

ВЕСТНИК ОрелГИЭТ

№ 3 (45)
сентябрь 2018

**НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ И
ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ**

Издается с сентября 2007 г.

Выходит 4 раза в год

Подписка во всех
отделениях связи по
объединенному каталогу
«Пресса России»
Индекс 36888

Издатель:
ФГБОУ ВО «Орловский
государственный университет
экономики и торговли»
г. Орел, ул. Октябрьская, 12

Журнал зарегистрирован
Федеральной службой по
надзору в сфере связи,
информационных
технологий и массовых
коммуникаций
(Роскомнадзор)

Свидетельство о
регистрации:
ПИ № ФС 77-67656
от 10 ноября 2016 г.

Учредитель:
ФГБОУ ВО «Орловский
государственный университет
экономики и торговли»
г. Орел, ул. Октябрьская, 12

Журнал входит в «Перечень
рецензируемых научных
изданий, в которых должны
быть опубликованы
основные научные
результаты диссертаций на
соискание ученой степени
кандидата наук, на
соискание ученой степени
доктора наук», по
состоянию на 09.08.2018 г.
(№ 422)

Журнал включен в
Российский индекс
научного цитирования
(РИНЦ)

В журнале «Вестник ОрелГИЭТ» с 2007 года публикуются результаты научных исследований по гуманитарным и социальным наукам; экономике и управлению; технологии и производству продуктов и потребительских товаров.

Журнал адресован научным работникам, профессорско-преподавательскому составу учебных заведений, аспирантам и студентам, которые интересуются новейшими результатами фундаментальных и прикладных исследований по различным отраслям и направлениям экономических наук.

Перед публикацией все присланные материалы подлежат обязательному рецензированию. Копии рецензии или мотивированного отказа направляются авторам (без указания сведений о рецензенте). Рецензии хранятся в редакции журнала в течение 5 лет и могут быть предоставлены в Министерство образования и науки Российской Федерации при поступлении в редакцию соответствующего запроса.

Адрес редакции журнала «Вестник ОрелГИЭТ»:

РФ 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12

Телефон: +7 (486) 225-50-37

E-mail: rio-ogiet@mail.ru

Сайт: http://orelgiyet.ru/public/Vestnik_OrelGIET

© ФГБОУ ВО «ОрелГУЭТ», 2018

Формат 60x84¹/₈ Объем 30,75 п.л.

Подписано в печать 21.09.2018.

Дата выхода в свет 30.09.2018.

Заказ № 39. Тираж 1000 экз.

Цена свободная

Отпечатано на полиграфической базе ОрелГУЭТ
302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей

При перепечатке материалов ссылка на издание обязательна

OrelSIET BULLETIN

№ 3 (45)
2018

**QUARTERLY TEORETICAL
AND PRACTICAL JOURNAL**

Postal subscription is carried out
at all Postal Telegraph Offices
according to the union catalog
«Pressa Rossiji» («Russian
Press») code 36888

Publisher:

Orel State University
of Economics and Trade
Orel, 12 Oktyabrskaya Street

The journal is registered by the
Federal Service for Supervision of
Communications, Information
Technology, and Mass Media
(Roskomnadzor)

Registration License:

ПИ № ФС 77-67656
10th November 2016

Founder:

Orel State University
of Economics and Trade
Orel, 12 Oktyabrskaya Street

The journal is in the List of chief
scientific journals and
publications under review in
which the main scientific results
of doctoral and candidate's
theses recommended by High
Attestation Commission of the
Russian Federation of Russian
Ministry of Education must be
published (№ 422)

The journal is included into
Russian Science Citation Index
(RSCI)

The Journal has been published since 2007 and is a regular scientific edition issued by OrelSIET to develop research activity, support scientific schools and to train highly qualitative specialists. The journal publishes the results of scientific research on economic theory, management of national economy, accounting, statistics, commodity study and technology of public catering.

OrelSIET Bulletin is addressed to researchers, lecturers, post-graduate students and students who are interested in the newest results of fundamental and applied researches in different scientific branches.

Before publication all the materials are necessarily reviewed. Copies of the review or motivated refusal are sent to the authors (without any information about the reviewer). The reviews are placed in custody in the Editorial Office for 5 years and may be put at the disposal of the Ministry of Education and Science on demand.

Editorial Office of «OrelSIET Bulletin»:
302028, Orel, Oktyabrskaya st., 12

Telephone: +7 (486) 225-50-37
E-mail: rio-ogiet@mail.ru
http://orelgiyet.ru/public/Vestnik_OrelGIET

© OrelSUET, 2018

Format 60x84 $\frac{1}{8}$ Volume 30.75 printed sheets.

Circulation 1000 cop. Order №39.

Passed for printing 21.09.2018.

Date of publication 30.09.2018.

Printed at the poligraphic base of OrelSUET
Orel, 12 Oktyabrskaya Street

Главный редактор:**Паршутина И.Г.**

доктор экономических наук, профессор
Орловский государственный университет экономики и
торговли, г. Орел

Редакционный совет:**Вертакова Ю.В.**

доктор экономических наук, профессор
Юго-Западный государственный университет, г. Курск

Воронкова И.Е.

доктор исторических наук, доцент
Орловский государственный университет экономики и
торговли, г. Орел

Глотко А.В.

доктор экономических наук, доцент
Горно-Алтайский государственный университет,
г. Горно-Алтайск

Золотова Т.В.

доктор физико-математических наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации, г. Москва

Иода Е.В.

доктор экономических наук, профессор
Липецкий государственный технический университет,
г. Липецк

Клочкова Н.В.

доктор экономических наук, профессор
Ивановский государственный энергетический
университет им. В.И. Ленина, г. Иваново

Рудакова О.В.

доктор экономических наук, профессор
Среднерусский институт управления – филиал Российской
академии народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, г. Орел

Степичева О.А.

доктор экономических наук, профессор
Мичуринский государственный аграрный университет,
г. Мичуринск, Тамбовская обл.

Трещевский Ю.И.

доктор экономических наук, профессор
Воронежский государственный университет, г. Воронеж

Цёхла С.Ю.

доктор экономических наук, профессор
Крымский федеральный университет имени В.И.
Вернадского, г. Симферополь

Шманев С.В.

доктор экономических наук, профессор
Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации, г. Москва

Ответственный редактор:**Лисичкина Н.В.**, кандидат экономических наук, доцент**Литературный редактор:****Зайцева Н.Н.**, старший преподаватель**Технический редактор:****Жучков А.А.**, кандидат технических наук, доцент**Переводчик:****Лепешкина Г.Г.**, старший преподаватель**Editor-in-Chief:****Parshutina I.G.**

Doctor of Economic Sciences, Professor
Orel State University of Economics and Trade

Editorial Board:**Vertakova Yu.V.**

Doctor of Economic Sciences, Professor
Southwest State University

Voronkova I.E.

Doctor of Historical Sciences, Associate Professor
Orel State University of Economics and Trade

Glotko A.V.

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Gorno-Altai State University

Zolotova T.V.

Doctor of Physicomathematical Sciences, Associate Professor
Financial University under the Government of the Russian
Federation

Ioda E.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor
Lipetsk State Technical University

Klochkova N.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor
Ivanovo State Power University named after V.I. Lenin

Rudakova O.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor
Central Russian Institute of Management, Branch of The
Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration

Stepicheva O.A.

Doctor of Economic Sciences, Professor
Michurinsk State Agrarian University

Treshchevsky Yu.I.

Doctor of Economic Sciences, Professor
Voronezh State University

Tsohla S.Yu.

Doctor of Economic Sciences, Professor
V.I. Vernadsky Crimean Federal University

Shmanev S.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor
Financial University under the Government of the Russian
Federation

Managing editor:**Lisichkina N.V.**, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor**Copy Editor:****Zaitseva N.N.**, Senior Lecturer**Technical Editor:****Zhuchkov A.A.**, Candidate of Engineering Sciences, Associate Professor**Translation:****Lepeshkina G.G.**, Senior Lecturer

СОДЕРЖАНИЕ

АПК И СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

- Киреева М.М., Клочкова Н.В.**
Сельские территории: категорийный и структурный анализ 7
- Лытнева Н.А., Боброва Е.А.**
Принятие управленческих решений в предпринимательской среде на основе кадровой политики 15

МАРКЕТИНГ И МЕНЕДЖМЕНТ

- Алёхина Т.А.**
Роль социальных инструментов в стратегическом планировании продвижения имиджа 21
- Новикова К.В., Антинескул Е.А., Магасумов А.Р.**
Мерчандайзинг хлебобулочных изделий торговой сети (г. Пермь) 26
- Плахова Л.В., Паршутина И.Г., Малявкина Л.И.**
Формы современной конкуренции и их влияние на содержание предпринимательской деятельности 31
- Скворцова Н.А.**
Управление деловой карьерой в системе профессионального развития персонала организации 36

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

- Агеев А.В., Матвеев В.В., Симонов С.В.**
Информационные системы в муниципальном управлении 42
- Вертакова Ю.В., Лю С.**
Построение бизнес-модели для прогнозирования стратегических показателей развития организации 46
- Паршутина И.Г., Положенцева Ю.С., Клевцова М.Г.**
Оценка перспектив развития отрасли информационных технологий в РФ на основе показателей рыночной концентрации и асимметричности 54

МИРОВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

- Анненкова А.А., Паршутина И.Г., Жучкова Д.Л., Барышев А.В.**
Лучшие зарубежные практики государственной поддержки субъектов малого предпринимательства 66
- Петрищев П.В.**
Управленческие аспекты международных образовательных альянсов 72
- Трещевский Ю.И., Руднев Е.А., Орехова С.Е., Шевцова Д.С.**
Экономико-статистический анализ использования экономического потенциала в регионах России 77
- Цёхла С.Ю., Симченко Н.А.**
Интеграция в промышленном развитии микрорегионов Республики Крым 86
- Шманев С.В., Фаттахов Р.В., Строев П.В.**
Меры по повышению привлекательности российских городов для туристов и модель прогнозирования интенсивности туристских потоков 93

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Конобеева Е.Е., Конобеева О.Е. Private banking как эффективное направление развития бизнеса	99
Матвеев В.В., Мазур Л.В., Бубнова Н.В. Повышение эффективности использования бюджетных средств на региональном уровне	104
Минакова Е.И., Мосина Е.И., Думнова Н.А. Анализ структуры и динамики налоговых доходов местного бюджета	112

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Боброва Е.А., Плахова Л.В., Малявкина Л.И. Формирование и развитие корпоративной предпринимательской среды	116
Лазаренко А.Л., Думнова Н.А., Паршутин И.Г., Шапорова О.А. Государственное регулирование и поддержка предпринимательской деятельности в Российской Федерации	121
Малявкина Л.И., Савина А.Г., Плахова Л.В., Лазаренко А.Л. Становление и развитие новой формы предпринимательства «самозанятые граждане»	125
Парушина Н.В., Шапорова О.А., Боброва Е.А. Технологии принятия управленческих решений в предпринимательских структурах по формированию ликвидной структуры баланса	131
Рудакова О.В., Власова М.А., Колесников Д.В. Социальные инвестиции как форма реализации социальной функции предпринимателя	140
Тарновский В.В., Полянин А.В., Паршутин И.Г., Авдеева И.Л. Проектное управление в условиях цифровой экономики: современные тенденции и перспективы	150
Чекулина Т.А., Парушина Н.В., Лытнева Н.А. Экономический анализ эффективности предпринимательской деятельности	157

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕМОГРАФИЯ И ЭКОНОМИКА ТРУДА

Боброва Е.А., Мазур Л.В. Экономика труда: поиск точек роста	161
Данилова Н.Е., Докукина И.А., Коргина О.А., Макарова Ю.Л. Особенности принятия управленческих решений при реализации государственной кадровой политики	165
Захаркина Н.В., Алёхина Т.А. Уровень жизни населения как индикатор региональной конкурентоспособности	172
Орлова Н.Н. Оплата труда в системе эффективности персонала образовательных учреждений	179

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- Срибный В.И.**
Основные теоретические подходы к исследованию понятия «экономическая безопасность» 184
- Чекулина Т.А., Паршутина И.Г., Лазаренко А.Л.**
Методологические основы анализа и управления основным капиталом в предпринимательских структурах 188

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

- Банин С.Н.**
Влияние стоимости активов на управление имущественным положением организации 193
- Боброва Е.А., Чекулина Т.А., Лытнева Н.А.**
Анализ и прогнозирование финансового состояния организации 199
- Ефименко И.С., Матвеева М.В.**
Управление дебиторской задолженностью 204
- Лытнева Н.А., Парушина Н.В., Шапорова О.А.**
Система анализа совокупности расходов в управлении предпринимательскими структурами 209
- Парушина Н.В., Малявкина Л.И., Плахова Л.В.**
Методический инструментальный анализ конкурентоспособности предпринимательских структур сферы торгово-закупочной деятельности 218
- Шапорова О.А., Паршутина И.Г., Чекулина Т.А.**
Бюджетирование как инструмент управления на предприятиях торговли 227

- УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ МАТЕРИАЛОВ** 237

АПК И СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

УДК 332.1

Киреева М.М., Клочкова Н.В.

СЕЛЬСКИЕ ТЕРРИТОРИИ: КАТЕГОРИЙНЫЙ И СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ

Kireeva M.M., Klochkova N.V.

RURAL TERRITORIES: CATEGORY AND STRUCTURAL ANALYSIS

Киреева Марина Михайловна, Ивановский филиал ФБГОУ ВО Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова; РФ, 153000, г. Иваново, Дзержинского ул., 53, e-mail: smirnova_m.m@mail.ru

Kireeva Marina Mikhailovna, Ivanovo branch of Plekhanov Russian University of Economics; 53 Dzerzhinsky Street, Ivanovo 153003, Russian Federation; e-mail: smirnova_m.m@mail.ru

Клочкова Наталия Владимировна, доктор экономических наук, профессор, ФБГОУ ВО «Ивановский государственный энергетический университет имени В.И. Ленина»; РФ, 153000, г. Иваново, Рабфаковская ул., 34, e-mail: nklochkova@bk.ru

Klochkova Nataliya Vladimirovna, Doctor of Economic Sciences, Professor; Ivanovo State Power University named after V.I. Lenin; 34 Rabfakovskaya Street, Ivanovo 153003, Russian Federation; e-mail: nklochkova@bk.ru

Аннотация: Цель статьи – проведение анализа сельских территорий с точки зрения выделяемых категорий, определение структуры сельских территорий в целом и на примере регионов России (Ивановской, Владимирской, Костромской и Ярославской областей). По результатам исследования выявлено, что отнесение территорий к сельским – дискуссионный вопрос. Сделан вывод о том, что сельские территории представляют собой сложно структурированную систему. Сделан акцент на проблеме депопуляции сельских территорий как на одной из острых социально-экономических проблем России. Представлены меры по развитию сельских территорий. Реализация этих мер должна представлять собой комплексные социально-экономические преобразования, иначе отрицательные тенденции на селе усугубятся, и страна получит огромные незаселенные неиспользуемые и никак не включенные в процесс развития территории

Abstract: The purpose of the article is to carry out the analysis of rural territories from the point of view of categories and definition of the rural territories structure as a whole and on the example of the regions of Russia (Ivanovskaya, Vladimirskaia, Kostromskaya and Yaroslavskaya regions). According to the results of the research it is revealed that attribution of the territories as rural ones is a debatable question. The conclusion is made that rural territories are complex structured system. The problem of depopulation of rural territories as one of sharp social and economic problems of Russia is emphasized. Measures on the development of rural territories are presented. Realization of these measures should be complex social and economic transformations, otherwise negative tendencies in village will be worsened, and the country will have huge unpopulated and unused territories not included in the development in any way.

Ключевые слова: сельские территории, региональное развитие, муниципальные образования, проблемы и оценка, система управления

Keywords: rural territories, structure, region, problem, social and economic development

Введение

Сельские территории – важный ресурс в процессе развития национальной экономики России в условиях стремительной глобализации и повышения значения природных ресурсов и человеческого капитала. Сельские территории – это социально-экономические и экологические подсистемы общества, которые имеют собственные цели, задачи, критерии и показатели развития. В сельской местности сосредоточены значительные природные, человеческие, производственные ресурсы, эффективное использование которых может существенно улучшить состояние региональной экономики и качество жизни местного населения [1, 2].

Специфика сельских территорий складывается из иных условий жизни сельских жителей, потребностей, интересов, форм участия в местном самоуправлении и пр.

Сельские территории выполняют следующие функции:

- 1) производственную (производство продовольствия и сырья);
- 2) социально-демографическую (воспроизводство рабочей силы, обеспечение трудовыми ресурсами);
- 3) культурную (сохранение местной культуры, традиций и быта);
- 4) рекреационную (создание условий для восстановления рабочей силы, отдыха горожан);
- 5) экологическую (сохранение и защита окружающей среды, создание и содержание заповедников, заказников);

6) пространственно-коммуникационную (предоставление территорий под различные виды производств, размещение коммуникаций).



Рисунок 1 – Функции сельских территорий в экономике страны [1]

Указанные функции сельских территорий определяют их значимость для экономики. В Российской Федерации дифференциация регионов по уровню социально-экономического развития сельских территорий происходит по таким показателям как общая продолжительность жизни сельского населения, детская смертность, численность безработных, отношение располагаемых ресурсов сельского населения к величине прожиточного минимума, удельный вес общей площади жилых помещений, оборудованной одновременно водопроводом, канализацией, отоплением, горячим водоснабжением, газом или напольными плитами, от общей площади помещений в сельской местности, миграционный прирост сельского населения, валовой региональный продукт на душу населения региона [3]. Кроме того, развитие сельских территорий происходит неравномерно из-за существенных различий в природно-климатических условиях, уровне государственной и региональной поддержки, состоянии инфраструктуры и т.д.

Материалы и методы

Наиболее актуальными направлениями научных исследований сельских территорий в России являются развитие агропродовольственных рынков и маркетинг продовольствия, вывод из кризиса сельской экономики и социальной сферы села, диверсификация отраслевой структуры сельской экономики, инновационное развитие предприятий в АПК, совершенствование информационной составляющей исследования сельских территорий, формирование объективной системы оценки и типологизации (единой методики) сельского развития регионов и др. [4]. Зарубежные авторы изучают вопросы роста производительности труда в сельском хозяйстве [9], структурную трансформацию сельского хозяйства и сельских территорий [10], субсидирование бизнеса в сельской местности [11], технологию и методологию управления развитием сельского хозяйства [12], техническую эффективность в сельском хозяйстве [13], дифференциацию производства и потребления в пригородных территориях [14].

Значение такого ресурса развития любой страны, как сельские поселения с их природным, демографическим, экономическим и историко-культурным потенциалом невозможно переоценить. Устойчивое развитие сельских территорий играет ключевую роль в сохранении трудовых ресурсов, территориальной целостности страны, способствует достижению продовольственной безопасности государства в долгосрочной перспективе [8].

Сельская территория представляет собой «территории сельских поселений и межселенные территории», при этом сельские поселения – это «один из нескольких объединенных общей территорией сельских населенных пунктов, в которых местное самоуправление осуществляется населением непосредственно и (или) через выборные и иные органы местного самоуправления», а межселенные территории – это «территории, находящиеся вне границ поселений». Сельская местность – это «совокупность сельских населенных пунктов»¹.

В соответствии с ФЗ от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 29.12.2017) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» сельское поселение – это один из типов муниципальных образований, наряду с городским поселением, муниципальным районом, городским округом, городским округом с внутригородским делением, внутригородским районом и внутригородской территорией города федерального значения².

¹ Стратегия устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 года, утв. Распоряжением Правительства РФ от 2 февраля 2015 г. № 151 – р [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://mcx-consult.ru/d/77622/d/strategiya_razvitiya_selskikh_territoriy_rf_do_2030_goda.pdf.

² Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 29.12.2017) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_62428/.

На основании этого мы можем представить типы муниципальных образований в виде рисунка 2.

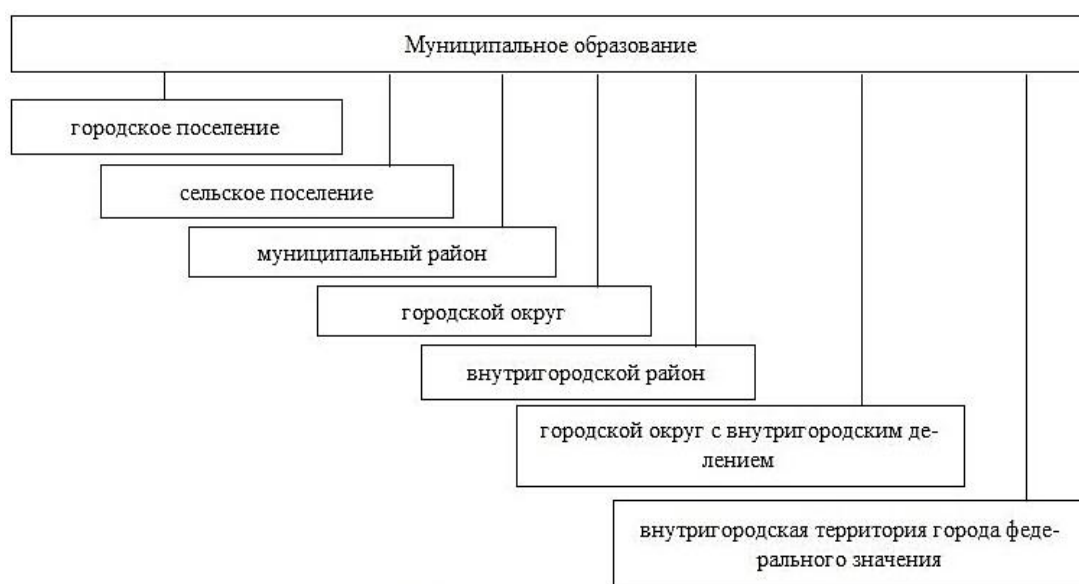


Рисунок 2 – Типы муниципальных образований¹

Отдельного определения понятию «сельский населенный пункт» в федеральном законодательстве нет, указываются лишь типы сельских населенных пунктов – поселки, села, станицы, деревни, хутора, кишлаки, аулы и других сельские населенные пункты, поэтому в ряде научных исследований [6], в том числе и в этой статье, анализируется понятий аппарат в рамках сельских территорий.

Типы сельских населенных пунктов можно представить в виде рисунка 3.



Рисунок 3 – Типы сельских населенных пунктов²

Трактовки понятий «населенный пункт», «сельский населенный пункт» и других важных терминов административно-территориального устройства раскрыты в региональных законах.

Например, в Законе Ивановской области от 14.12.2010 года № 145-ОЗ «Об административно-территориальном делении Ивановской области» (в ред. Законов Ивановской области от 07.10.2011 N 91-ОЗ, от 04.02.2015 N 2-ОЗ):

– населенный пункт – это административно-территориальная единица, имеющая жилую застройку и служащая постоянным или временным местом проживания людей, которой в установленном законодательством порядке присвоено наименование;

– сельский населенный пункт – это населенный пункт с численностью населения менее 2 тысяч человек (для территорий с высокой плотностью населения, определенных Правительством Российской

¹ Составлено авторами по материалам Федерального закона от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 29.12.2017) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_62428/.

² Составлено авторами по материалам Федерального закона от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 29.12.2017) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_62428/.

Федерации, - менее 8 тысяч человек), отнесенный в установленном порядке к типу село или деревня¹.

Также даны определения таким понятиям, как:

– поселок – городской населенный пункт с численностью населения более 2 тысяч человек, на территории которого находятся промышленные и торговые предприятия, более двух магазинов площадью свыше 18 кв. м, объекты почтовой связи, не менее одного объекта культурного и исторического наследия, а также учреждения здравоохранения и образования, имеется многоэтажная застройка. В данном определении поселок как населенный пункт относится к городским населенным пунктам, в отличие от ФЗ, где поселок – сельский населенный пункт.

– село – сельский населенный пункт с численностью населения более 200 человек, на территории которого находятся сельскохозяйственные предприятия и (или) организации, магазин площадью свыше 18 кв. м;

– деревня – сельский населенный пункт с численностью населения менее 200 человек, с отсутствием элементов, свойственных понятию села².

В законе Владимирской области от 10.12.2001 года №130-ОЗ «Об административно-территориальном устройстве Владимирской области и порядке его изменения» дано следующее определение:

– населенный пункт – часть территории области, имеющая сосредоточенную застройку в пределах установленной границы, отделяющей земли населенных пунктов от земель иных категорий³.

Также указано, что Владимирская область делится на следующие административно-территориальные единицы: города, поселки, сельские населенные пункты (села, деревни, поселки, иные населенные пункты), районы в городах, являющихся в соответствии с Законом административно-территориальными образованиями. В данном случае поселок является отдельной административно-территориальной единицей, занимающей промежуточное положение между городом и сельскими населенными пунктами.

При этом к городам отнесены населенные пункты с численностью населения не менее 12 тыс. чел. В отдельных случаях к категории городов могут быть отнесены населенные пункты с численностью населения менее 12 тыс. чел., имеющие перспективу дальнейшего экономического и социального развития или роста численности населения. К поселкам отнесены населенные пункты с численностью населения не менее 5 тыс. чел. В отдельных случаях к поселкам могут быть отнесены населенные пункты с численностью населения менее 5 тыс. чел., имеющие перспективу дальнейшего экономического и социального развития или роста численности населения. Дополнительно в Законе указано, что населенный пункт, не отнесенный к категории городских населенных пунктов, является сельским населенным пунктом (село, деревня, поселок и иные населенные пункты)⁴.

В Законе Костромской области от 09.02.2007 года №112-4-ЗКО «Об административно-территориальном устройстве Костромской области» указано, что:

– населенный пункт – территориальная единица, имеющая установленный законодательством статус и категорию, официальное географическое наименование, сосредоточенную застройку в пределах фиксированной границы, являющаяся местом жительства и (или) пребывания населения;

– сельский населенный пункт – территориальная единица (село, деревня, поселок, хутор, местечко, починок, погост, кордон, выселок, железнодорожная будка, железнодорожный разъезд, железнодорожная станция, железнодорожная казарма и другие виды сельских населенных пунктов), не отнесенная к категории городских населенных пунктов, жители которой заняты преимущественно сельскохозяйственным производством. В данном случае мы видим, что к категории сельский населенный пункт отнесены самые различные территориальные единицы;

– городской поселок (поселок городского типа) – городской населенный пункт, на территории которого имеются промышленные организации, объекты строительства, железнодорожные узлы и другие объекты производственной инфраструктуры, с численностью населения не менее трех тысяч человек. В отдельных случаях к категории городских поселков (поселков городского типа) могут быть отнесены населенные пункты с меньшей численностью населения, но имеющие перспективы дальнейшего экономического развития и роста численности населения⁵.

В Законе Ярославской области от 07.02.2002 года № 12-з «Об административно-территориальном устройстве Ярославской области и порядке его изменения» представлены следующие категории:

¹ Закон Ивановской области от 14.12.2010 года № 145-ОЗ «Об административно-территориальном делении Ивановской области» (в ред. Законов Ивановской области от 07.10.2011 N 91-ОЗ, от 04.02.2015 N 2-ОЗ) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/895289769>

² Там же.

³ Закон Владимирской области от 10.12.2001 года №130-ОЗ «Об административно-территориальном устройстве Владимирской области и порядке его изменения» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/965001503>.

⁴ Там же.

⁵ Закон Костромской области от 09.02.2007 года №112-4-ЗКО «Об административно-территориальном устройстве Костромской области» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/802093069>.

- населенный пункт – территориальная единица, имеющая сосредоточенную застройку в пределах установленной границы и служащая местом постоянного или сезонного проживания людей;
- сельский населенный пункт – населенный пункт, не отнесенный к категории городских населенных пунктов в порядке, установленном Законом¹.

Дополнительно введено понятие «сельский округ» - имеющая административный центр административно-территориальная единица, в фиксированных границах которой географически и экономически объединены один или несколько сельских населенных пунктов вместе с прилегающими к ним землями, необходимыми для их развития и обслуживания².

Результаты

Таким образом, в большинстве определений мы видим некое противопоставление городских и сельских поселений и населенных пунктов, а критериями отнесения территорий к сельским или городским являются численность жителей и наличие инфраструктурных элементов.

Проанализировав региональные законы об административно-территориальном устройстве лишь четырех областей ЦФО, мы уже можем заметить, что отнесение территорий к сельским – достаточно дискуссионный вопрос. При этом бесспорным является тот факт, что сельские территории представляют собой систему, которая имеет свою структуру – набор некоторых элементов, обладающих своими характеристиками и отличительными особенностями. Какие-то территории будут более однородными и включать меньшее количество структурных элементов и характеристик, а какие-то неоднородными и включать множество элементов и характеристик. Соответственно и подходы к развитию сельских территорий должны быть разными.

Всего в России насчитывается 22406 муниципальных образований, из них 1788 муниципальных районов, 563 городских округа (в т.ч. 3 с внутригородским делением), 19 внутригородских районов, 267 внутригородских территорий (внутригородское муниципальное образование) городов федерального значения, 1592 городских поселений и 18177 сельских поселений³.

В таблице 1 рассмотрим Количество сельских населенных пунктов и сельских поселений в некоторых областях ЦФО на 01.01.2016 г.

Таблица 1 – Количество сельских населенных пунктов и сельских поселений в областях ЦФО на 01.01.2016 г.⁴

Область ЦФО	Количество сельских населенных пунктов	Муниципальные образования	
		всего	Сельские поселения
Владимирская	2492	127	80 (63%)
Ивановская	3019	144	93 (65%)
Костромская	3469	179	137 (77%)
Ярославская	6040	100	70 (70%)

Ярославская область включает наибольшее количество сельских населенных пунктов, при этом 70% муниципальных образований – это сельские поселения. В Костромской области наибольшее количество сельских поселений в структуре муниципальных образований – 77%. В Ивановской и Владимирской областях доля сельских поселений в составе муниципальных образований составляет 65% и 63% соответственно.

Количество сельских поселений в общей численности муниципальных образований представлено на рисунке 4.

¹ Закон Ярославской области от 07.02.2002 года № 12-з «Об административно-территориальном устройстве Ярославской области и порядке его изменения» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/934010796>

² Там же.

³ Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: Стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – 1326 с.

⁴ Составлено авторами по материалам:

- Владимирская область. Статистический ежегодник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Владимирской области. – Владимир, 2017.

- Ивановская область. Статистический ежегодник. 2016: стат. сб. / Ивановостат. – Иваново, 2016. – 458 с.

- Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – 1326 с.

- Реестр населенных пунктов Костромской области. Утвержден постановлением администрации Костромской области от 8 апреля 2014 года N 133-а.

- Ярославская область в цифрах. Краткий статистический сборник. 2016 / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ярославской области. – Ярославль, 2016.

- Сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Владимирской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vladimirstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/vladimirstat/ru/municipal_statistics/list_of_municipalities/.

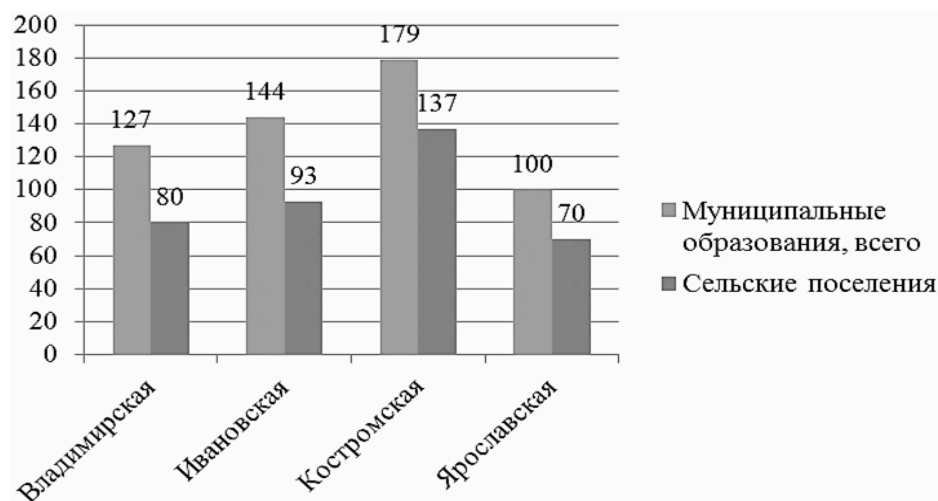


Рисунок 4 – Количество сельских поселений в общей численности муниципальных образований

Обратимся к трактовкам некоторых типов сельских населенных пунктов в соответствии со словарем С.И. Ожегова:

- село – большое крестьянское селение (в настоящее время – административный центр сельского района);
- деревня – это крестьянское селение;
- хутор – сельское поселение (однодворное, позднее многодворное) при освоении новых земель, обособленная крестьянская усадьба на земельном участке индивидуального владения [7].

Самыми распространенными в России в настоящее время являются деревни – 96376, далее село – 30784, поселок – 18199, хутор – 5619, лишь на 5 месте города – 1108, прочие населенные пункты – 4291¹.

Структура населенных пунктов России представлена на рисунке 5.

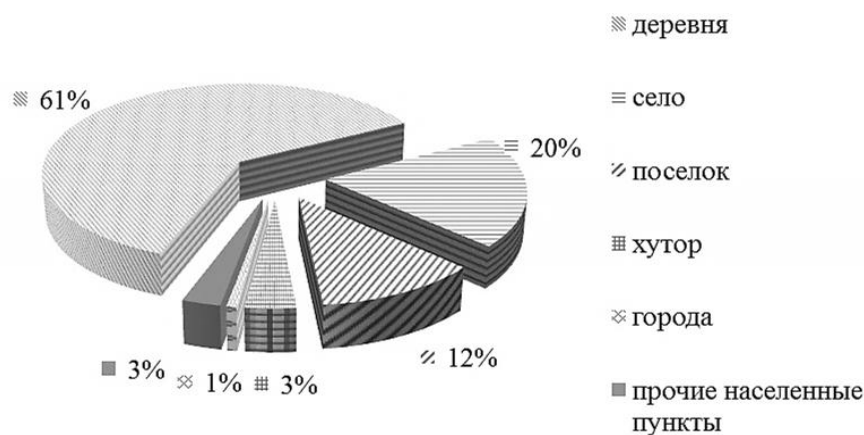


Рисунок 5 – Структура основных типов населенных пунктов РФ

Количество населенных пунктов по типам в регионах ЦФО России представим в таблице 2.

Таблица 2 – Количество населенных пунктов по типам в регионах ЦФО

Область ЦФО	Количество				
	деревня	село	поселок	город	прочие населенные пункты
Владимирская	1 938	360	180	23	23
Ивановская	2660	361	14	17	4
Костромская	2999	237	170	12	71
Ярославская	5373	496	136	11	47

¹ Общероссийский классификатор территорий и муниципальных образований [Электронный доступ]. – Режим доступа: http://www.oktmo.ru/analytics_localitytypesall.

При таких показателях количества населенных пунктов в субъектах РФ статистика по численности населения в сельских поселениях имеет явно отрицательную тенденцию – таблица 3.

Таблица 3 – Динамика изменения численности сельского населения в субъектах РФ

Область ЦФО	Сельское население				Относительное отклонение, % 2016/1989
	1989	2002	2010	2016	
Владимирская	346,4	310,1	323,0	308,2	89,0
Ивановская	229,9	199,1	202,3	192,6	83,8
Костромская	252,6	240,5	200,9	185,6	73,5
Ярославская	273,0	260,6	227,0	232,6	85,2

Максимальное сокращение численности сельского населения наблюдается в Костромской области – с 1989 по 2016 гг. численность сельского населения сократилась на 67 тыс. чел., или на 26,5%, в Ивановской области – на 37,3 тыс. чел., или на 16,2%, в Ярославской области – на 40,4 тыс. чел., или на 14,8%, во Владимирской области – на 38,2 тыс. чел., или на 11%.

Динамика изменения численности сельского населения в анализируемых областях представлена на рисунке 6.

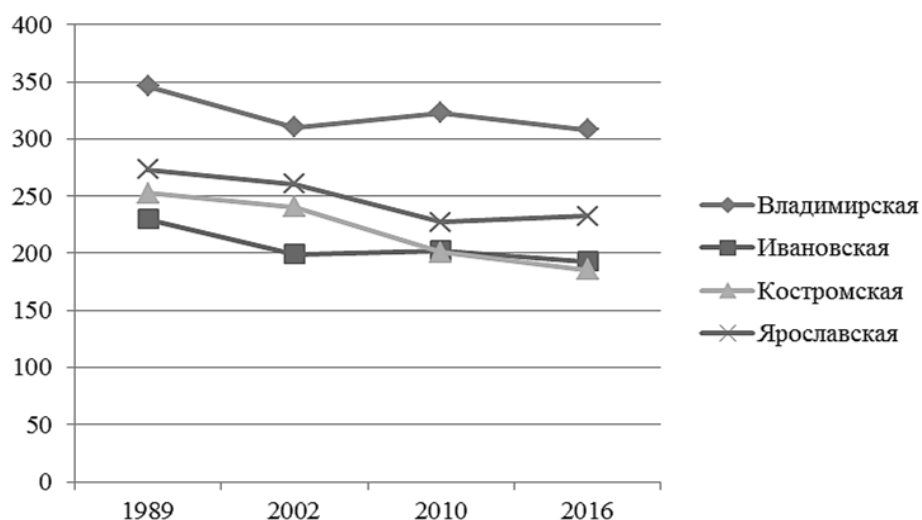


Рисунок 6 – Динамика изменения численности сельского населения в субъектах РФ

Таким образом, опираясь на статистические данные, мы можем сделать вывод о том, что при огромном количестве сельских территорий, включающих множество населенных пунктов, сельское население ежегодно убывает. Ученые «кричат» о проблеме вымирания российской деревни, которая является одной из острых социально-экономических проблем современной России.

В результате Всероссийской переписи населения 2010 года было выявлено, что 12,7% сельских населенных пунктов на тот момент были не заселены, то есть почти 19,5 тыс. российских деревень существовало на карте, однако по факту уже было заброшено. Значительную долю всех сельских населенных пунктов составляют маленькие деревни: в более чем половине всех сельских населенных пунктов (54% или около 82,8 тыс. населенных пунктов) проживают от 1 до 100 человек. Только в 5% сельских населенных пунктов (около 7,8 тыс. сельских населенных пунктов) численность населения превышает 1000 человек [5].

В Костромской, Ивановской, Ярославской областях доля деревень без населения составляет более 20%. В этих областях ЦФО и в стране в целом депопуляция сельских территорий становится стратегической проблемой. Вернуть население в сельскую местность – сложный и долгий процесс, требующий специальных мер по восстановлению инфраструктуры, обеспечению нормальных условий жизни, созданию рабочих мест и пр.

В целом меры по развитию сельских территорий и сельской экономики можно представить в виде рисунка 7.

Реализация этих мер должна представлять собой комплексные социально-экономические преобразования, иначе те отрицательные тенденции, о которых было сказано выше, усугубятся, и мы получим огромные незаселенные неиспользуемые и никак не включенные в процесс развития страны территории.

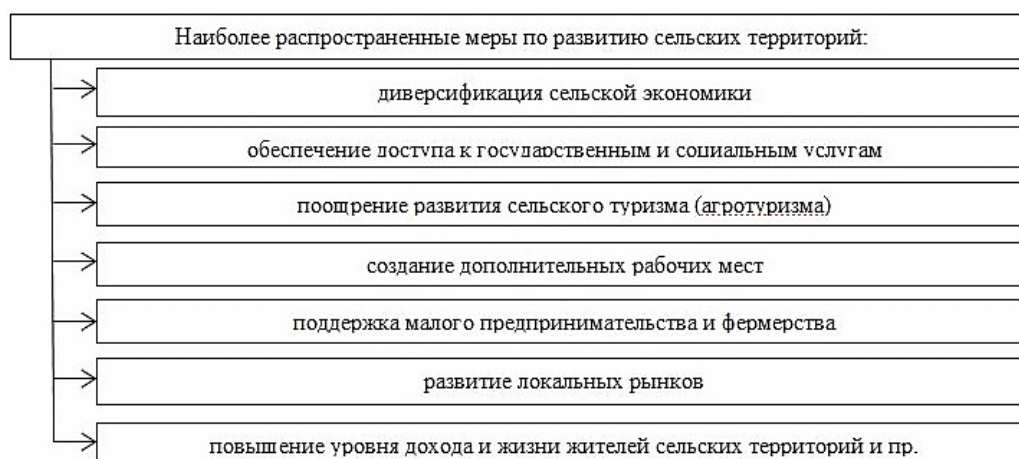


Рисунок 7 – Наиболее распространенные меры по развитию сельских территорий в России

Заключение

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Сельские территории – важный ресурс в процессе развития национальной экономики России в условиях стремительной глобализации и повышения значения природных ресурсов и человеческого капитала.
2. В настоящее время существует некое противопоставление городских и сельских поселений и населенных пунктов, а критериями отнесения территорий к сельским или городским являются численность жителей и наличие инфраструктурных элементов.
3. Сельские территории представляют собой систему, которая имеет свою структуру – набор некоторых элементов, обладающих своими характеристиками и отличительными особенностями.
4. Огромное количество сельских территорий слабо заселено или вообще не заселено, сельское население ежегодно убывает.
5. Депопуляции сельских территорий – острая социально-экономическая проблема современной России, требующая соответствующих мер со стороны государства и регионов.
6. Наиболее распространенными мерами по развитию сельских территорий являются диверсификация сельской экономики, обеспечение доступа к государственным и социальным услугам, поощрение развития сельского туризма (агротуризма), создание дополнительных рабочих мест, поддержка малого предпринимательства и фермерства, развитие локальных рынков, повышение уровня дохода и жизни жителей сельских территорий и пр.

Список источников

1. Киреева М.М. Оценка социально-экономического состояния сельских территорий Ивановской области // Концепции фундаментальных и прикладных научных исследований: сборник статей Международной научно-практической конференции (13 ноября 2016 г., г. Омск). В 3 ч. Ч. 1. – Уфа: МЦИИ Омега Сайнс, 2016. – 265 с. – С. 100-109.
2. Клочкова Н.В., Киреева М.М. Направления развития муниципального образования как социально-экономической системы // Современная экономика: проблемы и решения. – 2017. – № 12 (96). – С. 103-113.
3. О состоянии сельских территорий в Российской Федерации в 2016 г. Ежегодный доклад по результатам мониторинга (четвертый выпуск): науч. изд. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2018, вып. 4 – 328 с. – С. 273.
4. Закиевский В.Г. Перспективные направления развития агроэкономической науки и агроэкономического образования (региональный аспект) // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2017. – № 5. – С. 5-7.
5. Россия – страна умирающих деревень [Электронный ресурс] / Сайт Центра экономических и политических реформ. – Режим доступа: <http://cepr.ru/wp-content/uploads/2016/12/Россия-страна-умирающих-деревень.pdf> (дата обращения: 28.01.2018).
6. Сведения о результатах научно-исследовательской работы по теме «Разработать методы оценки влияния аграрных структур на эффективность сельского хозяйства и сельское развитие». – С. 171, 173, 181, 207-208 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://esu.citiis.ru/ikrbs/3QLAGUTESFTVBWNU93NJT1ZA>.
7. Словарь С.И. Ожегова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://slovarozhegova.ru/word.php?wordid=11127> (дата обращения: 28.01.2018).
8. Якимчук Н.Н. Проблемы социально-экономического развития сельских поселений в Российской Федерации // Журнал правовых и экономических исследований. – 2018. – № 2. – С. 239-244.
9. Ball E. V., Wang S. L., Nehring R., Mosheim R. Productivity and Economic Growth in US Agriculture: A New Look (aEuro) // Applied Economic Perspectives and Policy. – 2016. – Т. 38, № 1. – С. 30-49.
10. Barrett C. B., Christian P., Shiferaw B. A. The structural transformation of African agriculture and rural spaces: introduction to a special section(dagger) // Agricultural Economics. – 2017. – Т. 48. – С. 5-10.

11. Czyzewski B., Smedzik-Ambrozy K. The regional structure of the CAP subsidies and the factor productivity in agriculture in the EU 28 // *Agricultural Economics-Zemедельска Економика*. – 2017. – Т. 63, № 4. – С. 149-163.
12. Hedley D. D. Governance in Canadian Agriculture // *Canadian Journal of Agricultural Economics-Revue Canadienne D Agroconomie*. – 2017. – Т. 65, № 4. – С. 523-541.
13. Latruffe L., Bravo-Ureta B. E., Carpentier A., Desjeux Y., Moreira V. H. Subsidies and technical efficiency in agriculture: evidence from european dairy farms // *American Journal of Agricultural Economics*. – 2017. – Т. 99, № 3. – С. 783-799.
14. Tedesco C., Petit C., Billen G., Garnier J., Personne E. Potential for recoupling production and consumption in peri-urban territories: The case-study of the Saclay plateau near Paris, France // *Food Policy*. – 2017. – Т. 69. – С. 35-45.

УДК 631.15:331.1

Лытнева Н.А., Боброва Е.А.

ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЕ НА ОСНОВЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ

Lytneva N.A., Bobrova E.A.

MANAGERIAL DECISION MAKING IN THE ENTREPRENEURIAL SPHERE ON THE BASIS OF MANPOWER POLICY

Лытнева Наталья Алексеевна, доктор экономических наук, профессор; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д.12; e-mail: ukap-lytneva@yandex.ru

Lytneva Natalia Alekseevna, Doctor of Economic Sciences, Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: ukap-lytneva@yandex.ru

Боброва Елена Александровна, доктор экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: bobrova77@bk.ru

Bobrova Elena Aleksandrovna, Doctor of Economic Sciences, Associated Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: bobrova77@bk.ru

Аннотация: В статье рассмотрены основные проблемы кадровой политики, возникающие в системе управления сельскохозяйственными предприятиями при осуществлении предпринимательской деятельности на современном этапе. Определен научный подход к оценке взаимоотношений заинтересованных сторон в системе управления малыми и средними предприятиями аграрной сферы на региональном уровне, исследованы направления развития кадровой политики, обеспечивающей эффективное использование трудовых ресурсов в целях устойчивого функционирования и развития агробизнеса

Abstract: In article the basic problems of manpower policy in the control system of agricultural enterprises in their activity at the present stage are considered. Scientific approach to estimation of interrelations of the concerned parties in the control system of small and average agrarian enterprises at the regional level is defined. Directions of manpower policy development providing effective use of labour resources for steady functioning and development of agrobusiness are investigated

Ключевые слова: предпринимательство, управление, кадровая политика, методы, компетенции персонала, агробизнес

Keywords: business, management, manpower policy, methods, personnel competence, agrobusiness

Современное развитие предпринимательства в аграрной сфере направлено на обеспечение устойчивости АПК в соответствии с принятой Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы, утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717 [1].

Предпринимательство в сфере агробизнеса характеризуется деятельностью, которая осуществляется на разных стадиях сельскохозяйственного воспроизводства: заготовки, производства, переработки, сбыта и реализации сельскохозяйственной продукции, продуктов ее переработки и продуктов питания. Развитие экономического кризиса потребовало поиска новых форм и способов развития предпринимательской деятельности в АПК [7], привело к необходимости исследования теоретических и методических аспектов предпринимательства в отраслях и подотраслях сельского хозяйства, направлений перспективного развития, различных внутренних и внешних факторов, влияющих на становление предпринимательства, рационального использования материальных и финансовых ресурсов, кадрового обеспечения [2].

Основными формами предпринимательской деятельности на селе являются малые и средние сельскохозяйственные предприятия, малые формы хозяйствования в виде личных подсобных хозяйств, крестьянских фермерских хозяйств, сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

Предпринимательская деятельность в АПК осуществляется под воздействием внешних и внутренних факторов, противоречивость которых влияет на темпы развития агробизнеса. К факторам внешней среды относятся: низкая социальная эффективность аграрного комплекса, международные отношения, ценовая политика государства, структура земельного фонда, особенности системы расчетов и т.п.

В составе факторов внутренней предпринимательской среды следует выделить: наличие и эффективность использования трудовых ресурсов, мотивацию персонала в результатах сельскохозяйственного производства [4], материально-техническую базу, земельные ресурсы, наличие финансов и т.п.

Одним из значимых факторов внешней среды является государственная поддержка малого предпринимательства в аграрном секторе экономики. На федеральном уровне уделяется серьезное внимание развитию малого и среднего бизнеса в сельском хозяйстве, поскольку объем производимой сельхозпродукции крестьянскими фермерскими хозяйствами и хозяйствами населения составляет почти половину готовой продукции сельскохозяйственной отрасли. Помимо аграрного производства, малый агробизнес способствует заселению сельских территорий, трудоустройству и обеспечению занятости сельского населения.

В 2017 году доля крестьянских фермерских хозяйств, включая индивидуальных предпринимателей, в производственном процессе сельскохозяйственной продукции значительно возросла. Исследование тенденций производства продукции этими формами хозяйств свидетельствует о том, что в 2013 г. их доля составила 9,80% общего объема производства сельскохозяйственного производства, а в 2017 году она составила 12,70% [6].

Крестьянские фермерские хозяйства развивают свой бизнес, который становится масштабнее, увеличивается производство зерновых культур, подсолнечника, молока, продукции животноводства, хозяйства становятся крупнее и гораздо устойчивее.

В соответствии с Государственной программой развития сельского хозяйства в 2017 г. в области поддержки и развития малых форм хозяйствования осуществлен ряд мероприятий: представление грантов начинающим фермерам; выделение грантов семейным животноводческим фермам; представление грантов сельскохозяйственным потребительским кооперативам на развитие материально-технической базы; погашение части процентной ставки по кредитам с разными периодами погашения. В отчетном 2017 г. финансирование указанных мероприятий за счет выделенных средств федерального бюджета составило 10,0 млрд руб., или 26,0% от общей суммы ассигнований, выделенных федеральным бюджетом на «единую», что характеризует заинтересованность регионов в малом предпринимательстве (табл. 1).

Таблица 1 – Динамика выделенных средств федеральным бюджетом на поддержку малых форм хозяйствования

Мероприятия поддержки	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение от	
						2016 г.	2013 г.
Всего	8500,00	8059,70	11773,30	10194,50	10298,50	+104	+1798,5
в том числе:							
Объем поддержки начинающим фермерам	2000,00	1898,60	3200,00	3826,00	3776,40	-49,6	+1776,4
Объем поддержки семейным животноводческим фермам	1500,00	1415,20	3074,80	3449,90	3723,50	+273,6	+2223,5
Гранты для сельскохозяйственных потребительских кооперативов	-	-	400,00	900,00	1494,60	+594,6	+1494,6
Возмещение части процентной ставки по долгосрочным, среднесрочным и краткосрочным кредитам	5000,0	4745,90	5098,50	2018,60	1304,10	-714,5	-3695,9

Данные таблицы свидетельствуют о том, что объем грантовой поддержки за пятилетие увеличился по всем малым формам хозяйствования практически в два раза, что является одним из эффективных финансовых стимулов для развития предпринимательства в аграрном секторе экономики.

Среди факторов внутренней предпринимательской среды важная роль отводится управлению трудовыми ресурсами, поскольку в системе малого предпринимательства, в частности в агробизнесе, растет численность работников, занятых аграрным производством.

По данным Федеральной службы государственной статистики, среднесписочная численность работников малых предприятий по Российской Федерации за 2017 год, занятых в сельскохозяйственной отрасли, включая микропредприятия, составила 486905 чел., численность работников без совместителей составила 457155 чел. (табл.2).

К отраслям малых сельскохозяйственных предприятий, в которых занято наибольшее количество работников, относятся растениеводство, животноводство, охота и услуги в этих областях, в них задействовано 414924 работников. Немногочисленными являются подотрасли рыболовства и рыбоводства, где в малом предпринимательстве занято 25467 человек. Оборот малых предприятий в 2017 году составил

853018691 тыс. руб., в том числе продажа сельскохозяйственной продукции, произведенной самими предприятиями, - 796240412,0 тыс. руб.

Таблица 2 – Основные показатели хозяйственной деятельности сельскохозяйственных малых предприятий (в том числе микропредприятия) по Российской Федерации за 2017 год

в том числе микропредприятия) по Госсенской Федерации за 2017 год							
Виды деятельности сельскохозяйственной отрасли	Количество малых предприятий, ед.	Средняя численность работников, человек		Оборот малых предприятий, тыс. руб.			Инвестиции в основной капитал
		всего	без совместителей	всего	в том числе		
					отгружено товаров собственного производства	реализовано товаров несо­б­ственного про­изводства	
Всего по видам экономической деятельности	2754577	11986082	10854502	48459178116	20134891335	28324286782	998497452
Показатели сель­ского хозяйства (лесного, охота, рыболовства)	56014	486905	457155	853018691	796240412	56778280	168883448
Показатели рас­тениеводства и животноводства, охоты и услуг в этих областях	42550	414924	392169	696143466	651748052	44395414	159794248
Показатели по ле­соводству и лесозаготовкам	9063	46514	43032	97521419	87664851	9856568	4718105
Показатели по рыболовству и рыбоводству	4401	25467	21954	59353807	56827509	2526298	4371095

Ежегодно возрастает количество индивидуальных предпринимателей, занимающихся сельскохозяйственным производством, которое осуществляется в форме крестьянских (фермерских) хозяйств, не являющихся юридическим лицом. Крестьянские (фермерские) хозяйства могут состоять из одного предпринимателя или ряда лиц. Создание и функционирование фермерских хозяйств регламентируется законодательством РФ. Основными регламентами являются:

- создание крестьянских (фермерских) хозяйств основано на добровольном объединении граждан;
- в деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств все члены принимают личное участие;
- всеми членами фермерских хозяйств осуществляется ответственность друг перед другом (субсидиарная ответственность).

Анализ численности индивидуальных предпринимателей в сфере аграрного производства свидетельствует о том, что она в 2017 году составила 299,4 тыс. чел. За период с 2008 г. крестьянских (фермерских) хозяйств в аграрном производстве увеличилось в три раза. Однако за три последних года произошло их снижение с 305 тыс. чел. в 2014 году до 299,4 тыс. чел. в 2016 году (табл. 3).

Произошло снижение по численности фактически действующих индивидуальных предпринимателей в сельском хозяйстве с 117,2 тыс. чел. в 2014 году до 112,2 тыс. чел. в 2016 году.

Таблица 3 – Динамика численности индивидуальных предпринимателей в сельскохозяйственной отрасли (тыс. чел.)

Показатели	2008 год	2009 год	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2016 год
Численность индивидуальных предпринимателей в аграрной сфере	95,00	346,70	380,20	348,50	363,90	305,10	299,40
Численность наемных работников в индивидуальном предпринимательстве	59,10	108,60	100,60	103,20	99,00	92,90	105,70
Численность фактически действующих в индивидуальном предпринимательстве	30,10	120,40	170,20	135,60	134,40	117,20	112,2

Динамика изменения численности индивидуального предпринимательства характеризуется увеличением количества наемных работников. Это свидетельствует об укрупнении крестьянских фермерских хозяйств, использовании ими наемного рабочего персонала, создании трудовых коллективов в малом предпринимательстве аграрной сферы, что требует совершенствования кадровой политики, развития системы управления трудовыми ресурсами. Для функционирования агробизнеса и его устойчивости необходим квалифицированный и грамотный персонал, способный выполнять свои обязанности со знанием особенностей и технологий сельскохозяйственного производства.

В малых и средних сельскохозяйственных предприятиях в настоящее время возникла нехватка квалифицированных кадров, что связано с усилением конкуренции между сельскохозяйственными предприятиями, несоответствием имеющихся кадров дисциплинарным требованиям, отсутствием мотивации сельскохозяйственных работников. Принятие на работу низкоквалифицированных работников в сельской местности ведет к возникновению таких проблем, как текучесть кадров, низкий уровень производительности труда, низкая механизация труда, применение устаревших технологий производства, отсутствие инноваций, снижение качества продукции, увеличение непроизводительных затрат [5], в том числе на оплату труда.

Решение обозначенных проблем в малом и среднем предпринимательстве аграрного сектора экономики невозможно без рациональной кадровой политики, предусматривающей мероприятия по работе с кадрами на разных уровнях управления, определяющей комплексное взаимодействие участников рынка труда. Моделирование взаимодействия должно быть основано на удовлетворении интересов бизнес-структур в кадрах, а также региональных интересов по обеспечению занятости населения, трудоустройству работников с учетом их квалификационных характеристик, что позволит повысить эффективность управления трудовыми ресурсами по субъектам управления.

Построение модели управления кадровой политикой основано на взаимодействии заинтересованных сторон предпринимательства и региональных управляющих органов. Основным принципом моделирования является стратегия управления «сверху вниз» и «снизу вверх», определяющая заинтересованность субъектов управления на разных иерархических уровнях управления и способствующая выполнению поставленных программных задач АПК.

Модель взаимодействия заинтересованных сторон предпринимательства сферы АПК и региональных управляющих органов при разработке кадровой политики представлена на рисунке 1.

Под стратегией управления персоналом малых и средних сельскохозяйственных предприятий следует понимать разработанное руководством или индивидуальным предпринимателем направление определенных действий с кадровым составом, направленных на обеспечение эффективного использования трудовых ресурсов, повышение показателей сельскохозяйственного производства, повышение мотивации работников, обеспечение устойчивости функционирования предпринимательских структур.

Стратегия управления персоналом малого и среднего аграрного предприятия разрабатывается с учетом следующих аспектов:

- направления региональной политики развития сельского хозяйства и соответственно, малого предпринимательства;
- наличия ресурсов внутренней предпринимательской среды субъекта;
- потребности в трудовых ресурсах с учетом компетенции персонала (совокупность знаний, умений, практических навыков в области аграрного производства);
- сферы деятельности и отраслевой принадлежности (растениеводство, животноводство, пчеловодство и т.п.);
- возможностей и влияния внешней среды;
- конкурентоспособности субъекта предпринимательства.

Управление кадровой политикой по принципу «снизу вверх» предусматривает разработку стратегии управления персоналом субъектами малого предпринимательства, на основе обобщения которых планируется система регионального управления малым и средним бизнесом в сельскохозяйственной отрасли. Планирование кадровой политики определяется исходя из специфики и масштабности агробизнеса субъектов предпринимательства, перспектив развития сельскохозяйственных предприятий. У сельскохозяйственного работодателя как субъекта рынка труда возникает потребность в кадровом персонале не только по количеству, но по имеющимся соответствующим качественным характеристикам: пол работника, возраст, уровень образования и его соответствие профилю сельскохозяйственной отрасли, опыт труда в аграрной сфере, уровень профессиональной подготовки и квалификации.

Использование в управлении кадровой политикой принципа «сверху вниз» основано на разработке региональной кадровой политики малого и среднего бизнеса в соответствии с направлениями федеральных программ и проектов развития сельского хозяйства. Направления региональной кадровой политики доводятся до субъектов предпринимательства АПК. Для создания кадровой политики по такому принципу целесообразно применять программно-целевой подход, определяющий взаимосвязь управляющих органов иерархической пирамиды управления в соответствии с федеральными программами. Преимуществами моделирования управления кадровой политикой сельскохозяйственных предпринимательских структур

по принципу «сверху вниз» является качественная оценка интересов малого и среднего бизнеса в трудовых ресурсах во взаимосвязи с интересами региона по выполнению целей и задач аграрного производства, повышения занятости населения, трудоустройства специалистов с учетом профессиональной подготовки и квалификации.

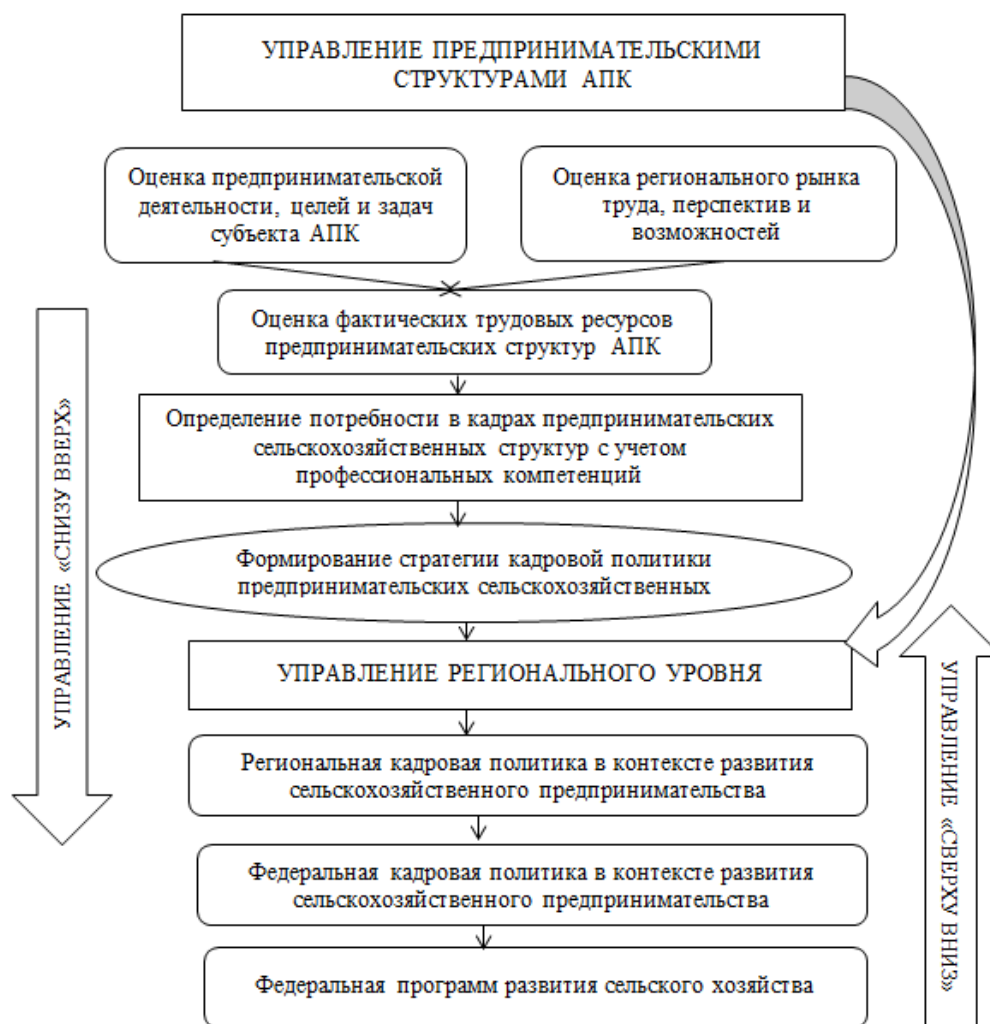


Рисунок 1 – Модель управления кадровой политикой в предпринимательстве сельскохозяйственной отрасли

Определение взаимосвязи между сельским предпринимательством и управляющими структурами региона требует единых подходов к разработке кадровой политики с акцентами на следующие позиции [1]:

- стимулирование политики индивидуальных предпринимательских структур и частных инвестиций в человеческий капитал, по направлениям: образование, профессиональный уровень, занятость персонала, мероприятия по повышению компетенций;
- разработка методического инструментария механизма оценки и прогнозирования потребностей предприятий и регионов в узкоспециализированных кадрах, разработка эффективной системы трудоустройства в сфере предпринимательства молодых специалистов сельского хозяйства [8];
- осуществление реформ программы социальной поддержки, а также здравоохранения с параллельными системами социальной помощи и социальной защиты работников;
- эффективный подбор кадров, рациональное распределение и эффективное использование трудовых ресурсов (для максимизации прибыльности аграрного предприятия);
- мероприятия по снижению показателей текучести кадров и закрепления молодых специалистов в сельскохозяйственном производстве (обучение молодых специалистов, создание условий труда, повышение заработной платы и др.);
- развитие материальной базы, обеспечение аграрных предприятий в сфере АПК механизаторскими и другими кадрами;

- планирование развития кадрового персонала для оказания услуг по направлениям: социально-бытовая, медицина, торговля, образовательное и культурное обслуживание населения сельских территорий;
- повышение мотивации трудового персонала на селе (разработка мероприятий стимулирования, направленные на развитие у персонала устойчивых стимулов к труду, профессиональному обучению и переподготовке).

Разработка и реализация кадровой политики малых и средних сельскохозяйственных предприятий является составным элементом системы управления агробизнесом, способствующим решению поставленных целей и задач (рис. 2).

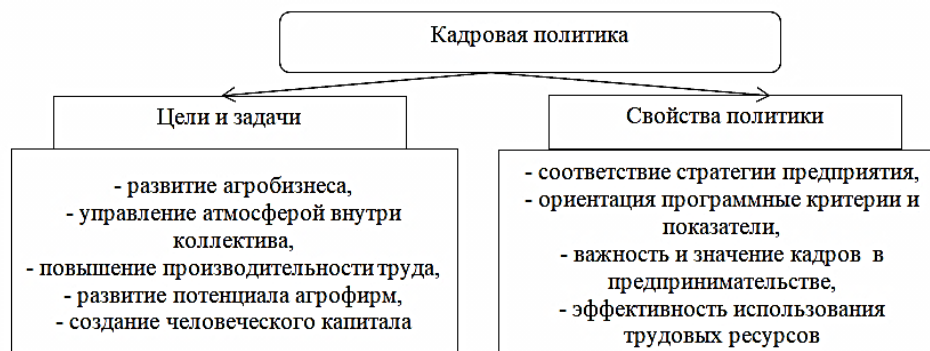


Рисунок 2 – Свойства, цели и задачи кадровой политики предпринимательских субъектов сельскохозяйственной отрасли

На принятие квалифицированных кадров на работу в малом предпринимательстве сельского хозяйства негативное влияние оказывают условия жизни на селе, что отражается на приеме кадров, распределении различных видов ресурсов.

Проведенное исследование свидетельствует о том, что механизм управления кадровой политикой в малом и среднем предпринимательстве аграрной сферы далеко не эффективен и требует дальнейшего развития. Кадровая политика составляется по укрупненным субъектам, без соблюдения научных подходов. На многих индивидуальных сельскохозяйственных предприятиях политика не составляется, управление кадрами осуществляется спонтанно.

Таким образом, по результатам исследования установлено: на предприятиях малого и среднего предпринимательства в сельскохозяйственной отрасли для целей повышения эффективности использования трудовых ресурсов необходимо составление кадровой политики, согласованной с программными региональными и федеральными регламентами, что обеспечит принятие на работу профессиональных кадров, трудоустройство населения, устойчивое развитие агробизнеса.

Список источников

1. Алексашина Т.В. Рынок интеллектуального капитала: перспективы формирования и развития: монография. – М.: ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2014. – 150 с.
2. Васильев К.А. Особенности развития предпринимательства в АПК // Достижения науки и техники АПК. – 2013. – №1. – С. 55-56.
3. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы, утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/70210644/paragraph/1:0>.
4. Копылов В.В. Проблемы и перспективы кадрового обеспечения АПК // Экономика и управление. – 2012. – №1 (86). – С. 110-112.
5. Кыштымова Е.А. Учет материальных расходов в малом предпринимательстве / Е.А. Кыштымова, Н.А. Лытнева // Аудиторские ведомости. – 2009. – № 12. – С. 57-63.
6. Национальный доклад о ходе и результатах реализации в 2017 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mcx.ru/upload/iblock/f6a/f6a926309485f5008245b3dda0a9d611.pdf>.
7. Петрова Ю.М. Управление оборотным капиталом предприятия в условиях кризиса // Вестник экономической интеграции. – 2009. – № 11-12. – С. 103-105.
8. Чупина И.П., Мингалев В.Д., Каменских Н.В. Государственная кадровая политика в агропромышленном комплексе // Аграрный вестник Урала. – 2016. – № 6 (148). – С. 111-115.
9. Chowhan J., Pries F., Mann S. Persistent innovation and the role of human resource management practices, work organization, and strategy // Journal of Management & Organization. – 2017. – Т. 23, № 3. – С. 456-471.
10. Zavyalova E., Kucherov D., Tsybova V. Human Resource Management at Russian Companies - Leaders of the Global Economy // Foresight and Sti Governance. – 2017. – Т. 11, № 4. – С. 52-61.

МАРКЕТИНГ И МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 316:005.35

Алёхина Т.А.

РОЛЬ СОЦИАЛЬНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ ПРОДВИЖЕНИЯ ИМИДЖА

Alekhina T.A.

ROLE OF SOCIAL TOOLS IN STRATEGIC PLANNING OF IMAGE PROMOTION

Алёхина Татьяна Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры истории, философии, рекламы и связей с общественностью; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: tane4kaa07@mail.ru

Alekhina Tatyana Alekseevna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: tane4kaa07@mail.ru

Аннотация: В современном обществе наблюдаются изменения, связанные с восприятием информации и, как следствие, с восприятием рекламных сообщений. В условиях информационной перегрузки происходит процесс трансформации потребления пользователем любого рода контента. Потребитель все более недоверчив к рекламе, а время концентрации его внимания сокращается. Стандартные рекламные носители и рекламные сообщения с поверхностным инсайтом воспринимаются с большим цинизмом, поэтому компаниям все сложнее вовлечь потребителя в коммуникацию с брендом. В данных условиях рекламные агентства вынуждены оперативно реагировать на изменения в обществе и активно использовать в интегрированных кампаниях digital-инструменты

Abstract: There are changes in modern society connected with information perception, and as a consequence, with advertising perception. Under conditions of information overload there is a process of consumption transformation of any content kind by the user. The consumer mistrusts advertising more and more, and the time of his attention concentration is reduced. Standard advertising media and advertising spots with superficial insight are perceived with great cynicism. Therefore it is more difficult for the companies to involve the consumer in brand communications. Under these conditions advertising agencies are compelled to react operatively to the changes in the society and use digital tools in integrated campaigns actively

Ключевые слова: реклама, имидж, бренд, рекламные кампании, социальная реклама, инструменты

Keywords: advertising, image, brand, campaigns, social advertising, tools

Проблема использования действующих новых медиаинструментов заключается в том, что целевая аудитория, которая восприимчива к интернет-площадкам, недостаточно широка для формирования имиджа бренда. Интернет-площадки имеют сильное воздействие на молодежь и жителей больших городов, что может помочь в продвижении продукта с использованием отдельных активаций с целью временного увеличения сбыта. Интернет может стать основным каналом при создании имиджа для брендов с узким целевым сегментом, но если говорить о товарах категории FMCG, необходимо найти инструменты, которые смогут воздействовать на широкую целевую аудиторию и смогут сформировать лояльность в долгосрочной перспективе [4]. Наиболее эффективным инструментом в этой ситуации могут стать инструменты, использующиеся при создании социальной рекламы, так как такая реклама рассчитана на широкий целевой сегмент и апеллирует к человеческим ценностям, воздействуя на потребителя на глубинном уровне. Более того, использование инструментов социальной рекламы в построении имиджевой стратегии бренда поможет выявить глубинные инсайты и стать источником вдохновения для креативной команды рекламного агентства. Сами рекламопроизводители подтверждают, что производство социальной рекламы – вопрос креативности и профессионализма, так как она должна вызывать сильные эмоции и воздействовать на более глубоком уровне, чем привычная реклама коммерческого продукта [6]. Значит, использование инструментов социальной рекламы может создать дополнительный уровень мотивации изготовителей, что скажется на качестве рекламного продукта и, как следствие, на его эффективности.

Все чаще бренды прибегают к стратегии увеличения количества контактов (touchpoints) с целевой аудиторией, что требует огромных затрат на создание и реализацию креативных идей. Опора на имиджевую стратегию с использованием инструментов социальной рекламы поможет сформировать позитивный отклик у аудитории с наименьшими издержками, так как социальная тематика позволяет не только расширить целевую аудиторию, как говорилось раньше, но и увеличить время существования стратегического плана, основанного на одной большой креативной идее (bigidea). По некоторым экспертным оценкам, среднее время существования одной идеи, вокруг которой выстраивается коммуникационная архитектура

бренда, - 7 лет. Это обусловлено тем, что бренд-стратегия, а вслед за ней и коммуникационная стратегия, создаются с учетом общественных изменений и ожидания потребителя, отвечая на его инсайт и внутренние потребности. Четко продуманная стратегия продвижения, а вследствие - конечное коммуникационное сообщение, берут на себя функции социокультурной среды и предоставляют человеку его собственный образ, отвечающий его социальным ожиданиям. Тренды и настроения в обществе быстро сменяют друг друга, поэтому коммуникация, в центре которой стоит текущий тренд, недолговечна [5]. Инструменты социальной рекламы опираются на базовые ценности, которые универсальны для всех культур (несмотря на то, что интерпретация в силу действия отдельных ценностей разнится), а также существуют вне времени.

Международное сетевое рекламное агентство McCannErickson запустило на своем официальном сайте рубрику под названием «Truth central». Это раздел, на котором собрана правда о потребительском поведении и предпочтениях, а также тренды, связанные с рекламной индустрией. В своем исследовании «Truth about advertising» (Правда о рекламе) агентство собирает факты, связанные с рекламой и ее восприятием. Исследование включило в себе онлайн-опрос 1000 потребителей рекламы, также 478 ответов людей, занятых в индустрии, и 11 экспертных интервью с наиболее влиятельными представителями профессии [8].

В рамках исследования большое значение имеют отдельные блоки вопросов, посвященные роли рекламы в культурном контексте, а также назначению бренда и его роли в жизни потребителей. Так, например, на вопрос «Как Вы думаете, делает ли реклама мир лучше или хуже?» 72% респондентов согласилось, что реклама делает мир лучше. Более того 69% респондентов верят, что реклама обладает достаточной силой, чтобы изменить мир.

Переходя к роли бренда в жизни людей, 87% опрошенных согласились, что бренды должны отстаивать идеи и ценности, в которые они верят. 73% опрошенных скорее предпочтут бренд, который имеет четкую индивидуальность, то есть позиционирование, а также ясную глобальную роль, то есть видение. 68% потребителей процентов подтвердило, что они покупают бренды, которые способны что-то сказать о них самих как об индивидуальностях.

Так, подтверждается мнение о том, что эмоциональная составляющая бренда – немаловажный аспект при выборе того или иного продукта, а имидж бренда крайне важен с той точки зрения, что люди соотносят бренд с собственными жизненными приоритетами и ценностями и верят, что таким образом они невербально коммуницируют с другими представителями общества, демонстрируют свою принадлежность к определенной группе населения и социальному статусу.

По результатам же опроса, проводимого исследовательским центром интернет-портала Superjob, оказалось, что 41% россиян считает, что реклама не несет ощутимой пользы. Противоположной точки зрения придерживались 27% респондентов, остальные 32% не смогли однозначно сформулировать свое отношение к рекламе. Интересно, что при этом большая часть жителей России, а именно 62%, ощущают влияние рекламы на их потребительские предпочтения и поведение [9].

Изучению социальной ответственности бренда был посвящен один из разделов интернет-ресурса trendwatching.com, который считается в профессиональном сообществе авторитетным источником в сборе и анализе данных, связанных с оценкой текущих трендов [10].

Несмотря на то, что сервис является платным, каждый год портал публикует общедоступный прогноз, какие тренды были/будут действовать в прошлом/текущем году соответственно. Таким образом, к трендам 2016 года отнеслось и массовое пересмотрение брендами собственного позиционирования. Перепозиционирование – очень трудоемкий процесс, который требует полного пересмотра занимаемой ниши, роли бренда в ней, его видения. Так как перестраивается платформа бренда, то бренды вынуждены заново выстраивать архитектуру коммуникаций и пересматривать свой имидж. Почему же брендам пришлось прибегнуть к столь трудоемким и материально затратным действиям?

Как показывают результаты исследования, тот поток информации, которым окружен потребитель, вынуждает бренды постоянно напоминать о себе своей целевой аудитории. Если бренд начинает придерживаться вялотекущей стратегии на нейтральной территории, то рано или поздно его бизнес начинает терпеть отрицательные финансовые показатели. 73% миллениумов считают, что бренд должен придерживаться определенной позиции по поводу социально острых проблем. Более того, также 73% опрошенных представителей поколения Y заявило, что бренд обязан привлекать общественность к социальным проблемам и образовывать аудиторию.

Чтобы проверить, будут ли приведенные цифры релевантными российскому потребителю, автором статьи был проведен собственный опрос, состоящий из 7 разделов. В первой части автор знакомил респондентов с целью исследования и вводил в дискурс. На втором этапе предлагалось заполнить информацию о себе: пол и возраст для последующей интерпретации и систематизации полученных данных. Третий раздел был посвящен общим вопросам о рекламе, брендинге, роли бренда в жизни потребителей. Последние блоки были посвящены известным кейсам 2-х брендов, знакомых российскому потребителю, и одному неизвестному. Данный блок вопросов был направлен на выяснение мнения, считает ли потребитель, что бренд способен решить конкретные социальные проблемы, поднятые в рекламных кампаниях. Более того, перед автором статьи стояла цель - выяснить, способно ли сообщение, направленное не на коммерческий

продукт, а на социальную проблему, продвинуть имидж бренда, изменив мнение потребителя в лучшую сторону [2]. Рекламная кампания, которая была разработана для незнакомого для российского потребителя бренда, вставлена в опрос с целью эмпирически подтвердить положение, описанное в теоретической части касательно того, что отсутствие социально значимых элементов в платформе бренда не исключает вероятность того, что имидж бренда будет сформулирован как имидж социально ответственной компании.

В этих блоках респондентам были представлены видеоролики, описывающие кейс, а также коротко раскрывалась главная идея кампании на тот случай, если опрос будет заполняться с мобильных телефонов или с использованием нестабильного подключения Интернета.

В сумме опрос прошли 193 человека разных возрастных категорий.

По результатам анализа общего блока вопросов были получены следующие данные:

1. 70% опрошенных считают, что реклама делает мир лучше, 30% придерживаются противоположного мнения.

2. Больше половины (64%) ответило, что реклама обладает достаточной силой, чтобы изменить мир к лучшему. 30% придерживаются противоположного мнения, оставшиеся респонденты выбрали вариант «другое».

3. 57% процентов респондентов категорично ответили, что им очень важно, чтобы бренд обладал определенным набором ценностей, 28% выбрали вариант «пожалуй важно».

То есть позиционирование бренда – немаловажный фактор при выборе потребителем бренда и при формировании потребительского отношения.

Ответы на последующие 2 вопроса оказались более разнородными, но также подтверждают необходимость разработки четкой социально ориентированной и неразрывно связанной с потребителем стратегии продвижения имиджа бренда.

Считаете ли Вы, что пользуясь теми или иными брендами, Вы показываете другим свое отношение к миру? (192 ответа) (рис. 1).

Важно ли Вам, чтобы ценности бренда совпадали с вашими собственными? (рис. 2).

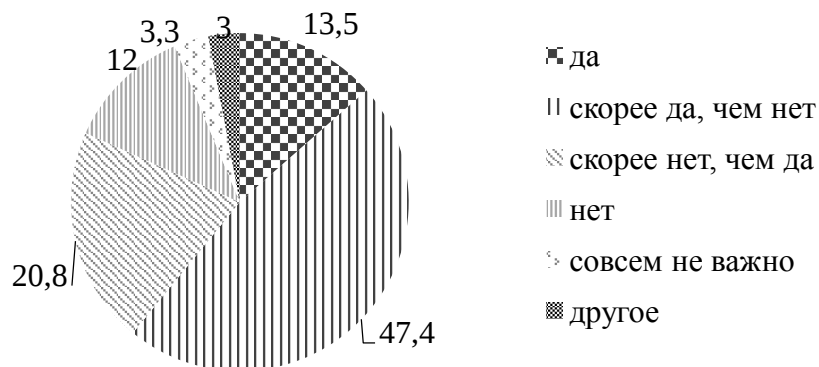


Рисунок 1 – Результаты ответов на вопрос «Считаете ли Вы, что пользуясь теми или иными брендами, Вы показываете другим свое отношение к миру?»

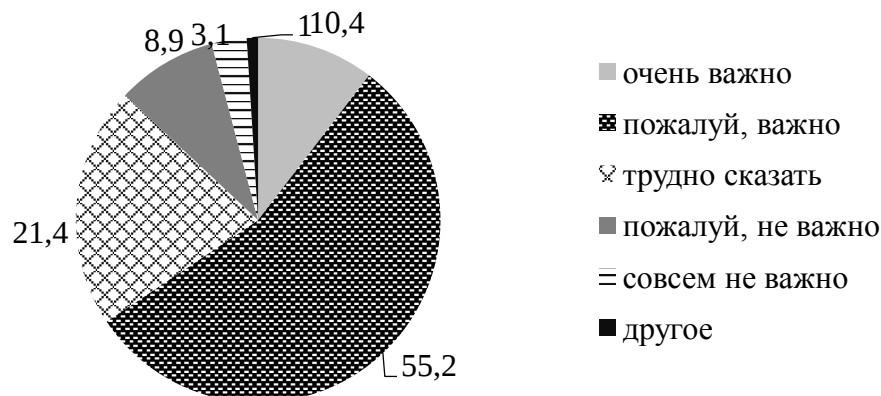


Рисунок 2 – Результаты ответов на вопрос «Важно ли Вам, чтобы ценности бренда совпадали с Вашими собственными?»

Эмпирически подтвердилось, что если образ компании еще не сложился в представлении потребителя, то отсутствие социально значимых элементов в платформе бренда не исключает вероятность того, что имидж бренда будет сформулирован как «социально ответственная компания», «компания, занимающаяся решением социально значимых проблем».

Отсутствие атрибутов в платформе бренда, подтверждающих социальную ответственность фирмы, не означает, что компания не сможет добиться имиджа социально ответственного бренда.

В данной статье проанализируем экспертное интервью с представителем отечественного рынка рекламы. Оно проводилось с целью оценить рекламные кампании не с точки зрения восприятия и количественных показателей, как это делалось ранее, а с целью выяснить, насколько сложным будет процесс адаптации идей и инструментов, применяемых за рубежом и в России. Также перед автором стоял вопрос, будет ли этот процесс целесообразным, сработают ли описанные инструменты на российском рынке, как такой контент будет воспринят российским потребителем.

Первым экспертом, согласившимся принять участие в исследовании, стал преподаватель на факультете стратегии Академии коммуникаций Wordshop, а также директор по планированию McCannErickson Russia. Опыт работы в маркетинге около 20 лет. Профессиональный опыт связан с разработкой брендов, выводом брендов на рынок, а также адаптацией международных брендов для российского рынка. Планирование интегрированных проектов, разработка инновационных коммуникационных механик также входят в список профессиональных компетенций преподавателя. Респондент работал более чем с 11 брендами, а также в категории финансов, фармацевтики, моторных масел и технологий.

Респонденту был задан перечень вопросов.

Автор считает целесообразным привести основные положения, которые имели значение в рамках поднятого исследования.

Во-первых, коммуникация на российском рынке идет на уровне функциональных преимуществ продукта. Эту стадию, коммуникацию на уровне атрибутов, выстроенную на простых сообщениях, по оценочным данным экспертов, развитые рекламные рынки прошли около 30 лет назад. Западные рынки ищут себе более большие эмоциональные территории для построения связи с брендом. Западные рынки строят бренды, российский же рынок продает продукты.

Долгосрочная креативная идея, которая является отражением и внешним выражением сути бренда, создается для того, чтобы построить «значение» бренда в долгосрочной перспективе и объединить все коммуникации бренда.

Агентства активно используют технологические тренды в своих коммуникациях, перенося их на нестандартные носители, находясь в постоянных поисках новых каналов коммуникации. Например, агентства учат пожилое население пользоваться Facebook и Интернетом, чтобы пенсионеры не чувствовали себя одинокими. Агентства заботятся о таких проблемах, что 25% еды, покупаемой в супермаркетах Испании, в конечном счете оказывается выброшенной.

По экспертным оценкам, европейские агентства мыслят глобально, задумываясь о том, почему, например, скандинавы в послекризисный период по сей день не доверяют банкам и не пользуются их услугами [7]. Они активно используют исследовательские маркетинговые агентства, чтобы понять потребителя, его покупательские привычки, психологию, внутренние драйверы и барьеры.

Ни одна продуктовая кампания европейского агентства не подавалась на конкурс креативной рекламы, так как ею уже никого не удивишь. Мобильные операторы не говорят о новых услугах или тарифах, они коммуницируют про культуру пользования, говорят о том, что Интернет – это отличный способ завести новые знакомства и быть в курсе последних новостей.

Преподаватель Академии коммуникаций Wordshop однозначно отвечает, что инструменты социальной рекламы сработали бы на российском рынке, но российские специалисты в области маркетинга и брендинга продолжают придерживаться привычных стратегий, обеспечивающих стабильный, но неэффективный результат.

Таким образом, автором статьи было сделано заключение, что на российском рынке клиенты платят рекламным агентствам за идеи, которые заведомо не будут конкурентоспособными в Европе, а в скором времени и на отечественном рынке. Передерживание привычных стратегий на уровне поверхностных инсайтов тормозит как развитие индустрии в целом, так и отдельных брендов в частности.

По мнению респондента, эмпатия – это особенность русского менталитета, которая очень сильно мешает отечественным стратегам принимать взвешенные решения и смотреть на коммуникационную и бренд-стратегию как на необходимый инструмент достижения бизнес-задачи.

Более того, бизнес на стороне клиента в России в большинстве случаев устроен таким образом, что мнение одного человека вышестоящей инстанции может существовать в отрыве от мнения всех нижестоящих сотрудников фирмы, несмотря на то, что нижестоящая по вертикальной лестнице команда людей является более компетентной в данном вопросе.

Причиной же того, почему европейский и западный рынки активно пользуются социальной тематикой, является тот факт, что эти рынки перенасыщены идентичными продуктами и у брендов остается

очень мало места для продуктовых инноваций. По этой причине бренды занимают новые ниши за счет дифференцирования на эмоциональном уровне.

Сопереживание, чувственность, причастность – основные инструменты, которые успешно действуют на европейских и западных рынках [1].

В заключение представим список рекомендаций, позволяющих производителям вне зависимости от категории, в рамках которой существует их бренд, исходя из бизнес-задач, выбирать подходящие инструменты социальной рекламы в стратегии продвижения имиджа бренда. Руководствуясь разработанными рекомендациями, бренд-менеджеры помогут достичь компании конкурентного преимущества на рынке.

Организация работы в компании должна проводиться таким образом, чтобы достигать максимальных значений.

Люди, нанимаемые на должность стратега, должны иметь аналитический склад ума и высокий уровень мотивации при приеме на работу, чтобы эффективность его деятельности стояла для него на первом месте.

В процессе стратегического планирования важно учитывать, что с течением времени может трансформироваться тональность коммуникации бренда, но не его суть, поэтому необходимо формулировать позиционирование таким образом, что оно позволит построить сильный бренд с устойчивой платформой.

Бренд должен быть построен таким образом, чтобы он смог адаптироваться под социальные ожидания потребителя, не меняя коренным образом позиционирование, активы, ядро целевой аудитории и видение.

Позиционирование существует в области восприятия, а не в области объективных фактов, и именно поэтому оно может и должно быть использовано для влияния на восприятие потребителем конкретного продукта.

Кроме того, необходимо отметить, что проблема данного исследования заключалась в том, что в условиях высокой конкуренции инструменты социальной рекламы, которые могут лечь в основу успешной имиджевой стратегии бренда, недооценены компаниями-производителями, что критически влияет на бизнес.

В условиях существующих реалий необходимо изобретать новые форматы рекламных сообщений, чтобы заинтересовать потребителя и удержать внимание как можно дольше, вовлекая в коммуникацию с брендом. Опыт рекламных фестивалей показывает, что рекламные кампании, в которых поднимаются социальные проблемы, вызывают положительный отклик у аудитории. Автором статьи разработаны общие рекомендации, позволяющие производителям вне зависимости от категории, исходя из бизнес-задач, выбирать подходящие инструменты социальной рекламы в стратегии продвижения имиджа бренда. Руководствуясь разработанными рекомендациями, бренд-менеджеры помогут достичь компании конкурентного преимущества на рынке.

Список источников

1. Гудименко Г.В. Маркетинговая стратегия создания конкурентных преимуществ банков в сфере потребительского кредитования как механизм управления финансовыми факторами инвестиционного климата регионов // *Моделирование управления инвестиционным потенциалом региона на основе систематизации факторов, активизирующих инвестиционные процессы: монография / Под общ. ред. Ю.П. Соболевой. – Орел: ОрелГИЭТ, 2015. – 168 с. – С. 93-107.*
2. Гудименко Г.В., Формирование бренда как элемента маркетинговой политики организации // *Вестник ОрелГИЭТ. – 2015. – №1 (31). – С.110-112.*
3. Гудименко Г.В. Кросс-маркетинг как инструмент промышленного маркетинга // *Интеграл. – 2014. – №1(74). – С. 94-96.*
4. Карасёв А.П. Сегментирование потребительских рынков. – Ярославль: Аверс Плюс, 2014. – 51 с.
5. Малкова Е.М. Трендотчинг как инструмент совершенствования брендинговых стратегий в условиях развития потребительской культуры // *Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2015. – № 6. – С. 446-456.*
6. Муравьёва Н.Ю. Показатели деятельности торговых предприятий в аспекте оценки конкурентоспособности // *Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. – 2016. – № 8 (88). – С. 60–68.*
7. Николайшвили Г.Г. Социальная реклама // *Обзор терминологии. – 2008. – Т. 9. – №. 2. – С. 48-49.*
8. Правда о рекламе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://brightkite.com/essay-on/the-truth-about-advertising>.
9. Статистика портала Superjob [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.superjob.ru/statistics/>
10. Trendwatching.com коллекционирует тренды [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.advi.ru/magazin/yes63/trendwatching.pdf>.
11. Makarov P.Yu. Managing regional branding of the federal subjects of Russia basing on the intellectual capital concept // *Public Administration Issues. – 2017. – № 2. – С. 201-220.*
12. Eidelman B.M., Fakhruddinova L.R., Galimov S.S. The appliance of place marketing instruments for the purpose of promotion of tourist and recreational potential of the region // *International Business Management. – 2016. – № 10 (22). – С. 5295-5297.*
13. Keksel O.S., Ivchik A.A., Shtanko M.A., Azarova S.V., Sukhushina E.V. Development prospects of the brand of Tomsk // *Journal of Environmental Management and Tourism. – 2016. – № 7(2). – С. 310-317.*

УДК 339.138:664.661

Новикова К.В., Антинескул Е.А., Магасумов А.Р.

МЕРЧАНДАЙЗИНГ ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ (Г. ПЕРМЬ)

Novikova K.V., Antineskul E.A., Magasumov A.R.

BAKERY PRODUCTS MERCHANDISING OF THE DISTRIBUTION NETWORK (PERM)

Новикова Ксения Владимировна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Пермский государственный национальный исследовательский университет»; РФ, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, д. 15; e-mail: marketing.psu@yandex.ru

Novikova Kseniya Vladimirovna, Doctor of Economic Sciences, Professor; Perm State National Research University; 15 Bukireva Street, Perm 614990, Russian Federation; e-mail: marketing.psu@yandex.ru

Антинескул Екатерина Александровна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Пермский государственный национальный исследовательский университет»; РФ, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, д. 15; e-mail: antineskul-e-a@yandex.ru

Antineskul Ekaterina Aleksandrovna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor; Perm State National Research University; 15 Bukireva Street, Perm 614990, Russian Federation; e-mail: antineskul-e-a@yandex.ru

Магасумов Анир Ревнерович, ФГБОУ ВО «Пермский государственный национальный исследовательский университет»; РФ, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, д. 15; e-mail: marketing.psu@yandex.ru

Magasumov Anir Revnerovich; Perm State National Research University; 15 Bukireva Street, Perm 614990, Russian Federation; e-mail: marketing.psu@yandex.ru

Аннотация: Одним из наиболее важных продуктов нашего ежедневного рациона является хлеб, который также можно назвать трафикообразующим товаром. Объектом исследования в данной статье является хлебный отдел местной торговой сети г. Перми. Цель исследования – изучение влияния мерчандайзинга на различные экономические показатели деятельности торгового предприятия и разработка предложений по его улучшению. Был проведен анализ текущего состояния хлебных отделов в исследуемых объектах, в результате разработаны планы пространственной реорганизации отделов трех различных типов. В связи с выявленными проблемами было составлено три блока рекомендации для совершенствования мерчандайзинга отделов хлеба и хлебобулочных изделий. Проведена оценка экономического эффекта от мероприятий по улучшению мерчандайзинга отдела. Предложенные авторами мероприятия оказали на экономические показатели деятельности хлебных отделов магазинов благотворное влияние

Abstract: Bread is one of the most important products of the daily diet. From the point of view of trading activity, bread is traffic-generating product. Its buyers frequently make impulsive purchases spending considerable sums of money. In this connection, The authors chose bakery department of the retail trading network as the object of the research. The assortment of bakery products in the shops of Perm is wide enough. There are various grades and kinds of bread, baked goods, cookies, croissants and other bakery products. The objective of the research is to estimate the influence bakery products merchandising on economic results of economic activities of trade enterprise. In the article the results of the analysis of current state of departments in network shops, the plans of space reorganization of bakery departments of three different types and a complex of recommendations about merchandising perfection, developed by the authors for bread and bakery departments of the network enterprises of the retail trade are presented.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, экономические результаты, хлебный отдел, оптимизация пространства отдела, планограмма отдела, POS-материалы

Keywords: marketing research, economic results, bakery department, space optimization of the department, planogram of the department, POS - materials

Введение

Большинство моделей мерчандайзинга отделов хлебобулочных изделий основано на предположении, что покупатели имеют более-менее устоявшиеся предпочтения в отношении различных торговых марок и продуктов [10]. Считается, что обычно потребитель опирается на эти предпочтения для формирования сознательных оценок при сравнении хлебобулочных изделий, предлагаемых в магазине. Но все далеко не так просто, как кажется. В этой статье представлена модель мерчандайзинга отделов хлебобулочных изделий с учетом психологической версии того, что происходит в сознании людей, когда они ходят по торговому залу. Возможно, это самая важная составляющая мерчандайзинга. С психологической точки зрения, посещение магазина является довольно сложным опытом, поскольку покупатели вынуждены принимать большое количество решений за короткий промежуток времени; они уже много раз прежде находились в подобной ситуации; они ограниченно мотивированы на формирование оценок до совершения покупки. При разработке моделей мерчандайзинга отделов хлебобулочных изделий ритейла авторы постарались учесть данные факторы психологического влияния.

В качестве объекта исследования было взято десять хлебных отделов местной торговой сети города Перми. Было проанализировано текущее состояние хлебных отделов в исследуемых объектах, в результате чего можно сделать следующие выводы:

1. Пространство в отделах не оптимизировано, наблюдается нерациональное использование площади хлебного отдела.

2. Выкладка производится не по плануграмме, так как вся продукция на стеллажах никак не группирована [9].

3. Нехватка POS-материалов в отделах, отсутствуют баннеры для обозначения хлебного отдела.

В связи с выявленными проблемами было составлено три блока рекомендаций для совершенствования мерчандайзинга отделов хлеба и хлебобулочных изделий: оптимизация пространства отдела, совершенствование плануграммы отдела, использование POS-материалов в отделе.

Оптимизация пространства отдела

Оптимизация пространства отдела подразумевает увеличение эффективности использования площади отдела [11]. Дальнейшие рекомендации будут разрабатываться с учетом того, что хлебные отделы в магазинах ТС поделены на группы исходя из их площади (см. табл. 1).

Таблица 1 – Группировка отделов хлеба и хлебобулочных изделий по площади

Тип по площади	Экспериментальные магазины	Особенности мерчандайзинга
Площадь менее 15 м ²	Магазин №1	- Большое количество многоуровневого демонстрационного оборудования
Площадь от 15 до 25 м ²	Магазин №2	- Преобладание многоуровневого оборудования, наличие столов
Площадь более 25 м ²	Магазин №3	- Преобладание столов

Разработаны оптимальные планы для каждого из видов отделов.

На рисунке 1 представлен план для первого типа отдела. В данном случае ввиду малой площади отдела необходимо прибегать к использованию большого количества многоуровневого демонстрационного оборудования, такого как стойки с корзинами для багетов и стеллажи для всей остальной продукции [1]. Причем на стеллажах 9 и 10 стоит размещать различную выпечку, пиццанини и подобную продукцию, которая может внешним видом привлечь внимание покупателей.

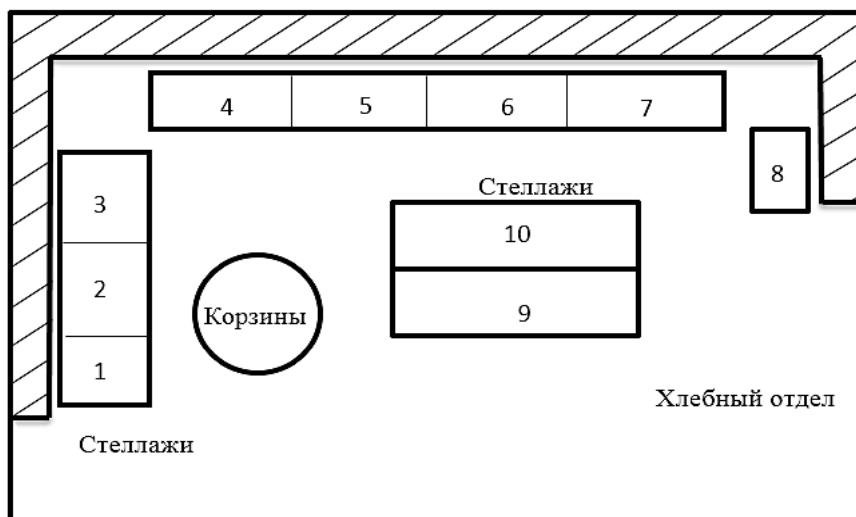


Рисунок 1 – План первого типа отделов хлеба и хлебобулочных изделий

В случае со вторым типом отделов (рис. 2) не стоит забывать об использовании большого количества стеллажей, так как площадь все так же не позволяет отводить много места под размещение продукции на столах и прочем одноуровневом демонстрационном оборудовании. Но необходимо отметить, что в данном случае есть возможность разместить в отделе стол и на нем часть неупакованной продукции. В корзинах должны быть багеты, а на стеллаже № 4 - выпечка.



Рисунок 2 – План второго типа отделов хлеба и хлебобулочных изделий

В данном случае площадь позволяет использовать столы для максимально наглядной выкладки неупакованной продукции и выпечки, поэтому всю эту продукцию размещаем на них. Багеты располагаются также на столах в специальных настольных корзинах. Стеллажи нужны при такой расстановке для размещения упакованной продукции.

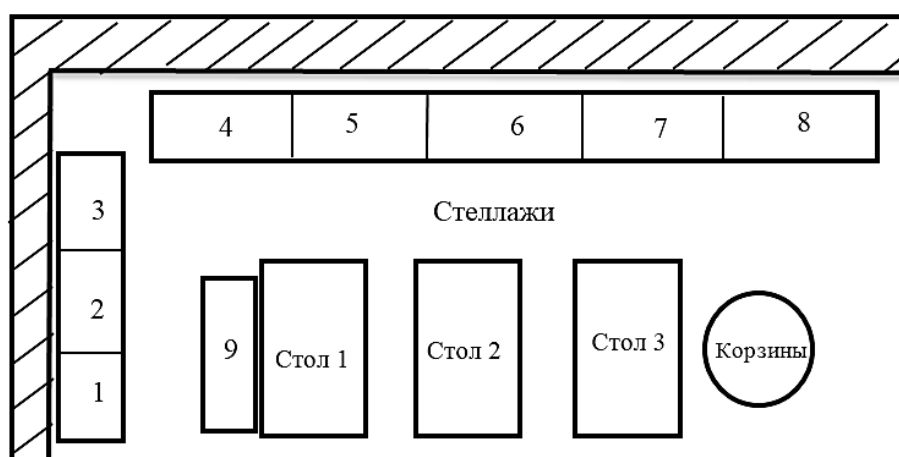


Рисунок 3 – План третьего типа отделов хлеба и хлебобулочных изделий

Оптимизация пространства отдела поможет более рационально использовать площадь хлебного отдела, а также привести к норме коэффициенты установочной и демонстрационной площади [2]. Однако максимально рациональное размещение демонстрационного оборудования не может способствовать увеличению показателя товарооборота отдела, поэтому необходимо разработать планограмму выкладки продукции.

Совершенствование планограммы отдела

Совершенствование планограммы выкладки хлебобулочных изделий в отделе будет проводиться по принципу группировки продукции по видам и с учетом деления магазинов торговой сети на группы в зависимости от площади.

Для разработки рекомендации по совершенствованию планограммы для первой группы магазинов был взят магазин №1, план отдела можно увидеть на рисунке 1.

Предлагается перенести всю неупакованную продукцию от компании «Киты еды» на стеллажи 1, 2 и 3, при этом расположить продукцию так, как показано на рисунке 4. Таким образом, мы сможем добиться группировки неупакованной продукции, что создаст необходимый вид отдела для привлечения внимания покупателей.

На стеллаже 1 должны быть размещены батоны и крупная выпечка, так как данная продукция обладает привлекательным внешним видом и нужна для того, чтобы проходящий мимо покупатель обратил внимание на продукцию и зашел в отдел [4]. Пшеничный и ржаной хлеба также группируются на стеллажах 2 и 3 соответственно. На стеллажах 9 и 10 должна расположиться мелкоштучная продукция от компании «Киты еды», так как данная продукция также может завлечь покупателя, к тому же данные стеллажи стоят первыми на пути покупателя.

	Стеллаж 1	Стеллаж 2	Стеллаж 3
Полка 1	Зона батонов	Зона	Зона
Полка 2	и крупной	пшеничного	ржаного
Полка 3	выпечки	хлеба	хлеба
Полка 4			

Рисунок 4 – Расположение продукции на стеллажах

В корзинах следует расположить все багеты, так как это нужно для создания привлекательного внешнего вида отдела. Вся остальная продукция, присутствующая в отделе, расположится на стеллажах №4, №5, №6, №7 и №8.

При разработке рекомендации для второй группы магазинов рассматривался магазин №2, план отдела можно увидеть на рисунке 2. Как показано на плане, площадь позволяет использовать стол для демонстраций продукции и этим необходимо воспользоваться, а также внести следующие поправки в планограмму:

- 1) крупная выпечка и часть неупакованной продукции должны занять свое место на столе;
- 2) багеты должны быть размещены в корзинах;
- 3) упакованная продукция размещается на стеллажах №1-№3 и №5;
- 4) мелкоштучная выпечка размещается на стеллаже №4.

К третьей группе магазинов относится магазин №3, который рассмотрен при разработке рекомендаций, план отдела изображен на рисунке 3.

Главной особенностью магазинов, относящихся к третьей группе, является большая площадь, и это позволяет использовать максимальное количество одноуровневого демонстрационного оборудования [10]. В данном случае необходимо разместить всю неупакованную продукцию и крупную выпечку на столах, создав при этом привлекательный внешний вид. Корзины нужны для размещения багетов, а стеллаж №9 для мелкоштучной продукции.

Совершенствование планограммы не предусматривает закупку, каких-либо материалов, то есть затрат нет. Предложенные мероприятия заметно улучшат внешний вид отдела, при этом затраты на их осуществление минимальны, то есть, используя лишь особенности планограммы, можно увеличить товарооборот, не прибегая к затратам.

После оптимизации пространства отдела и составления планограммы необходимо разработать рекомендации по использованию POS-материалов в хлебных отделах, так как это поможет выделить их внутри магазинов.

Использование POS-материалов в отделе

При разработке рекомендации по использованию POS-материалов в хлебных отделах торговой сети также применяется деление магазинов на три группы в зависимости от площади (см. табл. 2).

Таблица 2 – Рекомендации по улучшению использования POS-материалов в хлебных отделах

Тип хлебного отдела	I	II	III
Содержание рекомендаций	- Установить подвесной баннер для обозначения местоположения отдела - Увеличить количество воблеров	- Установить подвесной баннер для обозначения местоположения отдела - Увеличить количество воблеров - Использовать диспенсеры с информационными листами о продуктах	- Установить подвесной баннер для обозначения местоположения отдела - Увеличить количество воблеров - Использовать диспенсеры с информационными листами о продуктах - Использовать бодистенд с изображением пекаря для привлечения внимания покупателей

На данный момент отделы являются монотонными и ничем не выделяются. Все эти рекомендации помогут сделать хлебные отделы магазинов более гармоничными и больше привлекать внимание покупателей [12]. Необходимо отметить, что для каждого типа отделов необходимо определенное количество POS-материала, так как перенасыщение хлебного отдела ими может привести к обратному эффекту.

Разработанные рекомендации по оптимизации пространства отдела, улучшению планограмм и использованию POS-материалов способствуют увеличению показателя товарооборота [5].

Оценка экономического эффекта от мероприятий по улучшению мерчандайзинга отдела

В таблице 3 представлены фактические и планируемые показатели РТО на м², а также коэффициентов демонстрационной и установочной площади с учетом группировки объектов по типам в зависимости от площади.

Таблица 3 – Прогноз результатов после совершенствования мерчандайзинга хлебобулочных изделий

Показатель	До исследования			После исследования			Изменение		
	I тип	II тип	III тип	I тип	II тип	III тип	I тип	II тип	III тип
Коэффициент демонстрационной площади	0,57	0,49	0,51	0,71	0,66	0,61	+0,14	+0,17	-0,1
Коэффициент установочной площади	0,45	0,36	0,15	0,23	0,29	0,29	-0,22	-0,07	+0,14

Текущие коэффициенты демонстрационной и установочной площади не соответствуют норме. Для первого показателя нормой является диапазон значений от 0,65 до 0,75, для второго от 0,27 до 0,33 [9]. Все мероприятия по оптимизации пространства отдела направлены на нормализацию данных коэффициентов.

Ожидания по мерчандайзингу хлебного отдела оправдаются при выполнении следующих условий [8]:

1. Все исполнители и ответственные лица должны придерживаться намеченных сроков/
2. Все манипуляции с оборудованием отдела и т.д. должны своевременно согласовываться с руководством магазина/
3. Должны быть внесены все необходимые коррективы в планы отделов и планограммы каждого магазина исходя из принадлежности к одному из трех типов отделов/
4. Персонал отдела должен своевременно приспосабливаться к меняющимся условиям труда для максимизации эффективности трудовой деятельности.

Таким образом, предложенные мероприятия должны оказать благотворное влияние на экономические показатели деятельности хлебных отделов магазинов. Различия в прогнозируемых значениях экономических показателей трех типов хлебных отделов связаны с различиями в трафике и объеме реализуемой продукции.

Список источников

1. Антинескул Е.А., Ясырева А.А., Спицина Е.А. Маркетинг хлебного отдела местной розничной сети // Маркетинг МВА. Маркетинговое управление предприятием. – 2018. – Т. 9. – № 1. – С. 22-31.
2. Михайлова Е. Внешняя и внутренняя среда розничной торговли в двадцать первом веке. Маркетинг, 2014. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.usconsult.ru/articles-merchandising.html> (дата обращения: 14.10.2017).
3. Михайлова Е.А. Внешняя и внутренняя среда розничной торговли в двадцать первом веке // Маркетинг. – 2005. – № 1. – С. 89-96.
4. Нордфальт И. Ритейл-маркетинг: практики и исследования. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 512 с.
5. Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф. Коммерческая деятельность. – М.: Дашков и К, 2012. – 190с.
6. Поташев М., Левандовский М. Век клиента. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2016. – 35с.
7. Сысоева С., Крок Г., Большая книга директора магазина 2.0. – СПб.: ООО «Питер», 2016. – 228 с.
8. Таборова А.Г., Умный мерчандайзинг. – М.: Дашков и Ко, 2012 – 190 с.
9. Толмачева И. Эффективный мерчандайзинг. Взгляд поставщика. – СПб.: БХВ-Петербург, 2012. – 160 с.
10. Шромник А., Волянин-Ярош Э. Потребительский этноцентризм - экономический патриотизм как детерминанта развития международного товарообмена // Практический маркетинг. – 2012. – №7(185). – С. 3-10/
11. Grewal D., Roggeveen A. L., Nordfalt J. The Future of Retailing // Journal of Retailing. – 2017. – Т. 93, № 1. – С. 1-6.
12. Nordfalt J. The new retailer // Journal of Retailing and Consumer Services. – 2017. – Т. 34. – С. 309-310.

УДК 346.26:339.137

Плахова Л.В., Паршутина И.Г., Малявкина Л.И.

ФОРМЫ СОВРЕМЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СОДЕРЖАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Plakhova L.V., Parshutina I.G., Malyavkina L.I.

FORMS OF THE MODERN COMPETITION AND THEIR INFLUENCE ON THE MAINTENANCE OF ENTERPRISE ACTIVITY

Плахова Любовь Васильевна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: plakhova0505@yandex.ru

Plakhova Lyubov Vasilievna, Doctor of Economic Sciences, Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: plakhova0505@yandex.ru

Паршутина Инна Григорьевна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: parshutina@inbox.ru

Parshutina Inna Grigorjevna, Doctor of Economic Sciences, Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: parshutina@inbox.ru

Малявкина Людмила Ивановна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: ludamal20@yandex.ru

Malyavkina Lyudmila Ivanovna, Doctor of Economic Sciences, Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: ludamal20@yandex.ru

Аннотация: В настоящее время актуализируется проблема повышения эффективности государственной экономической политики за счет обеспечения экономического роста на основе повышения деловой активности через усиление конкурентных начал. В условиях ограниченности финансовых ресурсов и технологий перед предпринимательскими структурами РФ стоят сложные задачи модернизации производства и повышения их конкурентоспособности. Поэтому вопросы влияния конкуренции в регионах на содержание предпринимательской деятельности приобретают важное значение. В статье на основе данных мониторинга состояния конкурентной среды регионов ЦФО рассматриваются особенности содержания предпринимательской деятельности

Abstract: The problem of effectiveness increase of state economic policy at the expense of economic growth on the basis of business activity growth through competitiveness strengthening is now being actualized.

Under conditions of limited financial resources and technologies entrepreneurial structures of the Russian Federation have complex challenges to modernize production and increase their competitiveness. Therefore the questions of competition influence on the enterprise activity in the regions are of great value. In the article features of entrepreneurial activity are considered on the basis of monitoring data of the state of competitive environment of CFD regions

Ключевые слова: формы конкуренции, конкурентная борьба, стандарт развития конкуренции, мониторинг состояния и развития конкурентной среды, административные барьеры

Keywords: competition forms, competitive struggle, competition development standard, monitoring of the state and development of competitive environment, administrative barriers

В экономической теории конкуренция рассматривается как движущая сила развития предпринимательских структур и как фактор экономического роста национальной экономики. Вступая в конкурентные отношения, предпринимательские структуры стремятся обеспечить рост объема реализации продукции за счет поиска возможностей, формирующихся в условиях нестабильной внешней среды. Поэтому обеспечение реализации таких возможностей повышения конкурентоспособности является приоритетной задачей менеджмента предпринимательской структуры.

В Федеральном законе «О защите конкуренции» от 26.07.2006 № 135-ФЗ конкуренция рассматривается как борьба между хозяйствующими субъектами, при которой «исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке...» [1]. Конкуренция возникает между предпринимательскими структурами для получения максимального эффекта в целевом сегменте рынка путем реализации своих сравнительных преимуществ. Конкуренция усиливается при наличии в целевом сегменте множества хозяйствующих субъектов. Конкурентная борьба присуща не только предприятиям, производящим продукцию, но и потребителям, использующим её для удовлетворения своих потребностей. Конкуренция обеспечивает эффективное функционирование рыночного хозяйства. Государство стимулирует развитие конкуренции для обеспечения повышения конкурентоспособности национальной экономики.

При рассмотрении категории конкуренции чаще всего используют функциональный, структурный

и поведенческий подходы. В основе этих подходов лежит концепция рыночного равновесия. Функциональный подход исследует функции, присущие конкуренции. Конкуренция рассматривается как фактор, обеспечивающий развитие экономики рыночного типа путем оптимизации процесса ценообразования. Поведенческий подход позволяет исследовать образ действий предприятий в борьбе за доступ к большему объему ограниченных ресурсов. В конкуренции за денежные ресурсы потенциальных потребителей организации должны стремиться предлагать целевому сегменту товары и услуги, в наибольшей степени удовлетворяющие их потребности. Структурный подход используется для анализа хозяйственной деятельности предприятий, вступающих в конкурентные отношения между собой. В зависимости от количества хозяйствующих субъектов и их влияния на состояние целевого сегмента рынка выделяют такие формы конкуренции, как совершенная конкуренция, олигополия, несовершенная конкуренция и монополия. В рамках структурного подхода появляется возможность практической оценки уровня конкурентоспособности предпринимательской структуры с учетом достижения целевого результата. Кроме того, он позволяет оценить роль исполнительных органов власти в формировании и регулировании конкурентных условий хозяйствования субъектов предпринимательской деятельности.

Распоряжением Правительства РФ утвержден стандарт развития конкуренции в субъектах РФ (№1738 р от 05.09.2015г.) в целях развития конкуренции между хозяйствующими субъектами в отраслях экономики с учетом специфики регионов для формирования условий развития предпринимательских структур и устранения административных барьеров. Для оценки интенсивности конкуренции органы исполнительной власти регионов проводят мониторинг состояния и развития конкурентной среды на рынках товаров, работ и услуг. В ходе мониторинга исследуются административные барьеры, оценка состояния конкурентной среды субъектами предпринимательской деятельности, удовлетворенность потребителей качеством товаров и услуг, интенсивность ценовой конкуренции, степень удовлетворенности субъектов хозяйственной деятельности уровнем доступности информации о состоянии конкурентной среды на рынках товаров и услуг региона, оценка работы субъектов естественных монополий в регионе и др.

Для оценки интенсивности конкуренции предпринимательских структур и влияния административных барьеров на содержание предпринимательской деятельности в статье использованы данные мониторинга за 2017 г. отдельных областей Центрального федерального округа: Орловской, Курской, Липецкой, Воронежской, Калужской. Количественный состав участников экспертного опроса о состоянии конкурентной среды на рынках товаров и услуг по данным за 2017 г. представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Состав участников экспертного опроса о состоянии конкурентной среды на рынках товаров и услуг за 2017 г. в отдельных регионах ЦФО

Показатель	Воронежская область	Калужская область	Курская область	Липецкая область	Орловская область
Хозяйствующие субъекты, принимавшие участие в опросе, ед.	5238	207	1052	1306	114
Зарегистрировано организаций в статрегистре Росстата по региону, ед.	57411	26696	22347	22279	15195
%	9,1	0,8	4,7	5,9	0,8

Анализ количественного состава участников экспертного опроса показал, что доля представителей предпринимательских структур, участвующих в опросе в различных регионах, существенно колеблется. В Калужской и Орловской областях она не превышает одного процента от общего числа организаций, зарегистрированных в Статрегистре Росстата, а в Воронежской области приближается к десяти процентам. Основная часть респондентов, принимавших участие в опросе, в разрезе сфер хозяйственной деятельности принадлежит в большинстве регионов к сфере торговли. Так, в Курской области - 27%; Липецкой области - 24%; Калужской области - 33%; Воронежской области - 39%.

Для выявления основных проблем предпринимательских структур в регионах основным вопросом стала оценка общих условий ведения бизнеса. По мнению 64% опрошенных предпринимателей Калужской области, условия ведения бизнеса удовлетворительные. В сравнении с 2016 г. на 11% снизилась доля предприятий, считающих условия для ведения бизнеса неудовлетворительными.

Основными барьерами для ведения предпринимательской деятельности, по мнению большинства респондентов в исследуемых регионах, являются высокие налоги и отсутствие возможности получения недорогих финансовых ресурсов для расширения бизнеса и др. По мнению предпринимателей Воронежской области, наиболее существенными препятствиями для развития хозяйственной деятельности являются высокие налоги (44%), изменчивость российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность (18%), трудности доступа к земельным участкам (5%). Наблюдается положительная динамика в оценке решения проблемы коррупции и формирования партнерских связей предпринима-

телей с органами власти Воронежской области. Доля респондентов, оценивших эти направления как существенные административные барьеры, снизилась в 2017 г. по сравнению с 2015 г. соответственно на 5,7% и 4,1%. Поввысилась доля предпринимателей, отметивших, что на сегментах рынка их бизнеса присутствует от 4-х и более конкурентов, что свидетельствует о том, что без учета монопольных рынков в Воронежской области сложился высокий уровень конкуренции.

По оценке предпринимательского сообщества Калужской области, в 2017 г. наибольшие сложности возникали при подготовке и сдаче текущей отчетности (42%), оформлении недвижимости (35%), получении налоговых и иных льгот, мер государственной поддержки (34%). Одновременно доля респондентов, определяющих эти барьеры как труднопреодолимые, значительно выросла в сравнении с 2016 г. Только 4% из опрошенных представителей предпринимательских структур указали в 2017 г. на отсутствие ограничений в их деятельности, тогда как в 2016 г. таких предприятий насчитывалось почти 19%. Наибольшие препятствия в развитии предпринимательской деятельности от изменения законодательства испытывают предприятия по производству продукции, торговле непродовольственными товарами и фармацевтическими изделиями, сбору и переработке отходов, предоставлению услуг в сфере культуры. Значительные затруднения при подготовке и сдаче отчетности в государственные и муниципальные органы характерны для предприятий культуры, жилищно-коммунального хозяйства, торговли непродовольственными товарами. Сложность при оформлении недвижимости (земельных участков, зданий и помещений) испытывают 68% промышленных предприятий Калужской области, 67% строительных компаний, 55% предпринимательских структур в жилищно-коммунальном хозяйстве. Трудности при получении налоговых преференций и мер государственной поддержки возникают у 58% опрошенных представителей промышленных предприятий, 50% сельскохозяйственных предприятий и 100% предприятий сферы культуры. В 2017 г. наибольшее негативное воздействие административные барьеры оказывали на такие отрасли, как культура, сбор и переработка коммунальных отходов, жилищно-коммунальное хозяйство.

Система мер по развитию конкуренции в Калужской области обеспечила предпринимателям получение в 2017 г. через МФЦ более 40 услуг, в том числе 7 услуг акционерного общества «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства», а также ресурсоснабжающих и сетевых организаций.

В Орловской области, по оценкам бизнеса, уровень конкуренции высокий: 69% опрошенных указали на высокую или очень высокую конкуренцию, 24% отмечают средний уровень конкуренции. В разрезе целевых рынков наиболее высокая конкуренция отмечается в сфере розничной торговли. Выше среднего уровня конкуренция на рынке услуг перевозок пассажиров наземным транспортом и на рынке услуг связи.

В Курской области 50,6% опрошенных респондентов оценили конкуренцию в регионе как высокую и очень высокую. В сравнении с 2016г. их доля увеличилась на 4,8%. Данные мониторинга показывают рост степени интенсивности конкуренции в различных отраслях в исследуемых регионах, что положительно влияет на возможности удовлетворения потребностей потребителей товаров и услуг. Респонденты при ответе на вопрос мониторинга об изменении числа конкурентов на основном рынке товаров и услуг за последние 3 года отметили увеличение численности конкурентов у 44% предприятий, принимавших участие в опросе, и уменьшение числа конкурентов у 5,7% респондентов (рис.1).

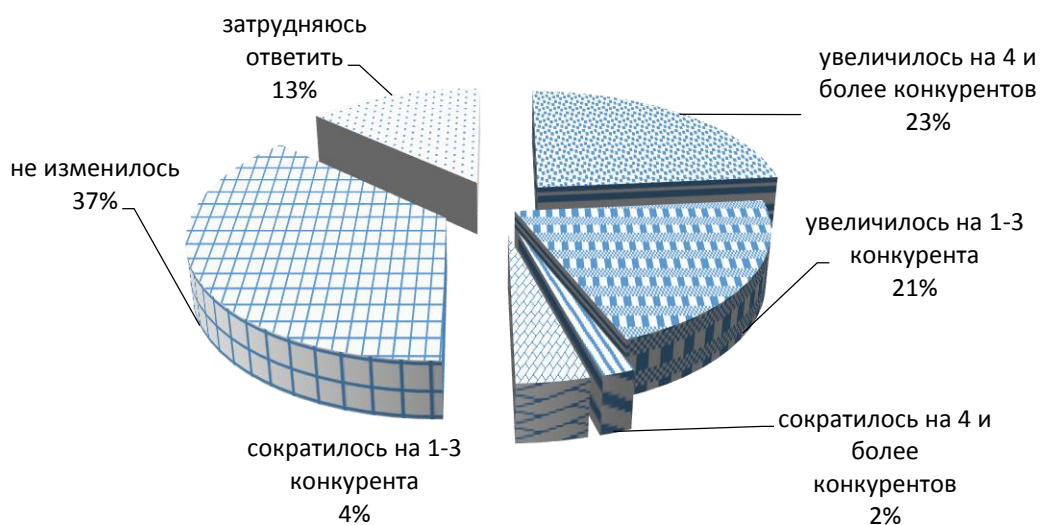


Рисунок 1 – Распределение ответов респондентов Курской области на вопрос о числе конкурентов бизнеса на рынке товаров и услуг за последние три года, %

В Курской области в 2017 г. основными административными барьерами для 54% респондентов являются высокие налоги и нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность. По мнению 12% опрошенных, барьеров не существует. 25% представителей предпринимательских структур считают, что в течение последних трех лет стало проще преодолевать административные барьеры, чем раньше. Треть опрошенных предпринимателей отметила, что органы власти своими действиями помогают ведению бизнеса. По итогам 2017 года Курская область в рейтинге регионов по качеству осуществления оценки регулирующего воздействия, проведенном Министерством экономического развития Российской Федерации, отнесена к хорошему уровню качества проведения оценки регулирующего воздействия.

Анализ результатов мониторинга в Липецкой области в 2017 г. показал, что для большинства респондентов (36%) регион является основным рынком сбыта продукции. В других субъектах Российской Федерации реализуют продукцию (услуги) 19% респондентов, а на рынки стран СНГ и дальнего зарубежья ориентируются около 5% предпринимателей, принявших участие в опросе.

В Липецкой области, в отличие от других представленных ранее регионов, наибольшая доля респондентов (38 %) оценила конкуренцию в сфере их бизнеса как «умеренную». «Высокую» и «очень высокую» конкуренцию отметили 32% и 11% представителей бизнеса соответственно. На взгляд 34% респондентов на основном рынке, где они осуществляют свою деятельность, работает «4 и более конкурентов». На «большое количество конкурентов» указали 29% опрошенных, 27% участников анкетирования выбрали ответ «от 1 до 3 конкурентов». По мнению 5% представителей бизнеса, конкуренты отсутствуют. Оценка степени интенсивности конкуренции между поставщиками товаров для производства и реализации продукции представлена на рис.2. Уровень конкуренции между поставщиками товаров высокий, так как почти половина предпринимателей закупает товары у четырех и более поставщиков.

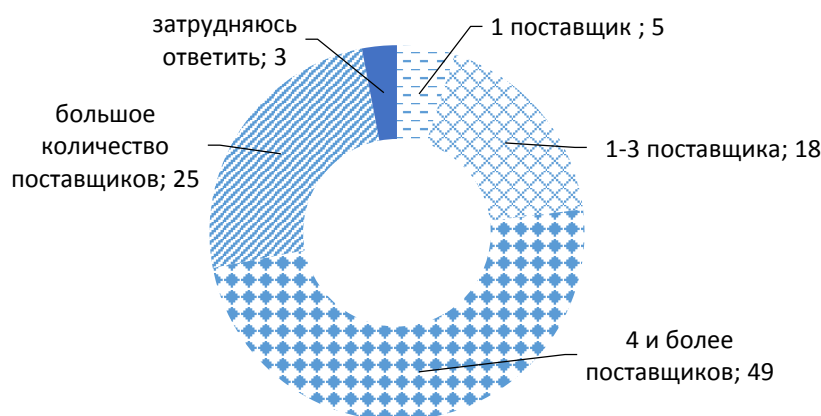


Рисунок 2 – Распределение ответов респондентов Липецкой области на вопрос о числе поставщиков товаров для производства и реализации продукции, %

Оценка степени удовлетворенности предпринимательских структур Липецкой области состоянием конкуренции между поставщиками основного закупаемого товара показана на рисунке 3.

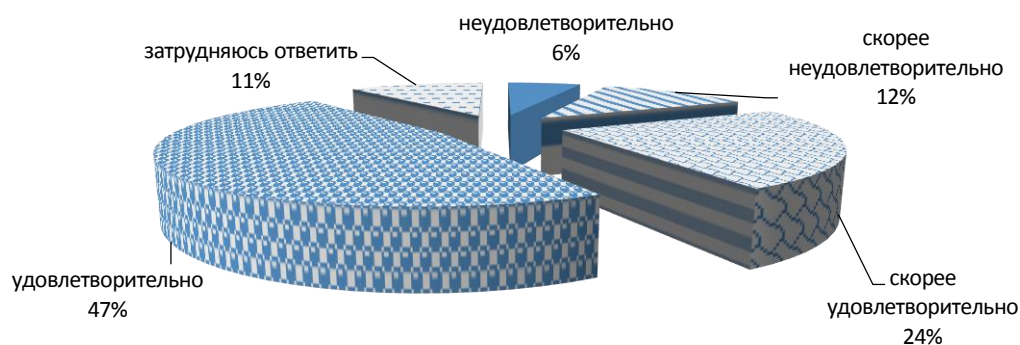


Рисунок 3 – Распределение ответов респондентов Липецкой области на вопрос об уровне удовлетворенности состоянием конкуренции между поставщиками основного закупаемого товара, %

Мониторинг наличия (отсутствия) административных барьеров и оценки состояния конкурентной среды субъектами предпринимательской деятельности Липецкой области проводился отдельно для крупных и средних предприятий и малого бизнеса. С различными видами административных барьеров в 2017 г. столкнулись 39% представителей малого предпринимательства и 19% предприятий крупного и среднего бизнеса. Представители крупного и среднего бизнеса максимально сложными барьерами при входе на рынок считают подключение к сетям газоснабжения, электроснабжения и водоснабжения. Для малого бизнеса наибольшие затруднения связаны с предоставлением земельных участков в аренду или собственность, а также получением согласований и разрешений. В наибольшей степени крупный и малый бизнес при реализации текущей деятельности беспокоят проверки, проводимые контрольными и надзорными органами – 11 ответов и 81 ответ соответственно. При этом с ограничениями не сталкивался 81% представителей крупного и среднего бизнеса и 61% респондентов от малого предпринимательства.

При оценке преодолемости административных барьеров для ведения текущей деятельности и открытия нового бизнеса около 68% респондентов считают, что имеющиеся административные барьеры преодолимы без существенных затрат, а 16% респондентов уверены, что преодоление административных барьеров требует значительных затрат. На наличие непреодолимых административных барьеров указали 4% респондентов, все из которых относятся к малому предпринимательству. Анализируя изменение уровня административных барьеров на рынке в течение 3 лет, 67% респондентов указали на позитивную динамику. Положительные изменения отмечают 58% представителей крупного и среднего бизнеса, принявших участие в опросе, а также 67% респондентов - представителей малого предпринимательства. Около 15% участников опроса считают, что уровень и количество административных барьеров не изменились. Негативные изменения отметили 6% респондентов.

Для снижения административных барьеров в Липецкой области развивается сеть специализированных центров для бизнеса «Мои документы», что способствует улучшению инвестиционного климата в регионе. Эти центры позволяют в одном месте оказывать предпринимательским структурам необходимые услуги и решать возникающие текущие проблемы. В 2017 году в МФЦ зарегистрировано более 70 тысяч обращений представителей бизнес-сообщества.

Липецкая область с 2017 г. реализует пилотный проект по открытию центров оказания государственных, муниципальных и иных услуг для предпринимателей (ЦОУ), которые создаются на базе финансово-кредитных организаций, оказывающих поддержку субъектам малого и среднего предпринимательства. Такой центр открылся совместно с Липецким отделением ПАО «Сбербанк России». Предоставление услуг в нем осуществляется на основе принципа комплексности, когда объединяются нескольких услуг в рамках одного процесса действий. В центре оказывается более 150 услуг в рамках заключенных соглашений.

В рыночной экономике предпринимательство является основой экономического развития. Исполнительная власть уделяет особое внимание развитию предпринимательских структур в регионах, где сталкиваются интересы экономической подсистемы, стремящейся обеспечить рост доходов, и территориальной подсистемы региона, направленной на обеспечение роста социально-экономической эффективности. В этих условиях необходимо совершенствовать механизмы стимулирования экономического развития предпринимательских структур региона.

Список источников

1. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 № 135-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12148517/>.
2. Результаты мониторинга состояния и развития конкурентной среды на рынках товаров и услуг Воронежской области по итогам 2017 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://econom.govvrn.ru/>.
3. Результаты мониторинга состояния и развития конкурентной среды на рынках товаров, работ и услуг Липецкой области по итогам 2017 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.admlip.ru/authorities/administratsiya-lipetskoy-oblasti/>.
4. Состояние и развитие конкурентной среды на рынках товаров, работ и услуг Калужской области: доклад [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://admoblkaluga.ru/sub/competitive/>.
5. Состояние и развитие конкурентной среды на рынках товаров и услуг Курской области по итогам 2017 года: доклад [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://adm.rkursk.ru/index.php?id=1450&mat_id=65339&page=1.
6. Состояние и развитие конкурентной среды на рынках товаров, работ и услуг Орловской области в 2017 году: доклад [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.orel-adm.ru/docs/doc/2017/doklad_2017.pdf.
7. Авдашева С.Б. Теория конкуренции - экономической политике // Журнал новой экономической ассоциации. – 2017. – № 3 (35). – С. 170-176.
8. Конобеева О.Е., Конобеева Е.Е., Соболева Ю.П. Оценка факторов стратегического развития и выявление резервов эффективного управления предприятием // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. – 2016. – № 3. – С. 324-330.
9. Kokovikhin, A.Yu., Ogorodnikova, E.S., Williams, D., Plakhin, A.Ye. Assessment of the competitive environment in the regional markets // Economy of Region. – 2018. – Т. 14. – № 1. – С. 79-94.
10. Troyanskaya M.A. Competition in taxation and the forms of its implementation among the subjects of the Russian Federation // Journal of Tax Reform. – 2017. – Т. 3. – № 3. – С. 182-198.

УДК 331.101.262:005.95

Скворцова Н.А.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕЛОВОЙ КАРЬЕРОЙ В СИСТЕМЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ
ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Skvortsova N.A.

MANAGEMENT OF BUSINESS CAREER IN THE SYSTEM OF PROFESSIONAL
DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION PERSONNEL

Скворцова Наталья Александровна кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: skv-09@mail.ru

Skvortsova Natalia Aleksandrovna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: skv-09@mail.ru

Аннотация: В статье детально рассмотрены этапы карьерного развития персонала в организации. Объектом изучения выступила система управления профессиональной карьерой персонала, ее основные элементы и этапы реализации. Последовательно изложен процесс правильного выстраивания системы развития сотрудников по должностям. Автором раскрыты цели профессиональной деятельности сотрудника, определены особенности его мотивации. Особое внимание уделено стадиям, характерным для освоения профессии работником, приобретения обязательных навыков, формирования квалификации. Практической частью работы стали примеры мотивации и стремления к власти на предприятии ЗАО «ГОТЭК». Раскрыты основные барьеры, препятствующие внедрению программ карьерного роста в организации

Abstract: The problem of the article is to consider the stages of career development of the organization personnel in the. The object of study is the control system of professional career of the personnel, its basic elements and implementation phases. The process of correct forming of employees development system according to the positions is consistently stated. The author discloses the purposes of professional activity of the employee and defines the features of his motivation. The author pays special attention to the stages characteristic of profession mastering by the worker, acquisition of obligatory skills, qualification formation. The practical part of the work is the examples of motivation and will to power at the Joint-Stock Company GOTEK. Paramount barriers are revealed in the article which allow preparing and implementing unmistakably the programs of career development in the organization

Ключевые слова: карьерное развитие, управление персоналом, квалификация персонала, вертикальное развитие карьеры, горизонтальное развитие карьеры

Keywords: career development, personnel management, personnel qualification, vertical career development, horizontal career development

В современных условиях экономического развития для эффективного функционирования предприятия и поддержания его конкурентных преимуществ необходимо систематически использовать рациональные способы стимулирования персонала. Среди наиболее эффективных методов нематериальной мотивации можно выделить поощрение карьерного роста сотрудников [1, с.89]. К сожалению, не все организации систематически рассматривают продвижение своих подчиненных по карьерной лестнице. Одной из причин этого может быть отсутствие материальной и организационной базы. В некоторых случаях руководство организации удовлетворено тем, как сотрудники выполняют свои функциональные обязанности, а замена кого-либо из прежнего коллектива может быть проблематичной, поскольку предыдущий сотрудник хорошо справлялся с работой, назначенной ему.

По мнению большинства ученых, одной из основных причин ухода из компании может быть отсутствие карьерного роста, поскольку новые возможности для самореализации, проявления себя как личности закрыты, присутствует монотонность работы. И многие считают, что продвижение по карьерной лестнице приведет к достижению материальных выгод в виде увеличения оплаты за выполненную работу.

Так что же такое деловая карьера? Остановимся на данном понятии более подробно.

В экономической литературе под карьерой понимается результат осознанной позиции и поведения индивида в области трудовой деятельности, связанный с должностным или профессиональным ростом. Карьеру каждый человек выстраивает самостоятельно, опираясь на специфику внутри и вне организационной реальности, в первую очередь, базируясь на своих собственных целях, желаниях и установках. Процесс построения деловой карьеры начинается с формирования индивидуально осознанных суждений сотрудника о своем трудовом будущем, желаемом направлении самовыражения и удовлетворения трудом [2, с. 354].

Встречаясь с потенциальными кандидатами на вакантные должности, менеджер по персоналу должен учесть этап карьеры, проходящий ими в данный период времени [3, с.88]. Это действие поможет вы-

яснить не только цели профессиональной деятельности претендента, но и позволит определить особенности его мотивации. Краткая характеристика основных этапов карьеры представлена в таблице 1.

Согласно таблице 1, предварительный этап включает школьное, среднее и высшее образование и охватывает период до 25 лет. За это время человек может изменить несколько различных областей работы в поисках сферы деятельности, которая полностью отвечает потребностям и отвечает на ее возможности. Однако есть вариант, когда человек сразу же находит для него интересную деятельность, после чего начинается процесс самореализации его личности. Этот период является ключевым, так как это процесс формирования общих теоретических и практических знаний на основе информации, полученной в средних или высших учебных заведениях.

Таблица 1 – Потребности человека на различных этапах карьеры

Наименование этапа карьеры	Возрастной период	Краткая характеристика этапа	Особенности мотивации (по Маслоу)
Предварительный	До 25 лет	Подготовка к профессиональной деятельности, выбор сферы деятельности	Надежность, общественное признание
Становление	До 30 лет	Овладение работой, совершенствование профессиональных навыков	Социальное признание, самостоятельность
Продвижение	До 45 лет	Профессиональное развитие	Социальное признание, самовыражение
Завершение	После 60 лет	Приготовление к уходу на пенсию, поиск и обучение собственной смены	Удержание социального признания
Пенсионный	После 65 лет	Занятие другими видами деятельности	Поиск самовыражения в новой области деятельности

Первый этап сменяется этапом формирования, который длится около пяти лет (с 25 до 30 лет). Начало этого этапа типично для работника, овладевающего профессией, приобретения необходимых навыков, формирования навыков. В течение этого периода происходит самоутверждение и формируется необходимость установления независимости. Кроме того, работник начинает интересоваться вопросами собственной безопасности и здоровья. Руководители персонала должны учитывать тот факт, что большинство потенциальных кандидатов на работу уже имеют семьи, что приводит к желанию человека получать более высокую заработную плату.

Следующий этап - этап продвижения, охватывает период от 30 до 45 лет. В этот период активно осуществляется процесс профессионального развития и продвижения по карьерной лестнице. Происходит накопление практического опыта, навыков, необходимости самоутверждения, приобретения более высокого статуса и еще большей независимости, начинается самовыражение личности. В течение этого периода все усилия работника сосредоточены на повышении уровня заработной платы и заботе о здоровье.

Этап продвижения характеризуется действиями по поддержанию достигнутых результатов и длится от 45 до 60 лет. Наступает пик повышения квалификации, формируется потребность в передаче знаний другим. Характерными особенностями этого этапа являются: творческий подход к работе, пик самовыражения и независимость, растет потребность в уважении. Кроме того, интерес к увеличению заработной платы растет с максимальной скоростью, существует потребность в дополнительных источниках дохода.

Фаза завершения охватывает промежуток жизни человека от 60 до 65 лет. На этом этапе работник готовится к выходу на пенсию, активно ищет кандидатов на замещение и подготовку. Сотрудники заинтересованы в поддержании текущего уровня оплаты труда, но они пытаются увеличить другие источники дохода, которые заменили бы их заработную плату для выхода на пенсию и были бы хорошим дополнением к пенсионным пособиям.

В финале - пенсионный этап, карьера в этой организации завершена. Создана возможность для самовыражения в других видах деятельности, которые были невозможны во время работы на предприятии или представляли собой хобби. Особое внимание уже уделяется здоровью и поддержанию финансового положения.

Таким образом, четко определяя этап карьеры каждого сотрудника предприятия, вы можете узнать не только цели своей профессиональной деятельности, но и определить особенности его мотивации, которые правильно составят план развития карьеры.

Как показывает практика, многие сотрудники часто не знают своих перспектив в данном коллективе, что свидетельствует о плохой работе с персоналом, об отсутствии планирования и контроля карьеры в организации [9, с. 102].

Итак, для того чтобы проанализировать эффективность карьерного плана на предприятии ЗАО «ГОТЭК», остановимся более подробно на его характеристике.

Группа предприятий «ГофроТара Экономика и Коммерция» («ГОТЭК») - крупнейший в Российской Федерации производитель современной упаковки и упаковочных материалов, лидер отечественного рынка по ассортименту выпускаемой продукции.

В состав группы входят девять компаний, шесть из которых производственные. ЗАО «ГОТЭК» (Курская обл., г. Железнодорожск), ЗАО «ГОТЭК-Центр» (Тульская обл., г. Новомосковск) и ЗАО «ГОТЭК Северо-Запад» (Ленинградская обл., Всеволожский район) - предприятия по производству гофрокартона и упаковки из гофрокартона с флексографской печатью. В свою очередь, на железнодорожской площадке расположены ЗАО «ГОТЭК-ПРИНТ» - предприятие по производству упаковки из картона и гофрокартона с офсетной печатью, ЗАО «ПОЛИПАК» - предприятие по выпуску гибких упаковочных материалов и ЗАО «ГОТЭК-ЛИТАР» - предприятие по производству упаковки из формованной бумажной массы.

Миссия групп компаний «ГОТЭК» состоит в том, чтобы создавать рациональные упаковочные решения для каждого клиента, точно зная, как это сделать лучше и эффективнее всех на рынке.

Компания начала серийный выпуск продукции еще в конце 60-х годов XX века. Сегодня она представляет собой объединение из 8 юридических лиц.

Группа предприятий «ГОТЭК» является новатором в бизнесе, и это на протяжении нескольких десятков лет остается основой ее успеха. Для решения стратегических задач у нее есть все необходимое: современные технологии и оборудование от ведущих мировых производителей, многолетний опыт работы на упаковочном сегменте российской экономики, высокий уровень сервиса и квалифицированный персонал. Компания - коллектив единомышленников, сплоченных ради успеха общего дела.

На практике мотивация стремления к власти на предприятии ЗАО «ГОТЭК» опирается на два стимула: стремление к власти как к наличию расширенных возможностей; стремление как метод самовыражения. Для того чтобы правильно распознать подходящего работника с полезным для предприятия потенциалом, необходимо определиться с тем, какие карьерные стимулы можно более эффективно применять [3, с. 137].

Рассмотрим эффективность планирования карьеры на примере предприятия ЗАО «ГОТЭК» г. Железнодорожск.

Первым этапом планирования карьеры в организации ЗАО «ГОТЭК» является определение возможных тенденций карьерного развития.

Все сферы карьерного роста можно разделить на горизонтальные и вертикальные. Вертикальное продвижение означает, что кандидаты, успешно прошедшие окончательную оценку, получают возможность для продвижения по службе. Однако стоит помнить, что не все сотрудники имеют желание и способность управлять. Для этой категории персонала есть второй вариант развития карьеры. Горизонтальное развитие обеспечивает профессиональное развитие внутри фирмы, или это может быть расширение его функциональных обязанностей в пределах своей функции. Следует помнить, что такие сотрудники могут получить новую отраслевую специальность и выполнять свои прямые обязанности в другом подразделении.

Что касается анализируемого предприятия, то его руководство нанимает сотрудников только на стартовые позиции специалистов. Чаще всего это выпускники вузов или молодые специалисты с опытом работы до 3 лет. Несмотря на то, что в организации трудятся преимущественно молодые работники, бизнес постоянно растет. На ЗАО «ГОТЭК», как и на многих успешно функционирующих предприятиях, хорошим показателем работы с кадрами является эффективно построенная и отлажена действующая система планирования индивидуального развития персонала.

Для результативного карьерного роста в исследуемой организации есть должность «специалист по карьерному планированию», в обязанности которого входит:

- организация работы по выявлению и развитию кандидатов в систему планирования карьеры;
- формирование кадрового резерва, планирование программы развития кадрового резерва;
- поддержка программы удержания ключевых сотрудников;
- взаимодействие с линейными менеджерами;
- координация программы стажировки;
- подбор персонала и адаптация.

Рассмотрев возможные направления карьерного развития, применяемые в ЗАО «ГОТЭК», необходимо более подробно остановиться на существующих вариантах развития работников, необходимых для эффективного построения индивидуальных планов карьерного развития.

Первоначальным этапом рассмотрения данного вопроса является диагностика правильного выстраивания системы развития персонала по должностям. Так как структура должностей в организации ЗАО «ГОТЭК» устанавливается штатным расписанием, то построение иерархии карьерного роста происходит на его основе.

Так как ЗАО «ГОТЭК» - это организация с линейно-функциональной организационной структурой,

то ее управление осуществляется по функциональным подсистемам фирмы (производство, продажи, финансы, маркетинг). Иерархия должностей выстраивается таким образом: во главе – собрание акционеров, которому непосредственно подчиняется генеральный директор предприятия, потом в прямом подчинении идут директора по всем направлениям работы, затем в подчинении каждого директора находится линейный руководитель и, наконец, непосредственные исполнители [10, с. 62].

Организационная структура управления ЗАО «ГОТЭК» представлена на рисунке 1.

Характер связей между руководителями отдельных подразделений ЗАО «ГОТЭК» свидетельствует о том, что каждому линейному руководителю подчинён некоторый функциональный отдел, это свидетельствует о том, что данная организационная структура управления относится к линейно-функциональному типу. Этот тип обладает следующими преимуществами:

- стимулирование профессиональной специализации;
 - уменьшение дублирования усилий в функциональных областях;
 - улучшение координации деятельности функциональных областей;
 - высокая компетентность специалистов, отвечающих за выполнение возложенных на них организационных функций и обязанностей;
 - адекватная и эффективная производственная реакция организации.
- Наряду с преимуществами есть и недостатки:
- отсутствие тесных взаимодействий на горизонтальном уровне между подразделениями;
 - перегрузка руководителя компании и его заместителей из-за необходимости согласования действий различных функциональных служб;
 - замедление передачи информации, так как цепь команд от руководителя к исполнителю становится слишком длинной;
 - размывание разработанной стратегии, поскольку подразделения могут быть заинтересованы в реализации своих локальных целей и задач в большей степени, чем задач всей компании в целом;
 - слабая инновационная предпринимательская реакция организации.

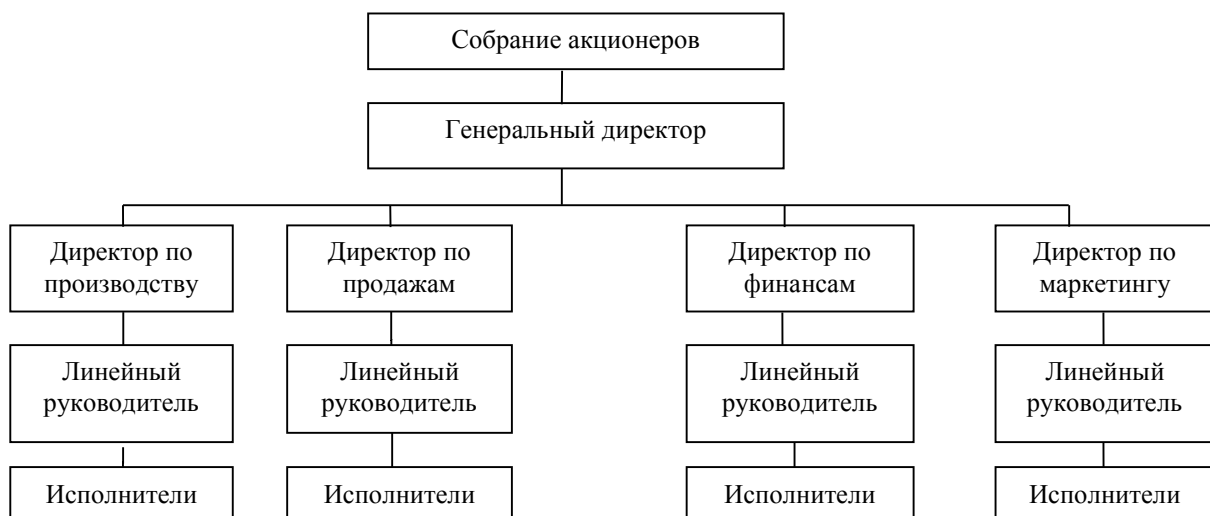


Рисунок 1 – Организационная структура аппарата управления ЗАО «ГОТЭК»

Проанализировав все преимущества и недостатки организационной структуры ЗАО «ГОТЭК», можно сделать вывод о том, что руководство исследуемого предприятия должно уделять максимально возможное внимание координированию деятельности всех отделов и другим причинам, снижающим эффективность функциональной организационной структуры и находить пути устранения недостатков данной модели.

На данном этапе развития ЗАО «ГОТЭК» его организационная структура не отвечает всем предъявляемым к ней требованиям. Об этом свидетельствует экономический рост предприятия, его успехи на рынке. Дальнейшее развитие организации, расширение сферы её деятельности может потребовать реорганизации структуры управления. Например, в связи с информационными перегрузками, возникающими в работе отдельных подразделений, руководству анализируемого предприятия необходимо будет рассмотреть возможность создания дивизиональной структуры управления, ориентированной на подразделения организации.

После проведенного анализа происходит включение в карьерный план профессионального статуса. Исследуемое предприятие предлагает своему персоналу три вида карьерного роста: вертикальный (карьера

руководителя), в смежных областях (карьера проектного менеджера) и узкопрофессиональный (карьера суперспециалиста). Весь трудовой коллектив без исключения ежегодно проходит оценочное интервью, по результатам которого продумывается его дальнейшее планирование карьеры по индивидуальному плану.

Также на предприятии широко применяется возможность стремительного вертикального роста. Таковую перспективу могут получить специалисты, проявляющие исключительные способности и рвение в работе. Обычно эти сотрудники делают все гораздо быстрее и качественнее других, проявляют свои лидерские способности. Они готовы воплотить в реальность понравившиеся им задумки, но для этого необходимо предоставить им такой шанс. Для такой категории работников лучше подготовить карьерный план, свободный от обязанности, пройти все необходимые должностные этапы [11, с. 203].

Одним из положительных моментов в планировании карьеры на предприятии ЗАО «ГОТЭК» является предоставление возможности карьерного роста персоналу, успешно прошедшему обучение. Не стоит забывать, что в рамках карьерного планирования необходимо развивать у сотрудников компетенции, которые дают возможность быстро ориентироваться и приспосабливаться к резкому меняющимся изменениям. Так, при повышении руководителей важным моментом является развитие стратегического мышления. Для исполнительных должностей чрезвычайно важны организаторские способности, развитие и сохранение продуктивности работы в быстро меняющихся условиях [8, с. 219].

Таким образом, любая эффективно функционирующая организация заинтересована в «выращивании» личного штата управляющих и высококвалифицированных специалистов, что предоставляет возможность осуществлять программы ротации за счёт имеющихся человеческих ресурсов, закономерно воздействует на уменьшение коэффициента текучести кадров, содействует нарастанию уровня компетентности коллектива работающих [7, с. 409].

Однако на практике выделяют несколько первостепенных барьеров, которые не позволяют безосновательно подготовить и внедрить программы карьерного развития:

- под карьерным развитием в большинстве случаев понимается лишь серия тренингов, осуществляемых силами внутренних специалистов или внешних провайдеров – тренинговыми фирмами и поставщиками или производителями продукта;
- карьерное развитие понимается как самообучение и инициатива самих сотрудников;
- карьерное развитие понимается как автономный затратный процесс, не связанный с бизнес-стратегией и финансовыми результатами, а следовательно, не требующий инвестиций, системного учёта и объективной оценки своей эффективности.

Неправильная трактовка данного понятия на предприятиях приводит к невозможности управления процессом карьерного развития. Нарушаются принципы планирования и бюджетирования, мотивации всех участников и контроля результативности процесса.

Пренебрегая методами развития, которые должны опираться на принцип вовлечения всего менеджерского состава в процесс развития компетенций персонала, игнорируются методы развития, которые требуют дополнительных финансовых вложений, связанных с автоматизацией или расширением штата HR-подразделений. К примеру:

- программы коучинга и мониторинга, базирующиеся на принципах развития, передачи знаний и навыков вышестоящим руководством;
- программы самообучения, основанные на принципе интерактивного взаимодействия с куратором;
- внутренние on-line мероприятия профессиональной подготовки, предусматривающие возможность интерактивного взаимодействия в форме ответов на вопросы, проверки понимания материала и рекомендаций по изучению дополнительного материала;
- внутренние информационные базы решения профессиональных проблем, обращаясь к которым, сотрудник имеет возможность пользоваться опытом и идеями работников других подразделений.

Искажение самого термина процесса развития персонала создаёт иллюзию управления карьерой рабочего коллектива и, как следствие, приводит к низкой эффективности финансовых затрат на программы обучения персонала [6, с. 109].

Программы развития карьеры осуществляются ограниченным образом и не выполняют своих основных задач: поощрение персонала к повышению их профессионального уровня и эффективности, удержание сотрудников и высокая лояльность к предприятию в целом.

Изменение нынешней ситуации возможно только путем преодоления существующих барьеров, переосмысления и создания нового видения целей, функций и обязанностей всего руководства организации [11, с. 202].

Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что предприятию ЗАО «ГОТЭК» необходима систематическая проверка программ развития сотрудников в целях распознавания на ранних стадиях возникающих барьеров.

Таким образом, проведенный анализ программ карьерного развития персонала на анализируемом предприятии позволил сделать следующие выводы:

- организация имеет эффективно построенную и отлаженную систему индивидуального развития

персонала;

– ЗАО «ГОТЭК» предлагает своему персоналу 3 вида карьерного роста: вертикальный, в смежных областях и узкопрофессиональный;

– на предприятии существует возможность прогрессивного вертикального роста.

В заключение хочется отметить, что планирование карьеры является одним из важнейших источников стимулирования персонала. Однако в силу ряда причин не все организации планомерно продумывают продвижение своих сотрудников по карьерной лестнице, что приводит к уходу трудящихся из компании. Поэтому каждая фирма должна правильно выстраивать программы карьерного развития работников, ведь именно люди являются важнейшим звеном всего производственного процесса.

Список источников

1. Базаров Т.Ю. *Управление персоналом.* – М.: Академия, 2013. – 224 с.
2. Веснин В.Р. *Управление человеческими ресурсами. Теория и практика.* – М.: Проспект, 2014. – 688 с.
3. Грибов В.Д. *Менеджмент.* – М.: КноРус, 2012. – 280 с.
4. Даннинг Д. *Твой тип карьеры. Секреты личности для профессионального успеха.* – М.: Феникс, 2009. – 382 с.
5. Кибанов А.Я. *Управление персоналом.* – М.: КноРус, 2013. – 208 с.
6. Кови С. *Правила выдающейся карьеры.* – М.: Эксмо, 2013. – 150 с.
7. Минченкова О.Ю. *Управление персоналом организации / О.Ю. Минченкова, Н.В. Федорова.* – М.: КноРус, 2008. – 512 с.
8. Маслова В.М. *Управление персоналом.* – М.: Юрайт, 2013. – 496 с.
9. Скворцова Н.А. *Управление инвестиционными процессами в региональной экономике // Вестник Оренбургского государственного университета.* – 2008. – № 9(91). – С. 101-106.
10. Скворцова Н.А. *Перспективы стратегического развития регионов России // Вестник ОрелГИЭТ.* – 2010. – № 4(14). – С. 61-67.
11. Скворцова Н.А. *Роль маркетинга, как инструмента повышения эффективности решения проблем // Научные записки ОрелГИЭТ.* – 2011. – № 1. – С. 200-205.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 004.9:352.075

Агеев А.В., Матвеев В.В., Симонов С.В.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В МУНИЦИПАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ

Ageev A.V., Matveev V.V., Simonov S.V.

INFORMATION SYSTEMS IN MUNICIPAL MANAGEMENT

Агеев Александр Владимирович, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Математика, информатика и общегуманитарные дисциплины» Орловский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»; РФ, 302001, г. Орел, ул. Гостиная, д. 2; e-mail: AVAgeev@fa.ru

Ageev Alexander Vladimirovich, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Orel Branch of Financial University under the Government of the Russian Federation; 2 Gostinaya Street, Orel 302001, Russian Federation; e-mail: AVAgeev@fa.ru

Матвеев Владимир Владимирович, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Экономика и менеджмент», Орловский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»; РФ, 302001, г. Орел, ул. Гостиная, д. 2; e-mail: vvmatveev@fa.ru

Matveev Vladimir Vladimirovich, Doctor of Economic Sciences, Associated Professor, Professor of the Department of Economics and Management, Orel Branch of Financial University under the Government of the Russian Federation; 2 Gostinaya Street, Orel 302001, Russian Federation; e-mail: vvmatveev@fa.ru

Симонов Сергей Вадимович, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Экономика и менеджмент» Орловский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»; РФ, 302001, г. Орел, ул. Гостиная, д. 2; e-mail: SVSimonov@fa.ru

Simonov Sergey Vadimovich, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Orel Branch of Financial University under the Government of the Russian Federation; 2 Gostinaya Street, Orel 302001, Russian Federation; e-mail: SVSimonov@fa.ru

Аннотация: Широкомасштабное использование современных информационных систем и технологий в деятельности органов местной власти обусловлено положительным влиянием данного процесса на реализацию конкретных функций местного самоуправления: оказание населению муниципальных услуг, оперативное информирование жителей о результатах деятельности, организация «обратной связи» с участием населения, обмен данными между структурными подразделениями и ведомствами, организация документооборота и обработка данных. Использование возможностей современных информационных технологий в муниципальном управлении позволяет осуществлять информирование массовой аудитории, привлекать активных жителей к общественному обсуждению проблем развития муниципального образования и выработке вариантов их решения, снизить издержки местного самоуправления.

В настоящей статье рассматриваются нормативно-правовые основы использования информационных технологий в практике местного самоуправления. Особое внимание уделено конкретизации проблем, возникающих в процессе оптимизации муниципального управления с использованием современных информационных систем. Обоснован вывод о том, что одной из приоритетных проблем является несовершенство информационных технологий коммуникации населения муниципального образования и властных органов, что содержит реализацию в муниципалитетах потенциала развития институтов гражданского общества и демократии, сужает возможности участия населения в обсуждении и решении проблем развития территорий. Рассматривается и обобщается опыт использования различных функциональных сервисов информационно-коммуникационных технологий в местном самоуправлении,

Abstract: Large-scale use of modern information systems and technologies in the activity of local authorities is stipulated by positive influence of the process on realization of concrete functions of local government: rendering of municipal services to the population, operative informing of people about the results of the activity, "feedback" with participation of population, data exchange between structural divisions and departments, circulation of documents and data processing. Use of the possibilities of modern information technologies in municipal management allows carrying out of mass audience informing, involving active residents in public discussion of the development problems of municipality and making of decision variants and lowering costs of local government.

Regulatory-legal foundation of information technologies use in local government practice are considered in the article. Special attention is paid to problems concretization arising in the course of municipal management optimization with the use of modern information systems. Conclusion is substantiated that one of the priority problems is imperfection of information communication technologies of the municipality population and authoritative bodies that constrains realization in municipalities of development potential of civil society and democracy institutions, decreases the possibilities of population participation in discussion and problems solving of the territories development. Experience of the use of various functional services of information-communication technologies in local government is considered and generalized. It is suggested to group them according to their functional

которые предложено сгруппировать по их функциональному назначению и специфике применяемого аппаратно-программного инструментария purpose and specificity of applied hardware-software toolkit

Ключевые слова: местное самоуправление, муниципальное управление, информационные технологии, информационные системы **Keywords:** local government, municipal management, information technologies, information systems

Местное самоуправление представляет собой одну из форм реализации российским народом гарантированных Конституцией прав и власти и заключается в самостоятельном или под свою ответственность решении как непосредственно, так и через представительные органы проблем и вопросов местного значения с учетом интересов населения, исторических и прочих местных традиций [1]. Федеральное законодательство включает в спектр муниципальных образований сельские или городские поселения, муниципальные районы, городские округа, внутригородские территории городов федерального значения.

Механизмы гражданского участия и партнерства все более укореняются в социально-экономических процессах современного муниципалитета. Человеческий и социальный капитал движет его экономикой и управлением. Партнерские механизмы среди самих граждан снимают трудоемкие задачи с органов местного самоуправления. Диалог населения муниципального образования с муниципальными органами власти в рамках и за пределами институтов местного самоуправления обеспечивает властям обратную связь и адекватную систему реагирования на потребности жителей и их проблемы. Ключевую роль в этих отношениях играют современные информационно-коммуникационные технологии, которые вплетены в ежедневную жизнь горожан. Обмен данными с помощью мобильных приложений, интерактивных платформ и других коммуникационных инструментов становится основой самоуправления крупных городов не только в России, но и в зарубежных странах. Эффективность такого опыта способствует постепенному проникновению современных информационно-коммуникационных технологий из мегаполисов в небольшие города и поселки, сельские населенные пункты. Задача развития вовлеченности граждан в механизмы партнерства с муниципалитетом для решения общих задач и реализации совместных интересов требует научного подхода к осмыслению практики использования новых информационно-коммуникационных технологий в муниципальном управлении.

Перспективы использования информационных технологий в организации диалога муниципальных органов управления с местным населением осознается на высшем уровне государственного управления в России. Так, на одном из заседаний Совета по развитию местного самоуправления Президент Российской Федерации В.В. Путин отметил, что местное самоуправления представляет собой максимально приближенную к людям, их потребностям и заботам форму власти, в связи с чем стремление наладить диалог с населением и получить обратную связь от граждан - приоритетные задачи в работе местной власти [16].

Проблемами совершенствования и повышения эффективности использования информационных технологий в управлении муниципалитетами активно интересуется академическое сообщество. Здесь следует отметить работы М.А. Абросимовой [6], И.Н. Панина [11], А.К. Саак, Е.В. Пахомова и В.Н. Тюшников [12], Г.М. Шамаровой [15].

Следует отметить, что законодательные основы применения в муниципальном управлении современных информационно-коммуникационных технологий сегодня сформированы как на федеральном и региональном, так и на муниципальном уровнях нормативно-правового регулирования. В числе Федеральных законов, регулирующих отдельные аспекты данного процесса, Федеральный закон «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» [2], Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления» [1], Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации [3]. На региональном уровне возможности использования информационных технологий в муниципальном управлении регулируются, в частности, Распоряжением Правительства Орловской области «Об утверждении перечня государственных и муниципальных услуг, предоставляемых органами исполнительной власти Орловской области, органами местного самоуправления, а также услуг, предоставляемых организациями Орловской области и муниципальными организациями, для которых реализована возможность предоставления в электронной форме с использованием Единого портала государственных и муниципальных услуг» [5], Постановлением Правительства Орловской области «Об утверждении государственной программы Орловской области «Развитие информационного общества на территории Орловской области» [4]. На муниципальном уровне федеральная и региональная политика находит свое продолжение.

Сегодня базовые нормативные, материально-технологические и организационные условия для активного использования информационных технологий в практике муниципального управления сформированы в результате проведения административной реформы, что выражается в наличии у муниципальных образований и многих муниципальных предприятий официальных, регулярно поддерживаемых и обновляемых интернет-сайтов, возможности получения многих муниципальных услуг в электронной форме, работе многофункциональных центров предоставления услуг, организации электронного документооборота и межведомственного взаимодействия. Несмотря на очевидные достижения в данной сфере в последнее

десятилетие, не утрачивают свою актуальность и некоторые проблемы применения информационно-коммуникационных технологий в муниципальном управлении, в числе которых следует обозначить:

- сохранение неравенства в материально-техническом обеспечении структурных подразделений органов местного самоуправления, разнородность и несовместимости используемого программно-аппаратного обеспечения;
- недостаточную подготовку кадров для работы с современными информационными технологиями, отсутствие в штате муниципальных органов специалистов по использованию и развитию информационных технологий;
- низкий уровень информирования населения о возможностях использования интернета для получения муниципальных услуг и информации о работе органов местного самоуправления;
- неравенство в обеспечении доступа к муниципальным услугам в электронной форме и информации о работе органов местного самоуправления для жителей сельских и удаленных территорий;
- низкий финансовый потенциал местного самоуправления для использования и развития информационных технологий управления и самостоятельного решения возникающих в данной сфере проблем;
- недостаточно развитую информационную среду взаимодействия муниципальной власти и населения как неотъемлемую часть развития гражданского общества и демократии [15, с. 68-69].

По нашему мнению, последняя проблема является особенно актуальной, она не позволяет в полной мере реализовать потенциал самой идеи местного самоуправления как инициативного механизма решения гражданами проблем территории и населения. В монографии Е.М. Курмилевой и П.К. Гречко отмечается, что коммуникация обеспечивает оптимальное социальное взаимодействие, способствующее удовлетворению интересов всех участников данного процесса [13, с. 92]. Мотивация активности в коммуникации определяется возможностью согласовать собственную точку зрения с другими людьми, легитимизировать ее, выработать новый язык межличностного общения. В отличие от традиционных форм коммуникации, интернет-коммуникация в контексте глобализации «заглушает» мнение не разделяющих новые социальные ценности групп и индивидов, навязывает обществу собственный стиль и язык общения, универсализирует культуру. Использование новых информационных технологий, с одной стороны, усредняет мнение индивидов, переводя коммуникацию на уровень взаимодействия социальных общностей, с другой - дает возможность каждому человеку быть услышанным при определенных, порой значительных усилиях с его стороны.

Концепцию сетевого общества как особой формы организации социума пропагандирует И.В. Черникова, рассматривая в качестве особенностей такой социальной структуры влияние на общественное сознание не только информации, но и коммуникации. По мнению ученого, интернет является не просто интеграционной инфраструктурой, но и экспериментальной площадкой для генеральной репетиции в рамках виртуального мира будущих социальных изменений в мире реальном [14, с. 924]. Включенность пользователей интернета в автоматизированные коммуникационные процессы позволяет спроецировать сетевую модель на современный социум, так как значительная часть межличностных контактов организована сегодня посредством программируемого сетевого процесса работы вычислительной техники. Упорядоченность сети, возможность ее объективного изучения с использованием математических и статистических методов значительно повышает потенциал интернета как инструмента формирования современной коммуникации, оценки реакции поведения членов социума на определенные изменения в обществе.

Результаты теории и практики современных коммуникаций свидетельствуют о формировании объективных предпосылок для активного развития новой формы участия населения в осуществлении местного самоуправления - электронном участии. Ее характерной особенностью является технологический фактор, отражающий активное использование гражданами современных передовых информационно-коммуникационных сервисов, оптимизирующих решение проблем населения при отлаженном взаимодействии с чиновниками.

Если в развитых странах использование интернет-сервисов и мобильных приложений для формирования коммуникаций с населением поставлено на довольно высокий уровень, то в России механизм участия населения в процессе принятия управленческих решений по развитию определенных административно-территориальных образований сегодня только формируется, не опираясь на достаточную нормативно-правовую базу и практический опыт. По справедливому замечанию, Г. Андреевой и И. Старостиной, органам российской власти необходимо активнее применять интернет-технологии в формировании коммуникаций с населением для активизации гражданского участия в процедурах местного самоуправления, расширения круга актуальных проблем, решаемых в плебисцитарном порядке [7, с. 23].

В.Н. Руденко, М.Г. Васькова акцентируют внимание на целесообразности организации наряду с традиционными формами собраний также собраний в интернет-сообществах, так называемых электронных собраний, для обсуждения путей решения актуальных вопросов развития территории, обеспечения доступности информации о деятельности органов власти, стимулирования вовлеченности граждан в процесс местного самоуправления и достижения прочих целей [8, с. 29].

Доступность и распространенность интернета и мобильных приложений обеспечивают более широкий охват населения, выражающего свое мнение по конкретной проблеме, позволяя формировать более объективную картину общественных потребностей и общественного мнения [9, с. 42].

Соуправление и соучастие в административных процессах политики местного самоуправления реализуется с помощью механизмов продвижения гражданских инициатив, развития партисипаторной бюджетной системы, проведения референдумов, совместного предоставления услуг. В типологизации Шерри Арнштейн гражданское участие состоит из нескольких стадий развития «лестницы гражданского участия» [17, с. 219], которая измеряется по данным гражданской активности, именуемой «степенью гражданской силы». Она состоит из механизмов гражданского сотрудничества, делегирования власти и возможности гражданского контроля. Результатом соуправления является построение открытой системы управления путем смещения парадигм от управления посредством чиновников к управлению горожан. Соуправление возлагает на граждан ответственность за благополучие на индивидуальном уровне и на уровне локального сообщества [18, с. 39].

Для активизации участия населения в решении и обсуждении проблем муниципалитета целесообразно адаптировать зарубежный опыт и опыт крупных российских мегаполисов, основанный на использовании следующих видов функциональных сервисов:

- информационные сервисы. Служат целям предоставления горожанам необходимых данных о городе, налаживания информационного обмена между различными ведомствами муниципалитета и другими поставщиками данных, а также между разными группами их потребителей - от городского сообщества до бизнеса и исследователей;

- портал электронных услуг – ключевой элемент системы онлайн-обслуживания населения, позволяющий горожанам отправлять запросы, отслеживать статус их обработки и непосредственно получать государственные услуги (например, подготавливать регистрацию брака или записывать ребенка в детский сад) через веб-интерфейс или мобильное приложение, без физического присутствия в государственных учреждениях. Опыт показывает, что данный сервис наиболее популярен у населения крупных муниципалитетов, так как направлен на гораздо более широкую целевую аудиторию в сравнении с другими проектами;

- коммуникационные сервисы. Один из наиболее распространенных форматов - интерактивные платформы, позволяющие жителям контролировать работу муниципальных служб: сообщать о проблемах и отслеживать реакцию на свои жалобы. Эффективными являются и краудсорсинг-проекты муниципальных администраций – интерактивные платформы для сбора мнений, идей и предложений со стороны населения. Масштабы таких проектов и формат реализации их результатов в управлении муниципалитетом зависят от конкретных задач и тематики. Например, к краудсорсинговым проектам относится как обмен идеями по долгосрочной стратегии муниципального развития, так и сбор мнений относительно локальных проектов по благоустройству;

- платформы электронных опросов и референдумов горожан. Представляют собой интерактивные сервисы для формализованного сбора мнений населения по различным вопросам развития. Муниципальная администрация формирует повестку/гид для обсуждения или опроса, и население приглашается к голосованию и ответам на поставленные вопросы.

Представляется целесообразным изменение стратегического подхода к взаимодействию муниципальной власти с населением от восприятия граждан как пассивных наблюдателей и пользователей информацией и услугами к восприятию их как активных акторов в процессе обработки данных о муниципальном управлении, выработке конкретных управленческих решений, внесения предложений по благоустройству территории и т.п.

Коммуникационные сервисы в муниципальном управлении сегодня постепенно смещаются в сторону профессиональных компетенций: ресурс краудсорсинговой (производимой большим количеством людей) информации используется для целей планирования и управления муниципальным развитием. Однако важно понимать, что для установления высококачественного диалога между населением и органами местного самоуправления необходима полная информированность населения об управленческой деятельности, понимание процессов управления и планирования муниципального развития со стороны населения и взглядов территориального сообщества со стороны муниципальной администрации, то есть формирование единого языка коммуникации [10, с. 24].

Таким образом, направлением усовершенствования профессиональных коммуникационных сервисов может стать развитие профессиональных сервисов других типов по степени интерактивности: транзакционных и информационных. Отдельную группу составляют профессионально-гражданские коммуникационные сервисы, представляющие особый интерес для развитых муниципалитетов по опыту усовершенствования существующих проектов и запуска новых инициатив. Эти сервисы, которые одновременно с удовлетворением потребностей и прав граждан содержат инструменты обратной связи, запускающие краудсорсинг ценной для управления развитием муниципального образования информации.

Список источников

1. *Федеральный закон № 131-ФЗ от 06.10.2003 «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»* // Собрание законодательства РФ. – 6.10.2003. – №40. – С. 3822.
2. *Федеральный закон № 210-ФЗ от 27.07.2010 «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг»* // Собрание законодательства РФ. – 2.08.2010. – № 31. – С. 4179.

3. Указ Президента РФ № 203 от 09.05.2017 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 – 2030 годы» // Российская газета. – 16.02.2008. – №4591.
4. Постановление Правительства Орловской области № 371 от 12.10.2012 г. «Об утверждении государственной программы Орловской области "Развитие информационного общества на территории Орловской области" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/473704451> (дата обращения: 25.08.2018).
5. Распоряжение Правительства Орловской области № 274-Р от 16.07.2013 г. «Об утверждении перечня государственных и муниципальных услуг, предоставляемых органами исполнительной власти Орловской области, органами местного самоуправления, а также услуг, предоставляемых организациями Орловской области и муниципальными организациями, для которых реализована возможность предоставления в электронной форме с использованием Единого портала государственных и муниципальных услуг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/444842867> (дата обращения: 25.08.2018).
6. Абросимова М.А. Информационные технологии в государственном и муниципальном управлении. – М.: КноРус, 2017. – 317 с.
7. Андреева Г. Двери для референдума приоткрываются? / Г. Андреева, А. Верецагин, И. Старостина // Сравнительное конституционное обозрение. – 2007. – №2. – С. 23.
8. Васькова М.Г. Проблемы становления и реализации электронной демократии в электронном государстве // Российский юридический журнал. – 2010. – № 4. – С. 29.
9. Зенин С.С. Электронные публичные слушания // Юридический мир. – 2008. – № 1. – С. 42.
10. Механизмы сотрудничества правительства и населения города: систематизация мирового опыта / Белова Е., Дыба Е. и др. – М.: Московский урбанистический форум, 2013. – 32 с.
11. Панин И.А. Информационные технологии в государственном управлении. – М.: Гелиос АРВ, 2011. – 400 с.
12. Саак А.Э. Информационные технологии управления / А.Э. Саак, Е.В. Пахомов, В.Н. Тюшняков. – СПб.: Питер, 2012. – 320 с.
13. Социальное: истоки, структурные профили, современные вызовы / Под ред. П.К. Гречко, Е.М. Курмалевой. – М.: РОССПЭН, 2009. – 314 с.
14. Черникова И.В. О стремлении к умудренному разуму и феномен «технонауки» // Философия в диалоге культур: материалы Всемирного дня философии. – М., 2010. – С. 924.
15. Шамарова Г.М. Информационные технологии в муниципальном управлении проблемы и перспективы развития // Практика муниципального управления. – 2013. – №12. – С. 68-75.
16. В.В. Путин о местном самоуправлении и социальной активности граждан // Стенограмма заседания Совета по развитию местного самоуправления в Российской Федерации от 5.08.2017 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/55301> (дата обращения: 25.08.2018).
17. Arnstein Sherry R. A Ladder of Citizen Participation // JAIP. – Vol. 35. – 1969. – №. 4. – P. 216-224.
18. Newman J. Modernizing Governance: New Labour, Policy and Society. – SAGE, 2001. – 198 p.

УДК 338:005.511(083.92)

Вертакова Ю.В., Лю С.

ПОСТРОЕНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ¹

Vertakova Yu.V., Liu S.

CONSTRUCTION OF BUSINESS MODEL FOR FORECASTING OF STRATEGIC INDICATORS OF DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION

Вертакова Юлия Владимировна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет»; РФ, 305040, г. Курск, ул. 50 лет Октября, д. 94; e-mail: vertakova7@yandex.ru

Vertakova Yulia Vladimirovna, Doctor of Economic Sciences, Professor; Southwest State University; 94, 50 Let Oktyabrya Street, Kursk 305040, Russian Federation; e-mail: vertakova7@yandex.ru

Лю Сюелин, старший преподаватель, Шаньдунский транспортный университет, Китай; соискатель, ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет»; РФ, 305040, г. Курск, ул. 50 лет Октября, д. 94; e-mail: REandM@rambler.ru

Liu Suelin, Senior Lecturer, Shandong transport University, China; applicant, Southwest State University; 94, 50 Let Oktyabrya Street, Kursk 305040, Russian Federation; e-mail: REandM@rambler.ru

Аннотация: В современных условиях хозяйствования, в периоды экономических и финансовых кризисов

Abstract: Under modern management conditions in the periods of economic and financial crises the financial

¹ Исследование выполнено на основе государственного задания Министерства образования и науки Российской Федерации № 26.3546.2017/ПЧ «Развитие фундаментальных основ анализа и прогнозирования структурно-динамических параметров региональной экономики на основе интеграции российского и мирового опыта управления территориальным развитием и современных научных доктрин».

финансовые результаты организации являются основным показателем успешной экономической деятельности. В связи с этим анализ и прогнозирование финансовых результатов являются основой принятия управленческих решений по развитию и совершенствованию деятельности компании. Построение бизнес-модели для прогнозирования стратегических показателей развития организации является необходимым условием её развития в условиях нестабильной внешней среды.

Вопросам бизнес-моделирования посвящены труды многих известных отечественных и зарубежных ученых. Однако проблема бизнес-моделирования стратегических показателей развития организации освещена в научной литературе недостаточно, и многие теоретические и практические аспекты требуют пояснений и уточнений. Авторами исследована трактовка понятия «бизнес-модель» с позиции различных подходов. В статье доказано, что эффективное прогнозирование стратегических показателей - финансовых результатов организации - не может обойтись без использования программных продуктов. Для решения данной задачи был проведен сравнительный анализ таких программных продуктов, как Deductor Studio, gretl, Eviews, SPSS, Microsoft Excel, а также балльная оценка их эффективности при построении бизнес-модели для прогнозирования стратегических показателей развития организации.

Для проектирования бизнес-модели в статье отражены результаты использования программного продукта для описания, оптимизации и регламентации бизнес-процессов организации, построения корпоративной архитектуры Business Studio.

Для построения бизнес-модели с целью прогнозирования стратегических показателей развития организации был применен программный продукт для прогнозирования финансовых результатов деятельности предприятия «Form1», написанный нами на языке C# с помощью среды разработки приложений Microsoft Visual Studio. В результате исследования были получены результаты прогнозирования методом экстраполяции трендов такими математическими функциями, как линейная, степенная, логарифмическая и экспоненциальная, метод прогнозирования с помощью производственной функции Кобба-Дугласа.

В результате исследования авторами доказано, что программный продукт Deductor Studio позволил построить более точную бизнес-модель для прогнозирования стратегических показателей деятельности организации, так как использовал метод нейронных сетей. В качестве рекомендаций авторами указана целесообразность модернизации программного продукта «Form1» путем добавления метода прогнозирования с помощью нейронных сетей для получения более качественной бизнес-модели при прогнозировании стратегических показателей деятельности организации.

Ключевые слова: бизнес-модель, прогнозирование, стратегия, стратегическое управление, финансовые результаты, стратегические показатели

results of the organization are the basic indicator of successful economic activity. In this connection the analysis and forecasting of financial results is the basis of administrative decision making on the development and perfection of the company activity. Business model for forecasting of strategic indicators of the organization development is a requirement of its development under conditions of unstable environment.

Works of many known domestic and foreign scientists are devoted to business modelling problems. However the problem of business modelling of strategic indicators of the organization development is covered in the scientific literature insufficiently, and many theoretical and practical aspects should be explained and specified. The authors investigate the interpretation of 'business model' concept from the position of different approaches. In the article it is proved, that effective forecasting of strategic indicators of the organization – financial results – cannot do without software products. For the solution of the problem comparative analysis of such software products as Deductor Studio, gretl, Eviews, SPSS, Microsoft Excel has been carried out. The score of their efficiency in business model to forecast strategic indicators of the organization development is done.

The results of software product use for the description, optimization and regulation of the organization business processes, construction of corporate architecture Business Studio for business model designing are reflected in the article.

For construction of business model to forecast strategic indicators of the organization development the software product was applied for forecasting of financial results of enterprise "Form1" activity written by us with language C # by means of applications development framework Microsoft Visual Studio. In the research the results of forecasting with the method of trends extrapolation with such mathematical functions as linear, exponential and, logarithmic and forecasting method with Cobb-Douglas production function have been received.

As a result of the research the authors proved, that Deductor Studio software product allows constructing more exact business model for forecasting of strategic indicators of the organization activity as it used the method of neural nets. As recommendations The authors recommended modernization of "Form1" software product by addition of the forecasting method using neural networks to get better business model at forecasting of strategic indicators of the organisation activity.

Keywords: business model, forecasting, strategy, strategic management, financial results, strategic indicators

Для прогнозирования стратегических показателей развития организации в настоящее время применяется достаточно широкий инструментарий. При этом одним из эффективных методов получения достоверных результатов является бизнес-моделирование – построение бизнес-модели, учитывающей специфику развития организации в современных условиях хозяйствования.

Понятие «бизнес-модель» организации является в настоящий время одним из наименее однозначных и структурированных терминов в научной литературе. В широком понимании бизнес-модель – это

способ реализации бизнеса, который обеспечивает предприятию доход и прибыль. Бизнес-модель формально отражает процесс зарабатывания денег, детально определяет ее диспозицию и роль в цепи создания стоимости [1].

По мнению П. Тиммерса, бизнес-модель состоит из совокупности продуктов, услуг и потоков информации, а также описания различных участников бизнес-процесса, их роли в цепи ценности, потенциальных выгод с расшифровкой источников получения дохода. Для понимания бизнес-миссии компании добавляется маркетинговая модель, которая объединяет бизнес-модели и маркетинговые стратегии искомого представителя бизнеса [2].

А. Остервальдер, предприниматель, «революционер» в области моделирования бизнес-процессов, и Ив Пинье, американский ученый в области информационных технологий и систем, профессор, в совместной работе «Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора» отмечают, что бизнес-модель интерпретирует то, как предприятие создает, транспортирует и реализовывает ценность [3].

Концепция авторов раскрывает термин «бизнес-модель» девятью блоками, структурированными в четыре бизнес-области: потребители; функциональные особенности и качество товара и услуг; специализированная инфраструктура; рыночная устойчивость. При этом бизнес-модель является планом того, как стратегия компании должна реализовываться в рамках ее внутренних структур, процессов и систем. Эффективность бизнеса основана на трех важных жизненных циклах: продукта, спроса потребителей, бизнес-модели. Если вовремя не определить переломные моменты этих циклов и не начать управлять их фазами, возникают огромные потери ценности.

Эффективное прогнозирование стратегических показателей - финансовых результатов организации - не может обойтись без использования программных продуктов [6, 7]. Чтобы найти наилучший, нужно провести сравнительный анализ. Для анализа нами были выбраны следующие программные продукты: Deductor Studio, gretl, Eviews, SPSS, Microsoft Excel. Чтобы сравнить эти программные продукты, предложено использовать балльный метод, учитывающий следующие критерии: удобство интерфейса, цена, функционал, качество поддержки продукта, которая заключается в устранении ошибок кода и обеспечении стабильной работы приложения. Оценка проводится в шкале от 1 до 5, где 1 – самая низкая оценка, а 5 – самая высокая. Результаты анализа приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Компаративный анализ программных продуктов для прогнозирования финансовых результатов предприятия (составлено авторами)

Название программного продукта	Удобство интерфейса	Функционал	Качество поддержки	Цена	Итог
Deductor Studio	3,0	3,5	4,0	3,0	13,5
Gretl	2	4,5	1,0	5,0	12,5
EViews	2,5	3,5	2,0	2,0	10
SPSS	2,5	4,5	3,5	1,0	11,5
Excel	4,5	2,0	3,0	3,5	13,0

Исходя из данных, приведенных в таблице 1, видно, что наивысшую оценку получил программный продукт Deductor Studio, так как у него наилучшее качество поддержки и инструментарий работы с нейронными сетями, и он имеет бесплатную версию для студентов. Но высокий порог вхождения для некоторых элементов и наличие довольно высокой цены даже лучшее программное обеспечение из вышепредставленного перечня делает не самым рациональным вариантом выбора. Разумным вариантом в данном случае будет разработка собственного программного продукта для прогнозирования финансовых результатов.

Для создания наиболее эффективной бизнес-модели следует выбрать подход к моделированию. В этом проекте требуется процессный подход, так как при процессном моделировании основное внимание уделяется не итогам той или иной деятельности, а самой последовательности действий [5, 9]. Чтобы спроектировать бизнес-модель, необходимо использовать программный продукт для описания, оптимизации и регламентации бизнес-процессов предприятий, построения корпоративной архитектуры Business Studio.

Бизнес-модель деятельности в порядке апробации строилась на примере ООО «Бизнес Медиа». Эта модель состоит из следующих процессов: разработка стратегии и развитие бизнеса, продвижение и продажи, воспроизводство персонала, планирование и осуществление проектных работ, воспроизводство рекламных табло, закупки и снабжение, финансирование деятельности и расчеты.

Процесс разработки стратегии и развития бизнеса отвечает за определение вектора развития ООО «Бизнес Медиа». Входом для него являются отчеты об удовлетворенности клиентов и данные из внешней среды. Управлением для него являются ожидания собственников. Выходом для этого процесса является стратегия развития, которая является управлением для процессов продаж и продвижения, воспроизводства персонала и финансирования деятельности, расчетов, и ценовая политика, которая является определяющим фактором для процесса продаж и продвижения [4, 8, 10].

Процесс продвижения и продаж отвечает за привлечение клиентов компании. Входом для него являются потенциальные клиенты. Управлением для этого процесса служит стратегия развития, ценовая политика и платежный бюджет. Выходом для него является информация о проекте и договоры на реализацию проекта, необходимые для планирования и осуществления проектных работ.

Процесс воспроизводства персонала заключается в наборе работников под нужды компании. Выходом для него является работоспособный персонал, для этого данный процесс использует как вход план проекта и персонал с рынка труда. Управлением для этого процесса являются стратегия развития и платежный бюджет.

Процесс планирования и осуществления проектных работ отвечает за планирование производства рекламных табло, а также за создание макетов табло с рекламой клиентов для будущего размещения их в подъездах жилых домов. Выходом для него является проект, сданный в эксплуатацию, потребность в рекламных табло, обязательства заказчика, потребность в товарно-материальных ценностях. Для этого данный процесс использует как вход информацию о проекте, договоры на реализацию проекта и товарно-материальные ценности. Управлением для этого процесса является платежный бюджет.

Для сдачи проекта в эксплуатацию компания использует годные рекламные табло и работоспособный персонал как механизм. Процесс воспроизводства рекламных табло отвечает за непосредственное производство конструкций табло и печать рекламного материала клиентов. Выходом для него является потребность в годных рекламных табло и годные товарно-материальные ценности, а выходом - годные рекламные табло. Управлением процесса является платежный бюджет, а механизмом для воспроизводства рекламных табло является работоспособный персонал.

Процесс закупок и снабжения: выходом для него являются годные товарно-материальные ценности, а входом – потребность в товарно-материальных ценностях, товарно-материальные ценности и инструмент от поставщиков. Управлением процесса закупок и снабжения является платежный бюджет.

Процесс финансирования деятельности и расчетов отвечает за расчеты и прогноз финансовых результатов, составление бюджетов и выплаты контрагентам. Входом для этого процесса являются обязательства заказчика, денежные средства от контрагентов и обязательства перед поставщиками, а выходом – платежный бюджет, денежные средства контрагентам и создание чистого денежного потока. Управлением процесса финансирования деятельности и расчетов является стратегия развития.

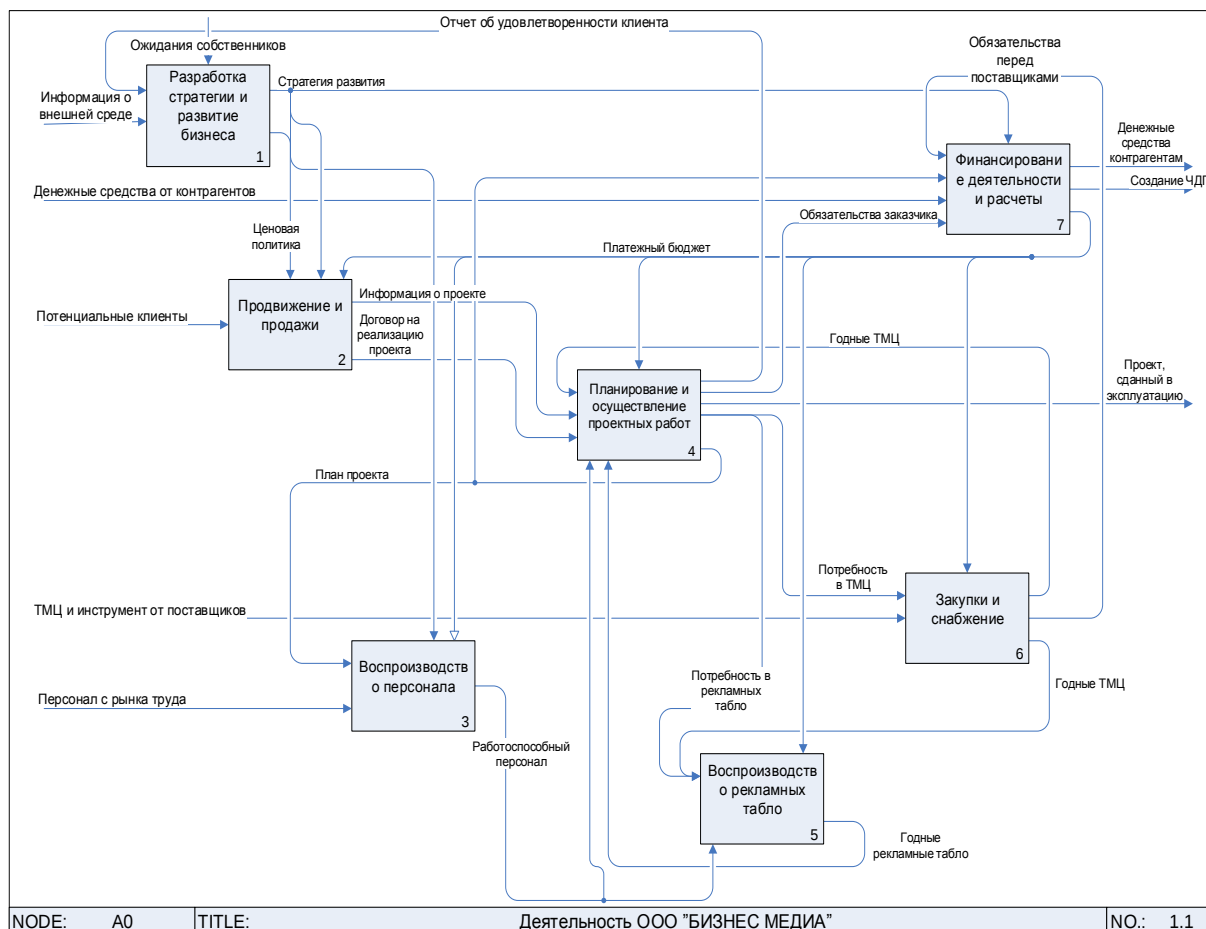


Рисунок 1 – Схема бизнес-модели финансовых результатов деятельности ООО «Бизнес Медиа», созданная с помощью программного продукта Business Studio

Согласно рисунку 1, полученная бизнес-модель структурирует и систематизирует деятельность ООО «Бизнес Медиа», тем самым снижает вероятность возникновения лишних издержек, также наблюдается потребность в прогнозировании финансовых результатов, так как бизнес-модель предусматривает такие процессы, как планирование и бюджетирование.

Для качественного бизнес-моделирования требуется прогнозировать финансовые результаты деятельности предприятия. Для прогнозирования финансовых результатов деятельности предприятия следует использовать программный продукт. Критериями выбора программного продукта на данном этапе является удобство использования, цена и точность расчетов. Судя по критериям (таблица 1), можно сказать, что наилучшими являются программные продукты Deductor Studio, Microsoft Excel и «Form1».

«Form1» – это программный продукт для прогнозирования финансовых результатов деятельности предприятия, написанный нами на языке C# с помощью среды разработки приложений Microsoft Visual Studio. Программа использует следующие методы прогнозирования: метод экстраполяции трендов такими математическими функциями, как линейная, степенная, логарифмическая и экспоненциальная, и метод прогнозирования с помощью производственной функции Кобба-Дугласа.

Чтобы проверить точность прогноза, нужно спрогнозировать показатели на известный период (2017 г.), а также сравнить с другим программными продуктами для прогнозирования финансовых результатов деятельности предприятия. Для прогноза прибыли до налогообложения был взят период 2014-2016 гг. Прогноз представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Сравнение фактических показателей прибыли до налогообложения 2017 г. с прогнозируемым с помощью программного продукта «Form1»

Месяц	Линейная	Логарифмическая	Экспоненциальная	Степенная	Факт	Факт/Лин	Факт/Лог	Факт/Экс	Факт/Степ
1	416483,7	402586,6	416840,7	402611,2	332000	0,79715	0,824667	0,796467	0,824617
2	418192,8	403083	418678,8	403133,3	356000	0,851282	0,883193	0,850294	0,883083
3	419901,9	403566,5	420525,1	403642,6	374000	0,890684	0,926737	0,889364	0,926562
4	421611	404037,8	422379,4	404139,5	391400	0,928344	0,968721	0,926655	0,968477
5	423320,1	404497,4	424242	404624,8	411100	0,971133	1,016323	0,969022	1,016003
6	425029,2	404946	426112,8	405099	430100	1,01193	1,062117	1,009357	1,061716
7	426738,3	405384	427991,8	405562,5	450000	1,05451	1,110059	1,051422	1,10957
8	428447,4	405811,9	429879,1	406015,9	470000	1,096984	1,158172	1,093331	1,15759
9	430156,5	406230,2	431774,8	406459,6	500000	1,162368	1,230829	1,158011	1,230135
10	431865,6	406639,3	433678,8	406894	510000	1,180923	1,254183	1,175986	1,253398
11	433574,7	407039,6	435591,1	407319,5	525500	1,212017	1,291029	1,206407	1,290142
12	435283,8	407431,5	437512	407736,5	332000	0,762721	0,814861	0,758836	0,814251
Итого	5110605	4861254	5125206	4863238	5082100	0,994422	1,04543	0,991589	1,045003

На основе анализа данных таблицы 2 можно отметить, что разброс прогнозируемых значений находится в пределах 30%, а это хороший результат; а если смотреть на годовой результат, то разброс окажется в пределах 5%. Наиболее точно показала прогноз экспоненциальная функция. Для наглядной демонстрации построим график сравнения наиболее точного прогноза (экспоненциальной функцией) и фактических значений. График изображен на рисунке 2.

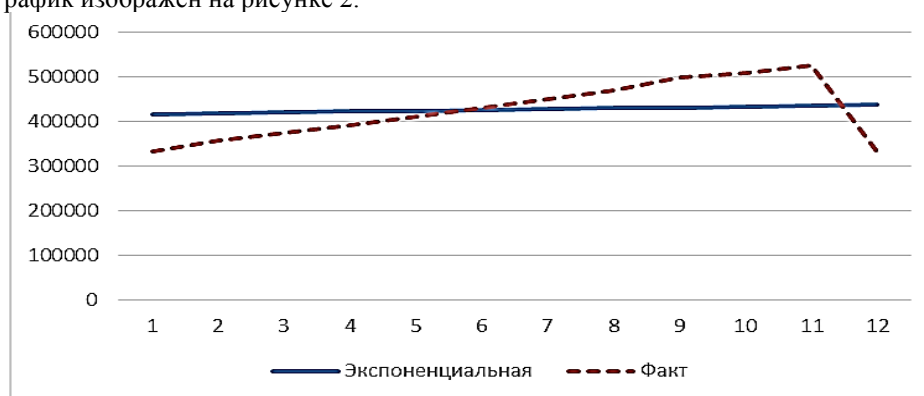


Рисунок 2 – Сравнение прогноза, полученного с помощью экспоненциальной функции, и фактических значений

Сравним прогноз, полученный с помощью программного продукта Microsoft Excel, с фактическими показателями (табл. 3).

Таблица 3 – Сравнение фактических показателей прибыли до налогообложения 2017 г. с прогнозируемым с помощью программного продукта Microsoft Excel

Месяц	Линейная	Логарифмическая	Экспоненциальная	Степенная	Факт	Факт/Лин	Факт/Лог	Факт/Экс	Факт/Степ
1	405383,7	337590,1	181480,4	570659,3	332000	1,221035	1,0168377	0,5466278	1,718853
2	406792,8	337606,5	182280,7	571399,4	356000	0,875138	1,0544821	1,9530319	0,623032
3	408201,9	337622,4	183084,5	572121,2	374000	0,916213	1,1077463	2,0427727	0,653708
4	409611	337638	183891,8	572825,6	391400	0,955541	1,1592298	2,1284251	0,68328
5	411020,1	337653,1	184702,7	573513,4	411100	1,000194	1,2175217	2,2257385	0,71681
6	412429,2	337667,9	185517,2	574185,5	430100	1,042846	1,2737366	2,3183831	0,749061
7	413838,3	337682,4	186335,3	574842,5	450000	1,087381	1,3326132	2,4150014	0,782823
8	415247,4	337696,5	187157	575485,1	470000	1,131855	1,3917823	2,5112609	0,816702
9	416656,5	337710,3	187982,3	576114	500000	1,200029	1,480559	2,6598251	0,867884
10	418065,6	337723,8	188811,2	576729,7	510000	1,219904	1,5101098	2,7011105	0,884296
11	419474,7	337737	189643,8	577332,8	525500	1,252757	1,5559445	2,7709839	0,91022
12	420883,8	337749,9	190480,1	577923,9	332000	1,294181	1,6127317	2,8596163	0,942512
Итого	4957605	4052078	4231367	6893133	5082100	1,068016	1,3066876	1,3728951	0,768127

На основе анализа данных таблицы 3 можно отметить, что разброс прогнозируемых значений находится в пределах 60%, а если смотреть на годовой результат, то разброс окажется в пределах 30%. Наиболее точно показала прогноз линейная функция. Для наглядной демонстрации построим график сравнения наиболее точного прогноза (линейной функцией) и фактических значений. График изображен на рис/ 3.

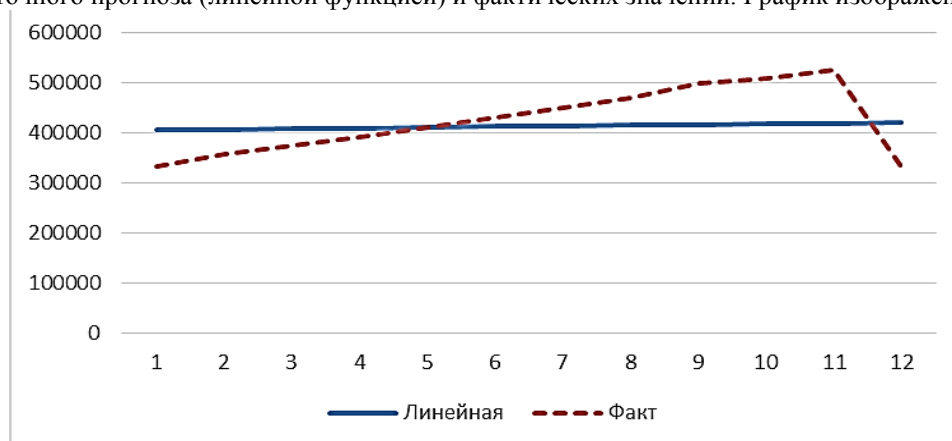


Рисунок 3 – Сравнение прогноза, полученного с помощью линейной функции, и фактических значений

Исходя из вышеописанного, можно сказать, что точность прогноза программного продукта «Form1» выше, чем у Microsoft Excel. Далее сравним прогноз, полученный с помощью программного продукта Deductor Studio, с фактическими показателями (табл. 4).

Таблица 4 – Сравнение фактических показателей прибыли до налогообложения 2017 г. с прогнозируемым с помощью программного продукта Deductor Studio

Месяц	Нейросеть	Факт	Факт/НС
1	333946	332000	0,99417292
2	355901	356000	1,00027713
3	355901	374000	1,05085294
4	355901	391400	1,09974289
5	456963	411100	0,89963618
6	430964	430100	0,99799512

Месяц	Нейросеть	Факт	Факт/НС
7	449634	450000	1,00081404
8	465698	470000	1,00923883
9	467771	500000	1,06889818
10	467798	510000	1,09021334
11	467791	525500	1,12336497
12	467832	332000	0,70965593
Итого	5076101	5082100	1,00118179

Из таблицы 4 видно, что разброс прогнозируемых значений находится в пределах 15%, а если смотреть на годовой результат, то разброс окажется в пределах 0,1%. Такой точный прогноз получился благодаря использованию метода прогнозирования с помощью нейронных сетей. Для наглядной демонстрации построим график сравнения прогноза, полученного с помощью нейронных сетей, и фактических значений. График изображен на рисунке 4.

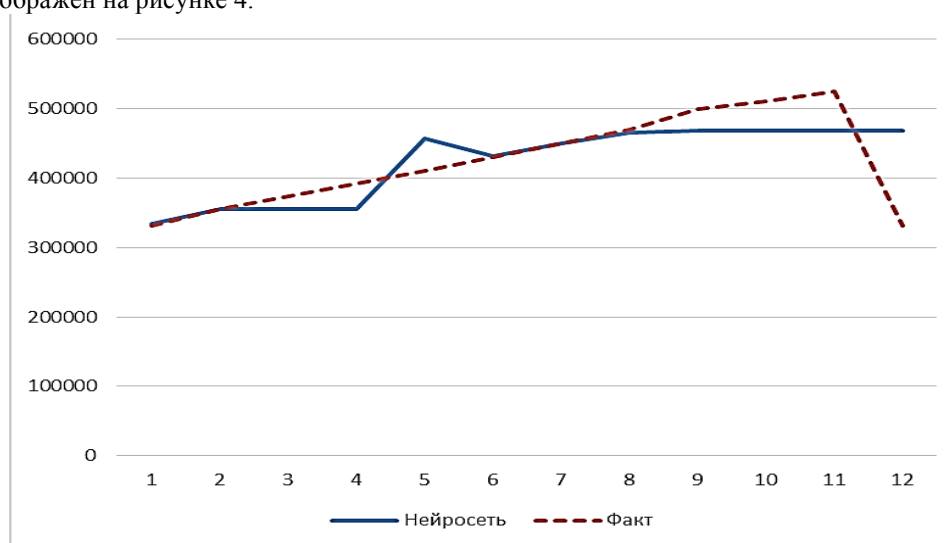


Рисунок 4 – Сравнение прогноза, полученного с помощью нейронных сетей, и фактических значений

Следующим этапом является прогноз финансовых результатов компании ООО «Бизнес Медиа» на следующие 3 месяца 2018 года. Данные для прогноза предоставлены в таблице 5.

Таблица 5 – Финансовые показатели деятельности предприятия за 2017 год

Месяц	Выручка (руб.)	Объем капиталовложений (руб.)	Среднесписочная численность работников (чел.)
Июнь	450000	59514	10
Июль	485000	59458	10
Август	490000	62103	10
Сентябрь	510000	54696	10
Октябрь	518000	59137	11
Ноябрь	522000	63740	11
Декабрь	527000	68986	11
Январь	492000	63293	11
Февраль	538000	66076	12
Март	552000	59036	12
Апрель	580000	56350	12
Май	546240	60500	12

Результаты прогнозирования представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Результаты прогнозирования финансовых результатов ООО «Бизнес Медиа» на июнь, июль и август 2018 года

Функция	Прогноз прибыли, руб.			Коэффициент де-терминации
	Июнь	Июль	Август	
Линейная	683105,45	718247,27	753389,09	0,92
Степенная	588016,9	600221,3	611810,9	0,79
Логарифмическая	600314,01	611017,02	620926,47	0,71
Экспоненциальная	694278,78	740091,3	788926,8	0,96
Производственная функция Кобба-Дугласа	562089,66	565774,44	568779,5	0,76

Исходя из полученных данных, можно сказать, что программный продукт «Form1» с прогнозированием финансовых результатов справляется и точность прогноза выше, чем у конкурента - Microsoft Excel.

Обобщив полученные результаты прогнозирования различными методами, получили, что точнее всего прогноз предоставили программные продукты «Form1» и Deductor Studio. Программный продукт Deductor Studio спрогнозировал точно, так как использовал метод нейронных сетей, а точность прогнозов «Form1» объясняется использованием более корректных математических методов для прогнозирования. Целесообразно в дальнейшем произвести модернизацию программного продукта «Form1» путем добавления к его функционалу метода прогнозирования с помощью нейронных сетей.

Таким образом, построение бизнес-модели для прогнозирования стратегических показателей развития организации является необходимым условием развития организации в условиях нестабильной внешней среды. И для этого целесообразно использовать программные продукты. Но их выбор не должен быть спонтанным, он должен базироваться на предварительном анализе их свойств и характеристик, например, по схеме, которая описана в данной статье.

Список источников

1. Межов С.И. О некоторых подходах решения проблем организации массового инновационного производства // Инновации. – 2011. – №6 (152). – С. 118-124.
2. Timmers P. Business Models for Electronic Markets [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cs.uu.nl/docs/vakken/ec/Timmers_BMem.pdf.
3. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и новатора / А. Остервальдер, И. Пинье; пер. с англ. М. Кульнева. // М.: Альпина Паблишер; Сколково: Московская школа управления, 2013. – 287 с.
4. Вертакова Ю.В., Леонтьев Е.Д., Оценка влияния конкурентной среды на эффективность стратегического управления развитием малого предприятия: методология и практика // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2015. – № 2 (15). – С. 30-36.
5. Федотова Г.В., Плотников В.А. Развитие национальной системы стратегического контроля // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2015. – № 4 (94). – С. 31-36.
6. Вертакова Ю.В. Использование сетевого подхода для обеспечения устойчивости развития предпринимательских структур в условиях экономического кризиса // Инновационный Вестник Регион. – 2009. – № 2. – С. 36-43.
7. Золотарев С.В., Вертакова Ю.В., Козьева И.А. Совершенствование технологии измерения и прогнозирования устойчивого развития региона. – Воронеж, 2011.
8. Афанасьев Д.В., Крыжановская О.А. Совершенствование методики анализа влияния факторов внешней среды на возможность реализации стратегии организации // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2014. – № 2 (53). – С. 25-35.
9. Плотников В.А., Койда С.П. Информационная инфраструктура и ее роль в обеспечении инновационного развития бизнеса // Экономика и управление. – 2014. – № 1 (99). – С. 30-35.
10. Плехотникова М.А., Крыжановская О.А. Стратегия процессной трансформации бизнеса на российских предприятиях // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – 2017. – № 1 (31). – С. 45-50.

References

1. Mezhev, S.I. O nekotoryih podhodah resheniya problem organizatsii massovogo innovatsionnogo proizvodstva / S.I. Mezhev // Innovatsii, 2011. – #6 (152). – S. 118-124.
2. Timmers, P. Business Models for Electronic Markets [Elektronnyy resurs] // Rezhim dostupa: http://www.cs.uu.nl/docs/vakken/ec/Timmers_BMem.pdf.
3. Osterwalder, A. Postroenie biznes-modeley: nastolnaya kniga stratega i novatora / A. Osterwalder, I. Pine; per. s angl. M. Kulneva. // M.: Alpina Publisher; Skolkovo: Moskovskaya shkola upravleniya, 2013. – 287 s.
4. Vertakova Yu.V. Otsenka vliyaniya konkurentnoy sredy na effektivnost strategicheskogo upravleniya razvitiem malogo predpriyatiya: metodologiya i praktika / Vertakova Yu.V., Leontev E.D., Plotnikov V.A. // Izvestiya Yugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika. Sotsiologiya. Menedzhment. 2015. # 2 (15). S. 30-36.
5. Fedotova G.V. Razvitiye natsionalnoy sistemy strategicheskogo kontrolya / Fedotova G.V., Plotnikov V.A. // Izvestiya Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta. 2015. # 4 (94). S. 31-36.
6. Vertakova Yu.V. Ispolzovanie setevogo podhoda dlya obespecheniya ustoychivosti razvitiya predprinimatelskikh struktur v usloviyakh ekonomicheskogo krizisa / Vertakova Yu.V. // Innovatsionnyy Vestnik Region. 2009. # 2. S. 36-43.

7. Zolotarev S.V. Sovershenstvovanie tehnologii izmereniya i prognozirovaniya ustoychivogo razvitiya regiona / Zolotarev S.V., Vertakova Yu.V., Kozeva I.A. - Voronezh, 2011.

8. Afanasev D.V. Sovershenstvovanie metodiki analiza vliyaniya faktorov vneshney sredy na vozmozhnost realizatsii strategii organizatsii / Afanasev D.V., Kryzhanovskaya O.A. // Izvestiya Yugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta. 2014. # 2 (53). S. 25-35.

9. Plotnikov V.A. Informatsionnaya infrastruktura i ee rol v obespechenii innovatsionnogo razvitiya biznesa / Plotnikov V.A., Koyda S.P. // Ekonomika i upravlenie. 2014. # 1 (99). S. 30-35.

10. Plahotnikova M.A. Strategiya protsessnoy transformatsii biznesa na rossiyskikh predpriyatiyah / Plahotnikova M.A., Kryzhanovskaya O.A. // Teoriya i praktika servisa: ekonomika, sotsialnaya sfera, tehnologii. 2017. # 1 (31). S. 45-50.

УДК 339.13:004.1(470)

Паршутина И.Г., Положенцева Ю.С., Клевцова М.Г.

ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РФ НА ОСНОВЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЫНОЧНОЙ КОНЦЕНТРАЦИИ И АСИММЕТРИЧНОСТИ

Parshutina I.G., Polozhentseva J.S., Klevtsova M.G.

PROSPECTS ESTIMATION OF INFORMATION TECHNOLOGIES DEVELOPMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION ON THE BASIS OF MARKET CONCENTRATION AND ASYMMETRY INDICATORS

Паршутина Инна Григорьевна, доктор экономических наук, профессор, ректор ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: parshutina@inbox.ru

Parshutina Inna Grigorjevna, Doctor of Economic Sciences, Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: parshutina@inbox.ru

Положенцева Юлия Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры региональной экономики и менеджмента ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет», Россия, г. Курск, ул. 50 лет Октября, 94; e-mail: polojenceva84@mail.ru

Polozhentseva Juliya Sergeevna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Southwest State University; 94, 50 Let Oktyabrya Street, Kursk 305040, Russian Federation; e-mail: polojenceva84@mail.ru

Клевцова Мария Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры региональной экономики и менеджмента ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет», Россия, г. Курск, ул. 50 лет Октября, 94; e-mail: klevtsovam@mail.ru

Klevtsova Mariya Gennadievna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Southwest State University; 94, 50 Let Oktyabrya Street, Kursk 305040, Russian Federation; e-mail: klevtsovam@mail.ru

Аннотация: Глобализация экономического пространства направлена на повышение конкурентоспособности отраслевых рынков, при этом необходимо эффективное диагностирование и регулирование монопольной власти в экономике. Динамично развивающийся рынок информационных технологий в РФ включает компании, которые находятся на разных стадиях развития и характеризуются разными параметрами, поэтому необходимо оценивать среднюю долю фирм рынка. Рассчитанные показатели концентрации и асимметрии отражают реальное положение отраслевых рынков, в частности рынка информационных технологий, что в будущем сможет стать основой для дальнейшего прогнозирования деятельности фирм на рынке. Проведенное исследование позволило диагностировать уровень развития монопольной власти и регулирования монопольной власти, а также оценить уровень концентрации отраслевого рынка. Проведенный анализ рынков информационных технологий в РФ показал, что все методы исследования рынка по-своему полезны и в равной степени имеют как положительные, так и отрицательные стороны. Таким образом, проведенное исследование показало, что подотрасли рынка информационных технологий развиваются асимметрично. Так, услуги в

Abstract: Globalization of economic space is aimed at competitiveness increase of branch markets, effective diagnostics and regulation of monopoly power in the economy being necessary at that. Dynamically emerging IT market includes the companies which are at different development stages in the Russian Federation and are characterized by different parameters. Therefore it is necessary to estimate the average share of the firms at the market. The calculated concentration and asymmetry indicators reflect real position of the branch markets, in particular, IT market, that further can become the basis for further activity forecasting of the firms in the market. The research has allowed diagnosing the development and regulation level of monopoly power, and estimating concentration level of the branch market. The analysis of IT markets in the Russian Federation has shown, that all market research methods are useful in their own way and have both positive, and negative sides. Thus, the research has shown, that sub-branches of IT market develop dissymmetrically. Thus services in the field of information technologies, equipment and software within the limits of integration projects and the market

области информационных технологий, оборудования и программного обеспечения в рамках интеграционных проектов и рынок разработки программного обеспечения являются низкоконцентрированными рынками, а рынки производства оборудования услуг в области телекоммуникаций и дистрибуции на основе этих же показателей являются высококонцентрированными. Однако, несмотря на санкции, видна положительная динамика развития данного рынка в РФ

of software design are weak markets, and the markets of services equipment manufacture in the field of telecommunications and distribution are strong on the basis of the same indicators. However, despite sanctions there is positive development dynamics of the given market in the Russian Federation

Ключевые слова: информационные технологии, монопольная власть, концентрация, асимметричность, энтропия

Keywords: information technologies, monopoly power, concentration, asymmetry, entropy

Исследование выполнено при поддержке Федерального государственного бюджетного учреждения «Российский фонд фундаментальных исследований» (РФФИ) № 17-02-50127-ОГН «Управление дифференциацией экономического пространства регионов в период становления неиндустриализма в России»

The research is executed at the support of the Federal State Budgetary Establishment Russian Foundation for Basic Research, (RFBR) № 17-02-50127-ОГН "Management of Regions Economic Space Differentiation in Formation of Neo-industrialization in Russia»

Развитая конкурентная среда в экономике страны является гарантом успеха экономических преобразований и реформ, которые, как правило, направлены на улучшение благосостояния общества, именно поэтому важно поддержание конкурентной среды во взаимоотношениях участников рынков. В России, как и в мире в целом, наметились тенденции к оживлению рынка информационных технологий, темпы сокращения расходов на информационные технологии замедлились. Одним из драйверов «возрождения» рынка станут облачные технологии, которые будут стимулировать сегмент программного обеспечения, предоставляемого по модели SaaS. Одновременно строительство облачной инфраструктуры позволит преодолеть спад в сегменте поставок «железа». Особенностью российского пути развития информационных технологий является создание тепличных условий для отечественных производителей программного обеспечения – это единственный сегмент информационных технологий, в котором по итогам 2016 г. был зафиксирован рост [2,4,6,8].

В России происходит замедление темпов падения ИТ-поставок. По оценке Минэкономразвития, в 2016 г. объем рынка информационных технологий составил 747,4 млрд рублей, что на 1,7% меньше, чем годом ранее. При том, что в 2015 г. было зафиксировано падение на 8,8% [10, 13, 20].

Среди факторов, сдерживающих развитие российского рынка, в документе Минэкономразвития названы:

- 1) недостаточный спрос со стороны государства,
- 2) низкая платежеспособность населения,
- 3) недостаточная предпринимательская активность,
- 4) дефицит кадров и нехватка образовательных программ в области информационных технологий.

Концентрация продавцов (фирм, действующих на рынке) характеризуется их числом и долей, занимаемой ими на рынке. При сравнении концентрации в различных отраслях последняя выше там, где меньше число фирм, либо при равенстве фирм там, где выше неравномерность распределения долей фирм [1, 5, 7, 18].

Проанализируем показатели монопольной власти для различных подотраслей рынка информационных технологий в РФ. Нами исследованы такие подотрасли, как услуги в области информационных технологий, поставки оборудования и программного обеспечения в рамках интеграционных проектов, разработка программного обеспечения, производство оборудования, услуги в области телекоммуникаций, дистрибуция.

Рассмотрим данные об услугах в области информационных технологий, проведем расчет показателей концентрации данного рынка [9, 11, 16, 17].

В данном и последующих случаях доля предприятия рассчитана как :

$$d_i = \frac{q_i}{\sum_{i=1}^n q_i}, \quad (1)$$

где q_i – объем реализации i -го предприятия на рынке;

$\sum q_i$ – общий размер рынка (объем реализации всех предприятий – участников рынка).

Расчет коэффициентов рыночной концентрации производится по формуле:

$$CR_i = \sum_i q_i, \quad (2)$$

где q_i – доля продаж данной фирмы в объеме реализации рынка.

$$CR_3 = 0.1613 + 0.1569 + 0.0707 = 0.3889.$$

Значение индекса Херфиндала – Хиршмана на анализируемом рынке (формула 1): $HNI = 0.0796$

Показатель дисперсии логарифмов рыночных долей:

$$\sigma^2 = \frac{1}{n} \sum (\ln q_i - \ln \bar{q})^2, \quad (3)$$

где σ^2 - дисперсия логарифмов рыночных долей;

n – число фирм на рынке;

q_i - рыночная доля i – ой фирмы;

$\ln q_i$ - натуральный логарифм рыночной доли i – ой фирмы;

$\ln \bar{q}$ - натуральный логарифм средней рыночной доли.

Преимущества показателя: оценивает неравномерность распределения рыночных долей, широко применяется у западных экономистов для анализа агрегированной отраслевой концентрации во времени [12, 15, 19].

Недостатки показателя: если фактическое распределение не является логарифмически нормальным, то результаты расчетов искажаются; логарифмические преобразования снижают значимость роста крупных фирм, неадекватно реагирует на поведение малых фирм на рынке (например, при уходе малой фирмы с рынка концентрация понижается) (табл.1).

Таблица 1 – Расчет показателя дисперсии логарифмов рыночных долей для рынка услуг в области информационных технологий

№	Группа компаний / компания	Выручка по направлению за 2016 год (тыс. руб.)	Рыночная доля	$\ln q_i$	$\ln q_i - \ln \bar{q}$	$(\ln q_i - \ln \bar{q})^2$
1	ЛАНИТ	34 453 014	0,1613	-1,8242	1,8647	3,4771
2	«Техносерв»	33 509 731	0,1569	-1,8519	1,8369	3,3743
3	ITG (INLINE Technologies Group)	15 089 350	0,0707	-2,6498	1,0391	1,0797
4	КРОК	14 659 384	0,0687	-2,6787	1,0102	1,0205
5	«Компьюлинк»	13 812 417	0,0647	-2,7382	0,9507	0,9038
6	«Ай-Теко»	11 425 784	0,0535	-2,9279	0,7610	0,5791
7	ЦФТ («Центр Финансовых Технологий»)	10 922 407	0,0512	-2,9730	0,7159	0,5125
8	AT Consulting	9 246 148	0,0433	-3,1396	0,5493	0,3017
9	МАУКОР	8 672 939	0,0406	-3,2036	0,4853	0,2355
10	«Инфосистемы Джет»	8 467 326	0,0397	-3,2276	0,4613	0,2128
11	«ОПТИМА»	7 227 134	0,0338	-3,3860	0,3029	0,0918
12	«Астерос»	5 394 292	0,0253	-3,6784	0,0104	0,0001
13	ФОРС	4 771 183	0,0223	-3,8012	-0,1123	0,0126
14	«АйТи»	4 642 000	0,0217	-3,8286	-0,1398	0,0195
15	«ПЕТЕР-СЕРВИС»	4 635 558	0,0217	-3,8300	-0,1411	0,0199
16	«ICL - КПО ВС»	4 162 333	0,0195	-3,9377	-0,2488	0,0619
17	«Информзащита»	4 131 801	0,0193	-3,9451	-0,2562	0,0656
18	«КОМПАРЕКС»	2 343 100	0,0110	-4,5123	-0,8234	0,6780
19	«ЕАЕ-Консалт»	1 926 661	0,0090	-4,7080	-1,0191	1,0386
20	«РДТех»	1 686 767	0,0079	-4,8410	-1,1521	1,3273
21	«ИНЛАЙН ГРУП»	1 478 834	0,0069	-4,9725	-1,2837	1,6478
22	«ИнфоТеКС»	1 304 000	0,0061	-5,0983	-1,4095	1,9866
23	«БАРС Груп»	1 285 260	0,0060	-5,1128	-1,4239	2,0276
24	B2B-Center	1 160 058	0,0054	-5,2153	-1,5264	2,3300
25	«Программный Продукт»	846 620	0,0040	-5,5303	-1,8414	3,3908
26	Центр компьютерного обучения «Специалист» при МГТУ им. Н.Э. Баумана	794 403	0,0037	-5,5939	-1,9051	3,6293
27	VENTRA IT Solutions	774 280	0,0036	-5,6196	-1,9307	3,7277
28	BSS	769 867	0,0036	-5,6253	-1,9364	3,7498
29	ITPS	757 941	0,0035	-5,6409	-1,9521	3,8105
30	«РТ-ИНФОРМ»	691 444	0,0032	-5,7328	-2,0439	4,1774

№	Группа компаний / компания	Выручка по направлению за 2016 год (тыс. руб.)	Рыночная доля	$\ln q_i$	$\ln q_i - \ln \bar{q}$	$(\ln q_i - \ln \bar{q})^2$
31	Itransition	520 081	0,0024	-6,0176	-2,3287	5,4227
32	«ТИМЛИС-технологии»	507 435	0,0024	-6,0422	-2,3533	5,5380
33	НПО «Эшелон»	467 123	0,0022	-6,1249	-2,4361	5,9344
34	«АСКОН»	211 880	0,0010	-6,9155	-3,2266	10,4112
35	«НЕОЛАНТ»	199 780	0,0009	-6,9743	-3,2854	10,7941
36	«Арман»	161 056	0,0008	-7,1898	-3,5009	12,2563
37	«ФТО»	160 596	0,0008	-7,1926	-3,5038	12,2764
38	«Монолит-Инфо»	152 016	0,0007	-7,2476	-3,5587	12,6641
39	ЦРТ («Центр речевых технологий»)	88 527	0,0004	-7,7882	-4,0994	16,8047
40	«ХайТэк»	19 985	0,0001	-9,2766	-5,5877	31,2221
	Итого	213 530 515	1,0000			168,8138
	$\bar{q}$		0,0250			
	$\ln \bar{q}$			-3,6889		
$\sigma^2 = 4,2203$						

Индекс Холла – Тайдмена рассчитывается на основе составления рангов фирм и их рыночных долей.

$$HT = \frac{1}{2(\sum_{i=1}^n R_i q_i) - 1}, \quad (4)$$

где HT – индекс Холла - Тайдмена;

q_i - рыночная доля i – ой фирмы;

R_i - ранг i – ой фирмы.

Основное преимущество данного метода то, что он позволяет оценить размеры фирм в совокупности с их значением на рынке. В качестве недостатка можно выделить то, что для точного ранжирования необходимо знание всех долей фирм рынка.

Данный показатель позволяет количественно оценить размеры фирм в совокупности со степенью их значимости. Значение индекса Холла – Тайдмена лежит в интервале от нуля (рынок совершенной конкуренции) до единицы.

$$\sum_{i=1}^n R_i q_i = 7,3721; \quad HT = \frac{1}{2 \cdot 7,3721 - 1} = 0,0728.$$

Рассчитаем коэффициент энтропии по формуле:

$$E = \sum q_i \ln \left(\frac{1}{q_i} \right), \quad (5)$$

где E – индекс энтропии Теиля;

q_i - рыночная доля i – ой фирмы;

$\ln \left(\frac{1}{q_i} \right)$ - натуральный логарифм величины, обратной рыночной доли i – ой фирмы.

Индекс показывает среднюю долю фирм рынка, взвешенную по натуральному логарифму обратной ее величины. Преимущества индекса энтропии показывают неупорядоченность распределения рыночных долей между фирмами. Недостатки индекса энтропии: он не учитывает концентрацию как таковую (табл.2).

Таблица 2 – Расчет индекса энтропии для рынка услуг в области информационных технологий

№	Рыночная доля	$\frac{1}{q_i}$	$\ln \left(\frac{1}{q_i} \right)$	$q_i \ln \left(\frac{1}{q_i} \right)$
1	0,1613	6,1977	1,8242	0,2943
2	0,1569	6,3722	1,8519	0,2906
3	0,0707	14,1511	2,6498	0,1873
4	0,0687	14,5661	2,6787	0,1839
5	0,0647	15,4593	2,7382	0,1771
6	0,0535	18,6885	2,9279	0,1567
7	0,0512	19,5498	2,9730	0,1521
8	0,0433	23,0940	3,1396	0,1359
9	0,0406	24,6203	3,2036	0,1301
10	0,0397	25,2182	3,2276	0,1280

№	Рыночная доля	$\frac{1}{q_i}$	$\ln\left(\frac{1}{q_i}\right)$	$q_i \ln\left(\frac{1}{q_i}\right)$
11	0,0338	29,5457	3,3859	0,1146
12	0,0253	39,5845	3,6784	0,0929
13	0,0223	44,7542	3,8012	0,0849
14	0,0217	45,9997	3,8286	0,0832
15	0,0217	46,0636	3,8300	0,0831
16	0,0195	51,3007	3,9377	0,0768
17	0,0193	51,6798	3,9451	0,0763
18	0,0110	91,1316	4,5123	0,0495
19	0,0090	110,8293	4,7080	0,0425
20	0,0079	126,5916	4,8410	0,0382
21	0,0069	144,3911	4,9725	0,0344
22	0,0061	163,7504	5,0983	0,0311
23	0,0060	166,1380	5,1128	0,0308
24	0,0054	184,0688	5,2153	0,0283
25	0,0040	252,2153	5,5303	0,0219
26	0,0037	268,7937	5,5939	0,0208
27	0,0036	275,7795	5,6196	0,0204
28	0,0036	277,3603	5,6253	0,0203
29	0,0035	281,7245	5,6409	0,0200
30	0,0032	308,8182	5,7328	0,0186
31	0,0024	410,5717	6,0176	0,0147
32	0,0024	420,8037	6,0422	0,0144
33	0,0022	457,1184	6,1249	0,0134
34	0,0010	1007,7899	6,9155	0,0069
35	0,0009	1068,8283	6,9743	0,0065
36	0,0008	1325,8153	7,1898	0,0054
37	0,0008	1329,6129	7,1926	0,0054
38	0,0007	1404,6582	7,2475	0,0052
39	0,0004	2412,0383	7,7882	0,0032
40	0,0001	10684,5392	9,2766	0,0009
$\sum q_i \ln\left(\frac{1}{q_i}\right)$	2,9007			

Рассмотрим данные о поставках оборудования и программного обеспечения в рамках интеграционных проектов, проведем расчет показателей концентрации данного рынка (табл. 3).

Расчет коэффициента рыночной концентрации:

$$CR_3 = 0.1441 + 0.1375 + 0.1203 = 0.4019.$$

Значение Херфиндаля – Хиршмана на анализируемом рынке:

$$HNI = 0.0922$$

Таблица 3 – Расчет показателя дисперсии логарифмов рыночных долей для рынка поставки оборудования и программного обеспечения в рамках интеграционных проектов

№	Группа компаний / компания	Выручка по направлению за 2016 год (тыс. рублей)	Рыночная доля	$\ln q_i$	$\ln q_i - \ln \bar{q}$	$(\ln q_i - \ln \bar{q})^2$
1	ITG (INLINE Technologies Group)	13965675	0,1441	-1,9372	1,0585	1,1204
2	«Ай-Теко»	13 330 082	0,1375	-1,9838	1,0119	1,0240
3	ЛАНИТ	11 660 090	0,1203	-2,1177	0,8781	0,7710
4	«Астерос»	8 765 293	0,0904	-2,4030	0,5927	0,3513
5	«Техносерв»	8 221 884	0,0848	-2,4670	0,5287	0,2795

№	Группа компаний / компания	Выручка по направлению за 2016 год (тыс. рублей)	Рыночная доля	$\ln q_i$	$\ln q_i - \ln \bar{q}$	$(\ln q_i - \ln \bar{q})^2$
6	«Инфосистемы Джет»	7 456 626	0,0769	-2,5647	0,4310	0,1858
7	КРОК	6 787 368	0,0700	-2,6588	0,3370	0,1135
8	«ОПТИМА»	5 895 124	0,0608	-2,7997	0,1960	0,0384
9	«Компьюлинк»	5 560 438	0,0574	-2,8582	0,1376	0,0189
10	«КОМПАРЕКС»	5 310 314	0,0548	-2,9042	0,0915	0,0084
11	«ИНЛАЙН ГРУП»	3 011 611	0,0311	-3,4714	-0,4756	0,2262
12	«РТ-ИНФОРМ»	1 850 339	0,0191	-3,9585	-0,9627	0,9269
13	«АйТи»	1 819 000	0,0188	-3,9755	-0,9798	0,9600
14	«Арман»	759 391	0,0078	-4,8491	-1,8533	3,4349
15	ЦФТ («Центр Финансовых Технологий»)	688 005	0,0071	-4,9478	-1,9521	3,8105
16	«НЕОЛАНТ»	564 494	0,0058	-5,1457	-2,1499	4,6222
17	«ICL - КПО ВС»	425 391	0,0044	-5,4286	-2,4328	5,9188
18	«ТИМЛИС-технологии»	346 063	0,0036	-5,6350	-2,6392	6,9656
19	AT Consulting	304 431	0,0031	-5,7631	-2,7674	7,6586
20	«АТОЛ»	193 381	0,0020	-6,2169	-3,2212	10,3761
	Итого	96915000	1			48,8110
	$(\bar{q})$		0,0500			
	$\ln \bar{q}$			-2,9957		
$\sigma^2 = 2,4406.$						

$$\text{Индекс Холла – Тайдмена : } \sum_{i=1}^n R_i q_i = 0,54317; \quad HT = \frac{1}{2 \cdot 5,4317 - 1} = 0,1014.$$

Таблица 4 – Расчёт коэффициента энтропии для рынка поставки оборудования и программного обеспечения в рамках интеграционных проектов

№	Рыночная доля	$\frac{1}{q_i}$	$\ln\left(\frac{1}{q_i}\right)$	$q_i \ln\left(\frac{1}{q_i}\right)$
1	0,1441	6,9395	1,9372	0,2792
2	0,1375	7,2704	1,9838	0,2729
3	0,1203	8,3117	2,1177	0,2548
4	0,0904	11,0567	2,4030	0,2173
5	0,0848	11,7874	2,4670	0,2093
6	0,0769	12,9972	2,5647	0,1973
7	0,0700	14,2787	2,6588	0,1862
8	0,0608	16,4399	2,7997	0,1703
9	0,0574	17,4294	2,8582	0,1640
10	0,0548	18,2503	2,9042	0,1591
11	0,0311	32,1805	3,4714	0,1079
12	0,0191	52,3769	3,9585	0,0756
13	0,0188	53,2793	3,9756	0,0746
14	0,0078	127,6220	4,8491	0,0380
15	0,0071	140,8638	4,9478	0,0351
16	0,0058	171,6847	5,1457	0,0300
17	0,0044	227,8257	5,4286	0,0238
18	0,0036	280,0502	5,6350	0,0201
19	0,0031	318,348	5,7632	0,0181
20	0,0020	501,1609	6,2169	0,0124
$\sum q_i \ln\left(\frac{1}{q_i}\right),$				2,5460

Расчет коэффициента рыночной концентрации:

$$CR_3 = 0.1928 + 0.0805 + 0,0779 = 0.3512.$$

Значение Херфиндаля – Хиршмана на анализируемом рынке: $HNI = 0.0765$

Таблица 5 – Расчет показателя дисперсии рыночных долей для рынка разработки программного обеспечения

№	Группа компаний / компания	Выручка по направлению за 2016 год (тыс. рублей)	Рыночная доля	$\ln q_i$	$\ln q_i - \ln \bar{q}$	$(\ln q_i - \ln \bar{q})^2$
1	«СКБ Контур»	8 370 095	0,1928	-1,6463	1,7549	3,0798
2	ЦФТ («Центр Финансовых Технологий»)	3 495 022	0,0805	-2,5196	0,8816	0,7772
3	«ПЕТЕР-СЕРВИС»	3 383 911	0,0779	-2,5519	0,8493	0,7213
4	ITG (INLINE Technologies Group)	3 049 975	0,0702	-2,6558	0,7454	0,5556
5	ЛАНИТ	2 824 108	0,0650	-2,7327	0,6685	0,4468
6	ФОРС	2 413 701	0,0556	-2,8898	0,5114	0,2616
7	«ИнфоТеКС»	2 400 000	0,0553	-2,8955	0,5057	0,2558
8	«Ай-Теко»	2 176 340	0,0501	-2,9933	0,4079	0,1664
9	«Код Безопасности»*	1 941 914	0,0447	-3,1073	0,2939	0,0864
10	Itransition	1 682 612	0,0388	-3,2506	0,1506	0,0227
11	КРОК	1 586 637	0,0365	-3,3093	0,0919	0,0084
12	«Программный Продукт»	1 380 374	0,0318	-3,4486	-0,0474	0,0022
13	«АйТи»	1 289 000	0,0297	-3,5171	-0,1159	0,0134
14	«ICL - КПО ВС»	847 779	0,0195	-3,9361	-0,5349	0,2861
15	«АСКОН»	801 668	0,0185	-3,9920	-0,5908	0,3490
16	«Банковские информационные системы» (БИС)	672 463	0,0155	-4,1677	-0,7665	0,5876
17	«Синимекс»	631 520	0,0145	-4,2306	-0,8294	0,6878
18	AT Consulting	609 190	0,0140	-4,2666	-0,8654	0,7488
19	BSS	602 152	0,0139	-4,2782	-0,8770	0,7691
20	«БАРС Груп»	559 990	0,0129	-4,3508	-0,9496	0,9017
21	ЦРТ («Центр речевых технологий»)	547 180	0,0126	-4,3739	-0,9727	0,9462
22	«Техносерв»	399 984	0,0092	-4,6873	-1,2861	1,6540
23	«СимбирСофт»	343 297	0,0079	-4,8401	-1,4389	2,0704
24	«Инфосистемы Джет»	332 172	0,0077	-4,8730	-1,4718	2,1663
25	«Монолит-Инфо»	248 026	0,0057	-5,1652	-1,7640	3,1115
26	«АТОЛ»	208 959	0,0048	-5,3365	-1,9354	3,7456
27	«Компания СОВЗОНД»	172 256	0,0040	-5,5297	-2,1285	4,5305
28	«НЕОЛАНТ»	152 756	0,0035	-5,6498	-2,2486	5,0564
29	«РДТеХ»	151 142	0,0035	-5,6605	-2,2593	5,1043
30	НПО «Эшелон»	146 251	0,0034	-5,6934	-2,2922	5,2540
	Итого	43 420 474	1			44,3671
	$(\bar{q})$		0,0333			
	$\ln \bar{q}$			-3,4012		
	$\sigma^2 = 1,4789.$					

Индекс Холла – Тайдмена : $\sum_{i=1}^n R_i q_i = 7,6022$; $HT = \frac{1}{2 \cdot 7,6022 - 1} = 0.0704.$

Таблица 6 – Расчет коэффициента энтропии для рынка разработки программного обеспечения

№	Рыночная доля	$\frac{1}{q_i}$	$\ln\left(\frac{1}{q_i}\right)$	$q_i \ln\left(\frac{1}{q_i}\right)$
1	0,1928	5,1876	1,6463	0,3174
2	0,0805	12,4235	2,5196	0,2028
3	0,0779	12,8315	2,5519	0,1989
4	0,0702	14,2363	2,6558	0,1866
5	0,0650	15,3749	2,7327	0,1777
6	0,0556	17,9892	2,8898	0,1606
7	0,0553	18,0919	2,8955	0,1600
8	0,0501	19,9511	2,9933	0,1500
9	0,0447	22,3596	3,1073	0,1390
10	0,0388	25,8054	3,2506	0,1260
11	0,0365	27,3664	3,3093	0,1209
12	0,0318	31,4556	3,4486	0,1096
13	0,0297	33,6854	3,5171	0,1044
14	0,0195	51,2167	3,9361	0,0769
15	0,0185	54,1627	3,9920	0,0737
16	0,0155	64,5693	4,1677	0,0646
17	0,0145	68,7555	4,2306	0,0615
18	0,0140	71,2758	4,2666	0,0599
19	0,0139	72,1088	4,2782	0,0593
20	0,0129	77,5380	4,3508	0,0561
21	0,0126	79,3532	4,3739	0,0551
22	0,0092	108,556	4,6873	0,0432
23	0,0079	126,4808	4,8401	0,0383
24	0,0077	130,7168	4,8730	0,0373
25	0,0057	175,0642	5,1652	0,0295
26	0,0048	207,7942	5,3366	0,0257
27	0,0040	252,0694	5,5297	0,0220
28	0,0035	284,2473	5,6498	0,0199
29	0,0035	287,2826	5,6605	0,0197
30	0,0034	296,8901	5,6934	0,0192
$\sum q_i \ln\left(\frac{1}{q_i}\right),$				2,9156

Расчет коэффициентов рыночной концентрации для рынка производства оборудования (табл.7):

$$CR_3 = 0.3948 + 0.2844 + 0,1484 = 0.8276.$$

Значение Херфиндаля – Хиршмана на анализируемом рынке:

$$HHI = 0.2743$$

Таблица 7 – Расчет показателя дисперсии логарифмов рыночных долей для рынка производства оборудования

№	Группа компаний / компания	Выручка по направлению за 2016 год (тыс. рублей)	Рыночная доля	$\ln q_i$	$\ln q_i - \ln \bar{q}$	$(\ln q_i - \ln \bar{q})^2$
1	«АТОЛ»	2 491 573	0,3948	-0,9294	0,6800	0,4624
2	ICL - КПО ВС	1 794 933	0,2844	-1,2574	0,3521	0,1239
3	«Код Безопасности»*	936 341	0,1484	-1,9081	-0,2987	0,0892
4	«Актив-софт»	660 782	0,1047	-2,2567	-0,6472	0,4189
5	ЦРТ («Центр речевых технологий»)	427 741	0,0678	-2,6916	-1,0822	1,1711
	Итого	6 311 370	1			2,2655
	$(\bar{q})$		0,2000			
	$\ln \bar{q}$			-1,6095		
$\sigma^2 = 0,4531.$						

Индекс Холла – Тайдмена : $\sum_{i=1}^n R_i q_i = 2,1663$; $HT = \frac{1}{2 \cdot 2,1663 - 1} = 0.300$.

Таблица 8 – Расчет коэффициента энтропии для рынка производства оборудования:

№	Рыночная доля	$\frac{1}{q_i}$	$\ln\left(\frac{1}{q_i}\right)$	$q_i \ln\left(\frac{1}{q_i}\right)$
1	0,3948	2,5330	0,9294	0,3669
2	0,2844	3,5162	1,2574	0,3576
3	0,1484	6,7405	1,9081	0,2831
4	0,1047	9,5514	2,2567	0,2363
5	0,0678	14,7551	2,6916	0,1824
$\sum q_i \ln\left(\frac{1}{q_i}\right)$				1,4263

Расчет коэффициента рыночной концентрации:

$$CR_3 = 0.4850 + 0.2810 + 0.1781 = 0.9441.$$

Значение Херфиндаля – Хиршмана на анализируемом рынке: $HNI = 0.3475$

Таблица 9 – Расчет показателя дисперсии логарифмов рыночных долей для рынка услуг в области телекоммуникации

№	Группа компаний / компания	Выручка по направлению за 2016 год (тыс. рублей)	Рыночная доля	$\ln q_i$	$\ln q_i - \ln \bar{q}$	$(\ln q_i - \ln \bar{q})^2$
1	«Астерос»	3 988 020	0,4850	-0,7236	0,8858	0,7846
2	«Техносерв»	2 311 016	0,2810	-1,2692	0,3402	0,1157
3	КРОК	1 464 781	0,1781	-1,7252	-0,1158	0,0134
4	«Ай-Теко»	272 042	0,0331	-3,4087	-1,7993	3,2375
5	«ОПТИМА»	187 115	0,0228	-3,7830	-2,1735	4,7242
	Итого	8 222 974	1			8,8755
	$(\bar{q})$		0,2000			
	$\ln \bar{q}$			-1,6094		
$\sigma^2 = 1,7751$.						

Индекс Холла – Тайдмена: $\sum_{i=1}^n R_i q_i = 1,8276$; $HT = \frac{1}{2 \cdot 1,8276 - 1} = 0.3766$.

Таблица 10 – Расчет коэффициента энтропии для рынка услуг в области телекоммуникации

№	Рыночная доля	$\frac{1}{q_i}$	$\ln\left(\frac{1}{q_i}\right)$	$q_i \ln\left(\frac{1}{q_i}\right)$
1	0,4850	2,0619	0,7236	0,3510
2	0,2810	3,5582	1,2693	0,3567
3	0,1781	5,6138	1,7252	0,3073
4	0,0331	30,2269	3,4087	0,1128
5	0,0228	43,9461	3,7830	0,0861
$\sum q_i \ln\left(\frac{1}{q_i}\right)$,				1,2138

Расчет коэффициента рыночной концентрации рынка дистрибуции (табл.11):

$$CR_3 = 0.9561 + 0.0352 + 0.0074 = 0.9987.$$

Значение Херфиндаля – Хиршмана на анализируемом рынке: $HNI = 0.9152$

Таблица 11 – Расчет показателя дисперсии логарифмов рыночных долей для рынка дистрибуции

№	Группа компаний / компания	Выручка по направлению за 2016 год (тыс. рублей)	Рыночная доля	$\ln q_i$	$\ln q_i - \ln \bar{q}$	$(\ln q_i - \ln \bar{q})^2$
1	ЛАНИТ	49 150 228	0,9561	-0,0449	1,5646	2,4479
2	ФОРС	1 811 860	0,0352	-3,3454	-1,7360	3,0135
3	BSS	379 250	0,0074	-4,9093	-3,2999	10,8891
4	НПО «Эшелон»	36 832	0,0007	-7,2411	-5,6317	31,7160

№	Группа компаний / компания	Выручка по направлению за 2016 год (тыс. рублей)	Рыночная доля	$\ln q_i$	$\ln q_i - \ln \bar{q}$	$(\ln q_i - \ln \bar{q})^2$
5	«Банковские информационные системы» (БИС)	27 368	0,0005	-7,5381	-5,9287	35,1494
	Итого	51 405 538	1			83,2159
	$\bar{q}$		0,2000			
	$\ln \bar{q}$			-1,6094		
$\sigma^2 = 16,6432$.						

Индекс Холла – Тайдмена: $\sum_{i=1}^n R_i q_i = 1,0543$; $HT = \frac{1}{2 \cdot 1,0543 - 1} = 0,9020$.

Таблица 12 – Расчет коэффициента энтропии для рынка дистрибуции

№	Рыночная доля	$\frac{1}{q_i}$	$\ln \left(\frac{1}{q_i} \right)$	$q_i \ln \left(\frac{1}{q_i} \right)$
1	0,9561	1,0459	0,0449	0,0429
2	0,0352	28,3717	3,3454	0,1179
3	0,0074	135,5453	4,9093	0,0362
4	0,0007	1395,6760	7,2411	0,0052
5	0,0005	1878,3080	7,5381	0,0040
$\sum q_i \ln \left(\frac{1}{q_i} \right)$				0,2062

Для упрощения процесса анализа полученных результатов сведем их в одну таблицу (таблица 13).

Таблица 13 – Результаты оценки уровня концентрации отраслевых рынков

Показатель	Коэффициент рыночной концентрации	Индекс Херфиндала – Хиршмана	Показатель дисперсии логарифмов рыночных долей	Индекс Холла – Тайдмена	Индекс энтропии
Услуги в области информационных технологий	0.3889	0.0796	4,2203	0.0728	2,9007
Поставки оборудования и программного обеспечения в рамках интеграционных проектов	0.4019	0.0922	2,4406	0.1014	2,5460
Разработка программного обеспечения	0.3512	0.0765	1,4789	0.0704	2,9156
Производство оборудования	0.8276	0.2743	0,4531	0.300	1,4263
Услуги в области телекоммуникаций	0.9441	0.3475	1,7751	0.3766	1,2138
Дистрибуция	0.9987	0.9152	16,6432	0.9020	0,2062

По умолчанию рынок считается неконцентрированным при значениях коэффициента рыночной концентрации (CR_3) ниже 45%, умеренно концентрированным в пределах 45 – 70% и высококонцентрированным при значении больше 70%.

Таблица 14 – Оценка концентрации на основе коэффициента рыночной концентрации

Услуги в области информационных технологий	Неконцентрированный рынок
Поставки оборудования и программного обеспечения в рамках интеграционных проектов	Неконцентрированный рынок
Разработка программного обеспечения	Неконцентрированный рынок
Производство оборудования	Высококонцентрированный рынок
Услуги в области телекоммуникаций	Высококонцентрированный рынок
Дистрибуция	Высококонцентрированный рынок

При анализе рынка с помощью индекса Херфиндаля – Хиршмана выделяют три типа рынка:

- 1) $1800 < HHI < 10000$ – высококонцентрированные рынки (новой фирме трудно войти на рынок),
- 2) $1000 < HHI < 1800$ – умеренно концентрированные рынки,
- 3) $HHI < 1000$ – низкоконцентрированные рынки (новой фирме легко войти на рынок).

Таблица 15 – Оценка концентрации на основе индекса Херфиндаля - Хиршмана

Услуги в области информационных технологий	Низкоконцентрированный рынок
Поставки оборудования и программного обеспечения в рамках интеграционных проектов	Низкоконцентрированный рынок
Разработка программного обеспечения	Низкоконцентрированный рынок
Производство оборудования	Высококонцентрированный рынок
Услуги в области телекоммуникаций	Высококонцентрированный рынок
Дистрибуция	Высококонцентрированный рынок

Показатель дисперсии логарифмов рыночных долей измеряется в абсолютных значениях и может принимать любые значения. Он характеризует возможную рыночную власть фирм через неравенство их размеров. Чем больше величины дисперсии, тем более неравномерным и, следовательно, более концентрированным является рынок, тем слабее конкуренция и тем сильнее власть крупных фирм на рынке.

В таблице 16 рынки расположены в порядке возрастания конкуренции.

Таблица 16 – Оценка концентрации на основе показателя дисперсии логарифмов рыночных долей

Дистрибуция	16,6432
Услуги в области информационных технологий	4,2203
Поставки оборудования и программного обеспечения в рамках интеграционных проектов	2,4406
Услуги в области телекоммуникаций	1,7751
Разработка программного обеспечения	1,4789
Производство оборудования	0,4531

Индекс Холла – Тайдмена позволяет количественно оценить размеры фирм в совокупности со степенью их значимости на рынке. Максимальное значение данного индекса равно единице, а минимальное значение равно частному от деления единицы на число фирм в отрасли (N).

Таблица 17 – Оценка концентрации на основе индекса Холла - Тайдмена

Услуги в области информационных технологий	$N = 0,025$ Рынок монополистической конкуренции
Поставки оборудования и программного обеспечения в рамках интеграционных проектов	$N = 0,05$ Рынок монополистической конкуренции
Разработка программного обеспечения	$N = 0,003$ Рынок монополистической конкуренции
Производство оборудования	$N = 0,2$ Рынок монополистической конкуренции
Услуги в области телекоммуникаций	$N = 0,2$ Рынок монополистической конкуренции
Дистрибуция	$N = 0,2$ Рынок монополистической конкуренции

Индекс энтропии показывает неупорядоченность распределения рыночных долей между фирмами. Чем больше значение индекса энтропии, тем больше экономическая неопределенность на рынке, тем ниже уровень концентрации. В таблице 18 рынки расположены в порядке возрастания концентрации.

Таблица 18 – Оценка концентрации на основе индекса энтропии

Разработка программного обеспечения	2,9156
Услуги в области информационных технологий	2,9007
Поставки оборудования и программного обеспечения в рамках интеграционных проектов	2,5460
Производство оборудования	1,4263
Услуги в области телекоммуникаций	1,2138
Дистрибуция	0,2062

На основании полученных сведений можно сделать вывод, что рынок услуги в области информационных технологий, оборудования и программного обеспечения в рамках интеграционных проектов и рынок разработки программного обеспечения являются низкоконцентрированными рынками на основе коэффициента рыночной концентрации и индекса Херфиндала – Хиршмана, а рынки производства оборудования услуг в области телекоммуникаций и дистрибуции на основе этих же показателей являются высококонцентрированными.

Самый высокий уровень конкуренции был определен с помощью показателя дисперсии логарифмов рыночных долей. Наибольшей конкуренцией в данном случае обладает рынок производства оборудования.

Абсолютно все рынки являются рынками монополистической конкуренции, это показал индекс Холла – Тайдмена, а индекс энтропии выявил, что наибольшей концентрацией обладает рынок дистрибуции.

Анализ рынка информационных технологий в РФ показывает, что России удалось достичь определенных успехов на пути развития цифровой экономики. В настоящее время страна входит в число лидеров группы «активных последователей» за счет инвестиций в расширение инфраструктуры ИКТ и внедрения цифровых технологий в государственных структурах, но значительно отстает от стран-лидеров особенно по уровню цифровизации компаний.

Список источников

- 1 Авдашева С.Б., Цыцулина Д.В., Сидорова Е.Е. Применение ключевых показателей эффективности для ФАС России: анализ на основе статистики судебных решений // Вопросы государственного и муниципального управления, 2015. – № 3. – С. 7-34.
- 2 Андиева, Е.Ю., Фильчакова, В.Д. Цифровая экономика будущего, индустрия 4.0 // Прикладная математика и фундаментальная информатика. 2016, № 3 – С. 214-218.
- 3 Андреев М.Ю. Опережающие сигнальные индикаторы кризиса российского финансового рынка и их связь с деловыми циклами // Финансы и кредит. - 2016. - №25 (697). - С. 2-18
- 4 Бара З. Злоупотребление монопольным положением – источники и способы защиты // Вестник Антимонопольного комитета «Конкуренция», 2015. – № 6. – С. 53-57.
- 5 Боровков А.В., Положенцева Ю.С. Управление знаниями, информацией и интеллектуальным капиталом в системе обеспечения модернизации и развития предприятий и бизнес-групп промышленности // Научный вестник Государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования "Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт". - 2017. - № 4. - С. 85-88.
- 6 Бутыркин А. Проблемы реформирования естественных монополий //Мировая экономика и международные отношения. -2003. -№12-С. 3-11
- 7 Ефимушкин, В.А. Инфокоммуникационное технологическое пространство цифровой экономики [Электронный ресурс] // Высшая школа экономики – Режим доступа: <https://bi.hse.ru/data/2017/03/30/>
- 8 Идрисов Г., Пономарева Е. Регулирование естественных монополий не должно опережать развитие рынков. // Экономическое развитие России, 2015. – № 8. – С. 64-68.
- 9 Клевцова М.Г., Положенцева Ю.С., Леонтьев Е.Д. Ранговая оценка инновационной активности промышленных комплексов региона: отечественный и зарубежный опыт // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2015. – № 4 (17). – С. 15-23.
- 10 Лапина О.М., Клевцова М.Г. Перспективы и проблемы развития информационных технологий в образовании/ В сборнике: Образование. Наука. Карьера Сборник научных статей Международной научно-методической конференции. В 2-х томах. Ответственный редактор А.А. Горехов. – 2018. – С. 83-87.
- 11 Магомедова З.М., Мамонов М.Е., Пестова А.А., Солнцев О.Г. Опыт разработки системы раннего оповещения о финансовых кризисах и прогноз развития банковского сектора России на 2012 г. // Журнал новой экономической ассоциации. – 2011. – № 12. – С. 41-76.
- 12 Матин А. А. Регулирование естественных монополий как фактор экономического роста // Вопросы экономических наук. – 2011. – №3.
- 13 Петрищев М.В. Процесс конкуренции в условиях монополизации // Проблемы современной экономики. - 2012. – № 3 (43). – С. 34-38.
- 14 Пичурин И.И. Общественные издержки монопольной власти // Журнал экономической теории. – 2008. – №1. – С. 112.
- 15 Смирнов С.О построении системы индикаторов российского цикла экономической активности // Проблемы теории и практики управления. – 2016. – № 6. – С. 111-113.
- 16 Стратегия развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014 - 2020 годы и на перспективу до 2025 года [Электронный ресурс] // Минкомсвязь России. – Режим доступа: http://minsvyaz.ru/common/upload/Strategiya_razvitiya_otrasli_IT_2014-2020_2025.pdf.
- 17 Трачук А.В. Методы оценки уровня конкуренции в отраслях, подвергшихся реформированию // Экономические науки. – 2010. – № 1. – С. 183-188.
- 18 Федоров С.В. Российские монополии, как основная проблема развития малого и среднего бизнеса // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2012. – Т. 165. – С. 177-180.
- 19 Цифровая экономика: как специалисты понимают этот термин [Электронный ресурс] // РИА Новости. – Режим доступа: <https://ria.ru/science/20170616/1496663946.html>.
- 20 Lowry P.B., Zhang J., Wu T. Nature or nurture? A meta-analysis of the factors that maximize the prediction of digital piracy by using social cognitive theory as a framework. Computers in Human Behavior. –2017. –№ 68. – С. 104-120.

МИРОВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 334.012.64

Анненкова А.А., Паршутина И.Г., Жучкова Д.Л., Барышев А.В.

ЛУЧШИЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ ПРАКТИКИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Annenkova A.A., Parshutina I.G., Zhuchkova D.L., Baryshev A.V.

BEST FOREIGN PRACTICE OF STATE SUPPORT OF SMALL BUSINESS

Анненкова Алла Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент, Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; e-mail: aaannenkova@mail.ru

Annenkova Alla Anatolievna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Central Russian Institute of Management, Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: aaannenkova@mail.ru

Паршутина Инна Григорьевна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: parshutina@inbox.ru

Parshutina Inna Grigorjevna, Doctor of Economic Sciences, Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: parshutina@inbox.ru

Жучкова Дарина Леонидовна, аспирант кафедры «Менеджмент и государственное управление», Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; e-mail: dzagoruiko@bk.ru

Zhuchkova Darina Leonidovna, Postgraduate Student, Central Russian Institute of Management, Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: dzagoruiko@bk.ru

Барышев Андрей Викторович, аспирант кафедры «Менеджмент и государственное управление», Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; e-mail: dimova06@mail.ru

Baryshev Andrey Viktorovich, Postgraduate Student, Central Russian Institute of Management, Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: dimova06@mail.ru

Аннотация: Статья посвящена анализу зарубежного опыта государственной поддержки малого и среднего бизнеса. Рассматриваются направления государственного стимулирования и поддержки субъектов предпринимательства, элементы механизма обеспечения самостоятельности бизнеса, особенности доступа к финансовым ресурсам. Подробно проанализирован опыт США, Китая, а также стран Евросоюза: Германии и Великобритании

Abstract: The article is devoted to the analysis of foreign experience of state support of small and medium business. The directions of state stimulation and support of business entities, the elements of encouraging mechanism of business independence and features of financial resources access are considered. The experience of the USA, China, and the countries of the European Union – Germany and Great Britain – is analyzed in detail

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, государственная поддержка предпринимательства, зарубежный опыт

Keywords: small and medium business, state support of business, foreign experience

Многолетний накопленный опыт стимулирования развития сектора малой экономики в развитых государствах показал, что он играет весомую роль в экономике. В секторе малого предпринимательства экономически развитых стран действует большинство хозяйствующих субъектов, сосредоточена большая часть экономически активного населения и создается более 50% ВВП. Например, доля предприятий малого бизнеса в США, Японии и Германии составляет более 90% от их общего числа. Доля малого предпринимательства в общей занятости в этих странах также превышает 50% [1].

Сектор российского малого предпринимательства не демонстрирует пока таких результатов. Он представлен главным образом микропредприятиями (95% от числа малых и средних предприятий), в которых занят один работающий. Отраслевая принадлежность малого и среднего предпринимательства –

торговля и оказание услуг населению. Невысок вклад сектора малой экономики в ВВП страны. Он составляет порядка 20% [14].

Малое и среднее предпринимательство (МСП) призвано придавать экономике гибкость, мобильность, маневренность, создавать дополнительные рабочие места, сокращая уровень безработицы, воплощать в жизнь интеллектуальный и творческий потенциал людей, активизировать научно-технический прогресс; обеспечивать экономический рост, способствовать насыщению рынка новыми товарами, работами, услугами, повышению качества и расширению ассортимента товаров, работ, услуг.

Все эти и другие потенциально возможные функции малого и среднего бизнеса выдвигают его развитие в ряд приоритетных общенациональных задач, делают его элементом процесса диверсификации экономики страны, а степень развития бизнеса напрямую определяет уровень развития экономики государства в целом.

Малый бизнес без поддержки государства едва ли может успешно конкурировать с крупными компаниями, добиваться своих социально-экономических и политических целей.

Современное развитие стран базируется на понимании высокой важности и необходимости реализации мер поддержки со стороны государства сектора малой экономики, занимающего значительную долю в национальных экономиках.

Экономически развитые государства малому и среднему предпринимательству оказывают существенную финансово-кредитную и организационную поддержку. Ее результатом выступают серьезные налоговые поступления, гибкая и эффективная экономика и, как следствие, достойный уровень жизни населения. Мировая практика свидетельствует о том, что государственное содействие малому бизнесу является нормой. И задача государства заключается в создании экономических и правовых условий для самостоятельного роста и развития малых предприятий в условиях цивилизованного рынка.

Вместе с тем, для каждой отдельной страны характерны свои особенности регулирования малого и среднего предпринимательства. На это влияет политическая ситуация в стране и мире, макроэкономическая ситуация в конкретной стране, внутренние и внешние торговые связи, приоритеты государственной политики содействия развитию сектора малого и среднего предпринимательства.

В связи с этим интересным представляется изучение лучших зарубежных практик поддержки на государственном уровне субъектов малого предпринимательства.

Для определения среди огромного числа государств мира стран с сильнейшей экономикой обратимся к статистическим данным и результатам сравнительных исследований, сделанных международными экспертами и организациями по различным показателям.

В целях определения степени развития национальной экономики используют такие показатели, как валовой внутренний продукт (ВВП), ВВП на душу населения, уровень безработицы, инфляция и др.

По данным Всемирного банка и Международного Валютного Фонда, в 2017 году лучшие показатели уровня ВВП наблюдаются у США (19 трлн \$) (таблица 1). На долю Америки приходится около четверти мировой экономики (24,3%). Суммарно взятая экономика ЕС составляет немного меньшую величину, но это надгосударственное объединение. Если же принимать к учету только национальные экономики, то второе место занимает единственный претендент на лидерство в ближайшем будущем — Китай (14,8%, или 11 трлн \$). Тройку замыкает Япония (6%, или 4,9 трлн \$) [2].

Таблица 1 – Показатели степени развития национальной экономики отдельных стран

Страна, регион	ВВП, трлн \$	Доля ВВП в мире, %	ВВП на душу населения, тыс. \$	Уровень безработицы, %
США	18,98	24,3	60 200	4,4
Евро Союз	16,80	21,5	41 207	7,7
Китай	12,04	15,4	16 760	4,7
Япония	4,89	6,3	45 470	2,8
Германия	3,60	4,6	51 760	3,7
Великобритания	2,68	3,4	43 160	4,3
Индия	2,43	3,1	7 060	3,5
Южная Корея	1,46	1,9	38 260	3,8
Российская Федерация	1,36	1,7	24 893	5,2

Уровень безработицы косвенно характеризует экономику государства: чем он выше, тем хуже качество жизни людей и экономическая ситуация в стране.

Для оценки уровня развития предпринимательства в странах можно также воспользоваться следующими широко применяемыми показателями:

1) индекс экономической свободы, определяющий степень государственного вмешательства или воспрепятствования производству, распределению и потреблению товаров и услуг, за исключением необходимой гражданам защиты и поддержки свободы [3];

2) уровень легкости осуществления бизнеса - оценка Всемирного банка, характеризующая простоту осуществления предпринимательской деятельности на основе 10 критериев: регистрация предприятий, подключение к электросетям, получение разрешений на строительство, регистрация прав собственности, получение кредитов, защита инвесторов, международная торговля, налогообложение, обеспечение исполнения контрактов, разрешение неплатежеспособности [4];

3) индекс восприятия коррупции, который оценивает 180 стран мира по их предполагаемым уровням коррупции в государственном секторе по данным аналитиков и предпринимателей, использует шкалу от 0 до 100, где 0 - сильно коррумпирован, а 100 – чистая от коррупции страна [5].

Рейтинги данных показателей, характеризующие уровень развития предпринимательства отдельных стран, представлены на рисунке 1.

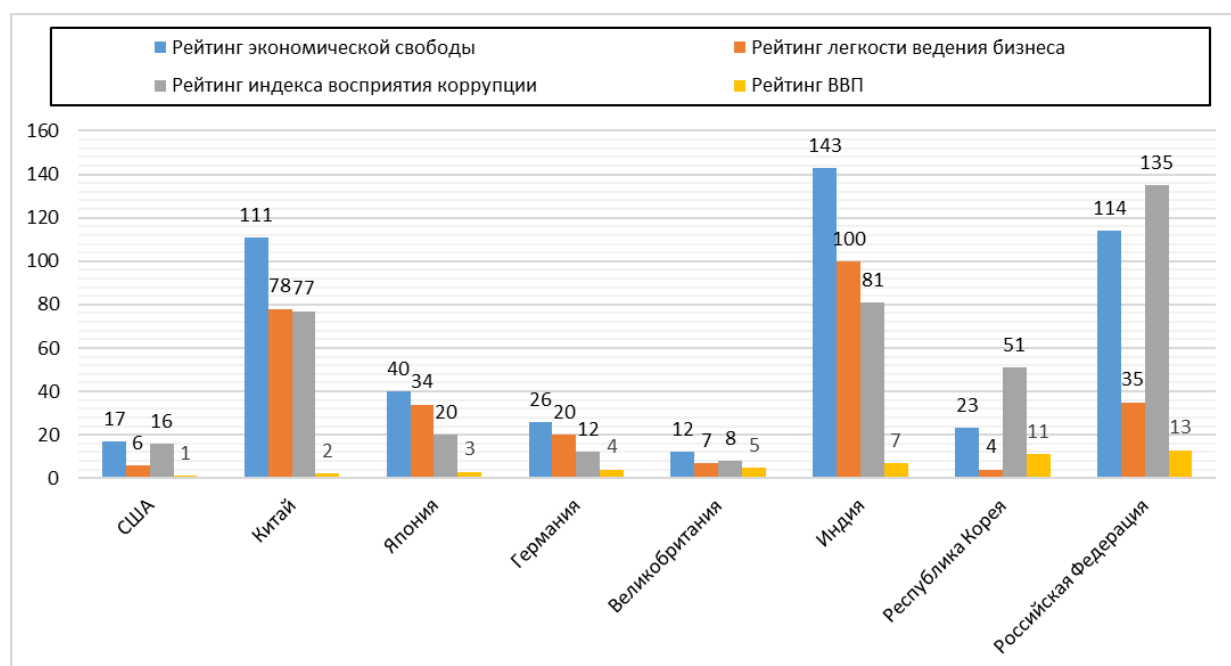


Рисунок 1 – Рейтинги уровня развития предпринимательства отдельных стран

При изучении рисунка внимание привлекают низкие предпринимательские рейтинги Китая при достаточно высоком уровне ВВП страны.

КНР - уникальный пример того, как небогатое аграрное государство всего за 6 десятилетий вышло на второе место в мире по величине ВВП, стремительно приблизившись к лидеру США. Как показывают исследования, такой рывок связан с грамотным стратегическим планированием руководства страны, которое использовало имеющиеся преимущества, такие как выгодное расположение территории, дешевизна сырьевых ресурсов, рабочей силы и др.

Учитывая значимость малого предпринимательства для экономики страны, китайское правительство делает ставку на его развитие. Основными нормативными документами, определяющими приоритеты господдержки МСП, являются «Закон о содействии МСП» (2003 г.) и Указ о поощрении и поддержке организующихся личных хозяйств и малых предприятий всех секторов экономики (2005 г.).

Экономический рост в КНР основан на государственном пятилетнем планировании. Китай еще с 80-х годов 20-го века приоритетом объявил рыночное реформирование, развитие частного предпринимательства, рост доступа иностранных инвесторов и технологий на внутренний рынок [6].

С 2003 года за счет увеличения числа субъектов малого предпринимательства в Китае наблюдается стремительное развитие сектора малой экономики, рост рентабельности предприятий и, как следствие, увеличение налоговых поступлений в бюджет.

Основным оператором содействия развитию малого бизнеса в стране является Национальная комиссия по развитию и реформированию, которая инициирует принятие необходимых правительственных решений, а также осуществляет мониторинг деятельности малых предприятий.

Государственные программы финансирует, осуществляет поддержку высокотехнологичных отраслей, в том числе кредитует МСП и развивает инфраструктуру, Китайский банк развития (China Development Bank). Кроме кредитования, банк проводит также аккредитивные расчеты, оказывает услуги по лизингу оборудования, осуществляет облигационные займы под свои активы. Правительством страны

сформирована финансовая платформа, которая размещает одобренные Банком развития проекты для потенциального финансирования.

Еще одним институтом поддержки китайского МСП является система центров поддержки МСП. Сейчас их насчитывается порядка 2 тысяч. Они оказывают услуги по обучению персонала, предлагают юридическую помощь и технологическую поддержку.

В целях поддержки малых предприятий-экспортеров в Министерстве коммерции Китая было создано Управление развития внешней торговли МСП. Основной заслугой Управления является создание интернет-сервиса по регистрации в режиме онлайн субъектов МСП-экспортеров.

Главным направлением деятельности Управления развития является формирование условий для осуществления субъектами МСП экспорта на долгосрочной основе и содействие выводу их на международный рынок.

В целях реализации своих задач Управление оказывает разностороннюю поддержку МСП, а именно: компенсирует часть расходов на проведение выставок, субсидирует оформление прав на интеллектуальную собственность, предоставляет торговые площадки, проводит тренинги для сотрудников МСП, проводит консультирование (онлайн или по телефону) по различным экономическим вопросам, содействует в поиске партнеров за рубежом, оказывает помощь в подборе персонала и пр. Кроме того, Управление развития внешней торговли отстаивает интересы субъектов МСП, в том числе в спорных юридических ситуациях с государственными органами Китая.

Общественно-ассоциативной формой поддержки МСП является Китайская Ассоциация МСП (China Association of Small and Medium Enterprises—CASME). Она объединяет некоммерческие и общественные организации МСП Китая, подчиняется Государственному комитету развития и реформы КНР, выступает координатором между субъектами МСП и Правительством Китая: проводит анализ предложений МСП, обобщает их и доводит до Правительства.

Любопытен китайский опыт поддержки молодежного предпринимательства с помощью специальной организации «Китайский молодежный бизнес» (Youth Business China—YBC). Основным целевым ориентиром ее деятельности является оказание поддержки стартующим предпринимателям, испытывающим трудности с организацией собственного дела в виде предоставления беспроцентных срочных займов, назначения руководителя-наставника, консультирования и проведения тренингов.

Обобщая опыт поддержки сектора МСП в Китае, следует заключить, что государством реализуется множество мер поддержки и они дают качественные обозримые результаты.

При этом в предпринимательской среде Китая существует и ряд проблем, основными из которых являются:

- 1) излишняя бюрократизация законов, правил и регламентов,
- 2) несовершенство системы исполнительной власти в решении административных и экономических проблем МСП,
- 3) сложности в получении кредитов, гарантий и иной инвестиционной поддержки,
- 4) недостаточно развитая система государственной поддержки МСП не способствует быстрому и простому выходу новых предприятий на рынок [7].

Таких проблем не наблюдается у лидера по объему ВВП в мире – США. Малые компании составляют основу американской экономики. За счет их деятельности генерируется примерно половина той части ВВП, которая приходится на частный сектор.

Еще в 1953 году в США был принят закон о поддержке малого бизнеса и учреждено Управление по делам малого предпринимательства (Small Business Administration - SBA). Основной сферой деятельности Управления является консультирование, кредитование, содействие контрактации.

Управление по делам малого предпринимательства США реализует очень широкий спектр программ. Оно оказывает поддержку женщинам-предпринимателям, национальным меньшинствам, военным, сельским жителям, людям, проживающим в неблагоприятных условиях.

В частности, Управление по делам малого предпринимательства осуществляет прямое кредитование за государственный счет, в том числе кредитование под государственные гарантии. Сумма этого кредита может составлять до 5 млн долларов. В настоящее время Управление ежегодно формирует портфель займов для МСП на сумму, превышающую 45 млрд долларов, и является одним из самых крупных брокеров на финансовом рынке, предоставляя поддержку свыше 70 тыс. малых и средних предприятий [8].

В целях стимулирования МСП в США существует программа «Кредитная инициатива для малого бизнеса штата». Она реализуется министерством финансов США. Претендентов для участия в программе отбирают администрации штатов, они же определяют размер процентных ставок по займам и берут на себе гарантийные обязательства по кредитам.

В соответствии с законодательством США не менее 23% от общего объема государственных заказов должны размещаться у малого бизнеса. Управление по делам малого предпринимательства неукоснительно следит за соблюдением этой пропорции и отслеживает программы государственных закупок.

Для поддержания женского предпринимательства привилегии в получении государственных контрактов получают компании, которые как минимум на 51% находятся в собственности одной или нескольких женщин.

Преимущественно деятельность Управления по делам малого предпринимательства позволяет США сохранять 1-ое место в мировой экономике и обеспечивать лидирующее положение на многих мировых рынках товаров и услуг. Опыт организации и функционирования этого института поддержки должен быть внимательно изучен и по возможности использован в российской практике.

Малые и средние предприятия являются также основой экономики Европы. Они составляют 99% всех предприятий в Евросоюзе. За последние пять лет они создали около 85% новых рабочих мест и обеспечили две трети общего числа занятых в частном секторе в ЕС. Европейская комиссия рассматривает МСП как приоритет обеспечения экономического роста, создания инноваций, новых рабочих мест и социальной интеграции в ЕС. [9]

Своей миссией Европейская комиссия декларирует:

1. Создание благоприятной для МСП деловой среды посредством реализации Закона о малых предприятиях для Европы, который обеспечивает всестороннюю поддержку МСП для стран ЕС. Закон действует по принципу «Сперва думай о малых» и способствует развитию предпринимательского духа среди европейских граждан.

2. Развитие предпринимательства в рамках своего Плана действий, а именно: Комиссия проводит обучение предпринимательству и предоставляет инструменты поддержки для начинающих предпринимателей.

3. Открытие доступа к новым рынкам и интернационализации. Приоритетом Комиссии является обеспечение того, чтобы предприятия могли опираться на благоприятную для бизнеса среду и максимально использовать трансграничную деятельность как на Едином рынке ЕС, так и за пределами ЕС.

4. Обеспечение доступа к финансированию. Комиссия работает над улучшением условий финансирования для МСП и предоставляет информацию о финансировании.

5. Поддержка конкурентоспособности и инноваций МСП.

6. Предоставление ключевых телекоммуникационных сетей и информационной поддержки для МСП.

Данная цель реализуется посредством бизнес-портала Ваша Европа (Your Europe Business Portal), который является практическим руководством для ведения бизнеса в Европе. Портал предоставляет предпринимателям информационные и интерактивные услуги, способствующие расширению бизнеса за рубежом.

Портал Европейские Предприятия (Enterprise Europe Network) помогает компаниям внедрять инновации и расти на международном уровне, найти потенциальных деловых партнеров по всей Европе.

Сайт поддержки малого и среднего бизнеса содержит информацию о зарубежных рынках и помогает европейскому бизнесу интернационализировать свою деятельность.

Единственный в своем роде Портал по доступу к финансам помогает МСП найти финансирование, поддерживаемое ЕС.

7. Поддержка при запуске и дальнейшем развитии предприятия. Данная инициатива призвана дать возможность многим инновационным предпринимателям Европы получить возможность стать ведущими мировыми компаниями.

В частности, в Германии одним из ключевых направлений государственной экономической политики является поддержка малых и средних предприятий. В настоящий момент существуют свыше 700 программ государственных субсидий для субъектов МСП, в том числе для начинающих предпринимателей и уже действующих компаний [10].

Отличительной особенностью малого бизнеса в Германии является развитие инновационного бизнеса. На сегодняшний день государственная поддержка малого инновационного бизнеса заключается в открытии технологических центров и исследовательских институтов, разработке специальной транспортной сети.

Любой житель Германии, решивший заняться собственным бизнесом, вправе рассчитывать на получение льготного государственного кредита до 50 тыс. евро на 20 лет на условиях отсрочки уплаты процентов и основного долга. Кроме того, правительство Германии возмещает затраты на проведение исследований и научных работ на сумму до 40 тыс. евро.

Вместе с тем, правительство ФРГ содействует развитию малого и среднего предпринимательства, установив льготное налогообложение для субъектов МСП, дотации и пониженную стоимость на аренду недвижимости. Мелкие фирмы в связи со своими незначительными расходами стали очень привлекательными для иностранного капитала. Это влечет рост внешних инвестиционных вложений в научно-исследовательские малые компании Германии, что приносит стране до 270 млрд евро в год.

По информации Федерации малого бизнеса (The Federation of Small Businesses), Великобритании в 2017 г. на долю малого бизнеса приходилось 99,3% всех частных предприятий страны, которые обеспечивают 60% занятости в частном секторе и 51% оборота этого сектора [11].

Уполномоченным государственным органом, обладающим достаточными ресурсными возможностями и полномочиями по поддержке МСП в Великобритании, является Национальное Агентство по об-

служиванию малого бизнеса (SBS), созданное в 2000 г. в составе Министерства торговли и промышленности. Оно определяет стратегию развития предпринимательских структур, координирует деятельность национальной бизнес-инфраструктуры, взаимодействует с различными уровнями власти и сотрудничает с партнерами и общественными объединениями.

Основные усилия по стимулированию малого и среднего предпринимательства в Великобритании сосредоточены на облегчении доступа к финансовым ресурсам, снижению административных барьеров и налогового бремени. Так, совместно с Британским бизнес-банком (The British Business Bank, BBB), являющимся государственным банком развития бизнеса, правительство Великобритании активно создает условия для инвестирования. BBB предоставляет финансовые инструменты для малого бизнеса в Великобритании на всех этапах их развития [12].

Созданный благоприятный налоговый режим - это снижение основной ставки корпорационного налога на прибыль, установление льготы в размере 20% от налогов, зачисляемых в местные бюджеты, освобождение от корпорационного и подоходного налогов средств, направляемых на капитальные затраты в промышленном и коммерческом строительстве, освобождение от налога на хозяйственную деятельность для промышленных и коммерческих объектов.

Инновационное направление господдержки СМП Великобритании способствует облегчению доступа предпринимателей к экспертным знаниям, новому оборудованию и финансовому обеспечению для генерирования и воплощения в жизнь новых идей и продуктов посредством получения специального научно-исследовательского вычета. Кроме того, государство инвестирует в научные разработки предпринимателей через Службу технологий и стратегий, которая осуществляет выдачу «Умных грантов» (Smart grants).

Таким образом, практика передовых стран показывает, что поддержка сектора малого и среднего предпринимательства со стороны государства требует комплексного и системного подхода, включающего меры административного, финансового, социального, консультационного и информационного характера. Поэтому важнейшими являются вопросы изучения лучших практик стимулирования развития малого предпринимательства в развитых странах с целью их практической реализации с учетом национальных российских особенностей.

Список источников

1. Анненкова А.А., Графова Г.Ф., Графов А.В. Оценка легкости осуществления бизнеса в России и США // *Экономика и предпринимательство*. – 2017. – №10 (ч.1). – С.414-418.
2. World Bank. Data. URL: <https://datacatalog.worldbank.org>.
3. Economic Freedom, URL: <https://www.heritage.org/index>.
4. World Bank. 2015. Doing Business 2016: Разумный подход к регулированию деятельности малых и средних предприятий. Washington, DC: World Bank. DOI: 10.1596/978-1-4648-0351-2. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0.
5. Transparency International. URL: <https://www.transparency.org>.
6. Навольнева Е.Е. Поддержка МСП в Китае // *Содействие развитию малого и среднего предпринимательства: зарубежный опыт и российская практика*. – Москва: Изд-во Российский Банк поддержки малого предпринимательства. – 2015. – №2. – С.51-58.
7. Кулик И. В., Чжан Хунцзян. Политика развития малого и среднего предпринимательства в Китае / Сб.: *Электронное научное издание. - Ученые заметки ТОГУ*. 2014, Том 5, № 4, С. 199 – 203, URL: http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles-2014/TGU_5_179.pdf (дата обращения 18.07.2018г.).
8. Small Business Administration (SBA). Data. URL: <https://www.sba.gov/about-sba/sba-performance/performance-budget-finances/small-business-administration-sba-loan-program-performance> (дата обращения 18.07.2018г.).
9. Entrepreneurship and Small and medium-sized enterprises (SMEs). European Commission. URL: <http://ec.europa.eu/growth/smes/> (дата обращения 18.07.2018г.).
10. CP Corporatepartner. / URL: <http://www.clever-invest.ru/subsidy/> (дата обращения 18.07.2018г.).
11. Small Business Statistics. The Federation of Small Businesses / URL: <https://www.fsb.org.uk/media-centre/small-business-statistics> (дата обращения 25.07.2018г.).
12. British Business Bank / URL: <https://www.british-business-bank.co.uk/what-the-british-business-bank-does/>
13. Провэд.рф. Танеев С. Как в США помогают малому бизнесу. URL: <http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/article/43257-kak-v-ssha-pomogayut-malomu-biznesu.html> (дата обращения 18.07.2018г.).
14. Рудакова О.В., Полянин А.В., Головина Т.А., Строков М.А. Проблемы государственной политики в области поддержки российского предпринимательства // *Регион: системы, экономика, управление*. – 2017. – №2(37). – С.59-71.

References

1. Annenkova AA, Grafova GF, Grafov AV Assessment of the ease of doing business in Russia and the United States / *Economics and Entrepreneurship*. - 2017. - №10 (Part 1) December. - P.414-418.
2. World Bank. Data. URL: <https://datacatalog.worldbank.org>.
3. Economic Freedom, URL: <https://www.heritage.org/index>.
4. World Bank. 2015. Doing Business 2016: A sensible approach to regulating the activities of small and medium-sized enterprises. Washington, DC: World Bank. DOI: 10.1596 / 978-1-4648-0351-2. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0.
5. Transparency International. URL: <https://www.transparency.org>.
6. Nabolneva E.E. Support to SMEs in China // *Promotion of small and medium-sized enterprises: foreign experience and*

Russian practice. - Moscow: Publishing house of the Russian Bank for Support of Small Business. - 2015. - No. 2 -. P.51-58.

7. Kulik IV, Zhang Hongjiang. The policy of development of small and medium business in China / Sb.: Electronic scientific publication. - Scientific notes of the Tokug. 2014, Vol. 5, No. 4, P. 199 - 203, URL: http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles-2014/TGU_5_179.pdf (circulation date July 18, 2018).

8. Small Business Administration (SBA). Data. URL: <https://www.sba.gov/about-sba/sba-performance/performance-budget-finances/small-business-administration-sba-loan-program-performance> (circulation date 18.07.2018).

9. Entrepreneurship and Small and medium-sized enterprises (SMEs). European Commission. URL: <http://ec.europa.eu/growth/smes/> (reference date 18.07.2018).

10. CP Corporatepartner. / URL: <http://www.clever-invest.ru/subsidy/> (date of circulation on July 18, 2018).

11. Small Business Statistics. The Federation of Small Businesses / URL: <https://www.fsb.org.uk/media-centre/small-business-statistics> (reference date is July 25, 2013).

12. British Business Bank / URL: <https://www.british-business-bank.co.uk/what-the-british-business-bank-does/>

13. Provdorf. Taneyev S. How in the US help small businesses. URL: <http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/article/43257-kak-v-ssha-pomogayut-malomu-biznesu.html> (circulation date is July 18, 2018).

14. Rudakova OV, Polyanin AV, Golovina TA, Stokov MA Problems of state policy in the field of supporting Russian entrepreneurship // Region: systems, economics, management. - 2017. - No. 2 (37). - P.59-71.

УДК 334.726

Петрищев П.В.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ АЛЬЯНСОВ

Petrishchev P.V.

MANAGERIAL ASPECTS OF INTERNATIONAL EDUCATIONAL ALLIANCES

Петрищев Петр Владимирович, ассистент кафедры управления ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»; РФ, Владивосток, Гоголя, 41; e-mail: petrichhev@hotmail.com

Petrishchev Petr Vladimirovich, assistant of the chair of management; Vladivostok State University of Economics and Service, 41 Gogolia St, Vladivostok, Russian Federation; e-mail: petrichhev@hotmail.com

Аннотация: Международные образовательные альянсы создаются как ответ на глобальные вызовы внешней среды, сопровождающиеся глобализацией, интернационализацией и информатизацией. Образовательные организации в поиске новых форм и методов обучения вступают в партнерские отношения с отечественными и зарубежными вузами. Особое внимание этой проблеме в настоящее время уделяют российские вузы, большинство из которых не имеет устойчивых конкурентных позиций в международном образовательном пространстве. Поиск партнера является стратегической управленческой задачей, которую решают топ-менеджеры университета и от решения которой в конечном итоге зависит конкурентная позиция вуза. В статье рассматривается логика поиска потенциального партнера, исходя из потребностей вуза и ситуации на международном образовательном рынке. Показано, что интеграция субъектов рынка образовательных услуг, которые производят новые знания и компетенции, приобретает все большее значение в условиях становления экономики, основанной на знаниях. Прежде чем заключить партнерское соглашение с тем или иным вузом, необходимо провести бенчмаркинг-анализ с целью выявления опыта лучших практик. Одновременно с этим руководству университета необходимо провести самооценку и выявить, какие аспекты или стороны деятельности вуза недостаточно развиты. Дальнейшее заключение партнерского соглашения подразумевает восполнение недостающих ресурсов, динамических способностей и компетенций за счет альянсового взаимодействия с партнером

Abstract: International educational alliances are created in the response to the global challenges of external environment, accompanied by globalization, internationalization and informatization. Searching new forms and instruction methods educational organizations interact with domestic and foreign universities. Russian universities pay special attention to this problem now. Most of them are not stably competitive in the international educational environment. Search for a partner is a strategic managerial task, which the top managers of the university are solving. Ultimately competitiveness of the university depends on the solution. The logic of a potential partner search is considered proceeding from the university needs and the situation on the world educational market. It is shown that integration of the subjects of educational market, which produce new knowledge and competencies, is becoming increasingly important under conditions of formation of knowledge-based economy. Before concluding the partnership agreement with a particular institution, it is necessary to conduct benchmarking- analysis in order to reveal the best practice. At the same time, the university management needs to self-assess the institution and identify which aspects or directions of the university's activities are not sufficiently developed. The further conclusion of partnership agreement implies replenishment of the missing resources, dynamic abilities and competencies through alliance interaction with the partner

Ключевые слова: глобализация, интернационализация, информатизация, партнерское взаимодействие, управление, динамические способности, компетенции, управленческие аспекты, новые знания

Keywords: globalization, internationalization, informatization, partnership, management, dynamic abilities, competences, managerial aspects, new knowledge

Глобализация охватывает все сферы хозяйственной деятельности, включая образование [20, 25]. Это процесс сопровождается развитием информационного общества [11] и сетевых взаимодействий всех субъектов мирового образовательного пространства [6,7,26]. Колледжи и университеты во всем мире стремятся к тому, чтобы оправдать ожидания студентов и создать для них возможность получить навыки, которые необходимы им для успеха в глобализованном мире XXI века и обеспечения их собственной значимости и конкурентоспособности на международном рынке труда [2,19,21,22]. Общий объем рынка иностранных студентов в 2001 году составлял 2,1 миллиона студентов, а в 2017 году эта цифра достигла 4,6 миллиона человек [24]. Тот же источник дает следующие показатели количества иностранных студентов, обучающихся в различных странах: США - 24%, Великобритания – 11%, Китай -10%, Австралия, Франция и Канада – по 7%, на долю России приходится 6% от всех иностранных студентов. Существенно активизировалась в этом направлении и Новая Зеландия, у которой доходы от образовательных услуг стоят в первых строчках бюджета страны [8].

В силу разных причин не все учебные заведения имеют возможности собственными силами обеспечить качественное образование и пытаются усилить свои конкурентные позиции за счет альянса с зарубежным партнером. В первую очередь, это относится к российским вузам [1,5]. Самостоятельный процесс выхода и продвижение российского вуза на зарубежных рынках довольно сложный, так как в основном в российских вузах все программы ведутся на русском языке, и самостоятельный выход на мировую арену может занять десятки лет. Поэтому нужны инновационные подходы к управлению этими процессами [15].

Если задаться вопросом, кто же может стать стратегическим партнером для российских вузов, то ответов напрашиваются два:

а) зарубежные учебные заведения, готовые помочь российскому вузу с совместными программами выйти на тот или иной рынок [14];

б) зарубежные образовательные агентства, основным родом деятельности которых является рекрутинг студентов для обучения в различных странах.

Множество университетов стремится реализовывать совместные программы, программы «двойных» дипломов и другие виды партнерских отношений. Эта задача носит стратегический характер и не может быть решена локально как соглашение с одним партнером без учета и оценки его сильных и слабых сторон, процесс принятия решения о вхождении в международный образовательный альянс подробно описан в работе [17].

Согласно «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.» стратегической целью нашей страны является «достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу России как ведущей мировой державы XXI века, занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции. Формирование инновационной экономики означает превращение интеллекта, творческого потенциала человека в ведущий фактор экономического роста и национальной конкурентоспособности». Необходимо формирование «новой экономики — экономики знаний и высоких технологий», которая должна стать «одним из ведущих секторов национальной экономики, сопоставимым к 2020 г. по своему вкладу в ВВП с нефтегазовым и сырьевым секторами. Повышение конкурентоспособности российского образования должно стать критерием его высокого качества, а также обеспечить позиционирование России как одного из лидеров в области экспорта образовательных услуг» [4].

Международный образовательный альянс создается на основе баланса интересов всех заинтересованных сторон. При этом цели партнеров при вступлении в альянс могут быть различными: одни пытаются восполнить недостающие ресурсы, другие стремятся выйти на новые рынки, третьим не хватает каких-либо компетенций и т.д. Несмотря на это, всегда выделяется глобальная стратегическая цель альянса: предоставление высококачественных услуг высшего образования всем потребителям.

Взаимная оценка партнеров должна начинаться с самого начала развития альянса. При этом следует отметить, что основным направлением международного сотрудничества образовательных организаций является, как правило, совместное обучение, хотя во многих случаях оно дополняется совместными научными исследованиями.

Перед тем, как начать сотрудничество, важно, чтобы все стороны оценивали свои программные потребности и цели и определяли, какие совместные программы и мероприятия подходят именно для них. Следует учитывать «пригодность» предлагаемых мероприятий и соотносить их с общей институциональной миссией, стратегией и приоритетами университета и альянса, а также согласование с академическими потребностями и доступностью ресурсов. Также необходима комплексная оценка риска потенциальной

программы и деятельности как с точки зрения физических, так и с точки зрения других рисков для участников, а также финансовых и репутационных рисков, связанных с вступлением в альянс. После принятия решения о сотрудничестве необходимо разработать внутренние и внешние процедуры оценки для мониторинга эффективности программ с течением времени и внести улучшения на основе собранной информации.

Для многих программ краеугольным камнем процесса обеспечения качества является аккредитация. В 2012 году американские исследователи установили, что среди программ, организованных университетами США с зарубежными партнерами, подавляющее большинство было аккредитовано в Соединенных Штатах и / или в стране-партнере, т.е. только в одной из двух стран-партнеров; чуть более половины (51 процент) таких программ было аккредитовано в обеих странах, что является более весомым подтверждением актуальности совместного партнерства [18].

Поэтому с самого начала любого сотрудничества все партнеры должны стараться, чтобы предлагаемые программы и мероприятия соответствовали требованиям, установленным их соответствующими аккредитационными органами, и должны следовать определенным процедурам периодических обзоров в целях поддержания институциональной и / или программной аккредитации. Кроме того, следует понимать, что зачастую выполнения только лишь аккредитационных требований бывает недостаточно для обеспечения общего качества программы. В некоторых контекстах процедуры аккредитации могут отсутствовать; в других случаях существующие процедуры могут неадекватно рассматривать международные партнерства и деятельность. В соответствии с этими принципами в Руководстве по обеспечению качества ОЭСР (2004 г.) говорится: «...хотя в некоторых странах национальные рамки обеспечения качества, аккредитации и признание квалификаций учитывает трансграничное высшее образование, во многих странах они все еще не направлены на решение проблем трансграничного обеспечения учащихса высококачественными услугами высшего образования» [23].

Кроме того, отсутствие всеобъемлющих рамок для координации различных инициатив на международном уровне, а также разнообразие и неравномерность системы обеспечения качества и аккредитации на национальном уровне создают пробелы в обеспечении качества трансграничного высшего образования, в результате чего некоторые трансграничные программы высшего образования остаются за рамками обеспечения качества и аккредитации. В заявлении ОЭСР говорится о том, чтобы предоставлять рекомендации для органов обеспечения качества и аккредитации, чтобы помочь им устранить эти пробелы [26].

Управление развитием международных образовательных альянсов строится на стратегии «взаимного выигрыша» («The win-win strategy»). Это означает, что каждый партнер, преследуя достижение собственных целей, способствует также достижению целей партнера и общих целей международного образовательного альянса.

Управление организационным развитием международных образовательных альянсов должно быть основано на учете факторов, показанных на рис. 1.

Учет потенциальных возможностей партнера является ключевым фактором, на основе которого выбирается университет-партнер по альянсу с учетом его ресурсов, организационных способностей и компетенций.

Интеграция целей университетов-партнеров выливается в формулировку стратегической цели/целей всего альянса.

Соблюдение баланса экономических интересов всех участников альянса является необходимым условием его успешности в будущем.

Соблюдение конфиденциальности информации имеет своей целью неразглашение информации о партнере, касающееся его конкурентных преимуществ.

Системный мониторинг и оценка результативности должны производиться каждым партнером самостоятельно, а также могут быть проведены централизованно, если на это есть волеизъявление всех участников альянса.

При этом важно отметить, что если в альянсе оказались потенциальные конкуренты, то вхождение в альянс может способствовать достижению конкурентного компромисса.

Однако нельзя не отметить, что для успешного сотрудничества в рамках международного альянса университету необходимо проявить такое качество, как альянсоспособность [10,12]; другим немаловажным качеством успешности университета в альянсе является его адаптивность, которая необходима для восприятия инноваций и образа действий партнера. Кроме того, различные формы международного партнерства требуют от университета адаптации к различным бизнес-моделям [13].

Одним из требований в управлении международным образовательным альянсом является требование прозрачности информации. Высшие учебные заведения и другие поставщики трансграничных услуг высшего образования должны предоставлять ясную и полную информацию для учащихса и внешних заинтересованных сторон об образовательных услугах, которые они предоставляют. Прозрачность является предварительным условием подотчетности; доступ к прозрачной информации необходим для аккредитующих агентств, спонсоров, потенциальных студентов и других заинтересованных сторон, которые оценивают качество программ и определяют, обеспечивают ли они заявленные цели.



Рисунок 1 – Факторы, обеспечивающие эффективное управление международными образовательными альянсами

Механизмы, с помощью которых партнерства и программы должны быть подотчетны различным заинтересованным сторонам, включают соблюдение правовых требований и процедур. Для студенческих программ критерии или стандарты регистрации должны быть четкими и понятными.

Выводы

1. Глобальные изменения в мире приводят к интернационализации высшего образования. Университеты, используя достижения информационных технологий, стремятся интегрироваться в эффективные транснациональные образовательные альянсы, предоставляющие высококачественные услуги потребителям и устойчиво конкурирующие с неинтегрированными участниками международного образовательного рынка.
2. При выборе партнера по альянсу необходимо учитывать его потенциальные возможности, ресурсы и технологии, доступ к которым получают все участники международного альянса.
3. Управление международным образовательным альянсом должно быть основано на принципах паритета и взаимного доверия партнеров и прозрачности используемой информации.

Список источников

1. Беляков С.А., Краснова Г.А. Экспорт высшего образования: состояние и перспективы в России и в мире. Университетское управление: практика и анализ. 2016. № 6 (106). С. 26-34.
2. Дударева Н.А. Интернационализация российской образовательной системы: экспорт образовательных услуг (по материалам Всероссийского совещания проректоров по международной деятельности, Москва, 2009) // Вестник ИГЭУ. – 2010. – Вып. 1. – С. 1 – 5.

3. Интернационализация высшего образования: тенденции, стратегии, сценарии будущего / М.Л. Агранович [и др.]; Национальный фонд подготовки кадров. - М.: Логос, 2010. - 280 с.
4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008г. № 1662-р, с. 7, 11, 46-48 // МОО «Информация для всех»: [сайт]. URL: <http://www.ifar.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf> (дата обращения: 11.07.2018).
5. Краснова Г.А. Сценарии участия Российской Федерации в межгосударственном образовательном альянсе содружества независимых государств до 2030 г. / Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. 2016. Т. 38. № 8 (229). С. 169-175.
6. Краснова Г.А., Тесленко В.А. Сетевое взаимодействие вузов в мире и России: создание и развитие стратегических партнерств / Государственная служба. 2017. Т. 19. № 4 (108). С. 59-65.
7. Краснова Г.А., Тесленко В.А. Анализ основных моделей сетевого взаимодействия образовательных организаций / Университетское управление: практика и анализ. 2017. Т. 21. № 4 (110). С. 30-40.
8. Краснова Г.А., Парфенов С.В. Развитие экспорта новозеландского образования / Аккредитация в образовании. 2015. № 6 (82). С. 66-67.
9. Куликова О.М., Масюк Н.Н., Межонова Л.В. Проектирование организационной структуры ситуационного центра как одного из инструментов управления интеграционными процессами в университетском комплексе / Современные проблемы науки и образования. 2011. № 5. С. 63.
10. Лунькин, А. Н. Альянсоспособность как критерий оценки конкурентоспособности форм интеграционного взаимодействия стратегических партнеров в сфере среднего профессионального образования // Экономические науки. – 2010. – N 12. – С. 429-434.
11. Масюк Н.Н., Межонова Л.В., Бушуева М.А. и др. Стратегическое партнерство в инновационной экономике знаний: мультивариантный подход. Владивосток. 2014. 160 с.
12. Масюк Н.Н., Петрищев П.В., Бушуева М.А. Стратегическое партнерство как свидетельство альянсоспособности университета / Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-3 (53-3). С. 658-662.
13. Масюк Н.Н., Петрищев П.В., Бушуева М.А. Типология бизнес-моделей университета в контексте его международной альянсоспособности / Научное обозрение. 2015. № 24. С. 330-337.
14. Масюк Н.Н., Шиловская Л.Л., Петрищев П.В. Международная интеграция образовательных программ ВГУЭС // Университетское управление: практика и анализ. 2012. №4. С. 80-86.
15. Межонова Л.В., Масюк Н.Н. Университетский комплекс: инновационные подходы к управлению / Университетское управление: практика и анализ. 2012. № 6 (82). С. 32-37.
16. Межонова Л.В., Масюк Н.Н., Куликова О.М. Инновационный подход к управлению интеграционными процессами в университете с использованием технологии ситуационного центра / Современные проблемы науки и образования. 2012. № 6. С. 439.
17. Петрищев П.В., Масюк Н.Н., Бушуева М.А. Алгоритм и дорожная карта вхождения университета в международный образовательный альянс / . 2016. Т. 5. № 4 (17). С. 303-306.
18. Altbach P. (2005) Academic challenges: the American professoriate in comparative perspective, A. Welch (ed.) The Professoriate: Portrait of a profession., Springer, Dordrecht, pp. 147- 165.
19. Garrahan P. Strategies for Internationalisation in Higher Education: the UK and China experience / P. Garrahan // Sheffield Hallam Лунепамыра Лунепамыра 273 University. URL: <https://staff.shu.ac.uk/exec/philipgarrahan.asp> (дата обращения: 31.01.2010).
20. Higher Education to 2030. Vol. 2. Globalization. Paris: OECD Center for Educational Research and Innovation, 2009
21. Huang F. Internationalization of Higher Education in the Era of Globalization: a Comparative Perspective from China and Japan/ F. Huang // Global Campus Net Osaka. URL: <http://www.gcn-osaka.jp/project/finalreport/6E/6-3-2e.pdf> (Дата обращения: 31.01.2010).
22. Internationalization and Trade in Higher Education: Opportunities and Challenges. Paris: OECD, 2004.
23. OECD Thematic review of Tertiary Education // Организация экономического сотрудничества и развития. URL: http://www.oecd.org/document/16/0,3343,en_2649_39263238_35580240_1_1_1_1,00. Html (дата обращения: 29.06.2018).
24. Project Atlas, 2017, Unesco 2017. Режим доступа: <https://www.usnews.com/news/best-countries/articles/2018-01-23/competition-for-international-students-increases-among-countries> (дата обращения: 15.07.2018).
25. Scott P. (1998) Massification, internationalization and globalization, in Peter Scott (ed.) The Globalization of Higher Education. The Society for Research into Higher Education/ Open University Press, Buckingham, pp. 108-129.
26. Tertiary Education for the Knowledge Society. OECD Thematic Review of Tertiary Education: Synthesis Report. Paris: OECD, 2008. URL: www.oecd.org/edu/tertiary/review (дата обращения: 10.07.2010).

УДК 332.145:311.14

Трещевский Ю.И., Руднев Е.А., Орехова С.Е., Шевцова Д.С.

ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В РЕГИОНАХ РОССИИ

Treshchevsky Y.I., Rudnev E.A., Orekhova S.E., Shevtsova D.S.

ECONOMIC AND STATISTICAL ANALYSIS OF ECONOMIC POTENTIAL USE IN THE REGIONS OF RUSSIA

Трещевский Юрий Игоревич, доктор экономических наук, профессор, кафедра экономики и управления организациями, ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»; РФ, 394018, Россия, г. Воронеж, Университетская площадь, д. 1; e-mail: utreshevski@yandex.ru

Treshchevsky Yuriy Igorevich, Doctor of Economics, Professor, department of economy and management of the organizations, Voronezh State University; 1 Universitetskaya Square, Voronezh 394018, Russian Federation; e-mail: utreshevski@yandex.ru

Руднев Евгений Анатольевич, аспирант, кафедра экономики и управления организациями, ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»; РФ, 394018, Россия, г. Воронеж, Университетская площадь, д. 1; e-mail: fopus@yandex.ru

Rudnev Evgeny Anatoljevich, PhD student, department of economy and management of the organizations, Voronezh State University; 1 Universitetskaya Square, Voronezh 394018, Russian Federation; e-mail: fopus@yandex.ru

Орехова Софья Евгеньевна, ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»; РФ, 394018, Россия, г. Воронеж, Университетская площадь, д. 1; e-mail: sofya.orehova@yandex.ru

Orekhova Sofya Evgenjevna, Voronezh State University; 1 Universitetskaya Square, Voronezh 394018, Russian Federation; e-mail: sofya.orehova@yandex.ru

Шевцова Дарья Сергеевна, ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»; РФ, 394018, Россия, г. Воронеж, Университетская площадь, д. 1; e-mail: darya.shevtsova.1999@mail.ru

Shevtsova Darya Sergeevna, Voronezh State University; 1 Universitetskaya Square, Voronezh 394018, Russian Federation; e-mail: darya.shevtsova.1999@mail.ru

Аннотация: Целью статьи является выявление тенденций использования экономического потенциала регионов России. Дискуссия. В статье принято допущение, что использование элементов экономического потенциала регионов может быть представлено совокупностью показателей, характеризующих потенциал населения (коэффициент естественного прироста населения на 1000 человек); потенциал привлекательности (коэффициент миграционного прироста населения на 10000 человек); воспроизводственный потенциал (ВРП на душу населения); производственный потенциал (объем отгруженных товаров, работ, услуг по виду экономической деятельности «обрабатывающие производства» на душу населения); инновационный потенциал (объем инновационных товаров, работ, услуг в % от их общего объема); инвестиционный потенциал (инвестиции в основной капитал на душу населения из всех источников финансирования). Для анализа использована группировка регионов России, в основу которой положено наличие или отсутствие в их составе городов-миллионников. Результаты. Показано, что группы регионов характеризуются различными тенденциями использования элементов экономического потенциала

Abstract: The purpose of the article is to identify the trends in the use of economic potential of the regions of Russia. Discussion. The article assumes that the use of the elements of economic potential of the regions can be represented by a set of indicators characterizing the potential of the population (the natality coefficient per 1,000 people); the attractiveness potential (the coefficient of population migration growth per 10,000 people); reproductive potential (GRP per capita); production potential (volume of shipped goods, works, services according to the type of economic activity "manufacturing" per capita); innovation potential (volume of innovative goods, works, services in % of their total volume); investment potential (investment in fixed capital per capita from all sources of financing). For the analysis the grouping of the regions of Russia is used, which is based on the presence or absence of cities with the population of 1000000 in their structure. The results. It is shown that groups of regions are characterized by different trends in the use of economic potential elements

Ключевые слова: экономический потенциал, регион, города-миллионники, экономико-статистический анализ

Keywords: economic potential, region, cities with the population of 1000000, economic and statistical analysis

Введение

Экономические процессы, происходящие в экономическом пространстве России, достаточно многообразны. Различные аспекты социально-экономического развития регионов, включая использование экономико-статистического анализа, на основании которого выявлены тенденции их развития, обосно-

ваны прогнозы и предложены механизмы управления пространственными и функциональными подсистемами России, представлены в работах А. Гранберга [1], В. Закшевского [2], Е. Колесниченко [3], В. Лексина, А. Швецова [4], В. Московцева [5], Т. Мясниковой [6], А. Полянина [7, 8], Н. Сироткиной [9], Ю. Трещевского, В. Эйтингона [10].

Результаты проведенного указанными и иными авторами анализа весьма обширны. В качестве объектов анализа выступают самые различные явления и процессы, сделаны выводы относительно состояния и перспектив развития групп регионов, сформированных на основании существенных социально-экономических признаков. Однако проблемы изменяются вместе с трансформацией социально-экономического пространства страны и ее административно-территориальных образований.

В данной работе выдвинута гипотеза, что использование сконцентрированного экономического потенциала различается в регионах, располагающих крупными центрами, в частности городами-миллионниками, и без таковых.

Методика анализа

Для проверки выдвинутой гипотезы нами сформированы три группы регионов. В качестве отдельной группы выделена Москва как регион, имеющий особый статус и сконцентрировавший наиболее значительный объем человеческих, финансовых и иных экономических ресурсов.

Ко второй группе отнесены регионы, в составе которых есть города-миллионники (14 регионов): г. Санкт-Петербург, Новосибирская, Свердловская, Нижегородская области; Республика Татарстан; Челябинская, Омская, Самарская, Ростовская области; Республика Башкортостан; Красноярский, Пермский края; Воронежская и Волгоградская области.

Для обеспечения сопоставимости данных выбраны 14 регионов, примыкающих «сверху» в перечне, представленном в официальной статистике в справочнике за 2017 год, к регионам, включающим в свой состав города-миллионники [11]. Такой подход исключает субъективность в выборе регионов и обеспечивает сопоставимость данных.

В состав регионов вошли: Псковская, Кемеровская, Курганская, Кировская области; Республика Мордовия; Тюменская, Томская, Пензенская, Астраханская области; Республика Марий Эл; Забайкальский край, Чувашская республика; Владимирская область, Краснодарский край.

Указанные регионы образовали третью группу.

Использование различных элементов экономического потенциала регионов представлено следующими показателями: коэффициент естественного прироста населения на 1000 человек (потенциал населения); коэффициент миграционного прироста населения на 10000 человек (потенциал привлекательности); ВРП на душу населения (воспроизводственный потенциал); объем отгруженных товаров, работ, услуг по виду экономической деятельности «обрабатывающие производства» на душу населения (производственный потенциал); объем инновационных товаров, работ, услуг (в % от общего объема отгруженных товаров, работ, услуг (инновационный потенциал); инвестиции в основной капитал на душу населения из всех источников финансирования (инвестиционный потенциал).

Значения показателей (параметров) по второй и третьей группе регионов рассчитывались как средневзвешенные по числу жителей регионов, составляющих соответствующие группы.

Период, за который рассчитывались показатели, составил 9 лет (с 2008 по 2016 гг.).

За указанный период рассчитывались уравнения регрессии по трем предполагаемым функциям: линейной, степенной, логарифмической (по натуральному логарифму).

При выборе наиболее представительных функций приняты зависимости с наибольшим коэффициентом корреляции.

Динамика показателей использования экономического потенциала

Результаты расчета представлены по каждому элементу экономического потенциала групп регионов. Использование потенциала населения характеризуется следующими тенденциями.

В первой группе регионов (г. Москва) отрицательный естественный прирост населения сменился положительным с 2011 года, затем наблюдается постоянная положительная динамика. В 2016 г. значение коэффициента естественного прироста достигло 1,8 промилле (в 2008 г. – 1,5 промилле).

Во второй группе регионов (с городами-миллионниками) на протяжении всего анализируемого периода наблюдался отрицательный естественный прирост населения. Однако значения показателя постепенно выросли с (– 3,1) промилле в 2008 г. до (– 0,3) промилле в 2016 г. В 2015 г. наблюдалось даже нулевое значение показателя. Колебания значений внутри группы имеют место, однако они относительно невелики – от (– 0,2) промилле (Нижегородская, Ростовская, Воронежская области) до 0,2 промилле (Санкт-Петербург, Республика Татарстан).

В третьей группе регионов на начало анализируемого периода значение показателя было несколько выше, чем во второй группе – (– 2,1) промилле. Динамика в течение всего анализируемого хуже, чем в регионах второй группы, в 2016 г. значение показателя естественного прироста составило (– 0,8) промилле.

Максимальное значение наблюдалось в 2014 году – (– 0,4) промилле.

Расхождение значений показателя в регионах третьей группы довольно высокое: в Тюменской области на протяжении всего периода наблюдалась положительная, хотя и ухудшающаяся динамика, в 2016 г. – 0,3 промилле, в Кемеровской и Владимирской областях – (– 0,3) промилле.

Графическая интерпретация динамики естественного прироста населения в указанных группах представлена на рисунке 1.

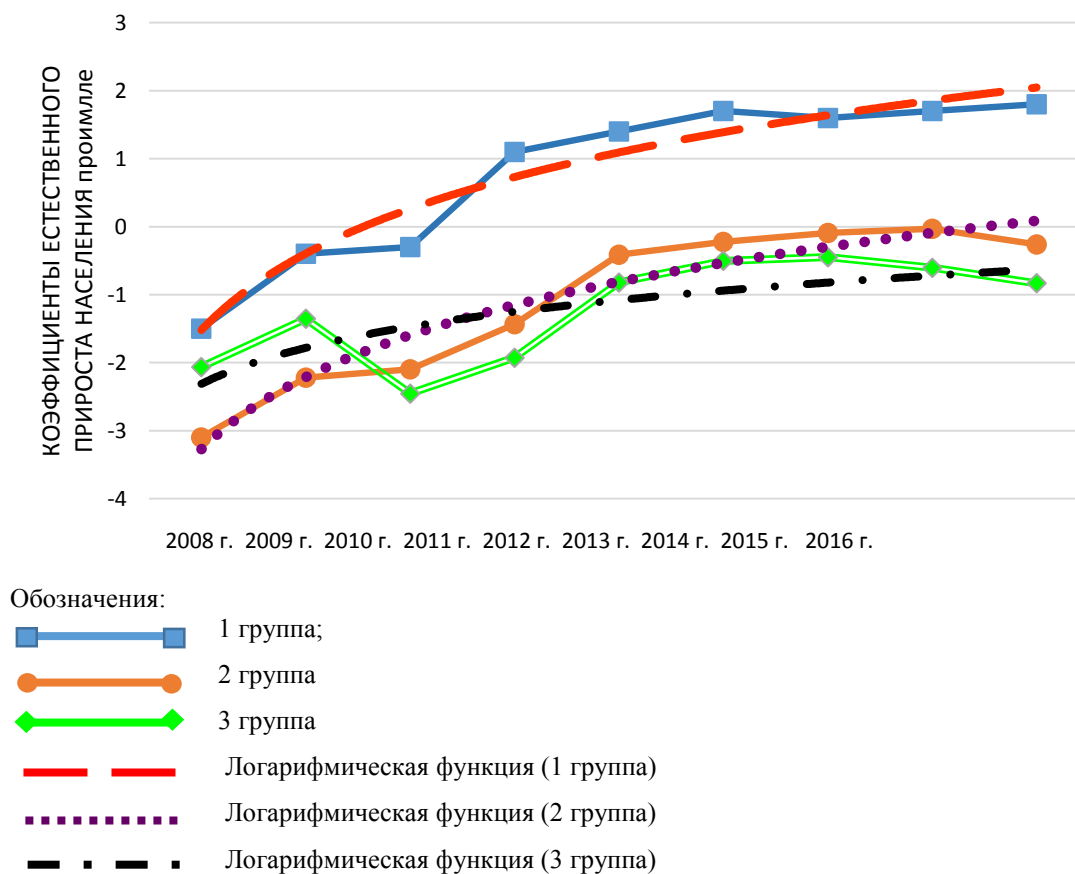


Рисунок 1 – Динамика коэффициентов естественного прироста (промилле)

Наиболее достоверно описывают динамику естественного прироста логарифмические функции, коэффициенты корреляции: для Москвы – 0,935, для второй группы регионов – 0,925, для третьей группы – 0,534. То есть можно прогнозировать дальнейший положительный прирост населения в Москве, постепенное снижение естественной убыли населения при приближении к нулевому значению во второй группе. Динамика естественного прироста населения в третьей группе мало предсказуема, но достижение нулевого и, тем более, положительного прироста проблематично.

Коэффициент миграционного прироста (использование потенциала привлекательности) в Москве на протяжении всего анализируемого периода был положительным, но неустойчивым от максимального значения 141 на 10 000 населения в 2010 г. до 24 чел. в 2016 г. Во второй группе регионов наблюдается положительный миграционный прирост с достаточно стабильной динамикой (максимальное средневзвешенное значение 31 на 10 000 населения в 2013 г., минимальное – 10/10000 – в 2015 г.

Внутри второй группы заметны существенные различия в значениях коэффициента миграционного прироста: положительный прирост и неустойчивая динамика в Санкт-Петербурге, положительные значения на протяжении всего анализируемого периода в Республике Татарстан, Воронежской и Новосибирской областях. В Волгоградской области коэффициент колебался в диапазоне от 0 до – 2. В остальных регионах коэффициент принимал периодически положительные, отрицательные и нулевые значения.

В третьей группе регионов значения коэффициента миграционного прироста положительные на протяжении всего периода времени, динамика нестабильная – от 7 до 24 чел. на 10 000 населения. Однако фактически весь положительный прирост достигается за счет высокого коэффициента прироста Краснодарского края, где его значения начиная с 2011 года превышают 20 чел. на 10 000 населения в год.

Графическая интерпретация динамики миграционного прироста представлена на рисунке 2.

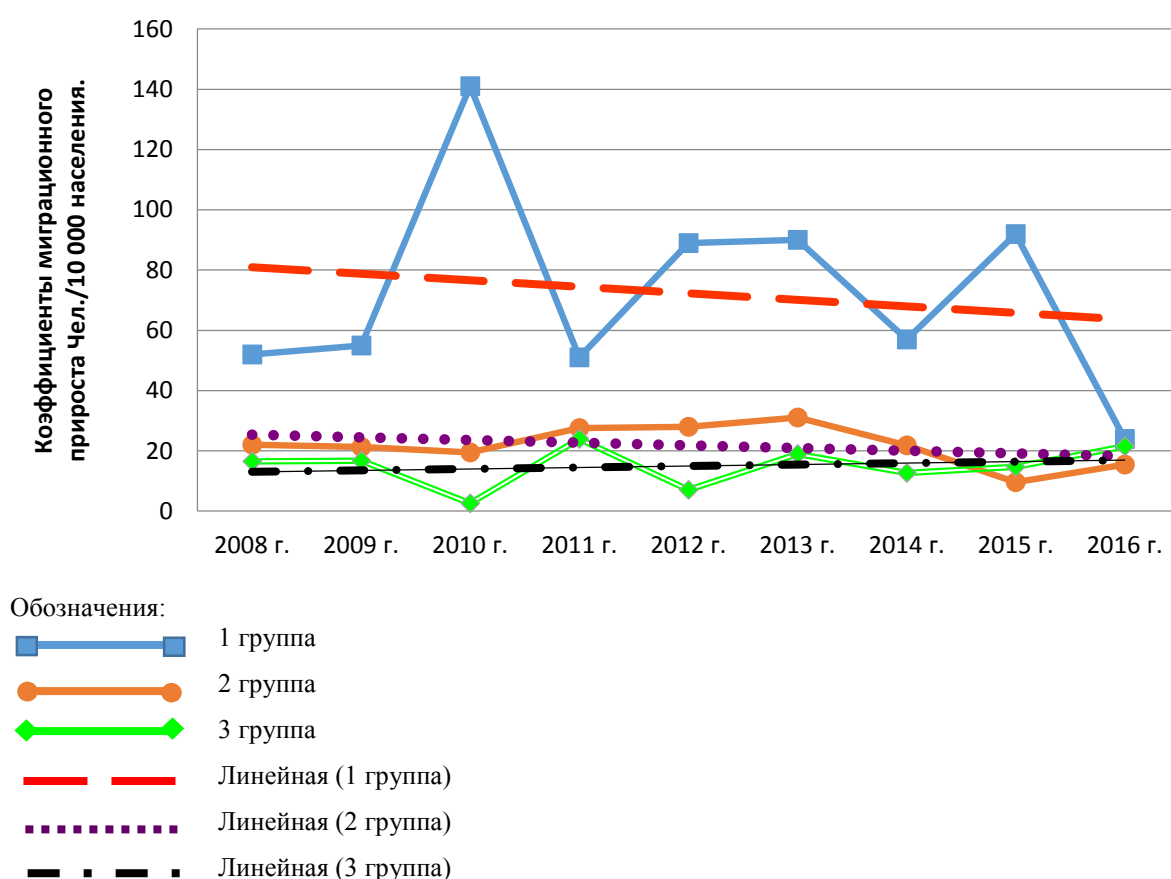


Рисунок 2 – Коэффициенты миграционного прироста (чел./ 10 000 чел. населения)

Наиболее достоверно описывают динамику коэффициентов миграционного прироста линейные функции. Однако значения коэффициентов корреляции чрезвычайно низкие, что не позволяет говорить о сколько-нибудь определенной динамике R^2 для первой группы = 0,0299; для второй $R^2 = 0,1322$; для третьей группы $R^2 = 0,0386$.

По состоянию на 2016 год коэффициент миграционного прироста в г. Москве составил 24 чел/10 000 чел. населения.

Во второй группе регионов положительные коэффициенты миграционного прироста характерны для Санкт-Петербурга, Новосибирской области, Республики Татарстан, Воронежской области.

В третьей группе регионов положительная, но весьма неустойчивая динамика наблюдается только в Краснодарском крае, которая, собственно, и определяет неустойчивость общего тренда. Для остальных регионов данной группы характерен отрицательный миграционный прирост с колебаниями значений показателя от – 5 до + 1. Таким образом, использование потенциала привлекательности регионов третьей группы имеет отрицательное значение.

Динамика одного из наиболее значимых экономических показателей (ВРП на душу населения) по группам регионов представлена на рисунке 3.

Как видно из данных, характеризующих использование воспроизводственного потенциала, во всех группах регионов имеет место стабильная положительная динамика. Наиболее достоверно она описывается линейными функциями с высокими коэффициентами корреляции: R^2 для первой группы 0,935; R^2 для второй группы = 0,9762; R^2 для третьей группы = 0,9601.

ВРП на душу населения г. Москвы в 2016 г. достиг при достаточно равномерном росте в течение анализируемого периода 1 157 373 рублей.

Вторая группа существенно отстает – 430 244,8 рублей на душу населения. Внутри группы имеет место существенная дифференциация – от 712 303,6 рублей в Санкт-Петербурге до 292 565,7 рублей в Волгоградской области. Внутри этого диапазона распределение значений показателя довольно равномерное.

Третья группа отстает от второй: в 2016 г. ВРП на душу населения составил 324 888,1 рублей.

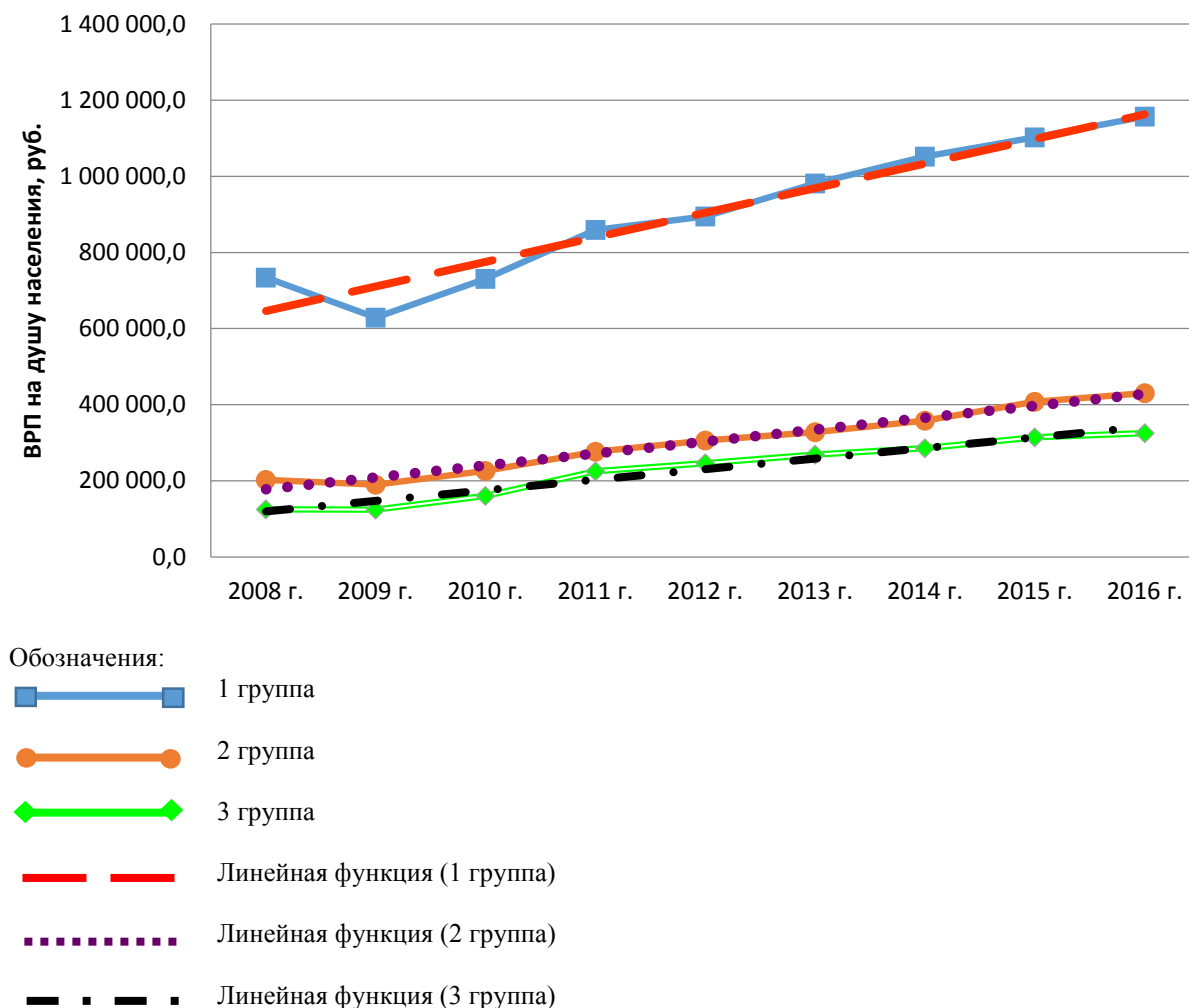


Рисунок 3 – Динамика ВРП на душу населения (руб. /чел.)

Дифференциация внутри группы довольно своеобразная – лидируют по данному показателю Тюменская и Томская области, где ВРП на душу населения составил в 2016 г. соответственно 632 245,6 рубля и 451 823,9 рубля. ВРП свыше 300 000 рублей на душу в 2016 г. был в Кемеровской, Астраханской областях и Краснодарском крае. В остальных девяти регионах значения меньше 300 000 рублей. Иначе говоря, происходит заметное расслоение группы с выделением из нее пяти регионов с относительно высоким уровнем использования воспроизводственного потенциала.

Динамика использования производственного потенциала (отгруженных товаров, работ, услуг на душу населения по виду деятельности «обрабатывающие производства») представлена на рисунке 4.

Как в большинстве социально-экономических процессов, лидирует по отгрузке товаров, работ, услуг Москва. Причем существенное опережение по данному показателю отмечается начиная с 2012 г. По состоянию на 2016 г. значение показателя составило 465383,6 рубля.

Вторая группа регионов отстает от Москвы примерно в 1,5 раза (300653,9 рубля на душу населения в 2016 г.). Еще полуторакратное отставание (204816,8 рубля на душу населения в 2016 г.) наблюдается в третьей группе регионов.

Динамику показателей всех групп наиболее достоверно отражают линейные зависимости с довольно высокими коэффициентами корреляции: R^2 для г. Москвы 0,885; для второй группы $R^2 = 0,9379$; для третьей группы $R^2 = 0,9573$. Относительно невысокие значения коэффициента корреляции объясняются существенным падением отгрузки товаров, работ, услуг в 2009 г. и усилением роста в 2013 г. Во второй и третьей группах данные тенденции менее выражены. В связи с этим можно наблюдать своеобразное «соревнование» между Москвой и второй группой регионов по данному показателю: до 2013 г. его значения практически совпадали. Быстрый отрыв столицы произошел в период 2013 – 2016 гг. Третья группа регионов стабильно отставала на протяжении всего периода.

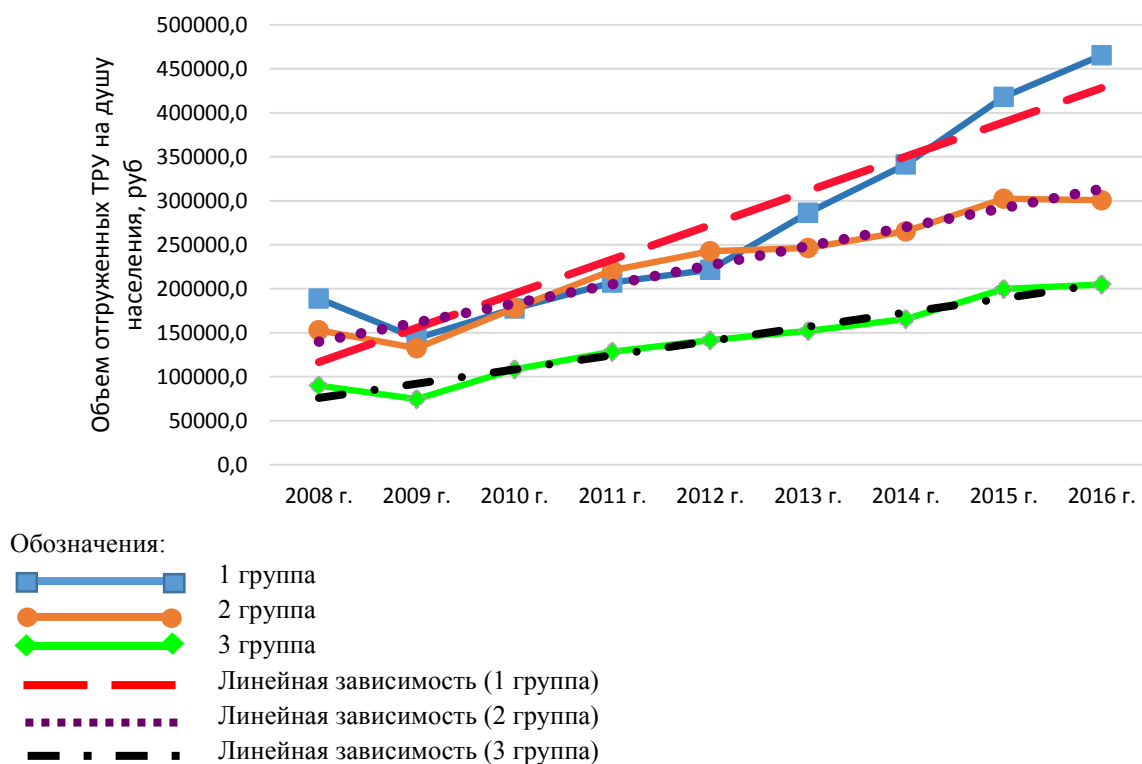


Рисунок 4 – Динамика отгруженных товаров, работ, услуг по виду деятельности «обрабатывающие производства» на душу населения по группам регионов (руб./чел.)

Динамика использования инновационного потенциала (процент инновационных товаров, выполненных работ, услуг от их общего объема) отражена на рисунке 5.



Рисунок 5 – Процент инновационных товаров, выполненных работ, услуг от их общего объема по группам регионов (%)

Анализ данных, представленных в официальной статистике и отраженных на рисунке 5, позволяет сделать следующие выводы.

В начале анализируемого периода Москва существенно (кратно) отставала от регионов второй и даже третьей группы по доле инновационных товаров, работ, услуг в их общем объеме. В 2013 году произошло скачкообразное увеличение значения показателя, что вывело столицу на первое место среди групп регионов (исключение составляет 2015 год, когда наблюдался еще более значительный его «всплеск», сменившийся в 2016 года резким падением до уровня 2014 года).

Во второй группе регионов заметен довольно равномерный рост показателя (за исключением вышеуказанного «всплеска» 2015 года) с 6,8% в 2008 году до 10,4% в 2016 г. Внутри группы имеет место существенная дифференциация, регионы-лидеры (Нижегородская, Самарская, Ростовская области, Республика Татарстан, Пермский край) опережают Москву. В остальных регионах группы значения показателя значительно ниже (в Омской области всего 2,7% в 2016 г.).

В третьей группе регионов также наблюдается рост показателя с 3% в 2008 г. до 6,9% в 2016 г. Скачкообразный рост наблюдался в 2009 г. (с 3,0 до 6,0%), затем последовало снижение значения до 3,5%. На протяжении всего периода имело место примерно одинаковое отставание (на 4-5 п.п.), за исключением уже отмечено резкого изменения во второй группе регионов в 2015 г.

Отличительной особенностью группы является высокая доля производства инновационной продукции в Республике Мордовия (27,2%) и Чувашской Республике (13,1%). В Псковской области значение показателя составляет всего 2,1%, в Курганской – 2,7%.

Динамика показателя отражается лучшим образом степенной зависимостью, однако коэффициенты корреляции невысоки. Лучшее значение ($R^2 = 0,8087$) у Москвы. Причем показатель степени больше 1 ($y = 0,9941x^{1,2754}$), что позволяет прогнозировать положительную динамику темпов роста.

Для второй и третьей группы коэффициенты корреляции низкие - соответственно $R^2 = 0,4487$ и $R^2 = 0,3645$. При этом показатели степени меньше 1 (соответственно $y = 6,3458x^{0,3166}$ и $y = 3,4671x^{0,2172}$). В связи с этим можно ожидать снижения темпов роста доли инновационных товаров, работ, услуг в их общем объеме в обеих группах регионов.

Динамика использования инвестиционного потенциала (объем инвестиций в основной капитал из всех источников на душу населения) представлена на рисунке 6.

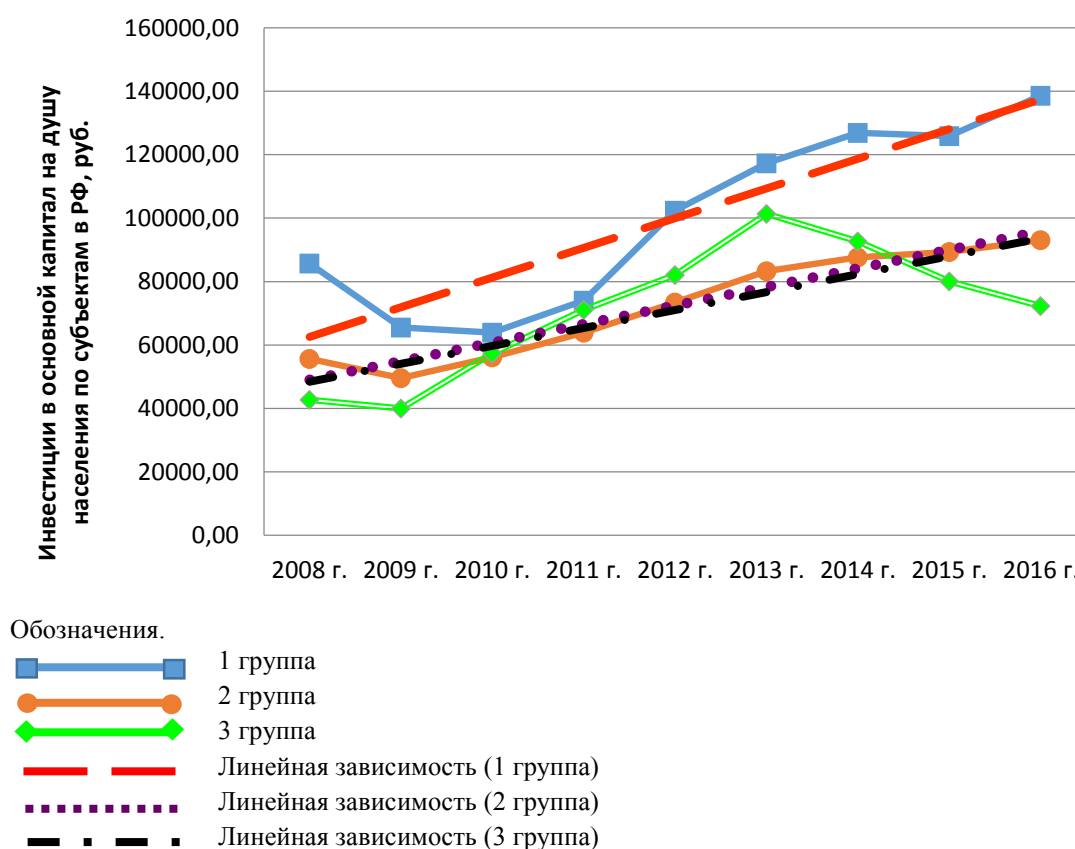


Рисунок 6 – Динамика объема инвестиций на душу населения в группах регионов (руб./чел.)

Как видно из данных, представленных в официальной статистике и отраженных на рисунке 6, для Москвы характерны два различных периода: падение значения показателя во время кризисного 2009 года с 85673 руб./чел. до 65516 руб./чел., некоторое увеличение в 2010 и 2011 годах, скачкообразный рост в 2012 году и затем – увеличение до 138582 руб./чел. в период с 2013 по 2016 год.

Вторая группа регионов характеризуется плавной, устойчивой положительной динамикой показателя на протяжении всего анализируемого периода - с 55 687 руб./чел. в 2008 г. до 93 036,2 руб./чел. в 2016 году. Дифференциация регионов внутри группы достаточно высокая. Выделяется группа лидеров с показателем инвестиций на душу населения, близким к соответствующему показателю Москвы (Санкт-Петербург, Воронежская область) и даже превышающим их (Республика Татарстан).

Динамика показателя в третьей группе регионов неустойчивая, но в целом, положительная. Значения – существенно ниже, чем второй группе регионов. Как и во второй группе регионов, один регион (Тюменская область) имеет значения показателя выше, чем в Москве (163517 руб./чел.), в Астраханской области инвестиции на душу населения составили 115828 рублей.

Устойчивость динамики показателя, отражаемой наилучшим образом линейной зависимостью, весьма различна: по Москве $R^2 = 0,8024$; по второй группе регионов $R^2 = 0,9331$; по третьей группе $R^2 = 0,5417$.

Выводы

Потенциал населения (естественный прирост/убыль) имеет положительную динамику использования в Москве; во второй группе регионов наблюдается устойчивая тенденция снижения естественной убыли населения при приближении к нулевому значению, что можно считать положительным явлением. Динамика естественного прироста населения в третьей группе неустойчива, сильно дифференцирована по регионам, мало предсказуема. Достижение положительного и даже нулевого прироста проблематично: отрицательная величина использования потенциала населения, скорее всего, сохранится.

Потенциал привлекательности по уровню использования, характеризующему коэффициентом миграционного прироста, существенно различается в анализируемых группах регионов. Москва характеризуется неустойчивой, но в целом положительной динамикой данного показателя. Вторая группа регионов неоднородна, в ней выделились четыре региона (Санкт-Петербург, Республика Татарстан, Воронежская и Новосибирская области) с положительной тенденцией использования потенциала привлекательности. В остальных регионах группы его использование близко к нулевой отметке. В регионах третьей группы положительное значение показателя (очень высокое) наблюдается в Краснодарском крае. В остальных регионах группы использование потенциала привлекательности имеет отрицательное значение.

Использование воспроизводственного потенциала, оцениваемое по объему ВРП на душу населения, имеет положительную динамику во всех группах регионов при достаточно стабильном разрыве между его значениями по группам регионов.

Степень использования производственного потенциала (отгрузка товаров, работ, услуг в обрабатывающей промышленности на душу населения) имеет положительный тренд во всех группах регионов при нарастающем доминировании Москвы и сохранении постоянного полтора-кратного разрыва между второй и третьей группой регионов на протяжении всего анализируемого периода.

Использование инновационного потенциала (доля инновационных товаров, работ, услуг в их общем объеме) всех групп регионов чрезвычайно нестабильно. Во всех группах наблюдаются кратковременные «всплески» значений показателя. В целом инновационная динамика положительна. Заметно нарастающее доминирование Москвы.

Использование инвестиционного потенциала (объем инвестиций в основные фонды из всех источников на душу населения) имеет положительную тенденцию во всех группах. Достаточно стабильны тренды Москвы и второй группы регионов. Третья группа существенно отстает по уровню и стабильности значений данного показателя.

Список источников

1. Гранберг А.Г. Моделирование пространственного развития экономики России / А.Г. Гранберг // Стратегическое планирование в регионах и городах России. Доклады участников VII Общероссийского форума лидеров стратегического планирования. – СПб.: Леонтьевский центр, 2009. – С. 32-34.
2. Прогноз научно-технологического развития Воронежской области по направлению АПК и пищевая промышленность до 2030 года: монография / И.Ф. Хицков, В.Г. Закшевский, В.Ф. Печеневский. Воронеж: Изд-во ГНУ НИИЭО АПК ЦЧР России, 2014. – 93 с.
3. Колесниченко Е.А. Направления снижения дифференциации регионального развития / Е.А. Колесниченко // Социально-экономические явления и процессы. – 2009. – № 1(13). – С. 58-63.
4. Лексин В.Н. Государство и регионы: теория и практика государственного регулирования территориального развития / В.Н. Лексин, А.Н. Швецов. – М.: УРСС, 2007. – 368 с.
5. Московцев В.В. Региональная информационная система и необходимые условия ее развития / Ж.В. Корнева, В.В. Московцев // Вести высших учебных заведений Черноземья. – 2010. – №2. – С. 91-95.

6. Мясникова Т.А. Стратегирование социально – экономического развития муниципальных образований в регионах России: теория, методология, методическое обеспечение: монография / Т.А. Мясникова. – Воронеж : Издательско-полиграфический центр «Научная книга», 2015. – 271 с.
7. Полянин А.В. Комплексная оценка конкурентных преимуществ региональных комплексов Центрального федерального округа // Среднерусский вестник общественных наук. – 2014. – № 3. – С. 259-265.
8. Полянин А.В. Концептуально-стратегические аспекты экономического роста и развития регионов / А.В. Полянин // Экономические науки. – 2011. – № 74. – С. 134-137.
9. Сироткина Н.В. Научно-производственные кластеры: теория и практика управления российскими регионами : монография / Н.В. Сироткина, Ю.А. Ахенбах. – Воронеж, Издательско-полиграфический центр «Научная книга», 2012. – 533 с.
10. Трещевский Ю.И. Управление инновационным развитием социально-экономических систем: методологические аспекты / Ю.И. Трещевский, В.Н. Эйтингон, Д.Ю. Трещевский // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2012. – № 2. – С. 149-154.
11. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017: P32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2017. – С. 37-38; 47-48; 85-86; 79-80; 428-431; 304-307; 536-537; 373-377; 482-483; 592-593; 928-929; 722-727; 824-827; 1146-1147.

References

1. Granberg A.G. Modeling of spatial development of the Russian economy / A. G. Granberg // Strategic planning in regions and cities of Russia. Reports of the participants of the VII all-Russian forum of strategic planning leaders. – SPb.: Leontief centre, 2009. – P. 32-34.
2. Forecast of scientific and technological development of the Voronezh region in the direction of agriculture and food industry up to 2030: monograph / I. F. Khitskov, V. G. Zakshevsky, V. F. Pecinevsky. Voronezh: publishing house of state NIIAO APK Central Chernozem region of Russia, 2014. - 93 p.
3. Kolesnichenko E.A. Directions of reduction of differentiation of regional development / E. A. Kolesnichenko // Social and economic phenomena and processes. - 2009. - № 1 (13). - P. 58-63.
4. Leksin V.N. State and regions: theory and practice of state regulation of territorial development / V. N. Leksin, A. N. Shvetsov. – M.: URSS, 2007. - 368 p.
5. Moskovtsev V.V. Regional information system and necessary conditions of its development / J. V. Korneva, Vladimir Moskovtsev // News of higher educational institutions of the region. - 2010. - №2. - P. 91-95.
6. Myasnikova T.A. Strategy of social and economic development of municipalities in the regions of Russia: theory, methodology, methodological support: monograph / T. A. Myasnikova. - Voronezh: publishing and printing center "Scientific book", 2015. - 271 p.
7. Polyaniin A.V. Complex evaluation of competitive advantages of regional complexes of Central Federal district // Central Russian messenger of social Sciences. - 2014. - № 3. - P. 259-265.
8. Polyaniin A.V. Conceptual and strategic aspects of economic growth and development of regions / A. V. Polyaniin // Economic Sciences. - 2011. - №74. – Pp. 134-137.
9. Sirotkina N.W. Scientific and industrial clusters: theory and practice of management of the Russian regions : monograph / N. W. Sirotkina, J. A. Achenbach. - Voronezh, publishing and printing center "Scientific book", 2012. - 533 p.
10. Treshevsky Y.I. Management of innovative development of socio-economic systems: methodology aspects / Treshevsky Y. I., V. N. Eitingon, D. Y. Treshevsky // Herald of the Voronezh state University. Series: Economics and management. - 2012. - № 2. - P. 149-154.
11. Region of Russia. Socio-economic indicators. 2017: P32 Stat. SB. / Rosstat. □ M., 2017. – S. 37-38; 47-48; 85-86; 79-80; 428-431; 304-307; 536-537; 373-377; 482-483; 592-593; 928-929; 722-727; 824-827; 1146-1147.

УДК 338.45.01

Цёхла С.Ю., Симченко Н.А.

**ИНТЕГРАЦИЯ В ПРОМЫШЛЕННОМ РАЗВИТИИ МИКРОРЕГИОНОВ
РЕСПУБЛИКИ КРЫМ**

Tsekhla S.Ju., Simchenko N.A.

**INTEGRATION IN MICROREGIONS INDUSTRIAL DEVELOPMENT
OF THE REPUBLIC OF CRIMEA**

Цёхла Светлана Юрьевна, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой менеджмента предпринимательской деятельности, ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»; РФ, 295007, г. Симферополь, пр. Академика Вернадского, 4; e-mail: s.tsohla@yandex.ru

Tsekhla Svetlana Jurjevna, Doctor of Economic Sciences, Professor; V.I. Vernadsky Crimean Federal University; 4 Vernadskogo Avenue, Simferopol, Republic of Crimea 295007, Russian Federation; e-mail: s.tsohla@yandex.ru

Симченко Наталия Александровна, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономической теории, ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»; РФ, 295007, г. Симферополь, пр. Академика Вернадского, 4; e-mail: natalysimchenko@yandex.ru

Simchenko Nataliya Aleksandrovna, Doctor of Economic Sciences, Professor; V.I. Vernadsky Crimean Federal University; 4 Vernadskogo Avenue, Simferopol, Republic of Crimea 295007, Russian Federation; e-mail: natalysimchenko@yandex.ru

Аннотация: В статье рассмотрена проблематика региональной интеграции в промышленном развитии на базе микрорегионов Республики Крым. Предметно-исследовательский анализ современного состояния исследований по рассматриваемой проблематике позволил установить, что в условиях необходимости обеспечения технологического прорыва России недостаточно изученными остаются вопросы разработки конкретных механизмов инновационной интеграции в промышленном развитии регионов. Особое внимание в статье уделено развитию пищевой промышленности Республики Крым, имеющей определяющую роль для развития индустрии региона. Обоснована стратегическая перспективность реализации межрайонного проекта по созданию до 2020 года агропромышленно-пищевого кластера на основе объединения потенциалов и ресурсов организаций Советского, Сакского, Черноморского, Красноперекопского, Раздольненского, Джанкойского, Кировского, Нижегородского, Белогорского, Бахчисарайского районов, городских округов: Симферополь, Евпатория, Джанкой, Феодосия, Керчь, Судак и других территорий, входящих в микрорегионы Крыма. Стимулирование высококачественного производства основных видов сельскохозяйственной продукции и производства пищевых продуктов на базе современных экологически чистых технологий позволит увеличить производство продукции для замещения импортной и ввозимой с территории других субъектов Российской Федерации, обеспечить продовольственную безопасность и повысить уровень самообеспечения основными видами сельскохозяйственной продукции и продуктов питания граждан

Abstract: In article the range of problems of regional integration in industrial development on the basis of microregions of the Republic of Crimea are considered. The subject-content analysis of modern state of the researches on the considered range of problems has allowed establishing, that under conditions of the necessity of technological break in Russia, the questions of working out of concrete mechanisms of innovative integration in industrial development of regions are still insufficiently studied. Special attention is paid in the article to the development of food-processing industry of the Republic of Crimea which plays the defining role in the development of the region industry. Strategic perspectivity of realization of the inter-district project to create agroindustrial-food cluster till 2020 on the basis of consolidation of the organizations' potentials and resources of Sovetsky, Saksy, Black Sea, Krasnoperekopsky, Razdolnensky, Dzhankovsky, Kirovsky, Nizhegorsky, Belogorsky, Bakhchysaray areas, city districts of Simferopol, Yevpatoriya, Dzhankoy, Feodosiya, Kerch, Sudak and other territories of micro-regions of Crimea is proved. Stimulation of high-quality manufacture of the main kinds of agricultural production and foodstuff on the basis of modern ecologically pure technologies will allow increasing production for import substitution and production of other subjects of the Russian Federation, providing food safety and raising the level of self-sufficiency with agricultural production and foodstuff of the citizens

Ключевые слова: промышленное развитие, пищевая промышленность, интеграция, микрорегионы, Республика Крым

Keywords: industrial development, food-processing industry, integration, micro-regions, the Republic of Crimea

В условиях макроэкономической нестабильности проблематика обеспечения нового качества экономического роста территорий России на основе промышленно-технологического развития приобретает особую значимость. Императивом формирования нового качества экономического роста является иннова-

ционная ориентированность стратегий и программ промышленного развития регионов. Принимая во внимание разработанный и принятый Правительством Российской Федерации комплекс документов стратегического планирования на федеральном, региональном, муниципальном уровнях, актуальными становятся вопросы прогнозирования развития субъектов и реализации установленных стратегических целей и задач. Важнейшая роль здесь отводится государству как институту, определяющему инновационный вектор развития отраслей народного хозяйства. Государственная поддержка спроса на инновации является инструментом стимулирования регионального инновационного развития. Обращая внимание на данное неоспоримое, на наш взгляд, суждение, отметим неразрывную взаимосвязь между инновациями и темпами развития промышленного производства. Именно инновационная основа определяет прирост добавленной стоимости совокупного продукта в экономике. Научная значимость решения проблемы обусловливается разработкой экспериментально-экономических основ стимулирования государственно-частного партнерства между органами власти и субъектами реального сектора экономики в направлении повышения инновационно-инвестиционной активности последних.

Рост интереса ученых к изучению вопросов эффективного размещения производительных сил не ослабевает со временем и с большой вероятностью будет только возрастать. Это обусловлено, с одной стороны, научно-технической и производственно-технологической модернизацией всех сфер народного хозяйства современного общества и беспрецедентным повышением рисков устойчивости мировой социально-экономической системы, с другой. В советское время существовала действенная система оптимизации размещения производительных сил на основе анализа социально-экономических факторов. В настоящее время при выстраивании системы стратегического планирования промышленного развития регионов важнейшим направлением является проведение оценки научно-технологического потенциала инновационной интеграции промышленных кластеров.

Вопросам инновационно-цифрового развития промышленных производств в новых экономических условиях посвящены труды российских ученых: С. Бодрунова [1], А. Боровкова [2], К. Бородулина [3], А. Брома [4], Р. Владова [5], Б. Волостнова [6], Г. Идрисова [7], Т. Макареня [8], О. Михеенко [9], Я. Силина [10], А. Шимченко [11] и других. Современные исследования проблематики качества экономического роста нашли отражение в трудах А. Аганбегяна [12], Н. Симченко [13, 14], С. Цёхлы [13, 14], Б. Бабаева [15], А. Ведева [16], Н. Горидько [17], Р. Нижегородцева [17], Е. Кулишова [18], М. Потеевой [19], С. Румянцевой [20], О. Сухарева [21], О. Трофимовой [22]. Учеными Н. Симченко, С. Цёхла исследованы проблемы реализации ряда экономических экспериментов на территории Крыма в ретроспективе, сделана попытка провести концептуальный анализ взаимосвязи между экономическими экспериментами и цикличностью экономической динамики [23]. Здесь целесообразно привести цитату выдающегося русского ученого Н.Д. Кондратьева: «направление и интенсивность научно-технических открытий является функцией запросов практической действительности».

Предметно-содержательный анализ современного состояния исследований по рассматриваемой проблематике позволил установить, что вопросы промышленного развития субъектов хозяйствования на инновационной основе в условиях новой нормальности получили достаточно широкое освещение в работах современных ученых. Тем не менее, недостаточно изученными остаются вопросы разработки конкретных механизмов инновационной интеграции в промышленном развитии регионов России. В основу разработки таких механизмов должна быть положена, как нам видится, методология экспериментальной экономики.

В современных условиях хозяйствования развитие экономики Крыма требует проведения существенных изменений и реализации ряда мероприятий, направленных на имплементацию Стратегии научно-технологического развития России. Рассмотрим предпосылки интеграции в промышленном развитии Республики Крым на базе микрорегионов. Микрорегион – часть территории субъекта со схожими природными и экономическими условиями, сложившейся локальной системой расселения, а также имеющая достаточно индивидуальное экономическое лицо и тесные внутримикрорегиональные экономические связи, вследствие чего микрорегион обладает общими проблемами и приоритетами развития [24]. Микрорегионы – реально существующие социально-экономические единицы, имеющие свой внутренний потенциал самоорганизации, со своими опорными центрами и специализацией как внутрирегиональной, так и межрегиональной в рамках регионального и внутригосударственного разделения труда, а в перспективе и международного. Именно совокупность пространственной интеграции производительных сил микрорегионов обеспечивает либо тормозит экономическое и социальное развитие Республики Крым. Крупные инвестиционные проекты оказывают наибольший межмуниципальный и мультипликативный эффект в пределах данного микрорегиона.

Микрорегионы Республики Крым сформировались как следствие развития и размещения производительных сил в совокупности пространственной интеграции расселения населения и его хозяйственной деятельности. В пределах Республики Крым выделяются семь экономических микрорегионов [24]:

1 – Центральный микрорегион (городской округ Симферополь, Симферопольский, Бахчисарайский и Белогорский районы);

2 – Западный микрорегион (городские округа Саки и Евпатория, Раздольненский, Черноморский и Сакский районы);

3 – Южный микрорегион (городские округа Ялта и Алушта);

4 – Юго-Восточный микрорегион (городские округа Судак и Феодосия, Кировский район);

5 – Восточный микрорегион (городской округ Керчь и Ленинский район);

6 – Северо-Восточный микрорегион (городской округ Джанкой, Джанкойский, Красногвардейский, Нижнегорский и Советский районы);

7 – Северный микрорегион (городские округа Красноперекопск и Армянск, Красноперекопский и Первомайский районы).

Одной из старейших и важнейших отраслей экономики Крыма является пищевая промышленность. Из-за непрерывно изменяющихся потребностей населения она подлежит непрерывному изменению и постоянно требует новых разработок. Для их реализации требуются гибкие решения по совершенствованию и развитию, с помощью которых обеспечиваются необходимые процессы.

Проведение исследования обусловлено особым значением пищевой промышленности для развития индустрии региона и всей страны, а также необходимостью учета исторического опыта при развитии современной пищевой промышленности.

В истории Крыма широко известны факты, когда фабрики пищевой промышленности выступали не только поставщиками важной продукции для населения, но и градообразующими факторами, т.к. были связаны со строительством и благоустройством городов. Это табачная фабрика В. Стамболи с 1861 года в Феодосии, фабрики и заводы шоколадного, фруктового, овощного ассортимента купца А.И. Абрикосова с 1879 года в Симферополе, другие [23, с. 61-62]. Пищевкусовая промышленность Крыма в то время была представлена такими видами, как консервная промышленность, табачная промышленность, мельничная промышленность, рыбная промышленность, макаронное производство и хлебопечение, что было обусловлено широким обеспечением разнообразными культурами и тесной кооперацией с сельским хозяйством полуострова.

В советский период Крымская область благодаря высокому уровню развития сельского хозяйства и его общесоюзному значению выступала важной базой снабжения страны продовольственными товарами. Крымская продукция не только экспортировалась в другие страны, получала и продолжает получать медали на международных выставках [25]. Территория полуострова относилась к числу наиболее земледельчески освоенных районов и обеспечивала сырьем стремительное развитие разнообразных отраслей пищевой промышленности, которая функционировала на базе полного использования мощности действующих и ввода новых пищевых предприятий, поскольку приоритет отдавался обеспечению продовольственной стабильности. Основой производства в отрасли выступала обработка местного сельскохозяйственного сырья.

Имеющиеся агроклиматические предпосылки пищевой специализации позволяют развивать конкурентоспособное сельскохозяйственное производство для обеспечения жителей полуострова и рекреантов экологически чистой продукцией.

В обороте организаций по видам экономической деятельности за 2017 год на обрабатывающую промышленность в целом приходится 9,09% всего оборота, на производство пищевых продуктов – 5,06%. Производство пищевых продуктов выступает отраслью специализации регионального хозяйства и включает виноделие, мясные, кисломолочные, хлебобулочные изделия, муку, комбикорма, воду, безалкогольные напитки и табак, рыбные и овощные консервы. Отрасль имеет очень высокий потенциал и представителей крупных предприятий, продукция которых широко известна по всей стране (табл. 1).

Таблица 1 – Виды производства пищевой продукции и представители крупных предприятий Республики Крым

Виды производства	Предприятия	Размещение
Производство алкогольных и безалкогольных напитков	ООО «Крымские воды»	г. Саки
	АО «Крымский вино-коньячный завод «Бахчисарай», ГУП РК «Аграрная компания «Магарах», ООО «Инвест-Плюс», ООО «Винодельческое предприятие «Фотисаль»	Бахчисарайский район
	ГУП РК «Симферопольский винодельческий завод», ООО «Винодельческое предприятие «Дионис», АО Пивобезалкогольный комбинат «Крым»	г. Симферополь
	ООО «Завод Первомайский»	Симферопольский район
	ФГУП «ПАО «Массандра»	г. Ялта
	ООО «Октябрьский коньячный завод»	Красногвардейский район

Виды производства	Предприятия	Размещение
Производство эфирных масел	АО «Комбинат «Крымская роза»	Симферопольский район
	КТ «Крым-Аромат»	Бахчисарайский район
	ООО «Эфир» и ООО «Эфирмасло»	Белогорский район
	ОАО «Алуштинский эфиромасличный совхоз-завод»	г. Алушта
Переработка и консервирование рыбо- и морепродуктов	ООО «Фортуна Крым», ПАО «Симферопольский консервный завод им. Кирова»	г. Симферополь
	Консервный завод «Ахтиар»	Бахчисарайский район
	АО «Евпаторийский рыбзавод»	г. Евпатория
Производство мясной продукции	ООО «МПК Скворцово»	Симферопольский район
	ООО «Мясоперерабатывающий завод «Столичный»	г. Симферополь
	ООО «Дружба Народов»	Красногвардейский район
	КТ «Ялтинский мясозавод»	г. Ялта
Прочие производства	ГУП РК «Крымхлеб», ООО «Симферопольская кондитерская фабрика», кондитерская фабрика «Заря», ООО «Крымская макаронная фабрика».	г. Симферополь
	ООО «Комбинат кооперативной промышленности»	г. Саки
	ООО «Бахчисарайский комбикормовый завод»	г. Бахчисарай
	ООО «Нижегорский консервный завод»	Нижегорский район

Индекс промышленного производства по производству пищевых продуктов в последние годы отстают от аналогичных по обрабатывающей промышленности и промышленности в целом в регионе (табл. 2), развитие которого сдерживается преобладанием третьего технологического уклада в отрасли [24].

Таблица 2 – Индексы промышленного производства Республики Крым в 2010-2017 гг.^{1,2}

Виды деятельности	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Промышленность	110,5	104,3	98,7	100,8	104,3	123,0	104,3	100,1
Перерабатывающая промышленность	113,1	104,8	96,1	97,3	104,0	127,2	94,1	110,3
Производство пищевых продуктов	99,7	93,8	101,3	93,9	150,0	96,1	100,5	99,9

По данным органов статистики в сегменте отраслей обрабатывающего производства степень износа основных фондов составила в 2015 г. – 66,7%, в 2016 г. – 58,0%, в 2017 г. – 45,6%. Здесь наметилась тенденция к обновлению основных фондов – ввод в действие составил в 2015г. – 0,3%, в 2016 г. – 2,3%, в 2017 г. – 7,9%, но это не достаточные темпы для развития производства, в т.ч. пищевых продуктов. Сдерживающим фактором является также невысокий уровень оплаты труда, который не способствует привлечению квалифицированных специалистов, а также приток молодежи в отрасли (табл. 3).

Таблица 3 – Изменения численности работников и среднемесячной заработной платы в организациях по производству пищевых продуктов в сравнении со значениями по Республике Крым за 2015-2017 гг.³

Показатели	2015	2016	2017
Численность работников Республике Крым, чел.	338757	366391	406539
Численность работников в организациях по производству пищевых продуктов, чел.	10154	10479	13583
Доля работников организаций по производству пищевых продуктов в общей численности, %	3,0	2,86	3,34
Заработная плата работников в месяц по Республике Крым, руб.	22440	25245	26312

¹ Республика Крым в цифрах. 2015: Крат.стат.сб./Крымстат- Симферополь, 2016 - С. 183-185.

² Республика Крым в цифрах. 2017: Крат.стат.сб./Крымстат- Симферополь, 2018 - С. 186.

³ Там же. - С. 57.

Показатели	2015	2016	2017
Среднемесячная заработная плата работников в организациях по производству пищевых продуктов, руб.	17552	21174	20443
Отклонение отраслевого показателя от среднего значения по региону: абсолютное, руб.	- 4892	- 4071	- 5869
относительное, %	- 27,9	- 19,2	-28,7

Стратегическими задачами развития экономики Республики Крым предусмотрено выполнение стимулирования инновационной деятельности и инновационного развития агропромышленного комплекса, а также:

- восстановление научной базы развития сельского хозяйства, как основы для инновационного развития;
- развитие собственной селекционной базы растениеводства, питомниководства, многолетних плодово-ягодных культур, включая виноград и орехи, животноводства, аквакультуры;
- развитие биотехнологий в области земледелия и средств защиты растений;
- обеспечение перехода АПК Республики Крым от третьего технологического уклада к пятому укладу (внедрение комплекса инноваций и технологий – «точное земледелие») [24, с. 85].

На фоне обострившихся экономических кризисных явлений реализация заявленных мероприятий сопряжена с целым рядом рисков, среди которых следует выделить: недостаточность инфраструктурной обеспеченности региона, неравномерность размещения имеющегося природно-ресурсного, производственного потенциала территорий, ограниченную конкурентоспособность промышленного комплекса с ориентацией на использование преимуществ экспортно-сырьевой сферы, высокую ресурсоемкость большинства технологий. Для этого в числе приоритетных реализующиеся и перспективных ключевых проектов, имеющих стратегическое значение для социально-экономического развития Республики Крым, выступает межрайонный проект – создание до 2020 г. агропромышленно-пищевого кластера, объединяющего потенциал и ресурсы организаций Советского, Сакского, Черноморского, Красноперекопского, Раздольненского, Джанкойского, Кировского, Нижегородского, Белогорского, Бахчисарайского районов, городских округов: Симферополь, Евпатория, Джанкой, Феодосия, Керчь, Судак и других территорий [24, с. 106]. Особенностью аграрных предприятий и организаций Республики Крым является также их расположение преимущественно в муниципальных районах полуострова с преобладанием благоприятных для сельскохозяйственного производства территорий. Многопрофильный кластер обеспечит взаимодействие и кооперацию сельскохозяйственных организаций, пищевой отрасли и сопутствующей промышленности, научно-исследовательские центры, образовательные учреждения в целях развития агропромышленного комплекса региона, а также рост производительности и инновационной активности предприятий (рис.1). Используемые технологии предусматривают выращивание сырья, переработку отходов, упаковку, хранение и доставку продукции.

Создание производства и увеличение мощностей обеспечат новые рабочие места и трудоустройство местных жителей. Для обеспечения аграрно-ориентированного региона трудовыми ресурсами в необходимом количестве и соответствующего уровня квалификации в Республике Крым функционирует целый ряд учебных заведений различной аккредитации, в совокупности составляющих систему аграрного образования Крыма. В настоящее время она представлена структурными подразделениями ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»: Академия биоресурсов и природопользования, Ордена Трудового Красного знамени агропромышленный колледж (с. Маленькое), Прибреженский аграрный колледж, техникум гидромелиорации и механизации сельского хозяйства (пгт Советский). Также в Крыму функционируют государственные бюджетные профессиональные образовательные учреждения агропромышленного комплекса: Красногвардейский агропромышленный техникум, Чапаевский агротехнологический техникум, Прудовский аграрный техникум. В целом выпуск молодых специалистов и работников массовых профессий аграрной специализации в Республике Крым составляет ежегодно не менее 300 человек, что практически полностью покрывает потребности отрасли в трудовых ресурсах.

Стратегией социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года определено, что Крым усилит свои конкурентные преимущества в важнейших отраслях экономики: санаторно-курортном и туристическом комплексе, зерновом хозяйстве, выращивании и переработке масличных и эфиромасличных культур, виноградарстве и виноделии, рыболовстве и рыбобоводстве, садоводстве и овощеводстве, производстве пищевых продуктов, судостроении, химической отрасли.



Рисунок 1 – Схема производственно-технологической интеграции в агропромышленно-пищевом кластере Республики Крым

На основе повышения фондовооруженности, внедрения современных технологий на вводимых предприятиях, модернизации действующих производств будет значительно снижена энергоемкость и повышена производительность труда. Экономический рост будет ориентирован на инновационное развитие, объем инновационных товаров, работ, услуг в процентах от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг достигнет 12% [24, с. 195].

Стимулирование высококачественного производства основных видов сельскохозяйственной продукции и производства пищевых продуктов на базе современных экологически чистых технологий позволит увеличить производство продукции для замещения импортной и ввозимой с территории других субъектов Российской Федерации, обеспечить продовольственную безопасность и повысить уровень самообеспечения основными видами сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, укрепить экспортный потенциал традиционных отраслей, реализовать задачи социально-экономического развития региона и повышения уровня качества жизни населения.

Список источников

1. Бодрунов С.Д. Ноономика: монография. – М.: Культурная революция, 2018. – 432 с.
2. Боровков А.И., Рябов Ю.А., Марусев В.М. «Умные» цифровые двойники – основа новой парадигмы цифрового проектирования и моделирования глобально конкурентоспособной продукции нового поколения // Трамплин к успеху. – 2018. – №3. – С. 12-16. – Режим доступа: http://assets.fea.ru/uploads/fea/news/2018/04_april/12/Tramplin-k-uspehu-N13-2018.pdf (дата обращения: 15.08.2018).
3. Borodulin K. Towards Digital Twins Cloud Platform: Microservices and Computational Workflows to Rule a Smart Factory / K. Borodulin, G. Radchenko, A. Shestakov, L. Sokolinsky, A. Tchernykh & R. Prodan. – 2017. – pp. 209-210. – DOI: 10.1145/3147213.3149234. – Available from: <https://www.researchgate.net/publication/321450833>.
4. Бром А.Е. Перспективы развития промышленного производства на основе аддитивных технологий / А.Е. Бром, Ж. Швандер, О.В. Белова, Ю.А. Белоносков // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2018. – Т. 1. – №2. – С. 48-58.

5. Владов Р.А. Практические аспекты четвертой промышленной революции / Р.А. Владов, В.М. Дозорцев, Р.А. Шайдуллин, М.М. Шундерюк // Автоматизация в промышленности. – 2017. – № 7. – С. 7-13.
6. Волостнов Б.И. Цифровое машиностроение: принципы создания и перспективы развития интеллектуальных производств // Проблемы машиностроения и автоматизации. – 2018. – № 1. – С. 4-37.
7. Идрисов Г.И., Княгинин В.Н., Кудрин А.Л., Рожкова Е.С. Новая технологическая революция: вызовы и возможности для России // Вопросы экономики. – 2018. – № 4. – С. 5-25.
8. Makarenko T., Nazarenko G., Sinelnikov T. Evolution of the categorical apparatus and the main stages of industrial development in Russia // Journal of Economic Regulation (Issues of economic regulation). – 2017. – № 3. – pp. 36-46.
9. Михеенко О.В., Титов А.Б. Экономическое развитие регионов России в контексте реализации современной промышленной политики // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. – 2018. – Т. 45. – № 1. – С. 15-23.
10. Silin Ya. P., Animitsa E. G., Novikova N. V. (2017). Regional aspects of the new industrialization // Economy of the Region, 13, 3, 684-697. doi 10.17059 / 2017-3-4.
11. Shymchenko A.V. Review of the Computational Approaches to Advanced Materials Simulation in Accordance with Modern Advanced Manufacturing Trends / A.V. Shymchenko, V.V. Tereshchenko, Y.A. Ryabov, S.V. Salkutsan, A.I. Borovkov // Materials Physics and Mechanics. – 2017. – Issue 3. – pp. 328-352.
12. Аганбегян А.Г. Новая модель экономического роста России // Управленческое консультирование. – 2016. – №1 (85). – С. 31-46.
13. Симченко Н.А. Институты формирования нового качества экономического роста / Н.А. Симченко, С.Ю. Цёхла, Р.М. Нижегородцев, Н.П. Горидько. – Симферополь: ООО «Антиква», 2018. – 172 с.
14. Симченко Н.А., Цёхла С.Ю. Институциональные условия формирования точек экономического роста в регионе // Дружковский вестник. – 2017. – № 3. – С. 145-153.
15. Бабаев Б.Д., Дубровский С.П. Экономический рост: расширенная трактовка. Качество экономического роста // Экономика образования. – 2015. – №1. – С. 33-38.
16. Ведев А. Качество экономического роста в 2017 г. - выход на среднесрочный устойчивый тренд или возврат к стагнации? // Проблемы теории и практики управления. – 2018. – № 3. – С. 89-95.
17. Горидько Н.П., Нижегородцев Р.М. Современный экономический рост: теория и регрессионный анализ: монография. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 343 с.
18. Кулишов Е.Н. Институты и экономический рост в России // Академический вестник. – 2014. – № 1 (27). – С. 312-316.
19. Потеева М.А., Елпанова Я.В. Важнейшие показатели качества экономического роста крымской экономики за 2014-2015 гг. // Экономические исследования и разработки. – 2017. – № 4. – С. 179-187.
20. Румянцев С.Ю. Теория экономического роста и индикаторы развития России: инновационно-технологический аспект // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2011. – Сер. 5. – Вып. 3. – С. 3-12.
21. Сухарев О.С. Институциональная теория экономического роста: доклад. – М.: Институт экономики РАН, 2015. – 44 с.
22. Трофимова О.Г., Чепаченко Н.В., Ураев Г.А. Оценка качества экономического роста // Проблемы и достижения современной науки. – 2016. – № 1 (3). – С. 197-199.
23. Симченко Н.А., Цёхла С.Ю. Ретроспективы экономических экспериментов в Крыму: уроки и успехи: монография. – Симферополь: «Издательство Типография «Ариал», 2016. – 232 с.
24. О стратегии социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года [Электронный ресурс] / Закон Республики Крым от 09.01.2017 № 352-ЗРК/2017. – Режим доступа: <https://minek.rk.gov.ru/ru/structure/628> (дата обращения: 12.08.2018 г.).
25. Завьялова Е.Б., Дронова О.А. Государственно-частное партнерство в формировании экспортного потенциала Республики Крым // Российский внешнеэкономический вестник. – 2017. – №3. – С. 52-73.

УДК 338.48

Шманев С.В., Фаттахов Р.В., Строев П.В.

МЕРЫ ПО ПОВЫШЕНИЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ГОРОДОВ ДЛЯ
ТУРИСТОВ И МОДЕЛЬ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ИНТЕНСИВНОСТИ ТУРИСТСКИХ ПОТОКОВ¹

Shmanev S.V., Fattakhov R.V., Stroeve P.V.

MEASURES TO IMPROVE THE ATTRACTIVENESS OF RUSSIAN CITIES FOR TOURISTS AND
THE FORECASTING MODEL OF TOURISTIC FLOWS INTENSITY

Шманёв Сергей Владимирович, доктор экономических наук, профессор; ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»; РФ, 125993 (ГСП-3), г. Москва, Ленинградский просп., д. 49; e-mail: shmanev_s_v@mail.ru

Shmanev Sergey Vladimirovich, Doctor of Economic Sciences, Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation; 49 Leningradsky Prospekt, Moscow 125993, GSP-3, Russian Federation; e-mail: shmanev_s_v@mail.ru

Фаттахов Рафаэль Валиахметович, доктор экономических наук, профессор; ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»; РФ, 125993 (ГСП-3), г. Москва, Ленинградский просп., д. 49; e-mail: fattakhov@mail.ru

Fattakhov Rafael Valiakhmetovich, Doctor of Economic Sciences, Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation; 49 Leningradsky Prospekt, Moscow 125993, GSP-3, Russian Federation; e-mail: fattakhov@mail.ru

Строев Павел Викторович, кандидат экономических наук, доцент; ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»; РФ, 125993 (ГСП-3), г. Москва, Ленинградский просп., д. 49; e-mail: stroevpavel@gmail.com

Stroeve Pavel Viktorovich, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation; 49 Leningradsky Prospekt, Moscow 125993, GSP-3, Russian Federation; e-mail: stroevpavel@gmail.com

Аннотация: В статье рассматривается вопрос, связанный с выявлением возможных путей развития туризма в регионах России; описываются факторы, его сдерживающие, а также предлагается экономико-математическая модель прогнозирования интенсивности туристских потоков. Кроме того, формулируются задачи, решение которых повлияет на эффективность регулирования сферы туризма, являющейся одной из основ развития отдельных видов бизнеса, а следовательно, обеспечит высокий уровень благосостояния жителей данного региона (города)

Abstract: The article considers the issue related to the identification of possible ways of tourism development in the regions of the Russian Federation. It describes the factors restraining the development, and proposes economic-mathematical model for forecasting the intensity of tourist flows. Moreover, the tasks the solution of which will affect the effectiveness of tourism regulation are formulated. Tourism is one of the bases for the development of certain types of business, and, consequently, ensures high standard of well-being of the region's (city's) inhabitants

Ключевые слова: политика, туризм, мотивация, человеческий капитал, инвестиции, сезонность, экономико-математическая модель

Keywords: politics, tourism, motivation, human capital, investment, seasonality, economic-mathematical model

В современном мире туризм представляет собой одно из условий социально-экономического и культурного развития той или иной страны. Более того, для современного человека туризм стал не просто развлечением, а превратился в естественную форму потребности, связанной с удовлетворением духовной, культурной и интеллектуальной составляющей его жизнедеятельности. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года туризм рассматривается как важный элемент, обеспечивающий дополнительные инвестиции в те или иные регионы и одновременно способствующий сохранению и/или улучшению экологической безопасности страны.

Государственная политика, ее цели и задачи, обозначенные в Федеральном законе от 24.11.1996 № 132 ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», в концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (распоряжение Правительства России от 17.11.2008 № 1662-р), а также в стратегии развития туризма в Российской Федерации до 2020 года (распоряжение Правительства РФ от 31.05.2014 № 941-р), определили интенсивность и направления развития сферы туризма в стране. В рамках реализации положений обозначенных документов эта сфера получила толчок к расширению и трансформации в соответствии с потребностями путешествующего населения.

¹ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета

Действительно, как показывают статистические данные и исследования последних лет [1-9], развитие туризма в отдельных регионах позволило поддержать устойчивые темпы экономического роста, повысить уровень занятости и благосостояния граждан, увеличить дополнительные доходы в бюджет. Интенсивное развитие туристической сферы в последние годы наметило тенденции интеграции национальной туристической индустрии в мировую экономику.

Наиболее популярными направлениями в России в настоящее время для туристов стали Москва, Санкт-Петербург, Краснодарский край, Крым, Байкал, Карелия, Камчатка, а также города Золотого кольца. Так, по данным статистики, в 2016 году Москву посетили 17,5 млн чел., а в 2017 году - уже 17,9 млн чел. При этом число туристов увеличилось, прежде всего, за счет прироста российских туристов, который в 2017 году по отношению к 2016 году составил 8,4%.

В 2017 году поток иностранных туристов вырос на 17% по сравнению с 2016 годом. Причем лидерами в этой сфере являются китайцы (в 2017 году посетили нашу страну 1,5 млн чел.), на втором месте стоят туристы из Финляндии (1,1 млн чел.), на третьем – Польша (около 765 тыс. чел.). Из Германии в нашу страну прибыло около 630 тыс. чел. (это на 2,6% больше, чем в 2016 году). Несмотря на санкции и разногласия между США и Россией, поток туристов из Америки составил 293 тыс., что на 17,7% больше, чем в 2016 году.

В 2018 году в связи с проведением Чемпионата мира по футболу число путешествующих граждан в Россию резко возросло. Ростуризм подвел итоги, которые показали, что «суммарное количество туристов и болельщиков, посетивших мундиаль, составило 6,8 млн чел. Из них 3,4 млн были иностранными гражданами» [10]. Более того, данная цифра значительно превышает прогнозные предположения [11].



Рисунок 1 – Количество туристов и болельщиков, посетивших ЧМ

Учитывая отзывы, высказанные впервые побывавшими в России, можно надеяться на то, что тенденция к росту туристов сохранится и в 2019 году.

Несмотря на то, что туристическая отрасль очень перспективна, находится под пристальным вниманием правительства и имеет определенные положительные тенденции, тем не менее, в целом потенциал используется примерно на 30% [12]. К основным сдерживающим факторам развития туризма в стране можно отнести следующие:

1. Значительный физический и моральный износ большинства объектов туристической индустрии, построенных еще в советское время;
2. Ежегодный рост тарифов на услуги естественных монополий, который приводит к значительному удорожанию туристических услуг, а также стоимости проезда к месту назначения;
3. Низкий уровень кадров в туристических агентствах и дефицит квалифицированного персонала, предоставляющего туристический продукт на местах;
4. Высокий уровень бюрократизма, коррупции и административных злоупотреблений в области, связанной с инвестициями в сферу туризма;
5. Незначительный объем финансирования государством на развитие внутреннего и въездного туризма;
6. Значительные хищения во всех сферах экономики и, прежде всего, в строительстве;
7. Отсутствие широкого спектра услуг, способного удовлетворить как российских туристов, так и зарубежных;
8. Низкий уровень конкуренции.

Сложности, влияющие на успешность функционирования туристического бизнеса, связаны во многом с ожиданием и оценкой потребителя, формирование которых зависит от многих факторов. Прежде всего, это культурное наследие, менталитет, традиции, история развития, состояние и уровень экономического развития страны проживания потребителя туристической услуги. Все это определяет вектор конвергенции в его сознании социальных, экономических, культурных и личностно-поведенческих процессов.

Туристу интересен тот или иной регион в соответствии с его предпочтениями: это могут быть природно-климатические или культурно-исторические характеристики, лечебные комплексы и т.д. Поэтому понимание ожиданий потенциального туриста имеет огромное значение при прогнозных оценках, планировании и организации туристических услуг, так как это позволит предложить на рынок те их них, которые будут востребованы.

Анализ научной литературы [1, 3, 7, 8], связанной с индустрией туризма, и статистических данных [2, 4, 5, 6] показал, что целенаправленная инвестиционная политика государства и регионов приводит к созданию уникальных комплексов туристических предложений, становящихся визитной карточкой того или иного региона. Эти предложения обеспечивают преимущества ему не только внутри страны, но и на международном уровне.

Кроме того, представляется, что в индустрии туризма логично выделить три группы факторов, также участвующих в формировании преимуществ региона в этом бизнесе:

1) Ресурсы, связанные с индустрией туризма: природные ресурсы, такие как флора, фауна, моря, озера, реки, климат и т.д.; историко-культурное наследие, привлекающее к себе внимание архитектурой, историческими памятниками, культурой; при этом, прежде всего, следует назвать такие, как Великая Китайская стена (Китай), Колизей (Рим), Пирамиды в Гизе (Египет), Акрополь (Афины), Теотиуакан (Мексика), Эллора (Индия), Стоунхендж (Англия), Кносс (Крит), Эйфелева башня, Лувр, собор Парижской Богоматери (Париж), Эрмитаж, Казанский собор, Петергоф (Санкт-Петербург), Московский Кремль и Красная площадь (Москва), достопримечательности городов Золотого кольца и т.д.

2) Капитал: Россия, обладая огромной территорией и поистине неисчерпаемыми природными ресурсами, может создать мощную туристическую индустрию, которая при правильном использовании способна обеспечить государство доходами, по крайне мере не уступающими величине таковых у стран-лидеров в сфере туризма. К сожалению, дело обстоит далеко не так оптимистично. Для развития туризма в России необходимы значительные инвестиции для создания современной инфраструктуры и условий для конкуренции. Но в стране, где нет средств для развития и поддержания здравоохранения, образования, науки, обеспечения достойной старости пенсионеров, где процветает коррупция, воровство в государственных масштабах и чиновники, не стесняясь, говорят о миллионных зарплатах, яхтах и особняках, невозможно развить конкурентоспособный международный туризм.

3) Трудовые ресурсы: в этой области у нас также достаточно проблем. Несмотря на высокую численность населения страны и пока еще достаточно высокий человеческий потенциал, в стране уже сейчас ощущается дефицит в квалифицированных специалистах. Причин много: это и утрата национальной идеи, а соответственно, снижение морально-этических норм, и реформы образования, которые подорвали старую (советскую) систему, но не создали новую, отвечающую современным требованиям; это стремление молодежи получить диплом, но не образование, нежелание продолжать обучение в аспирантуре, а затем работать в вузах и в научных институтах в связи с низкими зарплатами в государственном секторе экономики; это физически и морально изношенное оборудование на предприятиях, старые технологии, высокие ставки банковских кредитов, не позволяющие предприятиям провести реконструкцию, и прочее. Все эти проблемы сказываются во всех сферах экономики, в том числе и в туристическом бизнесе. Их решение можно найти только в совместных усилиях бизнеса и государства. Государство должно создать такие институты, которые способствовали бы не только развитию туристического рынка в стране, но и обеспечили мотивацию бизнесмена к добросовестной и квалифицированной деятельности. Причем это касается всех сфер экономики и только при этих условиях можно говорить о том, что в стране появляется база для развития промышленности, сферы услуг, повышения благосостояния населения. То есть, с нашей точки зрения, первоочередное внимание государству необходимо уделять трудовым ресурсам, вопросу повышения качества человеческого капитала.

Причем, человеческий капитал нужно рассматривать не только с позиции его эффективности использования в реальном секторе экономики, в сфере услуг, в науке и так далее, но и с точки зрения обеспечения ему условий для восстановления затраченных физических, умственных и психологических сил. Туристическая индустрия может выступать для современного человека одной из доступных сфер этого восстановления (рекреации).

Рекреационные потребности зависят от индивидуальных особенностей личности (от его физиологии, психологии, системы взглядов, образования и т.д.) и определяют направление его туристской мотивации. К сожалению, формирование мотивов поведения потребителя туристических услуг осложнено тем, что внутренний мир человека настолько сложен, а приборы настолько не совершенны, что мы можем

только с некоторой долей вероятности говорить о возможной реакции группы людей на одни и те же раздражители. Поэтому поиск факторов, влияющих на поведение человека, а также изучение его потребностей и мотивов, побуждающих искать те или иные виды туристических услуг, являются основой для составления психологических карт поведения потребителя.

Мотивации потребителей туристических услуг, как правило, подразделяются на естественную составляющую, когда предполагают, что место назначения, его географические и другие характеристики способны удовлетворить основную цель туриста и искусственную составляющую, когда создаются новые туристические объекты и/или осуществляются дополнительные усилия, обеспечивающие новые туристические потоки и/или увеличивают интенсивность уже существующих. При этом стараются решить проблему сезонности, что позволяет значительно повысить доходы от туристической деятельности региона. Кроме этого, при грамотном маркетинге решается вопрос оптимальной дифференциации туристической территории по видам туризма между близлежащими регионами, что также способствует увеличению интенсивности туристических потоков.

Учитывая, что мотивация является важным аспектом при проведении маркетинговых исследований, необходимо в целях повышения эффективности регулирования туристского бизнеса решать следующие задачи:

1. Определять и уточнять вследствие постоянного изменения в современном мире условий существования индивидов факторы, влияющие на поведение человека;
2. Группировать потребителей туристических услуг по определенным критериям;
3. Создавать искусственные мотивации поведения потребителя;
4. Моделировать поведение и потребности потребителя.

На основании проведенных исследований мы предлагаем также пошаговый алгоритм разработки комплекса мер по формированию искусственных мотиваций, способствующих развитию туризма в регионах.

Шаг 1. Определение позиции региона (имеет ли он статус региона развитого туризма или нет);

Шаг 2. Выделение основных видов действующего туризма и/или определение видов туризма, которые могут быть развиты в регионе;

Шаг 3. Определение интересов (видов туризма) существующей целевой аудитории и оценка возможности региона предложить им дополнительные виды услуг в рамках существующего туризма;

Шаг 4. Оценка динамики туристических потоков за счет принятых дополнительных мероприятий;

Шаг 5. Оценка возможности привлечения дополнительных потребителей на базе новых видов туризма;

Шаг 6. Прогнозная оценка эффективности использования дополнительных видов туризма;

Шаг 7. Разработка программы развития туризма на базе стратегии долгосрочного развития региона за счет туристического бизнеса;

Шаг 8. Прогнозные оценки социально-экономического развития региона;

Шаг 9. Мониторинг динамики развития всех сфер жизнедеятельности региона.

К основным факторам, способным влиять на поведение потенциальных туристов, также можно отнести: возраст, физическое состояние, социальное положение, доходы, образование, культуру, менталитет, вероисповедание. Особое внимание, кроме всего прочего, следует уделять такому фактору, как сезонность. Как правило, туристы предпочитают отдых в наиболее благоприятном для данной местности временном интервале. Сезонность в туризме связана, прежде всего, с природно-климатическими условиями региона, что сказывается на периодичности занятости местного населения, а следовательно, вызывает колебательные процессы в экономике. Эти колебания довольно значительные и в некоторых регионах определяют до 55% всех доходов. Поэтому проблема их сглаживания за счет удлинения туристического сезона позволит решить не только вопрос занятости населения, но и обеспечит регион дополнительными доходами. А это новые возможности решения социально-экономических задач, в том числе развития туристической сферы, улучшение инфраструктуры населенных пунктов, инвестирование в создание новых предприятий и развитие действующих.

Данные факторы можно включить в математическую модель, строящуюся следующим образом [14].

Учитывая, что сезонные колебания имеют временную периодичность, повторяющуюся из года в год, мы можем представить описанные выше процессы как временной ряд $\{Y_t\}, t = \overline{1, T}$, динамика развития которого определяется тремя составляющими: трендом процесса Q_t , сезонной S_t , и случайной составляющей δ_t . Этот временной ряд порождается аддитивным случайным процессом:

$$Y_t = Q_t + S_t + \delta_t \quad (t = \overline{1, T}), \quad (1)$$

где Y_t – уровни временного ряда,

Q_t – тренд процесса;

S_t – сезонная составляющая;

δ_t – случайная составляющая;

T – уровни наблюдения.

Нередко тренд временного ряда выражают матрицей $\{ Y_{ij} \}$ размером $[m * T_0]$. В этом случае уравнение (1) переписывается с учетом введения двойной индексации: $Y_{ij} = Q_{ij} + S_{ij} + \delta_{ij}$ ($i = \overline{1, m}$), $i = \overline{1, m}$, $j = \overline{1, T_0}$.

Связь между индексами t и (i, j) представим в виде:

$$\left. \begin{aligned} i &= \left[\frac{t}{T_0} \right] + 1 \\ j &= t - (i - 1) * T_0 \end{aligned} \right\}.$$

При исследовании временных рядов возникают следующие задачи:

- 1) определение наличия тренда и степени его гладкости во временном ряду;
- 2) выявление наличия во временном ряду сезонных колебаний;
- 3) фильтрация компонентов временного ряда;
- 4) анализ динамики и определение факторов, влияющих на сезонные колебания;
- 5) прогнозная оценка динамики и вектора сезонных процессов.

Оценку составляющих динамики временного ряда (фильтрация компонентов) можно получить несколькими способами. Мы будем использовать итерационные методы фильтрации. Сущность методов итерации состоит в многократном применении скользящей средней

$$Y_t = \frac{\frac{Y_{t-T_0/2}}{2} + Y_{t-T_0/2+1} + \dots + Y_t + \dots + Y_{t+T_0/2-1} + \frac{Y_{t+T_0/2}}{2}}{T_0} \quad (2)$$

с оценкой сезонной компоненты каждого цикла.

На основе приведенных рассуждений построена модель тренда (Q_t) сглаженного ряда, которая описывается уравнением:

$$Q_t = -0,028x^2 + 1,9613x + 8,3472.$$

Коэффициент детерминации в данной модели $R^2 = 0,8892$. Это значит, что полиномиальная модель второго порядка достаточно точно описывает сглаженный ряд исследованного показателя.

Вычисленная модель тренда Q_t позволяет не только отфильтровать сезонную составляющую S_t , но и исключить влияние случайных факторов на исследуемые процессы.

Тем не менее, недостаточно только обращаться к различным методам экономического анализа, необходима реализация комплекса мер. Развитие туризма в России, как уже было указано выше, невозможно без тесного сотрудничества с государством регионов и самих туристических фирм. В рамках комплекса мер следует:

1. Проводить активную политику государства в сфере туризма;
2. Продолжать дальнейшее совершенствование законодательной базы в этой сфере;
3. Разработать на федеральном уровне совместно с региональными властями совместные программы развития и продвижения туристического бизнеса на внутреннем и международном уровнях. В большей степени важен процесс подготовки программ. Их разработка представляет собой сложный, многогранный процесс. Он должен основываться на территориальных и социокультурных особенностях регионов. При изучении потенциальных возможностей того или иного региона необходимо: 1) провести анализ ресурсов, социально-экономический и культурный потенциал региона; 2) определить уровень (степень) освоения окружающей среды, включая в анализ социальную и экономическую активность, а также уровень культурного состояния жителей региона; 3) выявить и оценить социально-экономические и культурные проблемы и перспективы всех слоев жителей региона; 4) оценить степень риска реализации программ развития в регионе на высокоэффективную туристическую индустрию.

4. Регулярно организовывать рекламные кампании, форумы, конференции с участием представителей власти разного уровня, бизнеса в сфере туристической индустрии и СМИ.

К сожалению, исследования, проведенные нами, показали, что до сегодняшнего дня у нас отсутствуют надежные стандарты и методики сбора, оценки и анализа информации об уже функционирующих туристических объектах и услугах, а также о новых туристических базах, курортах и регионах. Поэтому в условиях развитого туристического бизнеса за рубежом Россия не может пока составить достойную конкуренцию.

Для преодоления существующих проблем необходимо следующее:

- 1) разработать стратегию развития туристической индустрии в России;
- 2) проводить регулярный мониторинг и оценку эффективности разработанной стратегии;
- 3) под контролем государства сформировать базовый пакет информационно-рекламных материалов о местах (регионах, городах) организации, возможностях и перспективах российской туристической индустрии;

4) на уровне государства с участием регионов создать единую информационную сеть внутри страны и решить проблему подключения ее к аналогичным международным сетям;

5) обеспечить помощь регионам, действующим на их территориях туристским организациям для участия в зарубежных выставках и конференциях и в проведении международных туристских выставок внутри страны;

6) создать мобильные, эффективно действующие союзы руководителей туристических агентств для выработки единой стратегии в сфере развития туризма внутри государства и продвижения рекламы российского туристического продукта за рубежом.

Таким образом, всестороннее обсуждение проблем развития туристского бизнеса в России на современном этапе позволит комплексно подойти к вопросам повышения привлекательности российских городов для туристов, а контекстный анализ предоставит возможности разработки экономико-математических моделей и инструментария прогнозирования интенсивности туристских потоков. Кроме того, их апробация обеспечит выявление особенностей ведения бизнеса в этой сфере в зависимости от региона и его потенциала и будет способствовать эффективному регулированию туристической деятельности в нашей стране.

Список источников

1. Современные научные исследования: исторический опыт и инновации // Сборник материалов Международной научно-практической конференции. Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ. – Краснодар, 2017.
2. Россия в цифрах. 2017: краткий статистический сборник / Росстат. – М., 2017. – 511 с. – С. 164-167.
3. Официальный сайт Федерального агентства по туризму [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.russiatourism.ru/news/14611/> (дата обращения: 11.08.2018).
4. Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики. Ноябрь. – 2017. – №31. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ac.gov.ru.>files/publication/a/15422.pdf> (дата обращения: 11.08.2018).
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 11.08.2018).
6. Статистика въезда-выезда с целью туризма [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ratanews.ru/statistics/> (дата обращения: 11.08.2018).
7. Исследования рынка туризма и путешествий по России и СНГ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://turstat.com/> (дата обращения: 11.08.2018).
8. Электронное научное издание Индустрия туризма и сервиса: актуальные проблемы, достижения, развитие Сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции 30 апреля 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://scipress.ru/wp-content/uploads/2017/04/Туризм-30.04.17.pdf> (дата обращения: 11.08.2018).
9. Россия: Мнения и прогнозы. РИА Новости. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pitert.ru/news/eksperty-sostavili-progno>.
10. РИА Новости. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ria.ru/ny2018_resume/20171220/1511315777.html.
11. ЧМ-2018 привлек в Россию 3,4 млн иностранцев/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://iz.ru/773332/evgeniia-pertceva/chm-2018-privlek-v-rossiiu-34-mln-inostrantcev/> (дата обращения: 11.08.2018).
12. Соловьян Т.И. Анализ развития туризма в российской федерации // Материалы X Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум» - 2018» / Российская Академия Естествознания. - Москва, 2018. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2018/3169/3229/> (дата обращения: 11.08.2018).
13. Чудновский А.Д., Жукова М.А. Управление индустрией туризма России в современных условиях. – М.: КНО-РУС, 2015. – 416 с.
14. Экономико-математические методы и прикладные модели / В.В. Федосеев, А.Н. Гармаш, Д.М. Дайитбе-рогов и др.; Под ред. В.В. Федосеева. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 391 с.
15. Дуброва Т.А. Статистические методы прогнозирования. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.71:338.2

Конобеева Е.Е., Конобеева О.Е.

PRIVATE BANKING КАК ЭФФЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Konobeeva E.E., Konobeeva O.E.

PRIVATE BANKING AS AN EFFECTIVE DIRECTION OF BUSINESS DEVELOPMENT

Конобеева Елена Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: oks_orel@mail.ru

Konobeeva Elena Evgenievna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: oks_orel@mail.ru

Конобеева Оксана Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: oks_orel@mail.ru

Konobeeva Oksana Evgenievna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: oks_orel@mail.ru

Аннотация: Статья посвящена определению тенденций развития в обслуживании особой категории состоятельных клиентов кредитных организаций. Описаны клиентские предпочтения и задачи VIP-обслуживания для формирования общего стиля и уровня предлагаемых услуг. Приведены экспертные мнения по рынку private banking в России. Для роста экономики любой страны необходимо наличие устойчивой финансово-экономической системы, а укрепление позиций кредитных организаций на финансовом рынке способно обеспечить выход экономики из кризиса. Обслуживание VIP-клиентов даёт каждому банку возможность сформировать эффективное направление бизнеса. При учете сегодняшней экономической обстановки усиление специализации в индивидуальном банковском обслуживании позволяет увеличивать качество пассивной базы, повышать конкурентоспособность и рост устойчивости бизнеса

Abstract: This article is devoted to the defining of the development trends in servicing of special category of wealthy clients of lending agencies. Client's preferences and tasks of VIP-servicing are described to form the general style and level of the suggested services. Expert opinions on private banking market in Russia are given. For the economy of any country to grow, it is necessary to have stable financial and economic system, and strengthening of lending agencies in the financial market can ensure exit from the crisis. VIP customers servicing gives the opportunity for each bank to form effective business direction. Taking into account the current economic situation, strengthening of specialization in individual banking servicing allows improving the quality of inactive base, increasing competitiveness and business sustainability growth

Ключевые слова: private banking, управление капиталом, инвестиционные продукты, конкурентное преимущество, экономическая стратегия

Keywords: private banking, capital management, investment products, competitive advantage, economic strategy

Российский набор private banking, как правило, не выходит за рамки несложных финансовых инструментов. Мало распространены традиционные на Западе более глубокие операции — многоуровневое диверсифицированное доверительное управление капиталом, сложные финансовые продукты. Такие услуги очень состоятельные российские клиенты по-прежнему получают в зарубежных банках.

По мнению Frank RG, рост рынка в 2017 году составил 10–15%. Основываясь на мнении разных аналитиков, рынок private banking в России составил 7,2 трлн рублей (средства клиентов от 1 млн долл., размещенные на счетах, депозитах и инвестиционных продуктах в банках, осуществляющих банковскую деятельность на территории России, включая их зарубежные платформы) (рис. 1). По данным FrankRG, рынок private banking в России составлял: в 2014 г. - 4,40 трлн руб.; в 2015 г. - 6,15 трлн руб.; в 2016 г. - 6,25 трлн руб. Таким образом, прослеживается тенденция роста российского рынка private banking.

Традиционно российский клиент private banking большую часть своих средств держит за рубежом. Участники рынка дают разные оценки относительно доли средств состоятельных клиентов за рубежом. В ходе глубинных интервью, проведенных Frank RG в 2016 году, один из клиентов private banking заметил: «На 1 млн долларов здесь у меня и моих знакомых, по крайней мере, 3 млн долларов - там» [4]. Мнение довольно точно отражает среднюю оценку разных экспертов по рынку.

Однако можно выделить следующие факторы переноса интересов российского VIP-клиента на российские банки:

- изменение налогового регулирования (за рубежом банки на регулярной основе предоставляют полную информацию об открытых счетах в налоговые органы, т.е. клиент должен отчитываться чуть ли не по

каждой транзакции, совершенной через зарубежный банк);

- ужесточение процедуры комплаенс в зарубежных банках;
- движение в сторону глобальной отмены понятия «банковская тайна».

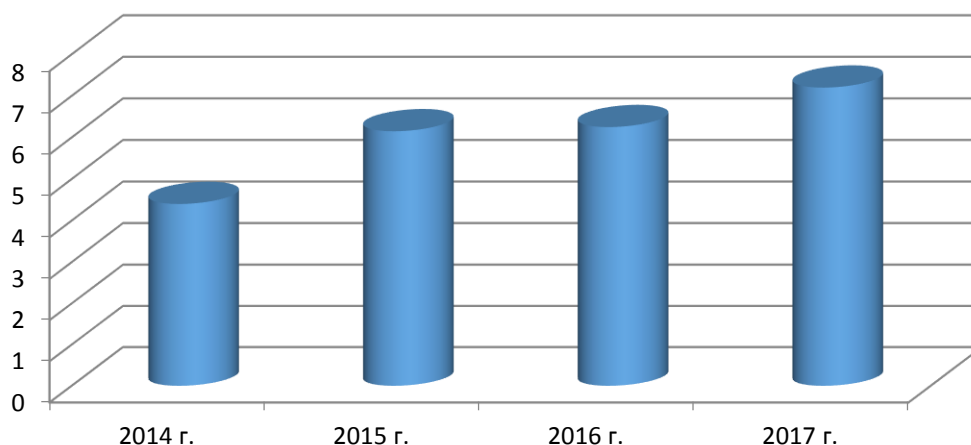


Рисунок 1 – Динамика рынка private banking в России, трлн руб. (Источник: FrankRG, 2017)

В то же время российские банки активно наращивают свою компетенцию по широкому кругу вопросов, демонстрируют высокую мотивацию и готовы предложить отличный уровень сервиса.

Если раньше клиент смотрел на российский банк в целях размещения средств для текущих нужд в виде депозита, выпуска топовой карточки и получения доступа к менеджеру с возможностью круглосуточного обслуживания, то сейчас российский банк начинает выступать в качестве полноценного партнера клиента, способного решить более сложные и комплексные задачи.

Возможно, пока преждевременно прогнозировать значительный возврат средств из-за рубежа в Россию — для этого должны произойти серьезные структурные изменения в экономике и законодательной базе. Однако проведенные с клиентами private banking в 2015 и 2016 годах глубинные интервью показывают значительное повышение статуса российского private banking в глазах клиента, что дает шанс российскому private banking побороться за увеличение своей доли в кошельке состоятельного клиента, а это огромный потенциал для роста и развития.

В рамках проведенного исследования рынка private banking в России в 2016 и 2017 годах компания Frank RG проводила анкетирование клиентов банков-участников (118 клиентов в 2016 году и 244 клиента в 2017 году) [4]. В анкете клиенты оценивали по пятибалльной шкале важность основных групп параметров при выборе банка. В 2015 году важность инвестиционного обслуживания для клиента была оценена в среднем в 3,82 балла, а банковского обслуживания — в 4,86 балла. В 2016 году картина изменилась: средняя важность инвестиционного обслуживания увеличилась до 4,02 балла, а важность банковского обслуживания снизилась до 4,56. Ожидается, что при отсутствии глубоких кризисных проявлений в российской экономике данная тенденция сохранится.

Изменения в клиентских предпочтениях и приоритетах отражаются и в статистических данных банков [3]. За 2016 год общий объем инвестиционного портфеля private banking в России вырос на 43%, тогда как в 2015 году на инвестиционные продукты приходилось 8–10% совокупного портфеля клиентов сегмента private banking, в 2016 году доля инвестиционных продуктов возросла до 15% (рис. 2).

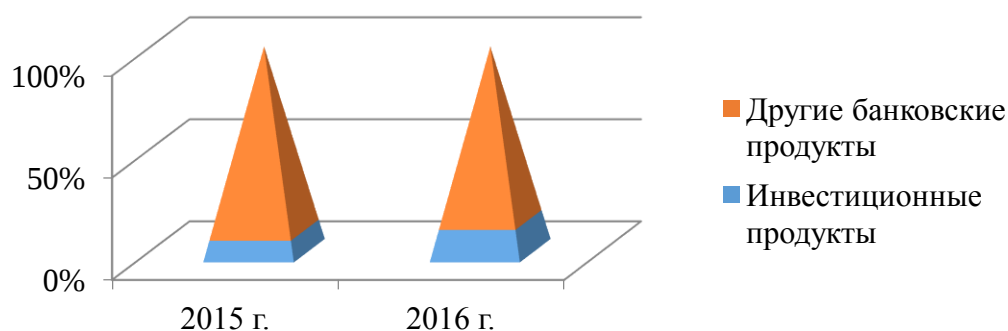


Рисунок 2 – Динамика доли инвестиционных продуктов в общем объеме размещенных средств клиентов private banking в России (Источник: FrankRG, 2017)

В портфеле отдельных игроков рынка с более развитым инвестиционным обслуживанием доля средств, размещенных в инвестиционных продуктах, превышает 25–30%.

Таким образом, российский private banking постепенно перестраивается на работу по модели «классического private banking», где решение вопросов банковского обслуживания является само собой разумеющимся и не представляет особой важности для клиента, в то время как суть обслуживания private banking — предоставление услуг по управлению капиталом.

Развитие инвестиционного обслуживания является важной составляющей при достижении поставленных перед private banking задач в части увеличения доходности.

В 2016 году средний объем комиссионного дохода в пересчете на клиента в крупнейших банках составил 250 000 рублей. По сравнению с 2015 годом это 35%-ный рост [3]. Те банки, которые только начали развивать инвестиционное обслуживание, показали кратные увеличения комиссионного дохода, а объем комиссионного дохода в банках с уже существующим более развитым опытом инвестиционного обслуживания в несколько раз выше среднерыночного показателя (рис. 3).

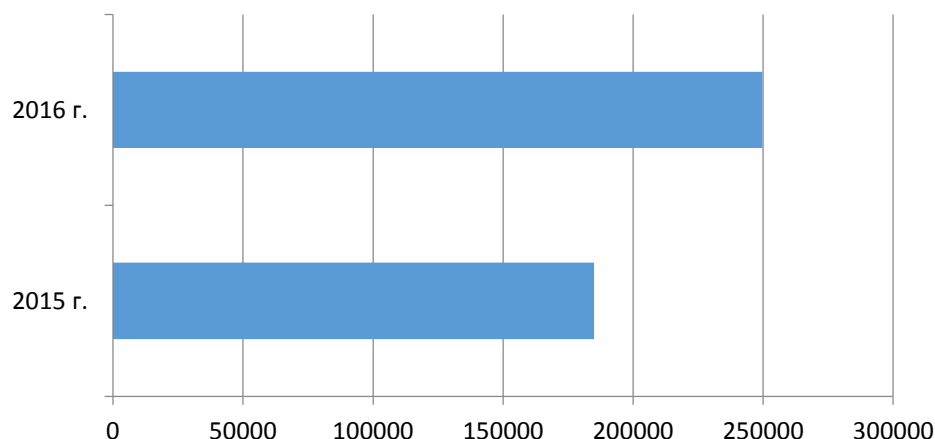


Рисунок 3 — Динамика комиссионного дохода в пересчете на клиента у крупнейших игроков рынка, руб. (Источник: FrankRG, 2017)

По мере снижения ставок по депозитам клиенты ищут альтернативные способы размещения средств и переориентируются на инвестиционные продукты, формирующие комиссионный доход, на который так нацелены сегодня банки. Однако не всегда клиент готов инвестировать именно с банком, поэтому теперь задача банка — не упустить клиента и потенциал для роста своего дохода.

Первой ключевой задачей банка в рамках развития инвестиционного обслуживания является создание структуры инвестиционного консультирования (investment advisory) внутри подразделения private banking. Это особенно важно, поскольку только при такой схеме инвестиционного обслуживания банк выступает на стороне клиента («buy-side»): выпускает аналитические обзоры с точки зрения выгоды для клиента private banking, разрабатывает и отбирает инвестиционные инструменты под потребности клиентов, контролирует персональных менеджеров в момент проведения риск-профилирования и продаж инвестиционных продуктов, а также осуществляет более глубокое инвестиционное консультирование в случае необходимости. Крупнейшие игроки рынка активно движутся в этом направлении. Если в 2015 году функция investment advisory внутри private banking присутствовала в восьми банках, то по итогам 2016 года еще четыре банка сформировали команды инвестиционных специалистов.

Вторая, не менее важная задача — развитие инвестиционной компетенции у персональных менеджеров. Какое бы ни было сильное инвестиционное подразделение private banking, именно менеджер является «держателем отношений», осуществляет первичное консультирование и продажи, а продавать менеджер может только то, в чем он действительно разбирается.

В условиях трансформации рынка private banking и клиентского запроса меняется и роль персонального менеджера. Те менеджеры, которые раньше с гордостью оформляли депозиты, пополняли счета и разблокировали карту удаленно в любой день и любое время суток, постепенно приобретают статус ассистента. Им на смену должны прийти другие менеджеры — высококомпетентные в вопросах управления капиталом.

Подразделение Private Banking в Сбербанке появилось после того, как он приобрел инвестиционный бизнес — компанию «Тройка Диалог» (2011) и Volksbank International AG (2012). Состоятельным клиентам банк предлагает индивидуальные финансовые решения на базе российской и зарубежной платформ. Одно из ключевых направлений — развитие отношений с бенефициарами крупных российских компаний. Средний счет в Sberbank Private Banking — один из самых высоких на рынке, а число клиентов на одного менеджера меньше, чем у других.

Авторитетный журнал Forbes ежегодно определяет лидеров на рынке private banking. На сегодняшний день пятерка лучших выглядит так:

1. Sberbank Private Banking;
2. Friedrich Wilhelm Raiffeisen;
3. Citigold Private Client;
4. Private Banking ЮниКредит Банка;
5. Открытие Private Banking.

Private banking от лидера банковского сектора России Сбербанка Sberbank Private Banking открывает своим пользователям широчайший круг возможностей. Для удобства клиента все услуги, которые входят в пакет, разбиты на три блока [2]:

– *банковские операции* — сюда входит полный перечень классических банковских услуг, которыми может воспользоваться клиент. Однако, в отличие от стандартного обслуживания, здесь ему предложат более выгодные процентные ставки по депозитам, удобные условия погашения кредита, низкие тарифы на РКО, быстрое и индивидуальное обслуживание;

– *инвестиции* — здесь клиенту открывается полный доступ к операциям на финансовых рынках России и мира. Чтобы пользователь смог больше заработать, он может обратиться за консультацией к профессиональным участникам или же воспользоваться актуальной аналитикой от ведущих специалистов рынка. Все это также входит в пакет. При необходимости специалисты подыщут выгодные активы для вложения. Еще в этот блок услуг входит всевозможные разновидности страхования (инвестиционное, медицинское);

– *эксклюзивные решения* — это самый интересный блок услуг. Он показывает, что еще банк может предложить клиенту помимо банковского обслуживания.

По данным главы Sberbank Private Banking, в 2017 году состоятельные клиенты Sberbank Private Banking больше стали вкладывать в акции. «Если в начале 2017 года они размещали не более 2—3% портфеля, то с третьего квартала тренд поменялся. Сейчас в среднем в акциях размещено до 12—15% средств клиентов, в основном это российские бумаги и акции европейских компаний» [3].

До 30% средств состоятельные клиенты держат на депозитах, в основном это валюта — доллары и евро. Также около 5% портфеля они размещают в сырьевых активах, в частности в золоте, хотя это и не очень доходный актив, однако очень ликвидный. «Остальные средства наши состоятельные клиенты размещают в российские бонды и глобальные инвестфонды» [4].

Сбербанк и ВТБ 24 являются самыми крупными организациями на территории России. Сравним условия приват-обслуживания в банках (табл. 1).

Таблица 1 – Условия приват-обслуживания в Сбербанке и ВТБ 24

Условия	ВТБ 24	Сбербанк
Как стать VIP-клиентом?	Разместить депозит или расположить на инвестиционных счетах от 15 млн руб. Получать зарплату от 100-200 тыс.руб. в месяц на зарплатную карту банка Иметь карточку высшей категории (платиновую и выше)	Разместить депозит или вложить в инвестиционные продукты от 4 млн руб. Оформить элитную кредитную или дебетовую карту (платиновую) Быть владельцем акций на сумму от 200 млн руб.
Перечень услуг, входящих в VIP-обслуживание	Стандартные банковские услуги Персональная горячая линия 24 часа в сутки Помощь во вложении средств в различные инвестиционные продукты Персональный менеджер Привилегированная программа страхования Вклады с повышенной ставкой Получение консультаций по налоговым, юридическим и др. вопросам Личный консьерж-сервис Организация небанковских услуг (заказ и оценка коллекций искусства, аренда автомобилей, яхт, самолетов, индивидуальный шопинг) Обслуживание в VIP-зонах партнеров банка за границей.	Обслуживание без очередей у личного менеджера Круглосуточная горячая линия поддержки Возможность оформлять премиальные карты себе и своим близким Проведение валютных операций по льготному курсу Открытие вкладов с повышенной ставкой Доступ к банковским сейфам Получение информации о курсах валют, биржевых котировках Получение услуг доверительного управления ценными бумагами и ПИФа Оформление страховых услуг

Стать VIP-клиентом в Сбербанке легче, поскольку входной порог ниже. Однако перечень услуг, предоставляемых ВТБ 24, намного шире. Также у него имеются партнеры за границей, где VIP-клиент может обслуживаться на комфортных условиях «как дома».

Услуга VIP-обслуживания в ВТБ 24 появилась намного раньше, чем в Сбербанке.

По данным Sberbank Private Banking, с начала 2017 года число крупных частных клиентов банка выросло на 37%, а объем их активов — на 78%. При этом средний чек увеличился с 2,3 млн до 3,8 млн долларов. «В январе и феврале мы наблюдаем значительный рост средств состоятельных клиентов за счет притока денег из-за рубежа. В основном из Швейцарии, Австрии и Британии. Мы связываем это с опасением дальнейшего ужесточения санкций в отношении российских бизнесменов», — заявила Евгения Тюрикова. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года приток средств из-за границы вырос в три раза. «Речь идет о сотнях миллионов долларов», — сказала глава Sberbank Private Banking [6].

За это время она усовершенствовалась и стала соответствовать европейскому уровню. Все персональные менеджеры проходят специальную подготовку и периодическую аттестацию на знание продуктов и соответствия этой должности, поэтому клиенты будут получать самую актуальную и точную информацию о банковских услугах, состоянии биржевого рынка и прочее. Сбербанк старается соответствовать требованиям клиентов.

Friedrich Wilhelm Raiffeisen — это приват-банкинг от банка Райффайзен. Набор классических банковских, страховых инвестиционных возможностей практически ничем не отличается от подобных программ в других банках. Однако стоит обратить внимание на тот момент, что этот банк входит в крупную международную группу, а это значит, что все важные клиенты получают доступ и к ее услугам и ресурсам. Например, могут открывать счета в материнском банке в Австрии. Относительно же небанковских услуг, их перечень меньше Сбербанка.

ЮниКредит Банк входит в состав международной банковской группы UniCredit. Поэтому всем пользователям private banking от ЮниКредит Банка открывается автоматический доступ к партнерам и специалистам этой группы. В данном банке также можно найти широкий спектр банковских услуг на очень выгодных условиях. Есть в пакете услуг для привилегированных клиентов и инвестиционные страховые программы, консультирование.

При выборе банка на привилегированное обслуживание необходимо исходить из финансовых возможностей и потребностей [8].

Список источников

1. Конобеева О.Е. Оценка факторов стратегического развития и выявление резервов эффективного управления предприятием / О.Е. Конобеева, Е.Е. Конобеева, Ю.П. Соболева // *Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования*. – 2016. – № 3. – С. 324-330.
2. Конобеева Е.Е. Финансовые возможности банков при продвижении банковских услуг / Е.Е. Конобеева, О.Е. Конобеева // *Фундаментальные и прикладные исследования в области экономики и финансов: материалы и доклады Международной научно-практической конференции (Орел, 29 марта 2017 г.) / Под общей редакцией О.А. Строевой в 3 частях. Ч.1. – Орел: Среднерусский институт управления – филиал РАНХиГС, 2017. – С.131-133.*
3. Private Banking правит бал? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bosfera.ru/bo/private-banking-pravit-bal>.
4. Прокопова Л. Private banking в России — в чем суть и какова цена / Банкир.ру [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bankir.ru/publikacii/20160725/private-banking-v-rossii-v-chem-sut-i-kakova-tsena>.
5. Терновская Е.П., Кумыков А.М., Равчеева О.В. Особенности и перспективы развития Private Banking на российском рынке банковских услуг // *Российский экономический интернет-журнал*. – 2017. – №2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.e-rej.ru/upload/iblock/b0a/1.pdf> ВАК.
6. Официальный сайт банка ПАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sberbank.ru> (дата обращения 15.05.2018).
7. Lyapina I.R Sustainable development of large entrepreneurial structures in competitive environment / Lyapina I.R., Izmalkova S.A., Sotnikova E.A., Chaykovskaya L.A., Sibirskaya E.V. // *Journal of Applied Economic Sciences*. – 2016. – № 7. – Т. 11.
8. Lyapina I.R Approaches to organization of project management in Russia / Lyapina I., Vlasova M., Stroeveva O., Konobeeva O., Konobeeva E. // *Contributions to Economics*. – 2017. – № 9783319454610. – С. 91-99.

УДК 336.143:353

Матвеев В.В., Мазур Л.В., Бубнова Н.В.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Matveev V.V., Mazur L.V., Bubnova N.V.

EFFICIENCY INCREASE OF THE BUDGET USE AT THE REGIONAL LEVEL

Матвеев Владимир Владимирович, доктор экономических наук, доцент, Орловский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»; РФ, 302001, г. Орел, ул. Гостиная, д. 2; e-mail: vvmatveev@fa.ru

Matveev Vladimir Vladimirovich, Doctor of Economic Sciences, Associated Professor; Orel Branch of Financial University under the Government of the Russian Federation; 2 Gostinaya Street, Orel 302001, Russian Federation; e-mail: vvmatveev@fa.ru

Мазур Лидия Викторовна, кандидат экономических наук, доцент, Орловский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»; РФ, 302001, г. Орел, ул. Гостиная, д. 2; e-mail: lidi.mazur@ya.ru

Mazur Lidiya Viktorovna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor; Orel Branch of Financial University under the Government of the Russian Federation; 2 Gostinaya Street, Orel 302001, Russian Federation; e-mail: lidi.mazur@ya.ru

Бубнова Надежда Владимировна, магистрант, Орловский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»; РФ, 302001, г. Орел, ул. Гостиная, д. 2; специалист первого разряда отдела кассового обслуживания исполнения бюджетов УФК по Орловской области; e-mail: nadegdaru2@gmail.com

Bubnova Nadezhda Vladimirovna, Orel Branch of Financial University under the Government of the Russian Federation; 2 Gostinaya Street, Orel 302001, Russian Federation; e-mail: nadegdaru2@gmail.com

Аннотация: Особое значение для регионов в настоящее время приобретает бюджетный процесс, направленный на выполнение расходных обязательств. Однако плановые показатели не всегда соответствуют фактически выполненным. Более того, несмотря на перечень расходных обязательств, закрепленных за региональными бюджетами и определенных в Бюджетном кодексе РФ, на их выполнение оказывает влияние и наличие межрегиональной дифференциации экономического потенциала, и объемы межбюджетных трансфертов, поступающих из федерального бюджета.

В статье приводится анализ исполнения расходной части бюджетов субъектов РФ по ЦФО на основе сравнения плановых и фактических показателей. Определены основные направления эффективности использования бюджетных средств. Предложены перспективные направления развития казначейского сопровождения государственных контрактов. Разработана модель дифференциации платы за пользование бюджетными кредитами Федерального казначейства и их параметров

Ключевые слова: бюджетный контроль, регион, расходы бюджета, экономия бюджетных средств, казначейское сопровождение, бюджетные кредиты, эффективность использования бюджетных средств

Abstract: The budget process aimed at execution of expenses commitments is currently of particular importance for the regions. However, target figures do not always correspond to the ones actually carried out. Moreover, despite the list of expenses assigned to regional budgets and defined in the RF Budget Code, both the availability of interregional differentiation of economic potential, and the volume of interbudgetary transfers coming from the federal budget influence their fulfillment as well.

The article presents performance analysis of the expenses part of the budgets of the subjects of the Russian Federation in the CFD (Central Federal District) on the basis of comparison of planned and actual indicators. The main directions of the effectiveness of the budget funds use are determined. Prospective directions of development of treasury support of state contracts are suggested. Differentiation model of user charge of budgetary credits of the Federal Treasury and their parameters is developed.

Keywords: budget control, region, budget expenditures, budgetary savings, treasury support, budgetary credits, efficiency of budget funds use

В настоящее время все большую актуальность приобретают вопросы, связанные с повышением эффективности использования бюджетных средств на региональном уровне в условиях ограниченности собственной доходной базы. Экономическая турбулентность последних лет привела к существенной нехватке доходных источников на всех уровнях бюджетной системы. В этой связи необходимо либо увеличивать доходные источники за счет увеличения налоговой нагрузки, что может в дальнейшем привести к существенному сокращению налоговой базы, либо следить за эффективным использованием бюджетных средств. Оптимизация использования бюджетных средств является одним из источников сокращения расходов бюджетной системы.

Основными расходными статьями региональных бюджетов в настоящее время являются: национальная безопасность и правоохранительная деятельность; национальная экономика (дороги, сельское хозяйство, прочее); жилищно-коммунальное хозяйство; охрана окружающей среды; образование и наука; культура и кинематография; здравоохранение; социальная политика; физическая культура и спорт; обслуживание государственного и муниципального долга; содержание органов власти.

Используя официальные статистические данные сайта Федерального казначейства, проведем анализ исполнения бюджетов субъектов РФ по расходам в разрезе Центрального федерального округа (ЦФО) за 2015 год (рис. 1).

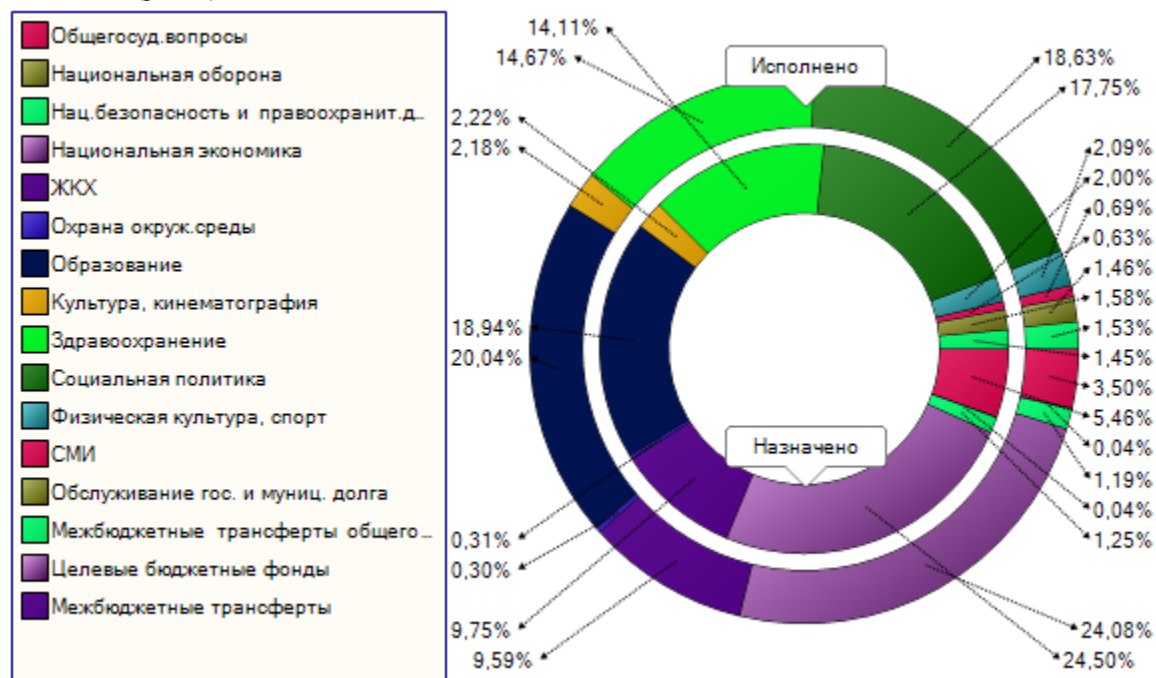


Рисунок 1 – Сравнение плановой и фактической структуры расходов за 2015 год по ЦФО

Так, в 2015 году по ЦФО по всем субъектам практически не были выполнены плановые показатели по расходам. Вместе с тем, основной удельный вес при исполнении расходных полномочий по субъектам РФ принадлежит расходам на национальную экономику (24,08%) при плановом показателе 24,5%. Расходы на социальную политику составили 18,63%, при плановом значении - на уровне 17,75% и заняли второе место. Третье место в структуре удельного веса принадлежит расходам на образование, которые составили 20,04% при плановом значении 18,94% от удельного веса.

Наименьший удельный вес (порядка 1%) в 2015 году принадлежит расходам на: межбюджетные трансферты общего характера (1,53%), обслуживание государственного и муниципального долга (1,46%), национальную безопасность и правоохранительную деятельность (1,19%), СМИ (0,69%), охрану окружающей среды (0,3%).

Лидерами по объему расходов в течение анализируемого периода времени являются в ЦФО г. Москва и Московская область.

В 2015 году по всем субъектам ЦФО наблюдалось невыполнение плановых показателей по расходам. Наибольшее невыполнение плановых показателей из всех субъектов ЦФО в 2015 году наблюдается в Московской области (87,91%), г. Москве (89,03%), Ярославской области (90,80%), Орловской области (91,91%). Наименьшее невыполнение плановых показателей из всех субъектов ЦФО в 2015 году наблюдается в Тамбовской области (98,34%), Курской области (97,92%), Воронежской области (97,81%), Смоленской области (97,26%) и Рязанской области (97,03%).

В целом данный факт невыполнения плановых показателей связан, во-первых, с экономией денежных средств; во-вторых, с переносом окончательного исполнения части контрактов на следующий календарный год.

Проведем анализ исполнения бюджетов субъектов РФ по расходам в разрезе Центрального федерального округа (ЦФО) за 2016 год (рисунок 2).

В 2016 году так же, как и в 2015 году по ЦФО, по всем субъектам не были выполнены плановые показатели по расходам по причинам, о которых говорилось ранее. Вместе с тем, как и в 2015 году, основной удельный вес при исполнении расходных полномочий по субъектам РФ принадлежит расходам на национальную экономику (24,72%), при плановом показателе 25,22%. Второе место в структуре удельного

веса принадлежит расходам на социальную политику – 19,37%. Расходы на образование составили 19,0% от удельного веса и заняли третье место. Таким образом, в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличился удельный вес расходов на социальную политику и снизился удельный вес расходов на образование.

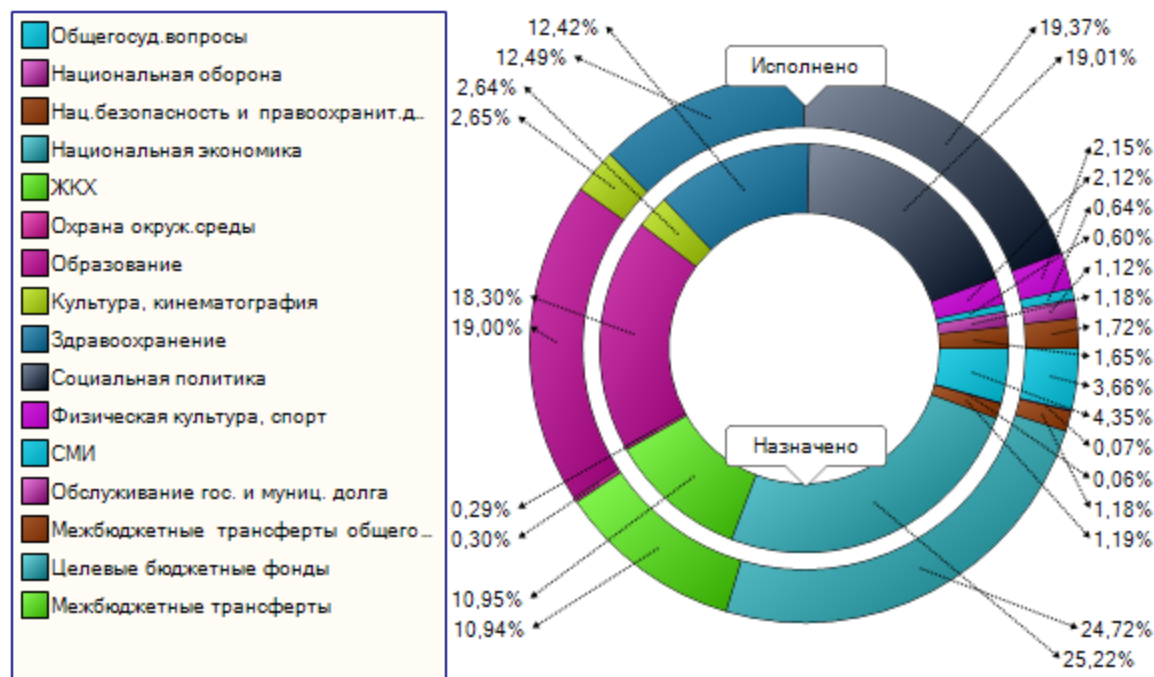


Рисунок 2 – Сравнение плановой и фактической структуры расходов за 2016 год по ЦФО

Наименьший удельный вес (порядка 1%) в 2016 году принадлежит расходам на: национальную безопасность и правоохранительную деятельность (1,72%), межбюджетные трансферты общего характера (1,18%), обслуживание государственного и муниципального долга (1,12%), СМИ (0,64%), охрану окружающей среды (0,3%).

В целом по ЦФО в 2016 году было назначено расходов в размере 3121118,9 млн руб., что выше уровня 2015 года на 5,87%. Исполнено расходов в размере 2924006,2 млн руб., что выше уровня 2015 года на 9,46%. Выполнение плановых показателей составило 93,68%, по сравнению с 2015 годом выполнение плановых показателей увеличилось на 3,07%.

В 2016 году, аналогично 2015 году, по всем субъектам ЦФО наблюдалось невыполнение плановых показателей по расходам. Наибольшее невыполнение плановых показателей из всех субъектов ЦФО в 2016 году наблюдается в Московской области (86,63%), Ярославской области (91,98%), Тверской области (92,51%). Наименьшее невыполнение плановых показателей из всех субъектов ЦФО в 2016 году наблюдается в Курской области (98,63%), Воронежской области (98,38%), Калужской области (98,33%).

Практически во всех регионах ЦФО произошло увеличение назначенного объема расходов в 2016 году относительно 2015 года. Исключением стали только: Ивановская область (снижение показателя составило 5,72%), Тверская область (снижение показателя составило 2,31%), Смоленская область (снижение показателя составило 0,1%). Фактическое исполнение расходной части региональных бюджетов в этих регионах также было ниже показателей 2015 года. Существенный рост исполнения расходной части региональных бюджетов (выше 10%) произошел только в Костромской области (расходы увеличились на 10,4%) и г. Москве (расходы увеличились на 14,14%).

Проведем анализ исполнения бюджетов субъектов РФ по расходам в разрезе Центрального федерального округа (ЦФО) за 2017 год (рис. 3). В 2017 году так же, как и в 2015–2016 годах по ЦФО, по всем субъектам не были выполнены плановые показатели по расходам по причинам, о которых говорилось ранее. Вместе с тем, как и в 2015–2016 годах, основной удельный вес при исполнении расходных полномочий по субъектам РФ принадлежит расходам на национальную экономику (26,07%), при плановом показателе 26,07%. Второе место в структуре удельного веса принадлежит расходам на социальную политику – 19,82%. Расходы на образование составили 17,46% от удельного веса и заняли третье место. Таким образом, в 2017 году сохранилась тенденция формирования расходов, аналогичная 2016 году.

Наименьший удельный вес (порядка 1%) в 2017 году принадлежит расходам на: национальную безопасность и правоохранительную деятельность (1,64%), межбюджетные трансферты общего характера (1,00%), обслуживание государственного и муниципального долга (0,68%), СМИ (0,55%), охрану окружающей среды (0,35%).

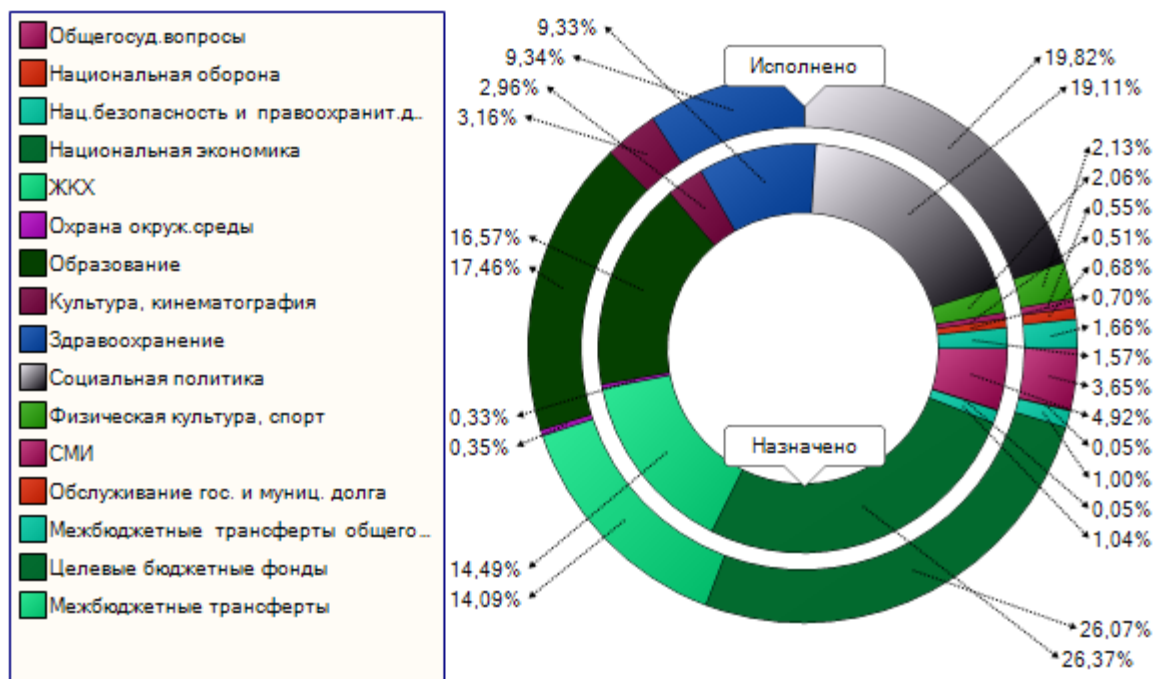


Рисунок 3 – Сравнение плановой и фактической структуры расходов за 2017 год по ЦФО

В целом по ЦФО в 2017 году было назначено расходов в размере 3659370,2 млн руб., что выше уровня 2015 года на 5,87%. Исполнено расходов в размере 3390714,0 млн руб., что выше уровня 2015 года на 9,46%. Выполнение плановых показателей составило 93,68%, по сравнению с 2015 годом выполнение плановых показателей увеличилось на 3,07%.

Сравнение плановой и еще фактической структуры расходов за 2015–2017 годы по ЦФО выявило в целом равномерную тенденцию формирования расходной части региональных бюджетов. Основной удельный вес при исполнении расходных полномочий по субъектам РФ принадлежит расходам на национальную экономику, социальную политику и образование.

В течение анализируемого периода времени наблюдается ежегодное увеличение расходов в разрезе регионов ЦФО. Вместе с тем, ежегодно по всем субъектам ЦФО наблюдается невыполнение плановых показателей. Наименьшее невыполнение плановых показателей из всех субъектов ЦФО наблюдается:

- в 2015 году в Тамбовской области (98,34%), Курской области (97,92%), Воронежской области (97,81%), Смоленской области (97,26%) и Рязанской области (97,03%);
- в 2016 году в Курской области (98,63%), Воронежской области (98,38%), Калужской области (98,33%);
- в 2017 году в Курской области (98,93%), Смоленской области (98,77%), Владимирской области (98,56%), Липецкой области (98,22%), Белгородской области (98,21%), Рязанской области (98,02%).

В настоящее время в соответствии с государственной программой РФ «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков» разрабатываются критерии и методика оценки эффективности использования бюджетных средств.

С нашей точки зрения, можно выделить следующие направления эффективного использования бюджетных средств на региональном уровне (рис. 4).

Наибольшей популярностью при определении эффективности использования бюджетных средств пользуется механизм казначейского сопровождения, суть которого состоит в контроле операций при реализации государственных контрактов. Данный антикризисный механизм продолжает активно использоваться и развиваться в настоящее время, что позволит повысить прозрачность расходования бюджетных средств. По данным Управления Федерального казначейства по Орловской области, в 2017 году в Управлении для казначейского сопровождения открыто 230 лицевого счетов 66 юридическим лицам, из них 219 лицевого счетов по государственным контрактам государственного оборонного заказа.

По официальным данным, подлежало казначейскому сопровождению в 2016 году 4 государственных контракта по АО «Протон», в 2017 году 230 государственных контрактов, договоров, соглашений на общую сумму 1 200 935 187 руб. 55 коп., в том числе по государственному оборонному заказу – 219 государственных контрактов, договоров на общую сумму 199 261 354 руб. 55 коп., 7 соглашений о предоставлении субсидий юридическим лицам на сумму 56 673 833 руб., и 4 государственных контракта АО «Протон» на общую сумму 945000000 рублей, перешедших с 2016 года. Вместе с тем привлечение государственных

контрактов в рамках казначейского сопровождения предполагает рост, например, к 2020 году по сравнению с 2017 годом планируется увеличение государственных контрактов в три раза.

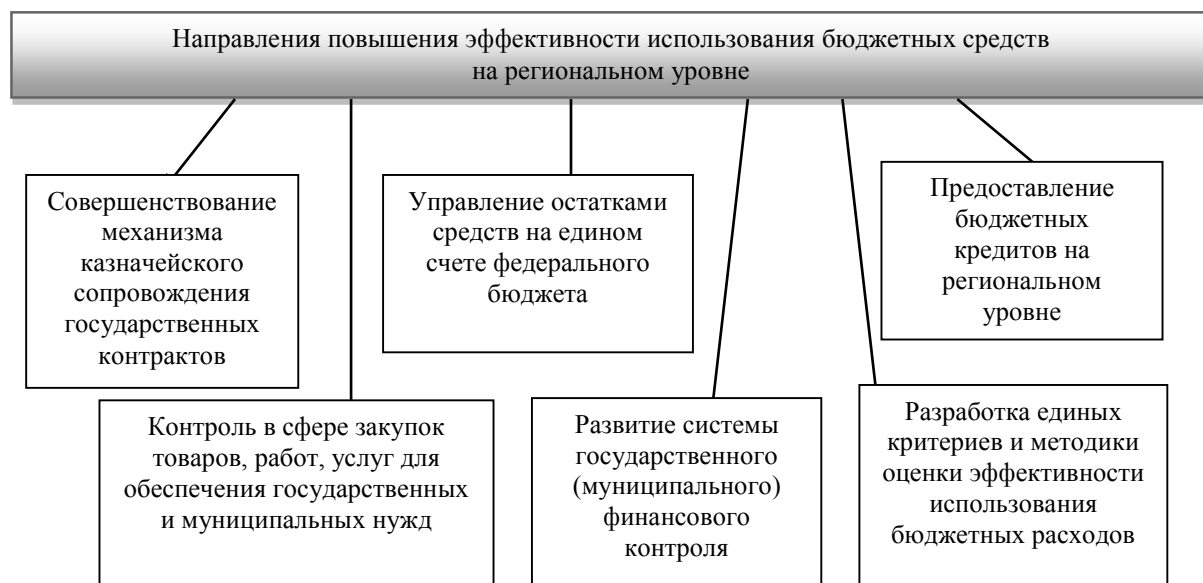


Рисунок 4 – Направления эффективного использования бюджетных средств на региональном уровне.

На основании вышеизложенного можно предложить следующие перспективные направления развития казначейского сопровождения государственных контрактов (договоров) (рис. 5).

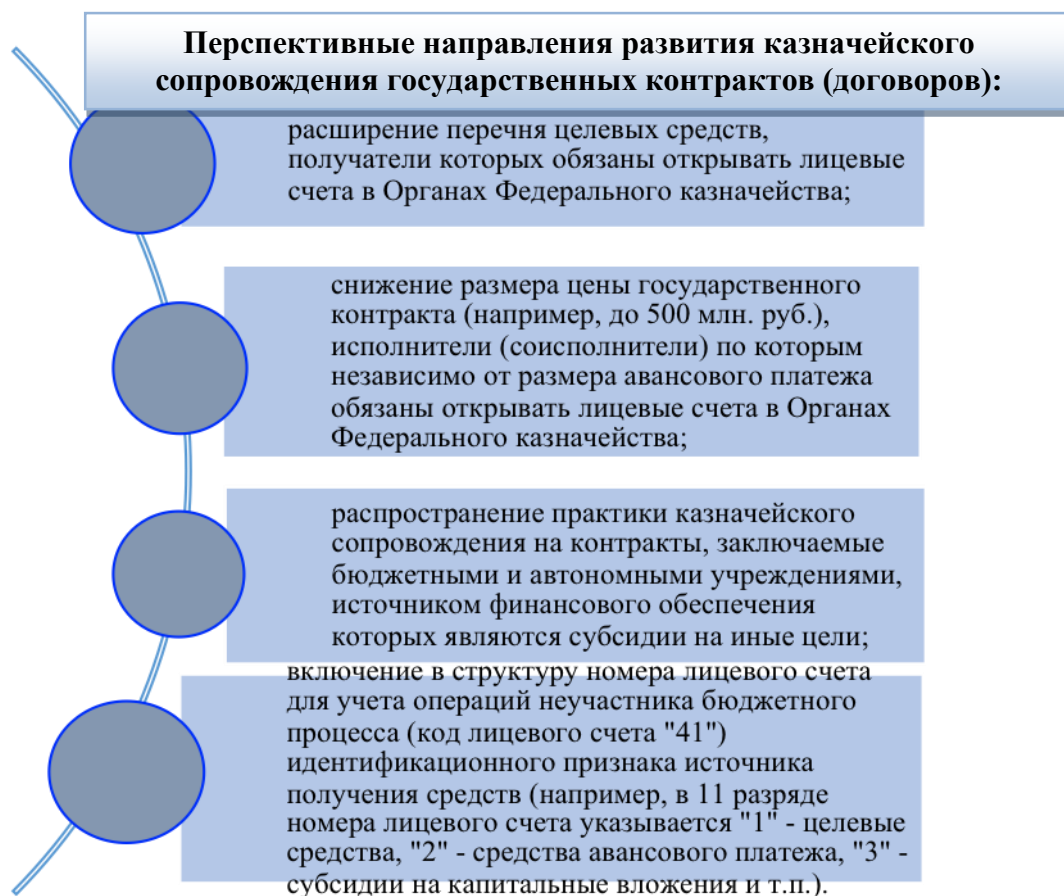


Рисунок 5 – Перспективные направления развития казначейского сопровождения государственных контрактов (договоров)

Обозначенные на рисунке 6 инновации в сфере казначейского исполнения федерального бюджета существенно усиливают мероприятия бюджетного контроля в сфере эффективности использования государственных средств.

Управление Федерального казначейства с 2016 года развивает механизм управления остатками средств на едином счете федерального бюджета.

С целью пополнения ликвидности единого счета федерального бюджета привлекались остатки средств, поступающие во временное распоряжение федеральных казенных учреждений, остатки средств неучастников бюджетного процесса с соответствующих счетов территориальных органов Федерального казначейства, а также остатки средств государственных внебюджетных фондов Российской Федерации со счетов Межрегионального операционного управления Федерального казначейства.

Благодаря взаимодействию Управления Федерального казначейства по Орловской области и Департамента финансов Орловской области в рамках приказа Федерального казначейства от 01.03.2016 № 13н сумма привлеченных остатков денежных средств, перечисленная и возвращенная по счетам № 40601 «Счета организаций, находящихся в государственной (кроме федеральной) собственности. Финансовые организации» и № 40201 «Средства бюджетов субъектов РФ» за период с 1 января 2016 г. по 30 декабря 2016 г., составила 7 142 395 825,84 руб., экономия областного бюджета в 2016 году за счет использования свободных остатков средств областных бюджетных и автономных учреждений составила 46 609, 7 тыс. руб. За 2017 год сумма привлеченных остатков денежных средств, перечисленная и возвращенная по счетам № 40601 «Счета организаций, находящихся в государственной (кроме федеральной) собственности. Финансовые организации» и № 40201 «Средства бюджетов субъектов РФ», была 6 378 207 831, 47 руб., экономия в 2017 году составила 26 965,1 тыс. руб.

Кроме того, начиная с 2016 года на единых казначейских счетах (далее по тексту ЕКС) также аккумулируются средства территориальных органов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации (кроме территориальных фондов обязательного медицинского страхования), что значительно увеличивает ликвидность на ЕКС.

В качестве еще одного метода эффективности использования бюджетных средств на региональном уровне более подробно рассмотрим механизм предоставления бюджетного кредита на пополнение остатков средств на счетах бюджетов субъектов Российской Федерации (местных бюджетов).

В соответствии со статьей 93.2 БК РФ бюджетный кредит предоставляется на основании договора, заключенного в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации с учетом особенностей, установленных БК РФ и иными нормативно-правовыми актами бюджетного законодательства Российской Федерации.

На данный момент предоставлением бюджетных кредитов на покрытие кассовых разрывов занимаются Министерство финансов РФ и Федеральное казначейство.

Несомненным достоинством предоставления бюджетных кредитов является не только возможность для регионов получения в пользование необходимых объемов финансовых ресурсов под минимальный процент (0,1% годовых), но и расширение системы управления ликвидностью ЕКС, а также получение дополнительных средств в Федеральном бюджете от управления свободными остатками средств на корневом счете ЕКС.

Перспективные направления развития механизмов казначейских бюджетных кредитов могут касаться основных параметров кредитования: платы за пользование и формы предоставления.

Плату за пользование следует дифференцировать в зависимости от срока кредитования и условий кредитования. Например, на данный момент возможна следующая модель бюджетного кредитования Федеральным казначейством: на срок до 30 дней устанавливается процентная ставка за пользование кредита в размере 0,1% годовых, при этом досрочное погашение не допускается. В случае пролонгации кредита процентная ставка возрастает до 0,5% с возможностью досрочного погашения (рис. 6).

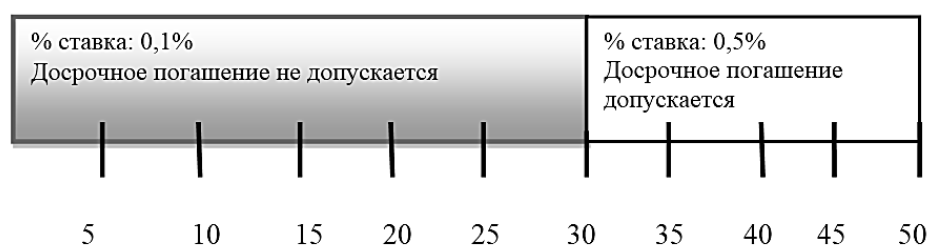


Рисунок 6 – Возможная модель дифференциации платы за пользование бюджетными кредитами Федерального казначейства и их параметров

В 2015 году в закон Орловской области «О бюджетном процессе в Орловской области» от 22 декабря 2014 года №1724-ОЗ был внесен пункт о привлечении финансовым органом в областной бюджет из Федерального бюджета бюджетных кредитов на пополнение остатков средств на счете областного бюджета Орловской области.

В 2015 году был заключен один договор о предоставлении бюджетного кредита на пополнение остатков средств на счетах бюджетов субъектов Российской Федерации, бюджетный кредит предоставлялся Управлением Федерального казначейства по Орловской области Департаменту финансов Орловской области. Выдача и возврат кредитов, уплата процентов по ним представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Выдача и возврат кредитов и уплата процентов за 2015 год, тыс. руб.

Дата	Сумма выдачи кредита	Сумма возврата кредита	Сумма неисполненных обязательств по возврату кредита	Сумма %, к уплате	Сумма уплачен - ных %	Сумма неиспол - ненных обяза - тельств по уплате %
1	2	3	4	5	6	7
28.04.2015	300 000	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
27.05.2015	0,00	300 000	0,00	24,66	24 657,53	0,00
02.06.2015	300 000	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
01.07.2015	0,00	300 000	0,00	24, 66	24 657,53	0,00
08.07.2015	300 000	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
06.08.2015	0,00	300 000	0,00	24, 66	24 657,53	0,00
12.08.2015	300 000	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10.09.2015	0,00	300 000	0,00	24, 66	24 657,53	0,00
18.09.2015	300 000	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
16.10.2015	0,00	300 000	0,00	24, 66	23 835,62	0,00
21.10.2015	300 000	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
19.11.2015	0,00	300 000	0,00	41, 095	41, 095	0,00
ИТОГО:	2 000 000	2 000 000	0,00	163, 561	163, 561	0,00

В целом выдача бюджетных кредитов в 2015 году составила 2 000 000 000, 00 руб., сумма возврата кредита была в том же размере, уплата процентов за 2015 год по бюджетному кредиту составила 163 561, 63 руб.

В 2016-2017 гг. были заключены три договора о предоставлении бюджетного кредита на пополнение остатков средств на счетах бюджетов субъектов Российской Федерации под процентную ставку в размере 0,1 процента годовых:

– между Департаментом финансов Орловской области и Управлением Федерального казначейства по Орловской области в 2016 году, субъектом получен бюджетный кредит на сумму 2,5 млрд руб., экономия областного бюджета составила 38 437,1 тыс. руб., в 2017 году был получен бюджетный кредит на сумму 6,7 млрд руб., экономия – 93913,4 тыс. руб.;

– между муниципальным образованием город Орел и Управлением Федерального казначейства по Орловской области в 2016 году. Город Орёл получил бюджетный кредит на сумму 200,0 млн руб., экономия бюджета муниципального образования города Орла составила 3 087,3 тыс. руб., в 2017 году был получен бюджетный кредит на сумму 273 млн руб., экономия – 3 592,4 тыс. руб.;

– между муниципальным образованием город Ливны и Управлением Федерального казначейства по Орловской области в 2016 году, муниципальным образованием получен бюджетный кредит на сумму 4,0 млн руб., экономия бюджета муниципального образования города Ливны составила – 61,8 тыс. руб., в 2017 году был получен кредит на сумму 19,0 млн руб., экономия – 285,6 тыс.руб.

Представим объем бюджетных кредитов за 2015 – 2017 годы и спрогнозируем дальнейшую динамику предоставления бюджетных кредитов в Орловской области до 2020 года (рис. 7).

Рассматривая динамику предоставления бюджетных кредитов в Орловской области в период 2015 – 2020 годов, можно предположить, что предоставление бюджетных кредитов будет расти и в дальнейшей перспективе, следовательно, будет увеличиваться и объем доходов федерального бюджета по данной статье.

Еще одним направлением совершенствования повышения эффективности использования бюджетных средств на региональном уровне является внедрение в практику нового механизма казначейского сопровождения средств фонда некоммерческой организации «Региональный фонд капитального ремонта» (далее по тексту НО «РФКР»).

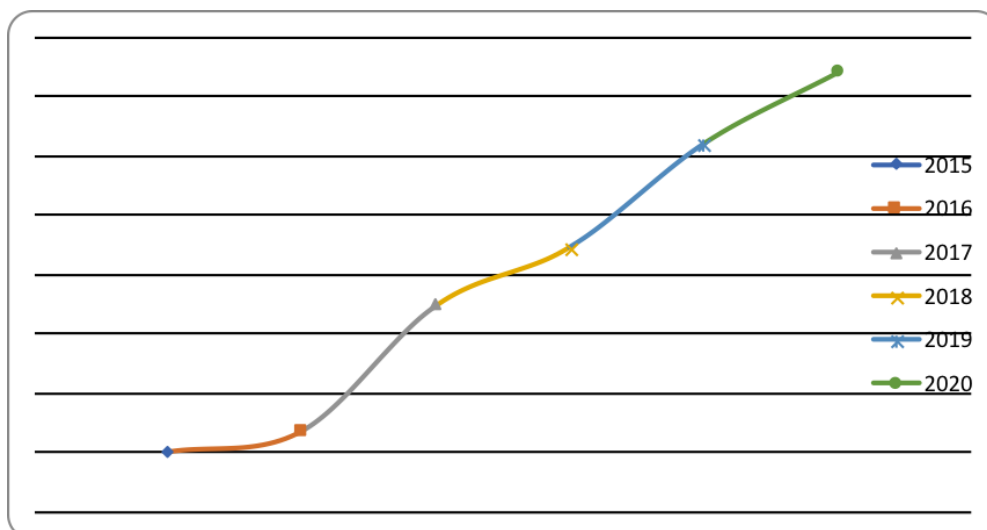


Рисунок 7 – Прогноз предоставления бюджетных кредитов в Орловской области, руб.

Несмотря на уже накопленный аналогичный опыт у Федерального казначейства по гособоронзаказу, все же в данном случае имеются отличительные особенности, связанные с выделением средств не из бюджета, а их поступлениями от собственников жилья. Средства собственников жилья аккумулируются у регионального оператора в фондах капитального ремонта.

В данном случае использование механизма казначейского сопровождения будет способствовать минимизации рисков нецелевого использования средств, обеспечит прозрачность системы расчетов и закупок в данной сфере, будет способствовать созданию механизмов добросовестной конкуренции для бизнеса, стимулированию инвестиционной привлекательности. При этом в настоящее время существует достаточно большое количество нарушений, связанных с освоением денежных средств не в полном объеме, некачественной подготовкой региональных адресных программ, несоблюдения сроков, при проведении работ и т.д. Проведенные проверки Федеральным казначейством по использованию средств НО «РФКР» выявили более 25% нарушений. Следовательно, внедрение механизма казначейского сопровождения использования средств НО «РФКР» существенно повысит контроль за целевым и качественным использованием средств в данной сфере.

Таким образом, рассмотренные направления эффективного использования бюджетных средств на региональном уровне позволяют решить следующие задачи:

- повысить эффективность использования бюджетных средств;
- оптимизировать бюджетные расходы;
- снизить риск потерь бюджетных средств;
- повысить прозрачность расходования средств бюджета и позволяет отследить движение целевых средств, поступивших в реальный сектор экономики по каждому заключенному контракту (договору, соглашению);
- предоставлять бюджетные средства в необходимом объеме, связанные с выполнением условий заключенных контрактов (договоров, соглашений), подтвержденные соответствующими документами;
- повышает дисциплину исполнителей и заказчиков.

В результате Федеральное казначейство получает возможность контролировать целевое расходование средств, что в конечном итоге усиливает государственный финансовый контроль за целевым использованием средств, предоставленных из бюджета.

Список источников

1. Администрация Орловской области: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://orel-region.ru/> (дата обращения: 10.06.2018).
2. Федеральное казначейство РФ: официальный сайт [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.roskazna.ru> (дата обращения: 10.06.2018).
3. Росстат: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://orel.gks.ru/>. (дата обращения: 10.06.2018).

УДК 336.22:352

Минакова Е.И., Мосина Е.И., Думнова Н.А.

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА

Minakova E.I., Mosina E.I., Dumnova N.A.

STRUCTURE ANALYSIS AND DYNAMICS OF TAX INCOME OF THE LOCAL BUDGET

Минакова Елена Ивановна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: lena_57_78@mail.ru

Minakova Elena Ivanovna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: lena_57_78@mail.ru

Мосина Екатерина Игоревна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: caterinamosina@yandex.ru

Mosina Ekaterina Igorevna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: caterinamosina@yandex.ru

Думнова Наталья Александровна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: dnataly.76@mail.ru

Dumnova Natalia Alexandrovna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: dnataly.76@mail.ru

Аннотация: В статье проведен сравнительный анализ налоговых поступлений в местный бюджет муниципального образования «Город Орел» за период 2016 – 2017 гг. По результатам проведенного анализа местного бюджета сделан вывод о том, что собственные доходы бюджета муниципального образования имеют тенденцию к уменьшению и занимают незначительную часть в общей сумме доходов бюджета города

Abstract: Comparative analysis of tax receipts to the local municipality budget of the urban district “the city of Orel” for the period of 2016 - 2017 years is considered in the article. Based on the results of the analysis of the local budget, it was concluded that the owner’s revenues of the budget of the city of Orel tend to decrease and present a small part in the total amount of the city budget revenues.

Ключевые слова: муниципальное образование, местный бюджет, доходы местного бюджета, налоговые доходы местного бюджета, местные налоги, налог на доходы физических лиц

Keywords: municipal formation, local budget, local budget revenues, local budget tax revenues, local taxes, personal income tax

Согласно ст. 55 Федерального закона РФ № 131-ФЗ от 06.10.2003 года «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ», доходная часть местного бюджета муниципального образования «Город Орел» состоит из налоговых и неналоговых доходов и поступлений от других уровней бюджетной системы¹.

Рассмотрим структуру доходной части местного бюджета муниципального образования «Город Орел» на основании данных «Отчета об исполнении бюджета города Орла за 2016 года по доходам»² и «Отчета об исполнении бюджета города Орла за 2017 года по доходам»³ в таблице 1.

Как видно из представленных данных, местный бюджет МО «Город Орел» является дотационным, так как основной источник финансирования – безвозмездные поступления от других уровней бюджетной системы. В 2017 году по отношению к предыдущему году процентное соотношение изменилось. Однако это произошло не за счет увеличения налоговых и неналоговых доходов, а за счет незначительного снижения фактических объемов субвенций в 2017 году по сравнению с плановыми, а также за счет фактически полученных субсидий, которые оказались ниже плановых значений.

¹ Федеральный закон Российской Федерации от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» (ред. от 18.04.2018 N 83-ФЗ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44571/.

² Решение Орловского городского Совета народных депутатов № 24/0481 - ГС от 25.05.2017 «Об утверждении годового отчета об исполнении местного бюджета муниципального образования городского округа «Город Орел» за 2016 год» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.orel-adm.ru/index.php?option=com_k2&view=item&id=10661:otchet-ob-ispolnenii-byudzheta-g-orla-na-01-01-2017.

³ Решение Орловского городского Совета народных депутатов № 24/0481 - ГС от 30.05.2018 «Об утверждении годового отчета об исполнении местного бюджета муниципального образования городского округа «Город Орел» за 2017 год» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.orel-adm.ru/index.php?option=com_k2&view=item&id=13169:otchet-ob-ispolnenii-byudzheta-g-orla-na-01-01-2018.

Таблица 1 – Структура доходной части местного бюджета за 2016 – 2017 годы (в млн руб.)

Наименование показателя	2016 год	2017 год
Налоговые и неналоговые доходы	2285, 3	2270,8
Поступления от других уровней бюджетной системы	3504,1	2737,5
ВСЕГО доходы бюджета	5789,4	5008,3
% налоговых и неналоговых доходов от всех доходов	39,47	45,36

Очевидно, что при таких отклонениях фактических показателей от плановых никакое перспективное финансовое планирование невозможно. Вся технология планирования безвозмездных поступлений в местные бюджеты и особенно субсидий страдает системными недостатками и нуждается в кардинальном совершенствовании. В настоящее время, несмотря на предписание закона, в местных бюджетах сохраняется низкий уровень доходов от собственных налогов и сборов.

Преобладают отчисления от федеральных и региональных налогов, нормативы по которым могут ежегодно меняться.

Таким образом, муниципальные образования реально собственными бюджетными ресурсами почти не обладают, прежде всего, из-за игнорирования органами государственной власти субъектов РФ требований законодательства.

Для создания действительно самостоятельной системы местных бюджетов необходим правовой механизм реализации норм закона, которые должны быть подкреплены дисциплинарной ответственностью в отношении должностных лиц, виновных в принятии неправомерных решений, и материальной - средствами бюджета - за неисполнение предписаний закона.

Состав и структура налоговых доходов местного бюджета за 2016 – 2017 годы представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Состав и структура налоговых доходов местного бюджета МО «Город Орел» за 2016 – 2017 годы

Показатели	2016год		2017год		Отклонение, (+, -)	
	сумма, млн руб.	уд. вес, %	сумма, млн руб.	уд. вес, %	по сумме, млн руб.	по уд. весу, %
1. Налоги на прибыль, доходы	1010,3	60,56	1042,3	63,42	32	2,86
1.1.Налог на доходы физических лиц	1010,3	60,56	1042,3	63,42	32	2,86
2. Налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ	13,5	0,81	10,3	0,62	-3,2	-0,19
2.1.Акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории РФ	13,5	0,81	10,3	0,62	-3,2	-0,19
3. Налоги на совокупный доход	265,6	15,92	259,3	15,78	-6,3	-0,14
3.1.Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности	253,6	15,20	244,3	14,87	-9,3	-0,33
3.2.Единый сельскохозяйственный налог	0,7	0,04	1,8	0,11	1,1	-0,07
3.3.Налог, взимаемый в связи с применением патентной системы налогообложения	11,3	0,68	13,2	0,80	1,9	0,12
4. Налоги на имущество	332,6	19,93	284,9	17,34	-47,7	-2,59
4.1.Налог на имущество физических лиц	15,8	0,94	26,1	1,59	10,3	0,65
4.2.Земельный налог	316,8	18,99	258,8	15,75	-58	-3,24
5. Государственная пошлина	46,3	2,78	46,6	2,84	0,3	0,06
Общая сумма налогов местного бюджета г. Орел	1 668,3	100	1643,4	100	-24,9	-

Наглядно структура налоговых доходов представлена на рисунке 1.

Основными налогами, формирующими бюджет городского округа, являются налог на доходы физических лиц, доля которого составила 63,42% в 2017 году; налоги на имущество физических лиц, их доля в общей сумме налоговых доходов в 2017 году составила 17,34%; налоги на совокупный доход – их доля в 2017 году составила 15,78%.

Незначительную долю в структуре налоговых доходов городского округа занимают поступления таких налогов, как государственная пошлина и акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории РФ.

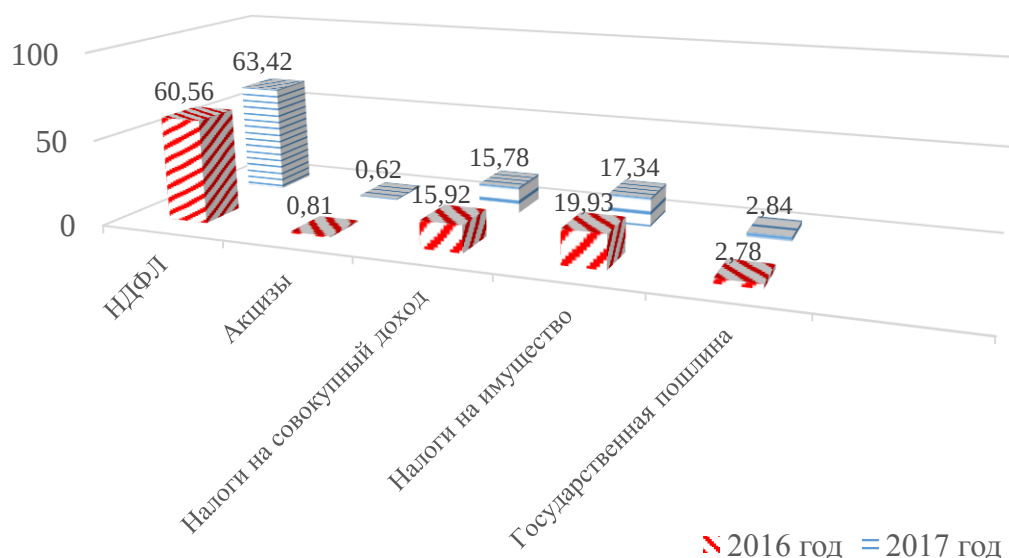


Рисунок 1 – Структура налоговых доходов МО «Город Орел» за 2016 – 2017 годы, в процентах

В группу имущественных налогов входит земельный налог и налог на имущество физических лиц. В данной группе наибольшая доля принадлежит земельному налогу - 15,75% в 2017 году и 18,99% в 2016 году. За анализируемый период его доля снизилась в результате снижения кадастровой оценки земельных участков.

Группа налоги на совокупный доход состоит из таких видов налогов, как единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности, единый сельскохозяйственный налог и налог, взимаемый в связи с применением патентной системы налогообложения. В данной группе наибольшая доля принадлежит единому налогу на вмененный доход - 14,87% в 2017 году и 15,20% в 2016 году. За анализируемый период его доля снизилась. Это, прежде всего, объясняется введением патентной системы налогообложения. Однако доля налога, взимаемого в связи с применением патентной системы налогообложения, незначительна в анализируемом периоде.

Рассмотрим динамику налоговых доходов местного бюджета муниципального образования «Город Орел» за 2016-2017 годы в таблице 3.

Таблица 3 – Динамика налоговых доходов местного бюджета МО «Город Орел» за 2016 – 2017 годы

Показатели	2016 год	2017 год	Отклонение, (+, -)	Темп прироста, %
	сумма, млн руб.	сумма, млн руб.		
1. Налоги на прибыль, доходы	1010,3	1042,3	32	+3,17
1.1. Налог на доходы физических лиц	1010,3	1042,3	32	+3,17
2. Налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ	13,5	10,3	-3,2	-23,70
2.1. Акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории РФ	13,5	10,3	-3,2	-23,70
3. Налоги на совокупный доход	265,6	259,3	-6,3	-2,37
3.1. Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности	253,6	244,3	-9,3	-3,67
3.2. Единый сельскохозяйственный налог	0,7	1,8	1,1	+157,14
3.3. Налог, взимаемый в связи с применением патентной системы налогообложения	11,3	13,2	1,9	+16,81
4. Налоги на имущество	332,6	284,9	-47,7	-14,34
4.1. Налог на имущество физических лиц	15,8	26,1	10,3	65,19
4.2. Земельный налог	316,8	258,8	-58	-18,31
5. Государственная пошлина	46,3	46,6	0,3	+0,65
Общая сумма налогов местного бюджета г. Орел	1 668,3	1643,4	-24,9	-1,49

Анализируя данные таблицы 3, необходимо отметить, что за 2017 год поступление общей суммы налоговых доходов городского округа снизилось по сравнению с 2016 годом на 1,49%, или на 24,9 млн рублей, за счет уменьшения поступлений:

- земельного налога - на 58 млн рублей (в результате снижения кадастровой оценки земельных участков),

- ЕНВД - на 9,3 млн рублей.

В то же время отдельные показатели налоговых поступлений бюджета городского округа исполнены с ростом к уровню 2016 года. Так, поступление:

- налога на доходы физических лиц составило 1042,3 млн рублей с приростом на 32,0 млн рублей, или на 3,17%;

- налога на имущество физических лиц – 26,1 млн рублей с приростом на 10,3 млн рублей, или на 65,19%;

- налога, взимаемого в связи с применением патентной системы налогообложения, – 13,2 млн рублей с приростом на 1,9 млн рублей, или на 16,81%.

В 2017 году снижение налоговых доходов вызвано снижением поступлений по земельному налогу (на 18,31%); поступлений по акцизам по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории РФ (на 23,70%); ЕНВД (на 3,67%).

Динамика совокупных налоговых поступлений в бюджет г. Орла представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Динамика налоговых доходов местного бюджета г. Орла за 2016 – 2017 годы

Таким образом, проведенное изучение структуры и динамики налогов в доходах местного бюджета города Орла за 2016– 2017 годы показало незначительную роль местных налогов в системе доходов и, следовательно, явную недостаточность собственных источников местного бюджета города Орла.

Список источников

1. Аганбегян А.Г. О налоговой реформе // *Экономическая политика*. – 2017. – Т. 12. – № 1. – С. 114-133.
2. Бирюкова Н.П. Совершенствование инструментов бюджетно-налоговой политики // *Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования*. – 2017. – № 6. – С. 67-72.
3. Воробьева Е.И., Воробьев Ю.Н. Формирование бюджета региона: теория и практика // *Научный вестник: финансы, банки, инвестиции*. – 2016. – № 4 (37). – С. 27-33.
4. Ильин В.А., Поварова А.И. Недостатки налогового администрирования крупного бизнеса и их влияние на региональные бюджеты // *Экономика региона*. – 2017. – Т. 13. – № 1. – С. 25-37.
5. Колмыкова Т.С., Ситникова Э.В. Инвестиционный механизм управления структурными преобразованиями в регионе: налоговые аспекты // *Вестник ОрелГИЭТ*. – 2015. – № 1 (31). – С. 94-100.
6. Мазур Л.В. Налоговый потенциал региона и источники его расширения в условиях турбулентности // *Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования*. – 2016. – № 1. – С. 198-202.
7. Мерзлякина Ю.В. Влияние изменений в налоговом законодательстве на формирование местного бюджета // *Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки*. – 2015. – № 1. – С. 173-176.
8. Панина Е.В. Проблемы формирования доходной части региональных бюджетов в Российской Федерации в условиях государственного регулирования // *Вестник НГИЭИ*. – 2017. – № 10 (77). – С. 117-126.
9. Пантелеева Ю.Н. Направления развития налоговой системы на 2017-2018 гг. // *Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки*. – 2017. – № 6. – С. 197-202.
10. Потапова Е.В., Рябинина Е.Е. Состав и структура доходов бюджета муниципального образования Город Орел // *Научные записки ОрелГИЭТ*. – 2017. – № 5 (23). – С. 27-32.
11. Розатенюк Э.В. Оценка параметров налоговой политики Республики Крым // *Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Экономика и управление*. – 2017. – Т. 3(69). – № 1. – С. 70-84.
12. Ткачева Т.Ю. Формирование налогового потенциала региона с учетом доходов в ненаблюдаемой экономике // *Известия Юго-Западного государственного университета*. – 2017. – № 6 (75). – С. 135-142.
13. Baihui L. Redistributive effect of taxes and transfers: evidence from China // *Journal of Tax Reform*. – 2017. – Т. 3. – № 1. – С. 43-51.
14. Lykova L.N. Tax burden in the Russian Federation: a comparative analysis point of view // *Journal of Tax Reform*. – 2015. – Т. 1. – № 1. – С. 76-89.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 346.26:338.22

Боброва Е.А., Плахова Л.В., Малявкина Л.И.

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ

Bobrova E.A., Plakhova L.V., Malyavkina L.I.

FORMATION AND DEVELOPMENT OF CORPORATE ENTREPRENEURIAL ENVIRONMENT

Боброва Елена Александровна, доктор экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: bobrova77@bk.ru

Bobrova Elena Aleksandrovna, Doctor of Economic Sciences, Associated Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: bobrova77@bk.ru

Плахова Любовь Васильевна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: plakhova0505@yandex.ru

Plakhova Lyubov Vasilievna, Doctor of Economic Sciences, Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: plakhova0505@yandex.ru

Малявкина Людмила Ивановна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: ludamal20@yandex.ru

Malyavkina Lyudmila Ivanovna, Doctor of Economic Sciences, Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: ludamal20@yandex.ru

Аннотация: Социальные расходы предприятий в России – это камень преткновения интересов государства, работодателей и работников. В статье оценено состояние расчетов отечественных предприятий с внебюджетными фондами в области обязательных социальных взносов, выявлены проблемы, касающиеся незаконного снижения социального бремени отдельными организациями, предложены мероприятия для работодателей по финансовой оптимизации расчетов с государственными социальными фондами. Авторы рекомендуют организациям грамотно планировать направления и размеры финансово-хозяйственной деятельности, чтобы в полной мере использовать действующие преференции (пониженные тарифы по обязательным страховым взносам).

Важным предложением является внедрение прогрессивных методов учета расходов на оплату труда сотрудников и обязательных страховых отчислений. Одним из таких методов обозначено резервирование (формирование резервов на оплату отпускных персоналу фирмы). Авторы обозначили проблему незначительных масштабов добровольного социального обеспечения работников организаций и рекомендовали на государственном уровне внести изменения в налоговое законодательство – увеличить или отменить лимиты по добровольному медицинскому страхованию и негосударственному пенсионному обеспечению. Предложенные мероприятия могут быть внедрены на микро- и макроуровнях с целью повышения социального обеспечения работников российских предприятий

Ключевые слова: добровольные социальные расходы, минимизация страховых взносов, финансовая оптимизация, обязательные страховые взносы, расходы на оплату труда, резервирование, учет, фискальная нагрузка

Abstract: Social expenses of the enterprises in Russia is a stumbling-block of the interests of the state, employers and employees. In the article the state of settlements of the domestic enterprises with off-budget funds in the field of obligatory social payments is estimated, the problems concerning illegal decrease in social burden by separate organizations are revealed, and measures on financial optimization of settlements with the state social funds are suggested for employers. The author recommends the organizations to plan directions and the scale of financial and economic activity competently to use operating preferences (deferred rate on mandatory insurance contribution).

The important suggestion is introduction of progressive methods of cost keeping in the sphere of employees payment and obligatory insurance deductions. Reservation (formation of reserves for payment of firm personnel holiday) is one of such methods. The author pointed the problem of insignificant scales of voluntary social security of organizations employees and recommended to introduce changes to tax laws at the state level - to increase or cancel limits on voluntary medical insurance and non-state pension system. The suggested actions can be introduced on micro-and macro-levels in order to increase social security of the workers of the Russian enterprises

Keywords: voluntary social expenses, minimization of insurance payments, financial optimization, obligatory insurance payments, expenses on payment, reservation, accounting, fiscal loading

Социальные расходы предприятия – важнейшая учетная категория. Они включают в себя обязательные страховые взносы во внебюджетные фонды и могут быть связаны с предоставлением дополнительного

социального пакета персоналу (добровольные социальные расходы). Однако российские работодатели обычно стремятся минимизировать данные расходы. Даже обязательные страховые взносы они пытаются снизить, причем посредством сомнительных и откровенно нелегальных схем. А добровольные социальные расходы – удел незначительной группы отечественных хозяйственных субъектов (многие работодатели считают такие расходы «бесполезными» [2]).

Следовательно, в настоящее время обозначились две важные потребности:

- необходимость формирования достоверного учета социальных расходов с учетом финансовых интересов работодателей;
- необходимость формирования эффективной системы учета социальных расходов в рамках предоставления сотрудникам предприятия расширенного социального пакета.

Решение указанных вопросов лежит как в плоскости корпоративного финансового и социального менеджмента, так и в контуре государственного нормативно-правового регулирования налогового учета социальных расходов.

В процессе исследования использовались: нормативно-правовые акты, научные труды в области учета и налогообложения социальных расходов, статистико-аналитические данные внебюджетных фондов и ФНС России, данные финансового и налогового учета ряда российских предприятий (случайная выборка, состоящая из десяти хозяйствующих субъектов, расположенных в разных регионах). При этом применялись следующие методы исследования: монографический, наблюдение и сравнение, анализ и синтез и пр.

Нормативно-правовое регулирование учета обязательных социальных расходов проявлялось по-разному. До 2010 года данные расходы были связаны с начислением обязательных пенсионных взносов, взносов на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний и ЕСН (причем ЕСН начислялся в Федеральный бюджет, Фонд социального страхования, Фонды обязательного медицинского страхования). Базовая фискальная нагрузка на предприятия была весомой – 35,6 % (без взносов «за травматизм»). Затем, в 2005 году она снизилась до 26% (государство понадеялось, что облегчение фискальной нагрузки выведет бизнес «из тени»). Однако ожидания не оправдались, поэтому с 2010 года, после отмены ЕСН, указанная нагрузка увеличилась до 34%. Такая реформа в области обязательного социального обеспечения вызвала бурную критику, особенно со стороны работодателей. В конечном итоге, с 2012 года государство уменьшило базовый тариф на 4% – до 30%. Кроме того, впоследствии были введены пониженные тарифы (для определенных видов деятельности и налоговых режимов).

В настоящее время, согласно Налоговому кодексу РФ, базовый тариф обязательных страховых взносов во внебюджетные фонды (кроме взносов за «травматизм») для организаций по-прежнему составляет 30% (табл. 1).

Таблица 1 – Детализация базового тарифа по обязательным страховым взносам для предприятий в России

Наименование взносов	Тариф, предельная величина базы для начисления страховых взносов	
	2017 год	2018 год
1. На обязательное пенсионное страхование	22 %, до 876000 руб. 10 %, свыше 876000 руб.	22 %, до 1021000 руб. 10 %, свыше 1021000 руб.
2. На обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством	2,9 %, до 755000 руб. 1,8 % (для иностранцев и лиц без гражданства, временно пребывающих в РФ (кроме высококвалифицированных работников))	2,9 %, до 815000 руб.
3. На медицинское страхование	5,1 %, предельная величина базы для начисления страховых взносов не установлена	

Источник: составлено авторами на основе Налогового кодекса РФ [11].

Диапазон пониженных тарифов достаточно широк (табл. 2). В то же время отечественные предприятия зачастую пытаются обойти действующее законодательство, применяя сомнительные и противозаконные схемы. По оценкам специалистов, большинство противоправных действий при расчетах с внебюджетными фондами приходится на плательщиков, которые применяют различные специальные налоговые режимы (то есть на субъекты малого бизнеса) [10]. Особенно уязвимы агропромышленные формирования, которые на треть являются убыточными, поэтому стараются различными способами минимизировать свои расходы [4]. Отдельные сельскохозяйственные предприятия пытались экономить на страховых взносах, чтобы активизировать инвестиционную деятельность в форме капитальных вложений [5].

Кроме того, пытаются экономить на обязательных социальных расходах и предприятия, у которых наблюдается высокий удельный вес живого труда. В результате, расходы на оплату труда сотрудников таких фирм составляют значительную долю в совокупных расходах (например, это касается организаций сферы сервиса и туризма [7]).

Таблица 2 – Основные пониженные тарифы по обязательным страховым взносам для предприятий в России, 2018 год

Категории плательщиков	Тарифы, %		
	Пенсионный фонд	Фонд социального страхования	Федеральный фонд ОМС
1. Организации и предприниматели на УСН, занятые определенными видами деятельности, если их доходы нарастающим итогом за календарный год не превышают 79 млн руб. и составляют не менее 70% в общей структуре доходов	20	0	0
2. Плательщики ЕНВД: аптечные организации и предприниматели с лицензией на фармацевтическую деятельность, с выплат гражданам, которые имеют право или допущены к фармацевтической деятельности	20	0	0
3. Хозяйственные общества и партнерства, которые на практике применяют (внедряют) результаты интеллектуальной деятельности, исключительные права на которые принадлежат их учредителям (участникам): - бюджетным или автономным научным учреждениям; - бюджетным или автономным образовательным организациям высшего образования	8	2	4
4. Российские организации, которые работают в области информационных технологий и занимаются: - разработкой и реализацией программ для ЭВМ и баз данных; - оказанием услуг по разработке, адаптации, модификации программ для ЭВМ, баз данных (программных средств и информационных продуктов вычислительной техники); - установкой, тестированием и сопровождением программ для ЭВМ, баз данных	8	2	4
И др.	-	-	-

Источник: составлено авторами на основе Налогового кодекса РФ [11].

Львиную долю в структуре обязательных страховых взносов занимают пенсионные отчисления. Поэтому можно на примере состояния расчетов по пенсионному обеспечению в России сделать определенные выводы об уровне социальной ответственности бизнеса. По официальным данным Пенсионного фонда России, размеры поступивших обязательных пенсионных отчислений составили:

- в 2016 году – 4131,5 млрд руб.;
- в 2017 году – 4481,9 млрд руб.

То есть темп прироста данных поступлений оказался всего 8,48%.

А согласно информации, представленной в таблице 3, попытки плательщиков обязательных пенсионных взносов обойти законодательство ежегодно возрастали.

Таблица 3 – Результаты камеральных и выездных проверок Пенсионного фонда России

Показатели	Годы			Темп роста, %	
	2014	2015	2016	В 2015 г.	В 2016 г.
1. Количество камеральных проверок	18459571	18492022	17625978	100,2	95,3
2. Количество выявленных нарушений по результатам камеральных проверок	512351	543290	573077	106,0	105,5
3. Количество выездных проверок	84375	77969	75632	92,4	97
4. Количество выявленных нарушений по результатам выездных проверок	48028	48347	48015	100,7	99,3

Источник: составлено авторами на основе официальных данных Пенсионного фонда России [12].

Характерно, что в 2016 г. количество камеральных проверок со стороны Пенсионного фонда России снизилось, а число выявленных нарушений увеличилось (на 5,5%).

Среди серьезных противоправных действий плательщиков обязательных социальных взносов по-прежнему так называемые «зарплатные» схемы (когда работодатели используют «серые» и «черные» вознаграждения наемным работникам). Такие махинации значительно уменьшают фискальную нагрузку на них, однако негативно отражаются на социальном обеспечении персонала.

Государство постоянно ужесточает меры, направленные на борьбу с «зарплатными» схемами. Еще с июня 2007 года в соответствии с Концепцией планирования выездных налоговых проверок установлен критерий – среднеотраслевой уровень заработной платы сотрудников, при значительном превышении которого плательщику грозит выездная налоговая проверка [13]. В первую очередь это было направлено на борьбу с уходом от уплаты НДФЛ, но параллельно контролировался и процесс начисления обязательных страховых взносов, а с 2017 года налоговые органы в полной мере контролируют данный участок.

Существуют и легальные способы минимизации обязательных страховых взносов, которые активно применяют отечественные работодатели. Исследование показало (согласно опросу десяти предприятий), что наибольшей популярностью пользуется аутсорсинг (обычно бухгалтерский, кадровый и юридический). К нему обычно прибегают малые предприятия (четыре предприятия из случайной выборки).

Аутсорсинг связан с обращением предприятия-заказчика к услугам другой фирмы-аутсорсера, которая фактически оказывает бухгалтерские, кадровые, юридические и прочие услуги (что заменяет содержание штатных сотрудников). Можно сказать, что производится аренда соответствующих работников у специализированной организации [14].

Для снижения фискальной нагрузки в части обязательных страховых взносов во внебюджетные фонды можно также применять следующие мероприятия:

- повышение заработной платы работникам фирмы в течение года оформлять локальными документами отдельно по каждому сотруднику (тогда не нужно будет осуществлять индексацию заработной платы при расчете отпускных; в итоге, размер отпускных окажется меньше, значит, и сумма страховых взносов будет минимизирована);

- оформлять «праздничные» премии персоналу, которые выплачиваются за счет средств специального премиального фонда как материальную помощь в сумме не более 4000 руб. (такая материальная помощь не облагается обязательными страховыми взносами) [10].

Однако при применении указанных мер социальное обеспечение сотрудников все-таки немного страдает, хотя будет наблюдаться финансовая оптимизация для работодателей. Поэтому следует искать другие способы минимизации обязательных страховых взносов во внебюджетные фонды.

В первую очередь необходимо на стадии планирования финансово-хозяйственной деятельности выбирать такие направления и масштабы, которые позволяют легально применять пониженные страховые взносы во внебюджетные фонды. Особое внимание следует обратить на производственные и социальные виды деятельности для фирм, использующих специальный налоговый режим в виде УСН [8].

Кроме того, предприятиям, которые функционируют на общей системе налогообложения, целесообразно создавать в налоговом учете резервы на оплату отпускных работников. В состав таких резервов будут включаться не только суммы отпускных, но и обязательные страховые взносы по ним. В итоге, фирмы смогут уменьшить налогооблагаемую прибыль в каждом отчетном периоде (фактически организации получают бесплатную отсрочку по уплате данного налога).

Вообще, для средних и крупных предприятий указанные резервы в финансовом учете должны создаваться в обязательном порядке [9]. Но в налоговом учете фирмы их формируют на добровольной основе (и исследование показало, что отечественные организации этим правом практически не пользуются). А малые предприятия освобождены от такой обязанности в целях финансового учета (соответственно, и в налоговом учете они не формируют резервы по оплате отпускных).

Особое внимание на метод резервирования в налоговом учете следует обратить аграрным формированиям, функционирующим на общей системе налогообложения [3]. Использование резервирования в учете параллельно поможет предприятиям аграрной сферы повысить свою финансовую устойчивость, что чрезвычайно важно для расширения возможностей по получению заемных средств в дальнейшем [6].

Что же касается добровольных социальных расходов, то исследование подтвердило нежелание отечественных работодателей предоставлять своим работникам расширенный социальный пакет: из десяти изученных предприятий, только в одном применяется система добровольного медицинского страхования (ДМС).

Одним из сдерживающих факторов является наличие лимита для признания дополнительных социальных расходов в целях расчета налога на прибыль организаций. Так, в налоговом учете признаются расходы на добровольное негосударственное пенсионное обеспечение и ДМС. Они расцениваются как расходы на оплату труда. В настоящее время по ним действуют следующие ограничения:

- 6% от фонда оплаты труда (по ДМС);
- 12% от фонда оплаты труда (по негосударственному пенсионному страхованию) [11].

В итоге, расширенный социальный пакет в России предоставляют крупные компании с высоким финансовым потенциалом. К их числу, например, можно отнести ПАО «Газпром», ОАО «Сибнефть», ПАО «ЛУКОЙЛ» и другие предприятия нефтегазового сектора экономики [1].

Для активизации дополнительного социального обеспечения работников организаций государству было бы разумно отменить лимиты по социальным расходам в налоговом учете (или для начала увеличить их, допустим, для ДМС – в 2 раза, для негосударственного пенсионного страхования – в 1,5 раза).

Следовательно, социальные расходы на российских предприятиях должны обеспечивать работникам достойный обязательный социальный пакет. Для финансовой оптимизации работодатели должны максимально использовать всевозможные льготы и внедрять перспективные методы учета (в частности, метод резервирования). В дальнейшем государство должно пытаться стимулировать дополнительные социальные расходы работодателей. Главным инструментом может стать отмена или увеличение лимитов по их сумме в налоговом учете. Таковы основные положения проведенного исследования.

Список литературы:

1. Амирханова Л.Р., Шаймарданов К.Н. Особенности структуры социальных расходов на предприятиях нефтяной отрасли // *Экономика и современный менеджмент: теория и практика*. – 2015. – № 56. – С. 177-182.
2. Бессарабов В.О. Расходы на социально ответственную деятельность предприятия: сущность и классификация // *Научные исследования и разработки. Экономика*. – 2016. – Т. 4. – № 4. – С. 52-58.
3. Боброва Е.А. Концепция внутрифирменного управления формированием себестоимости продукции в сельскохозяйственных предприятиях // *Современные технологии управления*. – 2016. – № 4 (64). – С. 2-13.
4. Боброва Е.А., Мазур Л.В. Оценка управления расходами предприятий АПК // *Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии*. – 2016. – № 6 (18). – С. 28-36.
5. Жукова О. Н. Система учета капитальных вложений и источников их финансирования в аграрных формированиях в период адаптации к международным стандартам финансовой отчетности: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12. Брянск, 2004. 193 с.
6. Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю., Леонова Е.В., Алекса М.Г. Модель повышения финансовой устойчивости аграрных заемщиков // *Международный научный журнал*. – 2017. – № 2. – С. 45-48.
7. Кузнецова О.Н. Направления минимизации взносов во внебюджетные фонды для предприятий сферы сервиса и туризма // *Сервис в России и за рубежом*. – 2011. – № 3 (22). – С. 47-53.
8. Кузнецова О.Н. Налоговая нагрузка на предприятие и способы ее оптимизации // *Вестник Брянского государственного университета*. – 2012. – № 3-1. – С. 34-37.
9. Кузнецова О.Н. Новая модель учета вознаграждений работникам предприятия // *В мире научных открытий*. – 2013. – № 4.1 (40). – С. 260-270.
10. Кузнецова О.Н. Минимизация налогов и обязательных страховых взносов для субъектов малого бизнеса // *Вестник Брянского государственного университета*. – 2011. – № 3. – С. 283-285.
11. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) Часть 2 от 05.08.2000 № 117-ФЗ (принят ГД ФС РФ 19.07.2000) (действующая редакция от 23.04.2018) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_76678/e146c44c799d601350f8cd5e655b621942839422/#dst100186 (дата обращения: 26.06.2018).
12. Открытые данные // Пенсионный фонд России: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.pfrf.ru/opendata/> (дата обращения: 24.06.2018).
13. Приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» (действующая редакция от 10.05.2012) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55729/ (дата обращения: 25.06.2018).
14. Шадрин В.Г. Аутсорсинг в решении экономических и социальных проблем моногородов // *Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки*. – 2018. – № 2. – С. 157-161.

УДК 338.246.025.2

Лазаренко А.Л., Думнова Н.А., Паршутина И.Г., Шапорова О.А.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Lazarenko A.L., Dumnova N.A., Parshutina I.G., Shaporova O.A.

STATE REGULATION AND SUPPORT OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN THE RUSSIAN FEDERATION

Лазаренко Алла Леонидовна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: lazarenko.alla55@mail.ru

Lazarenko Alla Leonidovna, Doctor of Economic Sciences, Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: lazarenko.alla55@mail.ru

Думнова Наталья Александровна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: dnataly.76@mail.ru

Dumnova Natalia Alexandrovna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: dnataly.76@mail.ru

Паршутина Инна Григорьевна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: parshutina@inbox.ru

Parshutina Inna Grigorjevna, Doctor of Economic Sciences, Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: parshutina@inbox.ru

Шапорова Ольга Александровна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: shaporova8484@mail.ru

Shaporova Olga Alexandrovna, Doctor of Economic Sciences, Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: shaporova8484@mail.ru

Аннотация: Государственная поддержка должна способствовать формированию достойных условий для развития малого бизнеса, условий для реализации прав граждан на хозяйственную деятельность, повышению стандарта жизни населения и благосостояния граждан, увеличению прослойки частных собственников, уменьшению численности безработных, обеспечению занятости населения путем поощрения субъектов хозяйствования к развитию их деятельности. Несмотря на то, что экономику любого развитого государства формируют крупные корпорации, а наличие мощного капитала в значительной мере определяет уровень научно-технического и производственного потенциала, подлинной основой жизни стран с рыночной системой хозяйствования является малое предпринимательство как наиболее массовая, динамичная и гибкая форма деловой жизни. Именно в секторе малого предпринимательства создается и функционирует основная масса национальных ресурсов. Эффективное развитие и стабилизация работы сектора малого и среднего бизнеса в Российской Федерации – необходимое условие для формирования экономической безопасности страны, положительной динамики социально-экономических показателей. Оптимизация методов и механизмов государственной поддержки малых предприятий – первоочередная задача, стоящая перед органами власти на федеральном и региональном уровнях

Abstract: The state support should promote formation of worthy conditions for development of small-scale business, conditions for realization of the citizens' rights on economic activity, improvement of the living standard of the population and well-being of the citizens, increase of private owners, reduction of the unemployed, guaranteed employment of the population by encouragement of the subjects of managing to develop their activity.

In spite of the fact that large corporations form the economy of any developed state, and strong capital appreciably defines the level of scientific and technical and industrial potential, small business as the most popular, dynamical and flexible form of business is a real life basis of the countries with market system. It is in small business where the bulk of national resource is created and functions. Effective work development and stabilization of small and medium business in the Russian Federation is a necessary condition for economic safety of the country and positive dynamics of social-economic indicators. Optimization of methods and mechanisms of the state support of small enterprises is a primary task facing authorities at federal and regional levels.

Ключевые слова: государственная поддержка малого бизнеса, субсидии, субъекты малого бизнеса, государственные программы, финансовые ресурсы

Keywords: state support of small-scale business, grant, small business subjects, government programs, financial resources

Государственное регулирование и поддержка малого бизнеса в Российской Федерации является важным направлением экономической политики: по данным государственной статистики, сегодня в России работают более 5,5 миллионов субъектов малого и среднего бизнеса, на долю которых приходится

21% валового внутреннего продукта страны. Планируется, что до 2030 года доля малого и среднего бизнеса в ВВП Российской Федерации достигнет 45%.

Эффективная государственная программа поддержки малого бизнеса в 2018 году должна стать отправной точкой для выхода экономики из затяжного кризиса. Именно поэтому российское правительство разрабатывает меры по созданию условий для поддержки и развития малого и среднего бизнеса в нашей стране.

Актуальными вопросами, которые требуют рассмотрения правительством с целью поддержки малого и среднего бизнеса, являются:

- развитие информационной, инфраструктурной, кадровой сети поддержки предпринимательства;
- несовершенство и обременительность системы налогообложения;
- недостаточность обеспечения субъектов предпринимательства финансово-кредитными и инвестиционными ресурсами.

Система государственной поддержки для предпринимателей может быть: финансовой – денежное оказание помощи для предпринимателей малого и среднего бизнеса; имущественной – вид помощи, который заключается в предоставлении прав на пользование государственным имуществом.

Государственная поддержка должна способствовать формированию достойных условий для развития малого бизнеса, условий для реализации прав граждан на хозяйственную деятельность, повышению стандарта жизни населения и благосостояния граждан, увеличению прослойки частных собственников, уменьшению численности безработных, обеспечению населения работой путем поощрения субъектов хозяйствования к развитию их деятельности. Среди первоочередных задач можно отметить формирование благоприятной предпринимательской среды за счет целевого государственного финансирования, развитие производственной, коммуникационной и социальной инфраструктуры, финансирование программ переквалификации и профессионального развития трудовых ресурсов.

В Орловской области эффективно функционирует система поддержки малого и среднего бизнеса. В целях содействия развитию малого и среднего предпринимательства, привлечения малого и среднего предпринимательства к решению социально-экономических задач на территории Орловской области, развития инвестиционной деятельности и улучшения инвестиционной привлекательности Орловской области принята государственная программа «Развитие предпринимательства и деловой активности в Орловской области».

Среди организаций, осуществляющих различные виды услуг для малого бизнеса на территории Орловской области, можно отметить: Координационный совет по развитию малого и среднего предпринимательства и конкуренции Орловской области, «Центр поддержки предпринимательства Орловской области», «Фонд микрофинансирования Орловской области».

Основными целями Координационного совета по развитию малого и среднего предпринимательства и конкуренции Орловской области являются:

- привлечение субъектов малого и среднего предпринимательства к выработке и реализации государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства;
- выдвижение и поддержка инициатив, направленных на реализацию государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства;
- проведение общественной экспертизы проектов правовых актов, регулирующих развитие малого и среднего предпринимательства, принимаемых администрацией города Орла и Орловским городским Советом народных депутатов, затрагивающих интересы малого и среднего предпринимательства;
- внесение предложений органам исполнительной власти области и органам местного самоуправления при определении приоритетов в области развития малого и среднего предпринимательства;
- привлечение граждан, общественных объединений и представителей средств массовой информации к обсуждению вопросов, касающихся реализации права граждан на предпринимательскую деятельность, и выработка по данным вопросам рекомендаций.

Деятельность Центра поддержки предпринимательства включает в себя: оказание бесплатных консультаций по вопросам начала и ведения бизнеса; подготовка документов для регистрации бизнеса; юридические услуги; составление бизнес-планов; консультирование по предоставлению поручительств в размере до 50% по банковским кредитам субъектов малого и среднего предпринимательства.

Ежегодно Правительство Орловской области проводит работу по привлечению средств субсидий федерального бюджета, которые направляются на развитие и поддержку малого и среднего предпринимательства в Орловской области. В 2018 году Правительством Орловской области также проведена работа по привлечению средств субсидий федерального бюджета на поддержку и развитие малого и среднего предпринимательства, подписано соответствующее соглашение с Минэкономразвития России. В первую очередь, средства планируется направить на развитие уже существующих организаций инфраструктуры поддержки предпринимательства, а также средства субсидии будут направлены на реализацию мероприятий по поддержке субъектов малого и среднего бизнеса, осуществляющих деятельность в монопрофильных муниципальных образованиях. Также будет реализовано новое направление по организации предоставления услуг по принципу «одного окна», в рамках которого в 2018 году на базе областного Многофункционального центра будут созданы первые окна «МФЦ для бизнеса».

Количество предпринимателей, начинающих новый бизнес, с каждым годом неуклонно растет. Увеличение предприятий малого и среднего бизнеса оказывает положительное влияние на финансово-экономические показатели страны и удовлетворяет ежегодно растущие потребности населения. Механизм развития предпринимательской деятельности в формате «стартап» набирает все большую популярность. Если рассматривать это понятие с теоретической точки зрения, то можно сказать, что «стартап» – это компания, целью которой является создание новой бизнес-модели, которую можно будет повторить и масштабировать. Другими словами, если стартап окажется прибыльным, то таких компаний можно будет создавать множество. Классический способ зарабатывания прибыли от стартапа – организовать успешное дело и затем его выгодно продать (модель заработка за счет роста капитализации). Еще один способ получения прибыли – запуск эффективного стартапа и продажа на него франшизы – возможность вести такой же выгодный бизнес на отдельной территории, но при этом за предоставление всех технологий ведения дела владелец франшизы перечисляет организатору стартапа часть прибыли или выручки.

Сегодня на финансовую помощь от государства могут рассчитывать:

- стартовый бизнес (до 15 человек в штате с годовым оборотом до 120 млн рублей);
- малый бизнес (до 100 человек в штате с годовым оборотом до 800 млн рублей);
- средний бизнес (до 250 человек в штате с годовым оборотом до 2 млрд рублей).

Предприятия также обязаны соответствовать следующим критериям:

- длительность существования малого предприятия с момента открытия - не более двух лет;
- предприятие должно быть зарегистрировано в налоговой службе в соответствии с российским законодательством;

- малое предприятие не должно иметь никаких долгов по налоговым отчислениям.

Важно отметить, что при прочих равных условиях шансы получить государственное финансирование всегда будут выше у тех предпринимателей, которые имеют социальные льготы или владеют социальным или экспортоориентированным бизнесом. Государство всегда окажет поддержку малым и средним предпринимателям, чья сфера деятельности входит в число приоритетных. Чтобы получить безвозмездную помощь, предприятие должно работать в следующих направлениях: изготовление товаров народного потребления, популярные направления народного творчества, направления в сфере сельского и экологического туризма, инновационные виды деятельности. Преимуществом получения государственной субсидии является то, что она безвозмездна, и средства, полученные предпринимателем от государства, не нужно возвращать через какое-то время. Государство тоже извлекает пользу от данного вида финансирования, так как на экономической карте появляется новое малое предприятие, предоставляющее гражданам рабочие места. Если бизнес-проект будет признан социально или экономически выгодным для государства, предприниматель может получить деньги не только на его внедрение, но и бесплатное обучение, выставочную деятельность и другие мероприятия.

Для начинающих предпринимателей государством предусмотрена такая форма финансовой поддержки, как грант. Гранты бизнесменам-новичкам - это финансовая помощь начинающим бизнесменам на открытие дела и тем, кто занимается предпринимательской деятельностью не более двух лет. Полномочия на распределение грантов имеют следующие организации:

- департаменты экономического развития;
- фонды поддержки малого и среднего бизнеса;
- союзы, созданные предпринимателями.

Обязательным условием получения гранта является деятельность малого предприятия в одной из приоритетных отраслей. Согласно государственному законодательству, выплаты не получают компании, которые производят вино-водочную продукцию, табачные изделия, предметы роскоши, работают с недвижимостью или занимаются игровой деятельностью. Выделенные деньги направляются, чтобы покрыть от 30 до 50% общей стоимости проекта. Оставшиеся финансовые средства на развитие бизнеса предприниматель ищет самостоятельно. Максимальный размер денежного гранта составляет 500 тыс. рублей (в Москве и области – до 5 млн рублей). В приоритете у государства - безработные, молодые предприниматели, бывшие военнослужащие, семьи с малолетними детьми и т.д.

Государственные планы субсидирования малых предприятий осуществляются на разных административных уровнях. Поэтому их можно систематизировать соответственно масштабам и количеству выделяемых средств:

1. Федеральные программы. Их реализуют в масштабах всей страны. Такие программы характеризуются большим количеством выделенных денег на финансовую поддержку открытия и развития субъектов малого и среднего бизнеса. Отличительным признаком является и то, что такие программы работают в основном с масштабными бизнес-проектами, чьи владельцы уже ведут коммерческую деятельность.

2. Региональные программы. Они работают на территориях административных регионов и финансируются областным или районным бюджетом. Предназначение таких программ – развитие инфраструктуры целого региона.

3. Местные программы. Масштаб реализации – это работа с городскими или районными предпринимателями. Субсидии ограничиваются небольшими объемами финансирования.

От особенностей государственной программы зависит размер получаемой помощи и форма ее предоставления. Чем больше масштаб программы, тем выше конкуренция и более жесткие правила отбора среди предпринимателей. Малые и средние коммерческие предприятия, не имеющие возможности получить материальную поддержку от государства, могут оформить льготное кредитование. Многие банки предоставляют такие займы на упрощенных условиях. Вероятность открытия кредита с выгодной процентной ставкой выше у тех, кто занимается приоритетной для государства деятельностью.

Процесс субсидирования является безвозмездной выдачей средств, способствующих открытию и благоприятному течению бизнеса. Льготное кредитование и другие программы помощи также имеют упрощенные условия и сниженную процентную ставку. Вместе с тем использование финансовой поддержки от государства сопровождается документальными отчетами для подтверждения целевого назначения. Выделенные деньги можно расходовать на следующие направления: оплата аренды места или участка земли (на покрытие этих расходов выделяется не более 20% от основной суммы); пополнение оборотных средств; оснащение рабочих мест; приобретение оборудования для производства (купленное оборудование нельзя продать или обменять в течение трех лет); покупка расходных материалов; нематериальные активы.

Государство оказывает поддержку начинающим предпринимателям не только увеличением капитала. Существует еще несколько форм поддержки.

Возможность обучения начинающего предпринимателя. Известно, что многие предприниматели в первые годы деятельности уходят из бизнеса, так как не имеют необходимых знаний об особенностях предпринимательской деятельности. Образовательные навыки, полученные в ходе обучения, помогают в развитии бизнеса. Правительство обеспечивает финансирование государственных программ, предусматривающих различные возможности для бесплатного обучения.

Предоставление скидки на стоимость аренды помещений, являющихся муниципальной собственностью. Получить такую скидку возможно только в том случае, если здание является муниципальной собственностью, а договор аренды заключен на срок более 5 лет. С каждым годом льготная ставка увеличивается (от 40 до 80% арендной платы), а за последующий период предприниматель платит по полному тарифу. Обязательным условием предоставления скидки на аренду является конкурсный отбор, проводимый на муниципальном уровне для определения достойного кандидата. Предпринимателям, победившим в конкурсе, выделяется дополнительная помощь на оплату коммунальных платежей.

Предоставление субсидий для участия в национальных и международных выставках для начинающих предпринимателей. На основании результатов конкурсного отбора государство предоставляет финансовую помощь для оплаты расходов на регистрацию, аренду места в выставочном центре, перевозку экспонатов, проживание, услуги переводчика.

Несмотря на то, что экономику любого развитого государства формируют крупные корпорации, а наличие мощного капитала в значительной мере определяет уровень научно-технического и производственного потенциала, подлинной основой жизни стран с рыночной системой хозяйствования является малое предпринимательство как наиболее массовая, динамичная и гибкая форма деловой жизни. Именно в секторе малого предпринимательства создается и функционирует основная масса национальных ресурсов, которые являются питательной средой для крупного бизнеса. Эффективное развитие и стабилизация работы сектора малого и среднего бизнеса в Российской Федерации – необходимое условие для формирования экономической безопасности страны, положительной динамики социально-экономических показателей. Оптимизация методов и механизмов государственной поддержки малых предприятий – первоочередная задача, стоящая перед органами власти федерального, регионального и местного уровней.

Список источников

1. Высоцкая Т.Р. Антикризисные меры поддержки малого предпринимательства // *Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения*. – 2016. – № 4 (26). – С. 117-120.
2. Калабухина М.В. Анализ поддержки малого и среднего предпринимательства в Орловской области // *Научные записки ОрелГИЭТ*. – 2016. – №4(16). – С. 82-86.
3. Киреев Н.Н. механизм повышения социально-экономической эффективности малого предпринимательства в регионе // *Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по материалам XVI международной научно - практической конференции* – Новосибирск: СибАК, 2012. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/nalog1/> (дата обращения: 11.08.2018).
4. Рейтинг эффективности государственной поддержки малого предпринимательства в регионах РФ Информационно-аналитический портал «Все Выборы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vsevybory.ru/wp-content/uploads/2016/11/Obshhij-dokument-po-rejtingu-2016.pdf> (дата обращения: 15.07.2018).
5. Пятаченко А.М. Необходимость совершенствования системы поддержки малого бизнеса // *Продовольственная политика и безопасность*. – 2016. – Том 3. – № 2. – с. 105-114.
6. Шавалеева Л.С. Малый бизнес в современной России: проблема источников финансирования // *Российское предпринимательство*. – 2017. – Том 18. – № 4. – с. 551-56.

УДК 346.261

Малявкина Л.И., Савина А.Г., Плахова Л.В., Лазаренко А.Л.

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ НОВОЙ ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
«САМОЗАНЯТЫЕ ГРАЖДАНЕ»

Malyavkina L.I., Savina A.G., Plakhova L.V., Lazarenko A.L.

FORMATION AND DEVELOPMENT OF NEW BUSINESS FORM «SELF-EMPLOYED CITIZENS»

Малявкина Людмила Ивановна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: ludamal20@yandex.ru

Malyavkina Lyudmila Ivanovna, Doctor of Economic Sciences, Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: ludamal20@yandex.ru

Савина Анна Геннадьевна, кандидат педагогических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: angen1976@mail.ru

Savina Anna Gennadievna, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: angen1976@mail.ru

Плахова Любовь Васильевна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: plakhova0505@yandex.ru

Plakhova Lyubov Vasilievna, Doctor of Economic Sciences, Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: plakhova0505@yandex.ru

Лазаренко Алла Леонидовна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: allazarenko@rambler.ru

Lazarenko Alla Leonidovna, Doctor of Economic Sciences, Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: allazarenko@rambler.ru

Аннотация: Развитие социально-экономических отношений в условиях позитивных и негативных последствий глобализации экономики и ее структурной перестройки сопровождается появлением новых форм предпринимательства, которые не вписываются в рамки существующих организационно-правовых форм. Экономическая нестабильность привела к росту числа самозанятых граждан – лиц, фактически осуществляющих предпринимательскую деятельность без ее официальной регистрации, а также граждан с неоформленной вторичной занятостью. Самозанятые формируют определенную часть «теневой» экономики, не платят налоги на доходы и страховые взносы и никак не отслеживаются государством в качестве участников предпринимательской деятельности. В связи с этим государство с 2013 года осуществляет попытки вовлечения самозанятых граждан в легальную предпринимательскую деятельность и встраивания этой формы предпринимательства в финансово-экономическую систему РФ. Принимаемые меры и законодательные инициативы направлены, прежде всего, на придание этой категории граждан официального правового статуса как самостоятельной формы предпринимательства. Это позволит пополнять государственный бюджет дополнительными налоговыми и страховыми платежами и осуществлять контроль их деятельности. Формирование системы нормативного регулирования ведения бизнеса самозанятыми гражданами и создание благоприятного климата его осуществления (упрощение процедуры регистрации, льготное налогообложение и т.д.) повысит социальную защищенность граждан (позволит формировать пенсионные накопления, фиксировать трудовой стаж, получать социальные выплаты) и создаст возможность пользоваться государственными программами поддержки малого предпринимательства. Однако реализованные до настоящего времени

Abstract: Development of social and economic relations under conditions of positive and negative consequences of globalization of economy and its structural reorganization is accompanied by appearance of new business forms which do not fit into the frameworks of the existing organizational-legal forms. Economic instability has led to the growth of a number of self-employed citizens - persons who are actually carrying out enterprise activity without its official registration, and the citizens with not properly executed secondary employment. Self-employed people form a certain part of "shadow" economy, do not pay incomes taxes and insurance payments and are not in any way traced by the state as the participants of the entrepreneurial activity. In this connection since 2013 the state has been attempting to involve self-employed citizens in legal entrepreneurial activity and to embed this business form in financial and economic system of the Russian Federation. The measures and legislative initiatives are aimed, first of all, at providing of this category of citizens with official legal status as an independent business form. It will allow filling up the state budget with additional tax and insurance payments and carrying out control of their activity. Formation of standard business regulation system for self-employed citizens and creation of favorable climate of its realization (simplification of registration procedure, preferential taxation, and etc.) will raise social security of the citizens (will allow them forming pension accumulation, fixing the seniority, receiving social payments) and will create the possibility to use government programs of small business support. However, realized anti-creative initiatives yet do not bring the expected results and do not motivate self-employed citizens to carry out the activity within the

правотворческие инициативы пока не приносят ожидаемых результатов и не мотивируют самозанятых граждан осуществлять свою деятельность в рамках правового поля

limits of legal field

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство (МСП), индивидуальный предприниматель, самозанятые граждане, «теневая» занятость, легализация деятельности, правовой статус, формы поддержки МСП, институционализация самозанятости, система налогообложения, налоговое администрирование

Keywords: small and average business (SAB), one-man business, self-employed citizens, "shadow" employment, activity legalization, legal status, forms of SAB support, institutionalization of self-employment, taxation system, tax administration

Экономическая нестабильность, наблюдающаяся в России на протяжении последних трех-четырёх лет, вызвала снижение уровня доходов населения. Сложившаяся ситуация на рынке труда характеризуется недостаточностью предложений официального трудоустройства с достойной оплатой труда. Это вынудило трудоспособное население компенсировать сокращение своих доходов путем поиска дополнительных «неофициальных» источников их получения и привело к стремительному росту количества экономически активных самозанятых граждан, фактически осуществляющих предпринимательскую деятельность по оказанию услуг, выполнению работ для физических лиц без привлечения наемных работников и без регистрации в качестве индивидуального предпринимателя (ИП). Наблюдавшийся в 2017 году рост «теневой» занятости в значительной мере был связан с увеличением числа граждан с неоформленной вторичной занятостью.

По информации, представленной в разных официальных источниках (Общественная палата РФ, Минэкономразвития России, Федеральная налоговая служба РФ и др.), их число колеблется от 2 до 27 млн человек. Данные Росстата относят к категории самозанятых граждан около 25 млн человек [15]. Вместе с тем по результатам исследования Института экономики роста им. Столыпина П.А. их доля среди всех занятых в экономике страны является одной из самых низких среди европейских стран и в 2017 году составляла 4,9% (рис. 1)

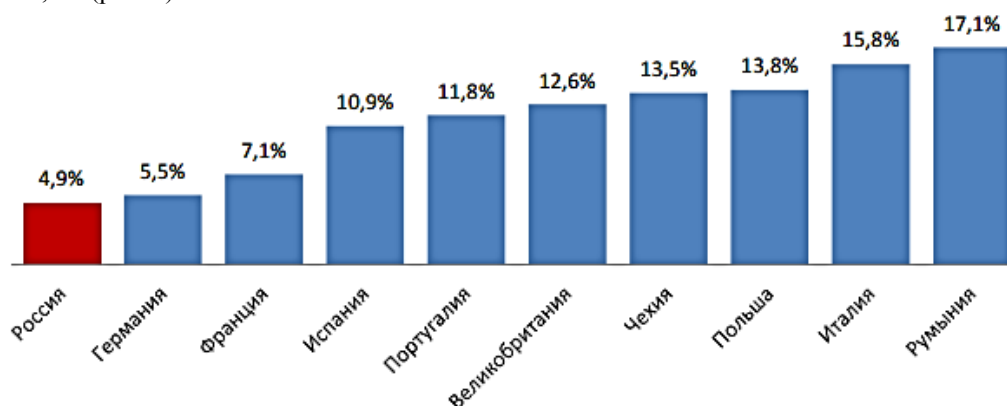


Рисунок 1 – Доля самозанятых в общем числе занятых в экономике в 2017 г. [15]

Самозанятые формируют определенную часть «теневой» экономики, не платят налоги на доходы и страховые взносы и никак не отслеживаются государством в качестве участников предпринимательской деятельности. В целом в Российской Федерации, по данным Международного валютного фонда (МВФ), доля теневой экономики в России составляет 33% внутреннего валового продукта (ВВП). По данным Росстата, эти цифры преувеличены, и в реальности они составляют 16% ВВП. Совокупные потери бюджетов в связи с «теневой» занятостью экономически активного населения составляют более 1,2 млрд руб. в год.

С 2013 года государство предпринимает попытки по вовлечению самозанятых граждан в предпринимательскую деятельность, применяя различные стимулирующие меры и механизмы легализации их доходов. Решение этой проблемы имеет большое значение для экономики и финансовой системы страны, поскольку позволит:

- пополнить госбюджет дополнительными налоговыми и страховыми платежами путем образования новых налогоплательщиков;
- осуществлять контроль деятельности самозанятых граждан;
- иметь возможность реализовывать меры поддержки;
- получать достоверную информацию о количестве предпринимателей в стране и по регионам.

В значительной степени неэффективность проводимых государством мероприятий по легализации деятельности самозанятых граждан связана с неопределенностью их правового статуса. До недавнего вре-

мени определение самозанятого гражданина содержалось только в стандарте ГОСТ 12.0.0004-2015 «Система стандартов безопасности труда (ССБТ). Организация обучения безопасности труда. Общие положения», который применялся на добровольной основе и устанавливал, что «самозанятое лицо – это человек, самостоятельно занятый трудом по оказанию услуг в рамках договоров гражданско-правового характера, в том числе в форме индивидуального предпринимательства» [9].

Согласно статье 2 Гражданского кодекса Российской Федерации, предпринимательство – это «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке» [1]. Ключевыми в данном определении являются положения о том, что деятельность должна быть направлена на систематическое получение прибыли, а лицо, ее осуществляющее, должно быть зарегистрировано в установленном законом порядке. По существу, самозанятые граждане ведут предпринимательскую деятельность, получая финансовое вознаграждение за оказание услуг от заказчика не в рамках трудового договора. Однако с правовой точки зрения их нельзя отнести ни к одной форме предпринимательства, поскольку деятельность не зарегистрирована. Кроме того, в статье 2 Федерального закона № 1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации» от 19 апреля 1991 года среди категорий занятого населения нет ни одной подходящей под понятие «самозанятых» [3].

В настоящее время в России идет процесс институционализация самозанятости и становления правовой системы регулирования деятельности самозанятых граждан. Первые законодательные инициативы касаются юридических основ такого бизнеса, процедур его регистрации и легального осуществления, а также порядка расчета и уплаты обязательных платежей.

Федеральным законом от 26.07.2017 г. № 199-ФЗ внесены изменения в статью 23 Гражданского кодекса РФ, которые закрепили правовую норму о возможности ведения предпринимательской деятельности без государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя. Однако такая возможность предоставляется только для осуществления гражданами отдельных видов предпринимательской деятельности. Ранее были внесены изменения в статью 217 Налогового кодекса РФ (ФЗ от 30.11.2016 № 401-ФЗ), устанавливающие виды предпринимательской деятельности, не требующие государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя, а требующие только постановки на учет в налоговом органе. В соответствии с п. 70 ст. 217 НК РФ к ним относятся [2]:

– присмотр и уход за детьми, больными лицами, лицами, достигшими возраста 80 лет, а также иными лицами, нуждающимися в постоянном постороннем уходе по заключению медицинской организации;

– репетиторство;

– уборка жилых помещений, ведение домашнего хозяйства.

Другие виды деятельности, связанные с услугами для личных, домашних и иных подобных нужд без привлечения наемных работников могут быть установлены дополнительно местными законами субъектов РФ.

В дальнейшем планируется распространить новое регулирование на широкий перечень видов деятельности, осуществляемых самозанятыми гражданами. В основном, предполагается включить технологически простые, не лицензируемые виды деятельности, к которым можно отнести:

– мелкие бытовые услуги (ремонт одежды, компьютерной и бытовой техники и т.д.);

– услуги по ремонту помещений;

– парикмахерские услуги;

– услуги фотографов, дизайнеров и т.п.

Федеральная налоговая служба утвердила форму уведомления для постановки самозанятых на учет.

В целях налогового учета к самозанятым гражданам относятся лица:

– лично оказывающие услуги физическим лицам для личных и домашних нужд;

– не зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей;

– получающие доход самостоятельно, т.е. вне трудовых отношений;

– не использующие наемный труд;

– вставшие на учет в налоговом органе в соответствии со статьей 83 НК РФ.

В настоящее время на федеральном портале проектов нормативных правовых актов [8] для обсуждения предложены разработанные Минюстом РФ поправки к федеральным законам № 1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации» и № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Законопроектом предлагается рассматривать самозанятых граждан как новую категорию субъектов малого (микро-) предпринимательства, деятельность которых будет носить гражданско-правовой характер. В нем определены критерии идентификации самозанятых граждан. Документ относится к самозанятым физическим лицам, самостоятельно осуществляющим предпринимательскую деятельность в сфере оказания услуг (включая продажу произведенных ими товаров) физическим лицам, в том числе во время, свободное от исполнения обязанностей по трудовому договору.

Уточняется, что самозанятые не могут быть зарегистрированы в качестве индивидуальных предпринимателей и соответствующий статус может быть закреплен за ними только после предоставления в

налоговый орган уведомления об осуществлении указанной деятельности. Кроме того, законопроект предлагает распространить на указанную категорию все действующие в отношении субъектов малого и среднего предпринимательства формы поддержки, установленные в статье 16 Федерального закона № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [4].

По большинству признаков самозанятых граждан можно отнести к индивидуальным предпринимателям, но имеются существенные отличия в порядке ведения деятельности, видах оказываемых услуг, системе налогообложения и др. (табл. 1).

Таблица 1 – Сравнительная характеристика условий осуществления предпринимательской деятельности индивидуальными предпринимателями и самозанятыми гражданами

Критерии	Индивидуальные предприниматели	Самозанятые граждане
Наемные работники	Имеют право привлекать наемных работников по трудовому или гражданско-правовому договору	Не имеют права нанимать персонал по трудовому или гражданско-правовому договору, деятельность реализуется исключительно своим трудом без помощи дополнительных лиц
Процедура регистрации	Проходят полную процедуру регистрации в ФНС, включающую составление заявления, предоставление документов и оплату госпошлины	Упрощенное оформление статуса, возможна автоматическая регистрация при приобретении патента или с использованием функционала мобильного приложения
Стоимость регистрации	800 руб.	Планируется – 100 руб.
Система налогообложения	Выбор налоговых режимов (ОСНО – общий, УСН – упрощенный, ЕНВД – единый налог, ПСН – патент), возможность совмещения нескольких режимов налогообложения	Планируется возможность выбора (ПСН – патент, налог с доходов), отсутствует возможность совмещения нескольких режимов налогообложения
Виды предпринимательской деятельности	При ОСНО и УСН – любая деятельность, которую не запрещает закон При ПСН список ограничен статьей 346.43 НК РФ (не более 63 разрешенных видов деятельности) При ЕНВД список ограничен статьей 346.26 НК РФ (не более 14 разрешенных видов деятельности)	Услуги репетиторов, по уходу за детьми, больными, престарелыми, уборка помещений и другие виды, предусмотренные региональными властями
Страховые взносы	ИП платит страховые взносы, даже если не ведет бизнес 2018 г. – 32385 руб. 2019 г. – 36238 руб. 2020 г. – 40874 руб.	Не платят до 2019 г. 1,25% в ПФР, 0,25% в ФОМС
Ограничение доходов	Нет ограничений	Не более 10 млн руб. в год
Налоговая отчетность	Наличие, состав и порядок предоставления в органы ФНС РФ определяются в зависимости от выбранной системы налогообложения При ПСН отчетность в налоговые органы не предоставляется При ОСНО и УСН сдается декларация по итогам работы за год При ЕНВД сдается декларация по итогам работы за каждый квартал	Не сдают налоговую отчетность

Как показывают приведенные в таблице данные, государство стремится создать максимально благоприятные условия регистрации, ведения деятельности и налогообложения самозанятых граждан с целью их легализации. Предполагается внедрение специального мобильного приложения, позволяющего самозанятым идентифицироваться посредством сканирования паспорта, проходить процедуру регистрации в ФНС РФ в режиме онлайн и осуществлять налоговые платежи без сдачи специальных деклараций и другой отчетности. Обсуждается возможность предоставления самозанятым в момент регистрации налогового капитала на развитие. В настоящее время (на 2017-2019 гг.) для них введены «налоговые каникулы». 3 мая 2018 года Минфин РФ предложил особый налоговый режим для самозанятых, который предположительно заработает в пилотном режиме с 2019 года в четырех регионах России (Москве, Татарстане, Московской и Калужской областях). Ставка налога по предварительным данным будет составлять от 3% до 6%.

При реализации разрабатываемых мер следует предусмотреть необходимость решения возникающих при этом проблем:

- гармонизация с существующей системой страховых платежей, которые будут поступать от самозанятых, учет их прав в пенсионной системе;

- расщепление платежей по бюджетам и внебюджетным фондам и сбалансированность бюджетов в целом;
- использование цифровых технологий в труднодоступных территориях (невозможность работы мобильного приложения из-за отсутствия связи);
- осуществление налогового администрирования в отношении самозанятых по истечении установленного для них льготного налогового периода.

Анализ критериев идентификации и условий осуществления предпринимательской деятельности свидетельствует о целесообразности выделения самозанятых граждан в отдельную форму предпринимательства и введение их деятельности в правовое поле. Получение официального правового статуса позволит:

- получать кредиты, заключать договоры, отстаивать свои права в суде, проводить рекламную кампанию;
- использовать программы поддержки малого бизнеса (системы грантов, налоговых каникул и т.д.);
- фиксировать трудовой стаж, получать социальные выплаты и производить пенсионные накопления;
- использовать профессиональную поддержку при формировании бизнес-идеи и составлении бизнес-планов.

Несмотря на получаемые при приобретении официального статуса преимущества, меры, принимаемые государством для вовлечения самозанятых граждан в легальную предпринимательскую деятельность, не приносят ожидаемого эффекта. По официальным данным ФНС РФ по состоянию на 01.08.2018 г., в целом по стране зарегистрировано всего 1839 самозанятых граждан. Большая доля из них приходится на Центральный федеральный округ – 28,2% (519), в том числе в г. Москве – 9,7% (179). Самые низкие показатели сложились по Северо-Кавказскому федеральному округу – 2,1%, Дальневосточному федеральному округу – 3,1% (рис. 2).

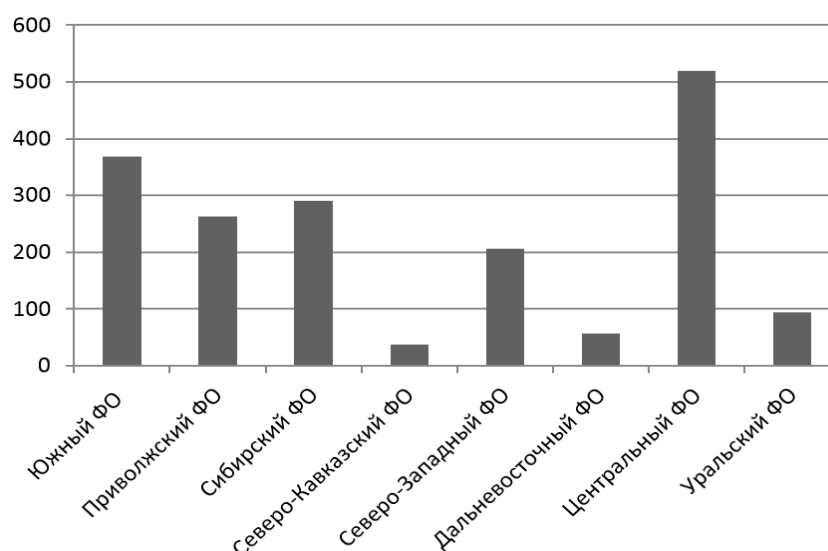


Рисунок 2 – Количество зарегистрированных ФНС РФ самозанятых граждан (чел.) по федеральным округам (рассчитано авторами по данным ФНС РФ по состоянию на 01.08.2018 г. [16])

Анализ структуры оказываемых услуг показал, что основная доля приходится на услуги по репетиторству – 59%, услуги по уборке жилых помещений и ведению домашнего хозяйства составляют 23%, услуги по присмотру и уходу за детьми, больными лицами, лицами, достигшими возраста 80 лет, а также иными лицами, нуждающимися в постоянном постороннем уходе по заключению медицинской организации, – 18%. Из общего количества услуг (1977 шт.) 15,3% оказано иностранными гражданами, 67% из которых – по уборке жилых помещений и ведению домашнего хозяйства.

Основными причинами нежелания самозанятыми гражданами легализовать свою деятельность и доходы являются:

- необходимость регистрироваться в налоговых органах и платить налоговые отчисления, выполнять административные действия и испытывать прессинг надзорных органов – от ФНС до санэпидемстанции;
- недоверие к государству, убежденность, что главной целью легализации является не поддержка предпринимательства, а пополнение бюджета налоговыми платежами;
- непроработанность программы по легализации и неопределенность перспектив.

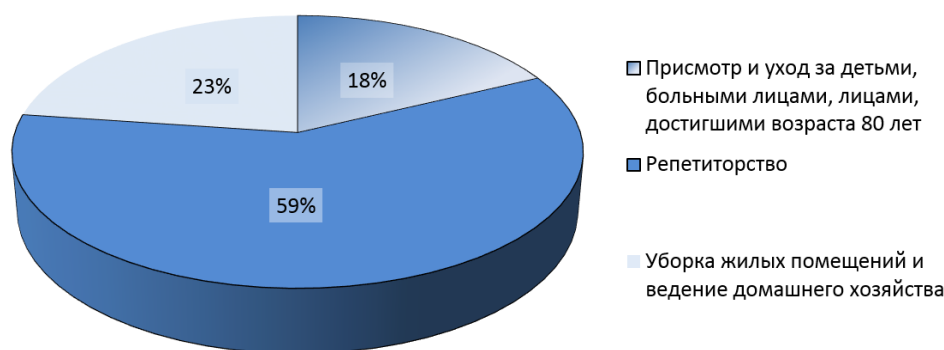


Рисунок 3 – Структура услуг, оказанных самозанятыми гражданами с 01.01. 2017 г. по 01.08.2018 г. (рассчитано авторами по данным ФНС РФ [16])

Таким образом, принимаемые законодательные меры пока носят больше декларативный характер, отражающий общее признание такого явления, как самозанятое население в экономике страны. Они являются начальным этапом вовлечения самозанятых граждан в легальную предпринимательскую деятельность и встраивание этой формы предпринимательства в финансово-экономическую систему РФ.

Список источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/.
3. О занятости населения в Российской Федерации. ФЗ РФ от 19.04.1991 N 1032-1 (ред. от 03.07.2018) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_60/.
4. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. Федеральный закон № 209 от 24.07.2007 (последняя редакция) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/.
5. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://prezident.org/articles/ukaz-prezidenta-rf-204-ot-7-maja-2018-goda-07-05-2018.html>.
6. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 2 июня 2016 г. № 1083-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_199462/.
7. Целевые модели упрощения процедур ведения бизнеса и повышения инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31.01.2017 г. № 147-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ruls. ru/government/Rasporyazhenie-Pravitelstva-RF-ot-31.01.2017-N-147-r/>.
8. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросу определения статуса самозанятых граждан. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://regulation.gov.ru/projects#npa=80737>.
9. ГОСТ 12.0.004-2015 Система стандартов безопасности труда (ССБТ). Организация обучения безопасности труда. Общие положения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200136072>.
10. О постановке на учет в налоговых органах физлиц, не являющихся ИП и оказывающих услуги для личных, домашних или иных подобных нужд, в целях уплаты страховых взносов и НДФЛ Письмо Министерства финансов Российской Федерации № 03-02-08/31065 от 10.05.2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.klerk.ru/doc/474532/>.
11. Какие виды деятельности предусмотрены для самозанятых граждан в 2018 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.business.ru/article/1011-samozanyatyh-grajdane-vidy-deyatelnosti-2018>.
12. Перечень видов деятельности, стоимость регистрации, освобождение от налогов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.assessor.ru/notebook/biznes/samozanjaty-grazhdane/>.
13. Самозанятые граждане – кто это, вступит ли закон в 2018 году по уплате патента [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kakzarabativat.ru/pravovaya-podderzhka/samozanyaty-grazhdane/>.
14. Самозанятые граждане будут платить налоги с 2019 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://snta.ru/press-center/samozanyaty-grazhdane-budut-platit-nalogi-s-2019-goda/>.
15. Сектор малого и среднего предпринимательства: Россия и Мир [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stolypin.institute/wp-content/uploads/2018/07/issledovanie-ier-msp-27.07.18.pdf>.
16. Статистика по самозанятым гражданам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/selfemployed/.

УДК 346.26:005.1:658.167

Парушина Н.В., Шапорова О.А., Боброва Е.А.

ТЕХНОЛОГИИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУРАХ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ЛИКВИДНОЙ СТРУКТУРЫ БАЛАНСА

Parushina N.V., Shapороva O.A, Bobrova E.A.

TECHNOLOGIES OF ADOPTION OF MANAGEMENT DECISIONS IN BUSINESS STRUCTURES ON THE FORMATION OF THE LIQUID BALANCE STRUCTURE

Парушина Наталья Валерьевна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: parushinan@rambler.ru

Parushina Natalya Valerjevna, Doctor of Economic Sciences, Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: parushinan@rambler.ru

Шапорова Ольга Александровна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: shapороva8484@mail.ru

Shapороva Olga Alexandrovna, Doctor of Economic Sciences, Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: shapороva8484@mail.ru

Боброва Елена Александровна, доктор экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: bobrova77@bk.ru

Bobrova Elena Aleksandrovna, Doctor of Economic Sciences, Associated Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: bobrova77@bk.ru

Аннотация: В статье обоснована необходимость проведения аналитических процедур по оценке ликвидности баланса для принятия эффективных управленческих решений. Даны рекомендации по использованию совокупности методов и инструментария оценки достаточности собственных средств для формирования имущества и покрытия обязательств на основе системы аналитических показателей. Освещена последовательность проведения анализа ликвидности баланса с использованием абсолютных и относительных финансовых показателей

Abstract: The article substantiates the necessity of analytical procedures for assessing of the balance sheet liquidity for effective management decision making. Recommendations on the use of methods complex and tools for assessing of the own funds sufficiency to form the property and cover liabilities are given on the system of analytical indicators. The analysis sequence of the balance sheet liquidity with the use of absolute and relative financial indicators is highlighted

Ключевые слова: аналитические инновации, баланс, ликвидность, предпринимательские структуры, управление платежеспособностью

Keywords: analytical innovations, balance, liquidity, entrepreneurial structures, solvency management

Предпринимательская деятельность подвергается постоянным изменениям и новшествам. Они связаны с развитием нормативного регулирования, введением государственной поддержки для малых предприятий, финансированием стартапов, применением инновационных технологий производства. Для успешного и эффективного функционирования предпринимательских структур необходимо объективное обоснование выбора и принятия управленческих решений, направленных на формирование оптимальной структуры источников осуществления предпринимательской деятельности и своевременное погашение долгов и как следствие снижение предпринимательских рисков.

Авторы А.В. Полянин, Л.И. Проняева, О.А. Федотенкова убеждены, что устойчивое функционирование субъектов предпринимательства является важнейшим условием развития экономики страны и напрямую связано с их возможностями минимизировать негативное воздействие экономических угроз. Эти возможности позволяют существенно снизить предпринимательский риск посредством применения различных управленческих инструментов. Эти инструменты применяются в рамках государственного и рыночного регулирования предпринимательской деятельности [11].

Ряд авторов считают, что важна реализация концепции государственного регулирования предпринимательской деятельности, особенно для малых предприятий. Так, В.И. Кикоть отмечает, что концепция государственного регулирования малого предпринимательства должна обеспечивать как реализацию общегосударственных целей социально-экономического развития, так и реализацию целей малого предпринимательства [7].

В условиях рыночного регулирования предпринимательская деятельность подвержена рискам и угрозам как внешним, так и внутренним. Необходимо вовремя предвидеть угрозы и предупреждать их появление и снижение.

Варианты возможных рисков и угроз, влияющих на предпринимательскую деятельность, рассмотрены в работах О.Е. Зараменских [6], А.Н. Асаула [1], О.С. Коваль [8], И.Г. Павленко [10], В.И. Бархатова [13], С.В. Каледина [14], М. Шивозовой [15].

О.Е. Зараменских считает, что основой принятия управленческих решений является анализ рисков на подготовительном этапе с последующим выявлением наименее рискованных вариантов развития событий [6]. А.Н. Асаул, В.П. Грахов, О.С. Коваль, Е.И. Рыбнов расставляют акценты в отношении предвидения негативного влияния на развитие различных управленческих систем, в том числе процессов и систем в сфере предпринимательства. Авторы указывают, что эффективное управление любыми системами (объектами) применительно к различным сферам человеческой деятельности сегодня невозможно без предвидения субъектом управления как препятствий на пути к цели, так и последствий ее достижения [1].

Такое предвидение может быть как интуитивно субъективным, так и объективным под влиянием достоверной оценки и диагностики результатов деятельности. Накопленный жизненный и практический опыт позволяет предпринимателям с определенной долей получения достижимого результата ориентироваться на собственную интуицию. Однако она не всегда работает, так как вмешиваются риски и угрозы со стороны, обусловленные внешним воздействием. Относительно данного утверждения О.С. Коваль пишет: «Исследования показывают, что около 2/3 управленческих решений принимаются не путем просчета альтернатив и выбора оптимального решения, а под воздействием субъективных факторов, при этом большинство руководителей полагаются на интуицию. Интуитивные механизмы принятия решений вырабатываются в процессе развития человека в привычной окружающей среде, и именно: в этой среде «стереотипная» интуиция помогает принимать управленческие решения. Однако если окружающая среда резко меняется, появляются незнакомые ситуации, то накопленный руководителем опыт, как правило, не подходит, привычные поведенческие решения неэффективны и «стереотипная» интуиция для принятия решений не пригодна» [8].

Аналитический инструментарий позволяет просчитать ухудшение финансовой ситуации под воздействием различных факторов. Востребованными становятся инструменты инновационной аналитики, аналитические озера, банки данных, блокчейн-технологии, массивы аналитической информации. По мнению М.А.О. Нагиева, И.Г. Павленко формирование инновационной бизнес-среды происходит в условиях появления новых креативных направлений в отраслях, связанных с научными исследованиями и техническими разработками, программным обеспечением, издательским делом, рекламой, телевидением и радио, дизайном, информационным обеспечением [10]. При этом все процессы следует автоматизировать. Автоматизация является эффективным инструментом разработки и принятия управленческих решений в среде предпринимательства. Относительно данного утверждения М.В. Глазова указывает, что другим инструментом является автоматизация процесса разработки и принятия управленческих решений [3]. Для этого необходима формализация параметров принятия решений и разработка соответствующих шаблонов и логических алгоритмов выбора шаблона в зависимости от обстоятельств.

Принятие управленческих решений строится на основе выявления комплекса детерминирующих факторов, которые необходимо выявить в процессе применения аналитических процедур. К таким детерминантам, по мнению авторов К.А. Кожухиной, Н.С. Майер, относятся [9]:

- корпоративная стратегия, отражающая долгосрочные инвестиционные потребности и готовность экономического субъекта к инвестированию;
- финансовое состояние компании;
- способность аккумулировать значительные объемы собственных финансовых ресурсов;
- инвестиционная привлекательность компании;
- инфраструктура рыночной системы, в рамках которой действует инвестор и компания;
- объект инвестирования: правовая, информационная, техническая и финансовая;
- уровень рисков, сопровождающий инвестиционные управленческие решения;
- прогнозируемая динамика цен на продукцию компании и основные статьи её расходов.

Детерминирующее воздействие на финансовое положение оказывают факторы производственной и финансовой деятельности, входящие в комплекс индикаторов оценки финансового состояния организации. Именно эти показатели позволяют оценить ликвидность и платежеспособность баланса для стабильного функционирования субъекта предпринимательства, рассчитываться по долгам с поставщиками, государством, работниками и в дополнение заниматься благотворительной практикой, тем самым формируя социально значимую инфраструктурную среду для региона и города. А.Н. Данилов, И.В. Кальницкая, Н.В. Васина, Г.В. Неделько подчеркивают, что система индикаторов оценки финансового состояния, отражающих производственный и финансовый потенциал организации, представляет собой комплекс коэффициентов, позволяющих оценить эффективность управления организацией и правильность принимаемых управленческих решений по результатам проведенных контрольных мероприятий [5]. Система аналитических коэффициентов, по мнению М.В. Чараевой, Э.А. Чиликиной, — ведущий элемент анализа финансового состояния, применяемый различными группами пользователей: менеджерами, аналитиками, акционерами, инвесторами, кредиторами и др. [12]. Известны десятки этих показателей, поэтому для удобства

они подразделяются на несколько групп. Чаще всего выделяют пять групп показателей по следующим направлениям финансового анализа. В том числе основными являются показатели ликвидности имущества. Эти показатели всегда являются актуальными для предпринимательских структур и характеризуют наличие и достаточность средств для развития бизнеса, особенно на этапе стартап-проектов. Н.Р. Гоцкая подтверждает, что на современном этапе развития предпринимательской сферы основными причинами, сдерживающими развитие малого предпринимательства, являются недостаточность собственных финансовых средств и альтернативных источников финансирования как для старта, так и для развития предприятий [4]. Трудности с привлечением капитала являются постоянно действующим барьером, часто ставящим малое предпринимательство на грань выживания.

Оценка ликвидности и принятие управленческих решений на ее основе осуществляется не только на этапе стартового этапа развития бизнеса, но и в процессе всей деятельности, базируясь на текущей и перспективной оценке ликвидности бухгалтерского баланса.

Каждая предпринимательская структура, оперируя методами экономического анализа, диагностирует изменение в показателях ликвидности и платежеспособности, тем самым выявляя ухудшение финансовых показателей в ретроспективе и перспективе. Для оценки ликвидности и платежеспособности используются данные бухгалтерского баланса. Поскольку баланс малых и микропредприятий формируется по упрощенной форме с минимальным набором показателей, целесообразно использовать данные бухгалтерского учета по группе счетов имущества и источников его формирования.

Технология принятия управленческих решений осуществляется поэтапно и начинается с анализа актива бухгалтерского баланса. В качестве объекта исследования выступает торгово-логистическая компания сферы малого бизнеса. Рассмотрим состав активов аналитического баланса торгово-логистической компании (табл.1).

Таблица 1 – Анализ состава и структуры актива баланса торгово-логистической компании за 2015-2017 гг.

Актив	2015 г.		2016 г.		2017 г.		Абсол. отклон., тыс. руб. 2017 от 2015гг.	Темп роста, % 2017/2015гг.
	Сумма, тыс. руб.	В % к итогу	Сумма, тыс. руб.	В % к итогу	Сумма, тыс. руб.	В % к итогу		
I. Внеоборотные активы, в т. ч.	13783	3,72	10865	2,94	9148	2,24	- 4590	66,59
Основные средства	13738	3,72	10865	2,94	9148	2,24	- 4590	66,59
II. Оборотные активы, в т. ч.	355623	96,28	358367	97,06	399962	97,76	44339	112,47
Запасы	11022	2,98	11058	2,99	12267	3,00	1245	111,30
Дебиторская задолженность	318802	86,31	330073	89,39	368681	90,12	49879	115,65
Денежные средства и денежные эквиваленты	2862	0,77	8697	2,36	15605	3,81	12743	545,25
Прочие оборотные активы	22937	6,21	8539	2,31	3409	0,83	- 19528	14,86
Валюта баланса	369361	100	369232	100	409110	100	39749	110,76

На основе изменения состава и структуры актива баланса можно констатировать повышение стоимости имущества за три года примерно на 11%. Внеоборотные активы за три года уменьшились на 34,4% и полностью представлены основными средствами. Сумма оборотных активов увеличилась за три года на 112,5%, или на 44339 тыс. руб.

В основном данное увеличение произошло за счет роста суммы дебиторской задолженности на 49879 тыс. руб. Данная динамика носит отрицательный характер, что следует отметить в качестве основного направления для принятия управленческого решения по снижению суммы дебиторской задолженности и работы с должниками организации.

Денежные средства и денежные эквиваленты за анализируемый период увеличились в 5,5 раз, что составляет 12743 тыс. руб. Данное изменение характеризуется как положительное, так как данная статья баланса является самым ликвидным активом.

Представим состав актива баланса компании на рисунке 1.

Основная часть активов компании представлена дебиторской задолженностью, что негативно влияет на платежеспособность организации и тормозит высвобождение свободных денежных средств. Выводы по оптимальному соотношению дебиторской и кредиторской задолженности, собственного имущества и собственных средств для формирования этого имущества основаны на анализе состава и структуры источников формирования имущества, представленных в пассиве торгово-логистической компании.

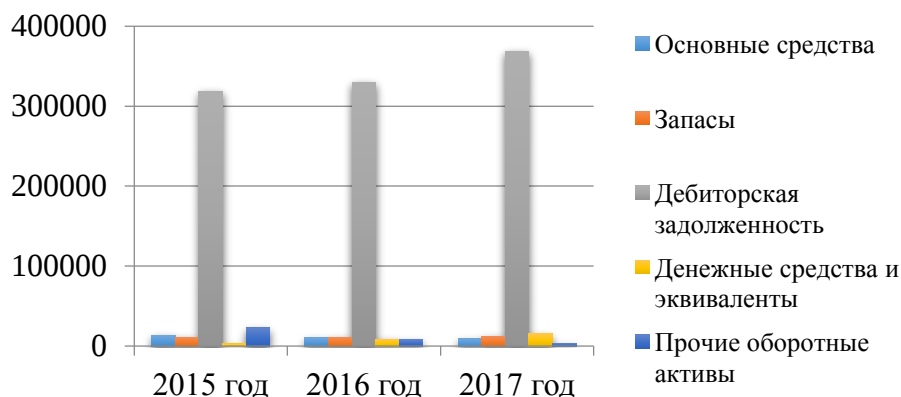


Рисунок 1 – Состав актива баланса торгово-логистической компании

Проанализируем пассив баланса торгово-логистической компании (табл. 2). Сумма собственного капитала увеличилась за три года на 67,5% и составила 4409 тыс. руб. Это составляет 1,08% к итогу баланса на конец 2017 года, следовательно, меньшая часть имущества принадлежит собственнику, что подчеркивает финансовую неустойчивость компании.

Таблица 2 – Анализ состава и структуры пассива баланса торгово-логистической компании за 2015-2017 гг.

Пассив	2015 г.		2016 г.		2017 г.		Абсол. отклонен., тыс. руб. 2017 от 2015гг.	Темп роста, % 2017/ 2015гг.
	Сумма, тыс. руб.	В % к итогу	Сумма, тыс. руб.	В % к итогу	Сумма, тыс. руб.	В % к итогу		
III. Капитал и резервы, в т. ч.	2633	0,71	3438	0,93	4409	1,08	1776	167,45
Уставный капитал	10	0,00	10	0,00	10	0,00	0	100,00
Резервный капитал	115	0,03	185	0,05	370	0,09	255	321,74
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	2508	0,68	3243	0,88	4029	0,98	1521	160,65
V. Краткосрочные обязательства, в т. ч.	366728	99,29	365794	99,07	404701	98,92	37973	110,35
Кредиторская задолженность	366728	99,29	365794	99,07	404701	98,92	37973	110,35
Валюта баланса	369361	100	369232	100	409110	100	39749	110,76

При этом сумма краткосрочных обязательств увеличилась за три года на 10,4%, что составило 37973 тыс. руб. Это связано преимущественно с увеличением кредиторской задолженности. Следовательно, можно отметить, что заемный капитал увеличивается, при этом сумма собственного капитала недостаточна, что свидетельствует о финансовой неустойчивости данного субъекта предпринимательства.

Составная часть пассива баланса компании представлена на рисунке 2.

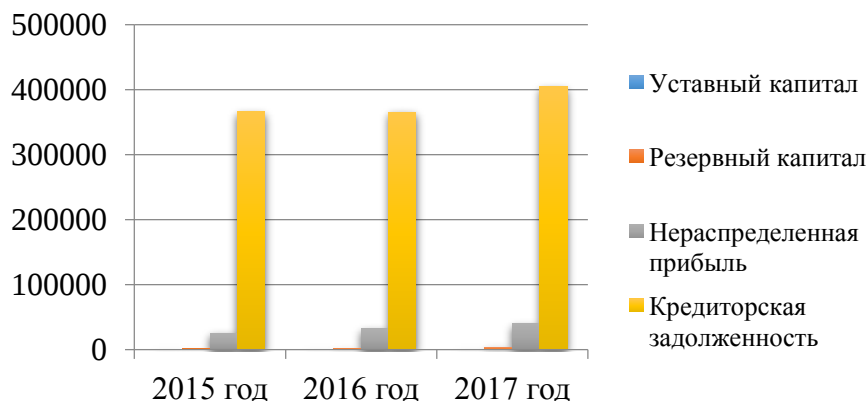


Рисунок 2 – Состав пассива баланса торгово-логистической компании

С целью увеличения платежеспособности торгово-логистической компании необходимо направить решения в сфере управления на снижение кредиторской задолженности и рост ее оборачиваемости. Качественный состав кредиторской задолженности на основе данных бухгалтерского учета позволит выявить причины изменения кредиторской задолженности по ее видам и посчитать риски, связанные с ростом кредиторской задолженности, к примеру, по платежам бюджету и внебюджетным фондам, что приведет к дополнительным долгам по пеням и штрафам.

Собственный капитал участвует в расчете чистых активов, характеризует финансовую независимость компании от внешних кредиторов и степень независимости фирмы. Кроме того, данное направление анализа позволяет определиться с принятием решения в пользу корректировки величины уставного капитала, особенно в том случае, если речь идет об акционерном обществе.

Рассмотрим оценку стоимости чистых активов торгово-логистической компании (табл. 3).

Таблица 3 – Оценка стоимости чистых активов торгово-логистической компании за 2015-2017 гг.

Показатель	2015 г.		2016 г.		2017 г.		Абсол. отклон., тыс. руб. 2017 от 2015гг.	Темп роста, % 2017/ 2015гг.
	Сумма, тыс. руб.	В % к итогу	Сумма, тыс. руб.	В % к итогу	Сумма, тыс. руб.	В % к итогу		
1. Чистые активы	2633	0,71	3438	0,93	4409	1,08	1776	167,45
2. Уставный капитал	10	0,00	10	0,00	10	0,00	-	100,00
3. Превышение чистых активов над уставным капиталом (стр.1-стр.2)	2623	0,71	3428	0,93	4399	1,08	1776	167,71

Чистые активы организации за весь анализируемый период превышают уставный капитал (на 2623 тыс. руб. – в 2015 г., на 3428 тыс. руб. – в 2016 г. и на 4399 тыс. руб. – в 2017 г.). Данное соотношение положительно характеризует финансовое положение торгово-логистической компании, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. Более того необходимо отметить увеличение чистых активов на 67,7% за рассматриваемый период (2015-2017 гг.). Также наблюдается наращивание объема чистых активов в составе имущества организации, а именно с 0,71% - в 2015 г. до 1,08% - в 2017 г. Проанализировав увеличение объема чистых активов над уставным капиталом и их рост за период, можно сделать вывод об устойчивости финансового положения организации по данному признаку.

Для характеристики финансового потенциала компании и прогнозирования роста выручки от продаж – реальной и прогнозируемой суммы поступления денежных средств - проводится анализ финансовых результатов деятельности торгово-логистической компании, отражающих характеристику ее деятельности за отчетный период (табл. 4).

Таблица 4 – Анализ финансовых результатов торгово-логистической компании за 2015-2017 гг., тыс. руб.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсол.отклон., тыс. руб. 2017 от 2015гг.	Темп роста, % 2017 / 2015гг.
Выручка	99606	83550	90770	- 8836	91,13
Себестоимость продаж	53781	56655	52868	- 913	98,30
Валовая прибыль (убыток)	45825	26895	37902	- 7923	82,71
Коммерческие расходы	44931	26306	36905	- 8026	82,14
Прибыль (убыток) от продаж	894	589	997	103	111,52
Прочие доходы	156	449	279	123	178,85
Прочие расходы	107	-	185	78	172,90
Прибыль до налогообложения	943	1038	1091	148	115,69
Текущий налог на прибыль	210	208	255	45	121,43
Чистая прибыль	733	830	836	103	114,05

По данным таблицы 4 можно отметить следующее. За три рассматриваемых года выручка уменьшилась на 8,9% и стала равной 90770 тыс. руб. При этом себестоимость продаж также снизилась на 1,7% за анализируемый период.

Совокупная валовая прибыль за рассматриваемый период уменьшилась на 7,3% и составила 37902

тыс. руб. Вместе с тем наблюдается снижение и коммерческих расходов – на 17,9%. Это привело к росту прибыли от продаж: в 2015 году она составила 894 тыс. руб., а в 2017 году - 997 тыс. руб. Рост прибыли от продаж товаров в 2017 году по отношению к 2015 г. на 103 тыс. руб. также повлиял на прирост прибыли до налогообложения на 15,7%. Чистая прибыль в 2015 году составила 733 тыс. руб., повысившись за три года на 14,1%, или в сравнении с 2016 годом – на 100,7%. Следовательно, у компании возрастают возможности для финансирования бизнеса за счет собственного капитала.

Анализ ликвидности и платежеспособности дополняется изучением относительных показателей ликвидности, который целесообразно разделить на два основных направления – анализ ликвидности баланса и расчет коэффициентов ликвидности.

Анализ ликвидности баланса проводится методом сравнения средств актива, организованных по степени ликвидности с обязательствами в пассиве, сгруппированными по срокам их погашения в порядке увеличения сроков.

Целью анализа ликвидности баланса является определение величины покрытия обязательств активами организации, срок превращения которых в денежные средства сопоставим сроку выполнения обязательств. Анализ ликвидности баланса заключается в сопоставлении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения (табл. 5).

Таблица 5 – Группировка активов и пассивов баланса компании для проведения анализа ликвидности

Активы			Пассивы		
Наименование группы	Обозначение	Состав	Наименование группы	Обозначение	Состав
Наиболее ликвидные активы	A1	стр. 1250 + 1240	Наиболее срочные обязательства	П1	стр. 1520
Быстро реализуемые активы	A2	стр. 1230	Краткосрочные пассивы	П2	стр. 1510 + 1540 + 1550
Медленно реализуемые активы	A3	стр. 1210 + 1220 + 1260 – 12605	Долгосрочные пассивы	П3	стр. 1400
Трудно реализуемые активы	A4	стр. 1100	Устойчивые пассивы	П4	стр. 1300 + 1530 – 12605

Для определения ликвидности баланса сравниваются итоги данных групп актива и пассива. Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие условия:

$$A1 \geq P1; A2 \geq P2; A3 \geq P3; A4 \leq P4.$$

Проведем группировку активов и пассивов для торгово-логистической компании за 2015-2017 гг. (табл. 6).

Таблица 6 – Группировка активов и пассивов торгово-логистической компании за 2015-2017 гг., тыс. руб.

Наименование	Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Наиболее ликвидные активы	A1	2862	8697	15605
Быстро реализуемые активы	A2	341739	338612	372090
Медленно реализуемые активы	A3	11022	11058	12267
Трудно реализуемые активы	A4	13738	10865	9148
Наиболее срочные обязательства	П1	366728	365794	404701
Краткосрочные пассивы	П2	0	0	0
Долгосрочные пассивы	П3	0	0	0
Постоянные пассивы	П4	2633	3438	4409

В результате проведенной группировки активов и пассивов наблюдается следующая ситуация. На протяжении всего анализируемого периода увеличивается объем наиболее ликвидных активов. Данная динамика свидетельствует о том, что вероятность выплаты компанией текущих обязательств за счет денежных средств, которые поступили в течение отчетного периода, растет. Отсутствие долгосрочных пассивов является негативным фактором и свидетельствует о высоком риске потери финансовой устойчивости. Также наблюдается уменьшение труднореализуемых активов на 4590 тыс. руб., что положительно влияет на ликвидность баланса. Проанализируем баланс торгово-логистической компании на наличие признаков ликвидности за 2015 - 2017 гг. (табл. 7).

Таблица 7 – Анализ ликвидности баланса торгово-логистической компании за 2015-2017 гг., тыс. руб.

Группа статей актива	Год		Группа статей пассива	Год		Платежный излишек (недостаток)	
	2015	2017		2015	2017	2015	2017
A1	2862	15605	П1	366728	404701	- 363866	- 389096
A2	341739	372090	П2	0	0	341739	372090
A3	11022	12267	П3	0	0	11022	12267
A4	13738	9148	П4	2633	4409	11105	4739

По итогам анализа можно сделать вывод, что баланс торгово-логистической компании не является абсолютно ликвидным. В течение исследуемого периода (2015-2017 гг.) наблюдается значительное превышение наиболее срочных обязательств над наиболее ликвидными активами (-363866 тыс. руб. и -389096 тыс. руб. соответственно). Это изменение негативно влияет на хозяйственную деятельность организации и свидетельствует о нехватке у нее ликвидных активов для погашения имеющихся обязательств.

Результаты анализа ликвидности баланса в обобщенном виде представим в таблице 8.

Таблица 8 – Сравнение показателей активов и пассивов торгово-логистической компании за 2015-2017 гг.

Нормативный показатель	Соотношение активов и пассивов		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.
$A1 \geq П1$	$A1 < П1$	$A1 < П1$	$A1 < П1$
$A2 \geq П2$	$A2 > П2$	$A2 > П2$	$A2 > П2$
$A3 \geq П3$	$A3 > П3$	$A3 > П3$	$A3 > П3$
$A4 \leq П4$	$A4 > П4$	$A4 > П4$	$A4 > П4$

Невыполнение первого условия ликвидности баланса $A1 \leq П1$ свидетельствует о невозможности компании с помощью самых ликвидных активов полностью осуществить платежи по пассивам с наибольшей срочностью. Выполнения условий $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$ свидетельствует о том, что компания имеет возможность в краткосрочном периоде с помощью быстрореализуемых активов осуществлять платежи по краткосрочным обязательствам и может в течение года с помощью низколиквидных активов отвечать по своим постоянным пассивам соответственно. Невыполнение условия $A4 \leq П4$ свидетельствует о том, что компания не обладает абсолютным ликвидным балансом.

Таким образом, можно сделать вывод, что баланс торгово-логистической компании не является абсолютно ликвидным как на начало, так и на конец анализируемого периода.

Анализ абсолютных ликвидных активов дополняется расчетом коэффициентов ликвидности, который заключается в сравнении конкретных групп активов с группами обязательств, носящих краткосрочный характер, и последующем сравнении данных показателей с их нормативными значениями (табл. 9).

Таблица 9 – Экономическая характеристика показателей ликвидности

Коэффициент, формула расчета	Рекомендуемое критериальное значение для торговых организаций	Экономическое содержание
Коэффициент текущей ликвидности $((A1+A2+A3)/(П1+П2))$	≥ 1	Показывает возможность предприятия погасить имеющиеся у него краткосрочные долговые обязательства за счет собственных оборотных активов
Коэффициент срочной ликвидности $((A1+A2)/(П1+П2))$	0,7-1	Отражает способность фирмы оплатить свои краткосрочные обязательства за счет средств оборотных активов
Коэффициент абсолютной ликвидности $(A1/(П1+П2))$	0-0,07	Отражает способность предприятия расплачиваться по своим долгам за счет наиболее ликвидных активов
Коэффициент общей ликвидности $(A1+0,5A2+0,3A3)/(П1+0,5П2+0,3П3)$	1-2	Отражает способность организации погашать совокупность краткосрочных и долгосрочных обязательств перед кредиторами за счет имеющихся активов

Рассчитаем значения данных коэффициентов для торгово-логистической компании за анализируемый период (табл. 10).

Таблица 10 – Анализ коэффициентов ликвидности торгово-логистической компании за 2015-2017 гг.

Показатель	Год			Абсолютное отклонение	
	2015	2016	2017	2016 от 2015 гг.	2017 от 2016 гг.
Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)	0,97	0,98	0,99	0,01	0,01
Коэффициент срочной ликвидности (Ксл)	0,93	0,95	0,97	0,02	0,02
Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал)	0,01	0,02	0,04	0,01	0,02
Коэффициент общей ликвидности (Кол)	0,48	0,50	0,47	0,02	- 0,03

Допустимое значение коэффициента ликвидности $K_{тл} \geq 1$. На протяжении всего анализируемого периода данный показатель находится несколько ниже рекомендуемого норматива, что свидетельствует о минимальной возможности компании погасить краткосрочные долговые обязательства за счет собственных оборотных активов. Рекомендуемое значение для коэффициента срочной ликвидности $0,7 \leq K_{сл} \leq 1$. Полученные данные свидетельствуют, что в 2015, 2016 и 2017 годах краткосрочные обязательства компании могут быть погашены в срочном порядке за счет денежных средств и поступлений по расчетам.

Нормальное значение коэффициента абсолютной ликвидности для торгово-логистических компаний составляет $0 \leq K_{ал} \leq 0,07$. Проанализировав данные показатели, было выявлено, что Общество может погасить краткосрочную задолженность в краткосрочный период за счет денежных средств. Для коэффициента общей ликвидности нормативным значением является $1 \leq K_{ол} \leq 2$, следовательно, за весь анализируемый период компания является неплатежеспособной (в 2015 г. - 0,48, в 2016 г. - 0,5, в 2017 г. - 0,47).

Динамику данных коэффициентов наглядно представим на рисунке 3.

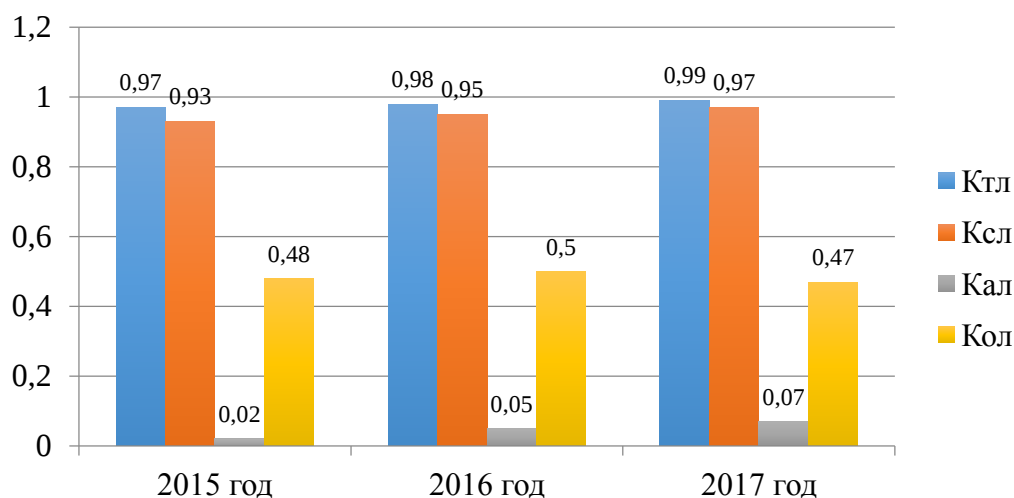


Рисунок 3 – Динамика коэффициентов ликвидности торгово-логистической компании за 2015-2017 гг.

Исходя из рисунка 3, можно заметить, что коэффициенты текущей и срочной ликвидности имели явную динамику роста, а коэффициенты абсолютной и общей ликвидности за анализируемый период - неоднозначную тенденцию роста и спада. По результатам исследования можно сделать вывод, что торгово-логистическая компания является ликвидной организацией.

Главными источниками укрепления ликвидности данного предприятия может выступать уменьшение периода нахождения денежных средств в состоянии дебиторской задолженности и запасах. Данная ситуация приведет к увеличению наиболее ликвидных активов – денежных средств и ускорению расчетов с кредиторами.

Аналитические технологии способствуют выбору наиболее действенных инструментов управления ликвидностью в предпринимательских структурах, которые основаны на аккумулировании данных для

формирования динамических рядов и выстраивании прогнозов будущего развития компании, способствующих повышению ее платежеспособности.

Список литературы

1. Асаул А.Н., Грахов В.П., Коваль О.С., Рыбнов Е.И. Теория и практика разработки принятия и реализации управленческих решений в предпринимательстве: монография / Под редакцией А.Н. Асаула. Санкт-Петербург, 2014. – 304 с.
2. Бухтиярова Т.И., Якушев А.А. Концептуальная модель информационно-аналитического обеспечения принятия управленческих решений малого и среднего бизнеса // Современные технологии управления. – 2013. – № 5 (29). – С. 1-16.
3. Глазова М.В. Новые инструменты и практические решения для повышения эффективности процесса разработки и принятия управленческих решений. В сборнике: Глобализационные процессы в условиях современности: профессиональный взгляд Межвузовский сборник научных трудов по итогам IV-IX Всероссийских электронных научно-практических конференций, проводимых I Российским порталом электронных конференций "www.gs-conf.com". Под редакцией Е.Г. Попковой. 2016. – С. 47-49.
4. Гоцкая Н.Р. Роль и значение малого предпринимательства в обеспечении экономического роста региона // Мир науки, культуры, образования. – 2015. – № 3 (52). – С. 233-234.
5. Данилов А.Н., Кальницкая И.В., Васина Н.В., Неделько Г.В. индикаторы оценки финансового состояния субъектов малого предпринимательства // Могущество Сибири будет прирастать!? Сборник докладов международного научного форума «Образование и предпринимательство в Сибири: направления взаимодействия и развитие регионов» : в 4 томах . Новосибирский государственный университет экономики и управления. 2018. – С. 88-93.
6. Зараменских О.Е. Количественный анализ рисков в принятии управленческих решений // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 14. – С. 12-16.
7. Кикоть В.И. Теоретические основы формирования комплексно-адаптивного подхода к государственному регулированию малого предпринимательства в регионе // Экономика строительства и природопользования. – 2017. – № 3 (64). – С. 50-54.
8. Коваль О.С. Повышение эффективности управленческих решений в предпринимательских структурах // Экономическое возрождение России. – 2012. – № 2. – С. 73-78.
9. Кожухина К.А., Майер Н.С. Инновационное предпринимательство: особенности принятия эффективных управленческих решений в условиях риска и неопределенности // Сборники конференций НИЦ Социосфера. – 2015. – № 22. – С. 70-72.
10. Нагиев М.А.О., Павленко И.Г. Особенности формирования инновационной бизнес-среды в условиях новой индустриализации // Методология устойчивого экономического развития в условиях новой индустриализации сборник трудов международной научной конференции. Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского. 2016. – С. 285-289.
11. Полянин А.В., Проняева Л.И., Федотенкова О.А. Управление рисками в предпринимательской деятельности на основе идентификации экономических угроз // Вестник Академии знаний. – 2018. – № 25 (2). – С. 178-189.
12. Чараева М.В., Чиликина Э.А. Методические подходы к оценке финансового состояния предприятия // Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe. – 2015. – Т. 2. № 2. – С. 63-66.
13. Barkhatov V.I., Kampa A., Bents D.S. Institutional problems of support for small and medium business in Russia. Economic and Social Development. Book of Abstracts. Varazdin Development and Entrepreneurship Agency; University North, Croatia; Faculty of Management University of Warsaw, Poland; Editors: Mislav Ante Omazic, Vlasta Roska, Aleksandra Grobelna. 2018. – p.32.
14. Kaledin S.V., Shestakova E.V. Use of features of the taxation of small business in the USA for modern Russia Cambridge, 2017. – p.38
15. Szivosova M. The analysis of state and development of the functioning of e-business in European small and medium sized Ученые записки ИСГЗ. – 2017. – 15(2) - pp.3-12

УДК 346.26:005.35

Рудакова О.В., Власова М.А., Колесников Д.В.

**СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ФУНКЦИИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

Rudakova O.V, Vlasova M.A, Kolesnikov D.V.

**SOCIAL INVESTMENTS AS AN IMPLEMENTATION FORM OF SOCIAL FUNCTION
OF AN ENTREPRENEUR**

Рудакова Ольга Викторовна, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Менеджмент и государственное управление»; Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; профессор кафедры «Экономика и управление» ФГБОУ ВО «Орловский государственный институт культуры», 302020, г. Орел, ул. Лескова, д. 15; e-mail: rudakova71@yandex.ru

Rudakova Olga Viktorovna, Doctor of Economic Sciences, Professor; Central Russian Institute of Management – Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; Orel State Institute of Culture; 15 Leskova Street, Orel 302020, Russian Federation; e-mail: rudakova71@yandex.ru

Власова Мария Александровна – доктор экономических наук, профессор кафедры инноватики и прикладной экономики, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева»; РФ, 302026, г. Орёл, ул. Комсомольская, д. 95; e-mail: docent-ostu@yandex.ru

Vlasova Maria Aleksandrovna, Doctor of Economic Sciences, Professor of the Department of innovation and applied Economics, Orel State University named after I.S. Turgenev; 95 Komsomolskaya Street, Orel 302026, Russian Federation; e-mail: docent-ostu@yandex.ru

Колесников Денис Васильевич, аспирант кафедры «Менеджмент и государственное управление», Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; e-mail: den300188@mail.ru

Kolesnikov Denis Vasiljevich, PhD student of the Department of Management and State Regulation, Central Russian Institute of Management – Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: den300188@mail.ru

Аннотация: Социальная функция предпринимательства формировалась по мере становления и развития рыночной экономики. В современных условиях как теоретиками, так и практиками стал осознаваться тот факт, что на объем прибыли предпринимательской структуры оказывают влияние не только факторы, связанные с ее производственно-хозяйственной деятельностью. Эффективная работа предприятия обуславливается также решением социальных проблем стейкхолдеров. Сегодня инновации в социальной сфере позволяют формировать и использовать технологии, способствующие нахождению баланса между стремлением бизнеса к получению прибыли и социальными, экологическими и этическими требованиям общественной морали. Среди таких технологий следует выделить социальные инвестиции. Инвестиционная сфера оказалась сегодня той системой, в рамках которой осуществляется баланс между экономической эффективностью и социальной справедливостью

Abstract: Social function of business was formed in the making and development of market economy. Under modern conditions both theorists, and experts realize the fact that the volume of enterprise profit is influenced not only by the factors connected with its production-economic activity. Effective work of the enterprise is also stipulated by the solution of social problems of the stakeholders.

Today innovations in social sphere allow forming and using the technologies which can balance between the aspiration of business to get profit and social, ecological and ethical requirements of the public ethics. Social investments are among such technologies. The investment sphere today is the system in the framework of which the balance between economic efficiency and social justice is carried out

Ключевые слова: предпринимательство, экономический рост, благосостояние, общеэкономическая функция предпринимательства, концепция социальной ответственности, социально ответственные инвестиции

Keywords: business, economic growth, well-being, macroeconomic business function, social function of business, concept of social responsibility, socially responsible investments

Предпринимательство в своем развитии прошло длительный путь. Сущность и функции предпринимательства значительно отличают его от других видов деятельности. Первые проявления предпринимательства относят еще к временам древности. Признание этого феномена можно встретить уже в Библии: «Если будешь продавать, что ближнему твоему, или будешь покупать что у ближнего твоего, не обижайте

друг друга.....» [6]. Предпринимательская деятельность как социально-экономическое явление возникает на этапе формирования капиталистического хозяйства. Сегодня предпринимательство выступает в качестве важнейшего общественно-политического института развитых стран. Свобода предпринимательства в сочетании с частной собственностью рассматриваются как основа рыночной экономики, а предприниматель выступает в качестве ее основной фигуры. Следует отметить, что взаимосвязь и взаимодействие предпринимательства со свободой, предполагающей становление гражданского общества и правового государства, является его отличительной характеристикой. Без предпринимательства рыночная экономика не функционирует, не развиваться не в состоянии. Ни одна профессиональная группа не оказывает такого сильного влияния на прогресс общества, экономический рост и благосостояние, как предприниматели [9].

Предпринимательство, являясь одним из основных институтов рыночной экономики, выполняет ряд функций, оказывающих благотворное воздействие на общественное развитие. Следует согласиться с экспертами, что на сегодняшний день в определении прав и функций предпринимателя не сложилось единого мнения и вопрос о функциональной роли предпринимателя однозначно не решен [15]. Однако можно констатировать, что при всем разнообразии теоретических и методологических подходов экономисты единодушны в том, что предпринимательство выступает главной продуктивной силой рыночной экономики, т.е. выполняет общеэкономическую функцию.

Причины дифференциации стран по уровню экономического развития изучались и продолжают изучаться как отдельными экономистами, так и исследовательскими организациями. В подавляющем большинстве случаев их выводы совпадают: развитие свободного предпринимательства является ключом к росту благосостояния той или иной страны. Поступательное развитие предпринимательства выступает в качестве определяющего условия экономического роста, увеличения объемов валового внутреннего продукта и национального дохода. Уровень экономического развития страны определяется степенью эффективности работы фирм и предприятий. От действий предпринимателей, их целей и нравственных установок зависит не только сегодняшнее благополучие общества, но и перспектива его дальнейшего развития [14].

Первостепенная значимость предпринимательской деятельности для экономического роста и благосостояния нации получила свое подтверждение в последние десятилетия развития мировой экономики. В целом ряде государств ограничение свободы предпринимательской деятельности имело своим следствием застой экономики и падение качества жизни населения. В то же время государства, обеспечившие свободу действий предпринимателя, продемонстрировали миру процветающую экономику и рост национального благосостояния. Высокие темпы социально-экономического прогресса в этих странах были обусловлены катализирующим воздействием предпринимательского сектора. Именно на этом тезисе построена концептуальная модель Глобального мониторинга предпринимательства (Global Entrepreneurship Monitor, GEM). Инициаторы проекта GEM убеждены, что «экономический рост является результатом индивидуальных способностей индивидов по выявлению и использованию предпринимательских возможностей» [10].

Не вызывает сомнения тот факт, что предпринимательская деятельность служит двигателем экономики. Однако механизм взаимодействия между уровнем предпринимательской активности и общественным благосостоянием, измеряемым ВВП на душу населения, все еще полностью не изучен. На сегодняшний день преобладают две гипотезы о зависимости уровня предпринимательской активности и уровня социально-экономического развития. Одна из них предполагает, что высокий уровень экономического развития имеет своим следствием низкий уровень предпринимательской активности. Вторая гипотеза исходит из того, что имеет место некоторый уровень экономического развития, выше которого наблюдается положительная зависимость между предпринимательской активностью и экономическим развитием.

Как отмечают эксперты, с конца XIX в. в целом ряде стран, демонстрирующих высокие темпы экономического развития, фиксировалось устойчивое падение уровня предпринимательской активности, выражаемое долей самозанятых в общей численности рабочей силы. Отрицательная зависимость рассматриваемых показателей объяснялась несколькими причинами. Во-первых, снижение уровня предпринимательской активности в этот период обуславливалось изменением отраслевой структуры экономики и уменьшением доли занятых в сельском хозяйстве, где всегда высок уровень самозанятого населения. Во-вторых, уже в начале XX в. благодаря эффекту масштаба производства крупные корпорации стали локомотивами экономического и технического прогресса, значительно превзойдя малый и средний бизнес. В-третьих, экономический прогресс, приведший к росту доходов на душу населения, обусловил сокращение числа лиц, готовых к ведению предпринимательской деятельности при сопоставимых доходах, но получение которых сопряжено с риском [8]. Таким образом, низкие доходы на душу населения стимулируют создание малых и средних предприятий и рост доли самозанятого населения. Экономический рост, сопровождающийся ростом доходов, ведет к тому, что крупные и уже существующие на рынке фирмы удовлетворяют потребительский спрос на большинстве рынков. Усиление роли корпораций, обеспечивающих работой большое количество людей, сопровождается уменьшением темпов роста малого и среднего бизнеса.

Однако с конца XX в. в большинстве развитых экономик положительная динамика предпринимательской активности приходит на смену отрицательной. На данном этапе экономического развития можно назвать несколько причин положительной зависимости между уровнем предпринимательской активности

и экономическим благосостоянием. Во-первых, высокие темпы научно-технического прогресса позволили получить малым и средним предприятиям инновационное преимущество перед крупным бизнесом. Кроме того, высокообразованный и зажиточный покупатель требовал все более приспособленной к его вкусам продукции, что привело к формированию сектора товаров и услуг, предоставляющего широкие возможности начинающим предпринимателям благодаря относительно низким входным барьерам. В-третьих, предпринимательская деятельность становится более привлекательной, поскольку удовлетворяет потребность людей в самореализации. Более высокий уровень социально-экономического развития обуславливает расширение возможностей для создания собственного бизнеса, что ведет к росту доли самозанятого населения.

В рамках GEM в 2016 г. приняли участие 66 стран, находящихся на разных стадиях социально-экономического развития: ресурсно-, эффективно- и инновационно-ориентированные. Основным показателем мониторинга предпринимательства является TEA – индекс ранней предпринимательской активности (Total Early-stage Entrepreneurial Activity), рассчитываемый в отношении взрослого населения в возрасте от 16 до 64 лет, находящегося в процессе открытия бизнеса или владеющего/управляющего новым бизнесом менее 3,5 лет. На рисунке 1 отражены уровни TEA в странах с разным типом экономик.

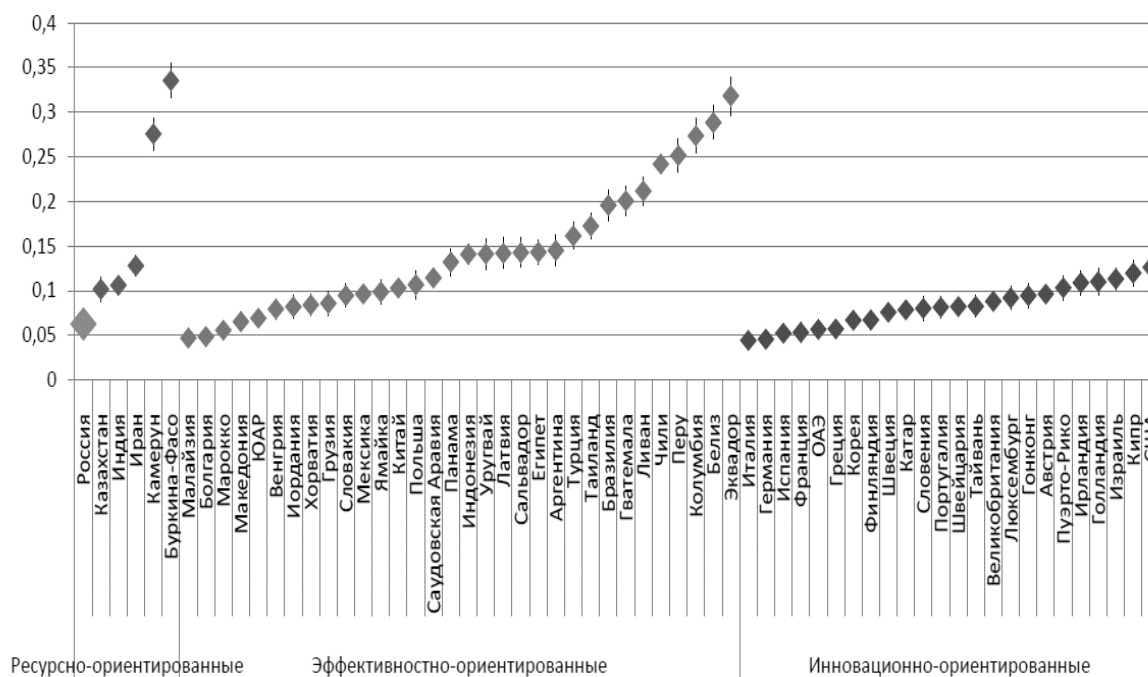


Рисунок 1 – Уровни TEA в странах с разным типом экономик в 2016 г. по версии Global Entrepreneurship Monitor [10]

Приведенные данные подтверждают, что высокие значения TEA не гарантируют высокого уровня социально-экономического развития страны. Так, одни из самых высоких значений рассматриваемого показателя были зафиксированы в таких странах, как Буркина-Фасо, Камерун, Эквадор, Белиз и Колумбия. Данные GEM подтверждают тезис о том, что по мере экономического роста и развития рыночных институтов растут возможности трудоустройства, что обуславливает падение доли самозанятого населения. Самое высокое значение TEA в 2016 г. фиксировалось в ресурсно-ориентированных экономиках (16,8%), которое снижалось по мере экономического развития: в эффективно-ориентированных экономиках оно составляло 14,2%, а в инновационно-ориентированных – 9,1% [22].

Следует отметить, что уровень экономического развития страны определяет не только уровень TEA, но и уровень активности устоявшихся предпринимателей. Устоявшийся бизнес способствует развитию экономики посредством создания новых продуктов и новых рабочих мест. Данные GEM 2016 г. подтверждают, что среднее значение устоявшихся предпринимателей выше в ресурсно-ориентированных странах (11,2%), чем в эффективно-ориентированных (8,6%) и инновационно-ориентированных (6,7%).

Развитие предпринимательского сектора определяется не только уровнем экономического развития государства, но и целым рядом других факторов. Предпринимательство выступает как социально-экономический феномен, т.к. на него оказывают влияние такие факторы, как развитость рыночных институтов, предпринимательская культура, демографическое положение и др. Таким образом, признавая предпринимательскую деятельность основным источником богатства страны, следует констатировать, что вопрос о форме зависимости между ее уровнем и уровнем экономического развития остается открытым.

С момента признания феномена предпринимательства его общеэкономическая функция была доминирующей. Действительно, роль предпринимательских организаций и индивидуальных предпринимателей как субъектов рынка заключается в производстве товаров (выполнении работ, оказании услуг) и их доведении до конкретных потребителей (домохозяйств, государства, других предпринимателей). Однако с конца 50-х гг. XX в. особое значение приобрела социальная функция бизнеса, ставшая предметом изучения как академической науки, так и самого бизнес-сообщества. Социальная функция предпринимательства формировалась по мере становления и развития рыночной экономики. Если косвенные социальные эффекты проявляются через обеспечение финансовыми средствами бюджетной сферы, то прямые – через создание рабочих мест, удовлетворение потребительского спроса, спонсорство и благотворительность. Следует отметить, что социальная функция предпринимательства проявляется тогда, когда начинают успешно функционировать все элементы рыночного механизма, когда создаются стабильные внутренние и внешние условия осуществления предпринимательской деятельности.

В современных условиях представителями и академической науки, и бизнеса стал осознаваться тот факт, что на объем прибыли предпринимательской структуры оказывают влияние не только факторы, связанные с ее производственно-хозяйственной деятельностью. Эффективная работа предприятия обуславливается также решением социальных проблем собственного персонала, местного сообщества, качеством отношением с деловыми партнерами, органами власти, СМИ, потребителями и общественными организациями. Сегодня инновации в социальной сфере позволяют формировать и использовать технологии, способствующие нахождению баланса между стремлением бизнеса к получению прибыли, и социальными, экологическими и этическими требованиями общественной морали. Среди таких технологий следует выделить социальные инвестиции. Инвестиционная сфера оказалась сегодня той системой, в рамках которой осуществляется баланс между экономической эффективностью и социальной справедливостью. Системообразующей категорией инвестиционной сферы в целом являются инвестиции. Результатом любых инвестиций является доход и социальный эффект. В случае социальных инвестиций получение социального эффекта наряду с экономическим выступает в качестве основной цели. В расширительной трактовке социальные инвестиции отождествляются с вложениями, направляемыми на усиление социальной ориентации экономической системы.

Социальные инвестиции представляют собой исключительно широкое понятие, и их агентами может выступать не только бизнес. Следует согласиться с мнением, что социальные инвестиции включают в себя корпоративную социальную ответственность, государственные инвестиции в социальную сферу, институциональные социальные инвестиции (в т.ч. социально-ответственные инвестиции, осуществляемые социально-ответственными фондами и другими организациями) [13]. Государственные инвестиции в социальную сферу осуществляются в тех ее областях, где присутствие государства необходимо: здравоохранение, образование, культура и спорт, искусство, социальные услуги и занятость. Прочие отрасли социальной сферы могут обходиться частными социальными инвестициями. Остановимся подробнее на социальных инвестициях бизнеса.

На сегодняшний день значительный объем социальных инвестиций осуществляется в рамках реализации Концепции социальной ответственности (КСО). Предпринимательские структуры и ранее оказывали помощь нуждающимся, но эта деятельность носила преимущественно локальный характер (социальные гарантии для собственных работников, спонсирование полезных общественных программ и пр.). Филантропия бизнеса не была широко распространена и долгое время оставалась уделом отдельных энтузиастов. В конце XX в. широкое внимание общественности привлекали уже не только «внутренние» социальные проблемы, касающиеся взаимоотношений работодателя и наемного работника. Общественный резонанс вызвали неравномерность социально-экономического развития и низкий уровень жизни в ряде государств, демографический взрыв, коррупция, пагубное воздействие промышленности на экологию и др. В 70-е годы XX в. к ведущим американским и европейским компаниям пришло осознание необходимости выработки комплексного подхода к взаимодействию с обществом. В последней четверти прошлого века крупный бизнес по собственной инициативе пошел на превентивные меры по внедрению КСО.

Получившая сегодня широкое распространение Концепция социальной ответственности бизнеса (Corporate Social Responsibility - CSR) предполагает определенный уровень его развития и добровольный отклик на проблемы, возникающие в обществе. В рамках КСО суть отношений бизнеса и общества сводится к следующему: бизнес, выступая как порожденный общественным развитием институт, должен нести некую ответственность перед обществом, обязан соответствовать определенным общественным ожиданиям [7]. Иными словами, бизнес наравне с обществом должен нести ответственность за социальную несправедливость, экологические проблемы и экономическое неравенство; предпринимательские структуры должны способствовать адаптации социально незащищенных слоев населения, участвовать в охране окружающей среды. Следует отметить, что, с одной стороны, КСО – это практика особого поведения предприятия, а с другой – теоретический свод принципов и стандартов, которые следует соблюдать предпринимателю.

Основной международный институт КСО – Глобальный договор (ГД) – был создан в 1999 г. и стал основой объединения корпораций с агентствами ООН, трудовыми и общественными организациями. Его

идея была озвучена Генеральным секретарем ООН Кофи Аннаном в 1999 г. Официальная презентация ГД в ООН состоялась в 2000 г., в России – в 2001 г. Глобальный договор провозглашает десять основополагающих принципов, распределенных по четырем блокам: права человека, трудовые отношения, окружающая среда, противодействие коррупции [23]. Сегодня эти принципы методично внедряются в работу крупнейших корпораций, действующих на мировом рынке. Участниками ГД ООН является 97921 компания из 164 стран мира [24]. Выход на данный уровень российских компаний означает необходимость принятия практик и правил игры международного уровня. Однако отечественные компании весьма слабо представлены в международном сегменте КСО: к ГД ООН на сегодняшний день в России присоединились только 55 компаний [16].

Международная консалтинговая компания Reputation Institute в 2017 г. представила очередной рейтинг 100 наиболее социально ответственных компаний по всему миру (Global CSR RepTrak 100). Как превосходная рассматривается репутация компании в области КСО, оцениваемая в 80 и более баллов, как крепкая – при 70-79 баллах, средняя - 60-69 баллов, слабая 40-49 баллов, плохая - менее 40 баллов. В таблице 1 представлены глобальные лидеры рейтинга в 2017 г. Следует отметить, что российские компании в рейтинге Global CSR RepTrak 100 не представлены.

Таблица 1 – Глобальные лидеры в области КСО в 2017 г. по версии Reputation Institute [21]

Рейтинг	Компания	CSR RepTrak	Рейтинг	Компания	CSR RepTrak
1	LEGO Group	74,4	11	Barilla	70,0
2	Microsoft	74,1	12	SAP	69,8
3	Google	73,9	13	IKEA Group	69,7
4	The Walt Disney Company	73,5	14	Rolex	69,7
5	BMW Group	71,5	15	Michelin	69,7
6	Intel	71,1	96	PepsiCo	63,4
7	Robert Bosch	71,0	97	General Motors	63,3
8	Cisco Systems	71,0	98	Fiat Chrysler Automobiles	63,2
9	Rolls-Royce Aerospace	70,7	99	Zara	62,4
10	Colgate-Palmolive	70,4	100	Volkswagen	58,7

Российский конкурс «Лидеры корпоративной благотворительности» проводится с 2008 г. На тот момент в конкурсе приняли участие только 40 отечественных компаний, совокупные затраты которых на филантропические программы составляли 6,5 млрд руб. В 2016 г. участие в конкурсе заинтересовало 60 компаний, в 2017 г. – 52. Однако совокупный бюджет представленных на конкурс программ составил более 43 млрд против 20 млрд руб. в 2016 г. [12]. В таблице 2 представлены 15 компаний-лидеров рассматриваемого рейтинга.

На сегодняшний день наибольшее распространение получили такие формы КСО, как благотворительность, социальный маркетинг, корпоративное волонтерство, социальное спонсорство, социальное предпринимательство и социальные инвестиции. Исторически первой и наиболее распространенной по сегодняшний день формой КСО является благотворительность, представляющая собой адресное оказание безвозмездной помощи нуждающимся, обеспечение благами и услугами за счёт благотворителя. Чаще всего благотворительная деятельность представляет собой передачу продуктов, одежды, обуви и средств на их приобретение нуждающимся, а также безвозмездное обучение необходимым знаниям и умениям; бескорыстное оказание услуг. Такая форма КСО, как социальный маркетинг, предполагает проведение мероприятий или кампаний, имеющих своей целью изменение поведения конкретной группы людей, и ориентация ее на улучшение качества общественной среды. Социальный маркетинг наряду с изучением, формированием и удовлетворением потребностей покупателей позволяет решать социальные задачи. Довольно распространенной формой КСО является корпоративное волонтерство, представляющее собой добровольную и безвозмездную деятельность на благо общества. В числе основных направлений волонтерства помощь детям, инвалидам, беженцам, благоустройство территорий. Следует отметить, что, с одной стороны, волонтерство выступает как инструмент решения социальных проблем, а с другой – как эффективный способ командообразования. Социальное спонсорство, представляющее собой проведение социально значимых акций, является одной из самых распространенных форм КСО. В отличие от рекламы и PR, общество воспринимает спонсорство как менее навязчивый вариант продвижения бренда компании. Благодаря ассоциации с положительными ценностями предпринимателю удастся существенно улучшить свой имидж или изменить его.

Таблица 2 – Лидеры корпоративной благотворительности в России в 2017 г. [12]

Компания	Место в рэнкинге 2017 г.	Место в рэнкинге 2016 г.	Место в рэнкинге 2015 г.
ПАО «Северсталь»	1	-	1
«Металлоинвест»	2	-	2
United Company Rusal	3	8	4
ПАО АФК «Система»	4	3	5
ПАО междугородной и международной электрической связи «Ростелеком»	5	4	20
ПАО «Газпром нефть»	6	-	1
ЛТИ (ООО «Дж.Т.И. Россия»)	7	10	35
Аффилированные компании «Филип Моррис Интернэшнл» в России	8	20	14
ПАО МТС	9	12	11
ПАО «Горно-металлургическая компания «Норильский никель»	10	6	6
ПАО «Трубная металлургическая компания» (ОАО «Трубная металлургическая компания»)	11	14	10
ПепсиКо Россия	12	5	53
АО «Сибирская угольная энергетическая компания» (СУЭК)	13	2	18
Эксон нефтегаз лимитед (дочерняя компания «ЭксонМобил»)	14	17	17
АО «Объединенная металлургическая компания»	15	7	23
Банковская группа «Зенит» (БГЗ)	16	21	15

Социальное предпринимательство выступает как еще одна форма КСО и представляет собой предпринимательскую деятельность, имеющую целью решение социальных проблем местного сообщества (экологические, спортивные, культурные проекты). Следует отметить, что в данном случае речь идет о предпринимательских инициативах, способных обеспечить постоянный доход, за счет которого будет существовать и развиваться предприятие. Социальные инвестиции представляют сегодня одну из наиболее значимых форм КСО. Социальные инвестиции выступают как форма социальной помощи, которую компания выделяет на реализацию долгосрочных проектов, имеющих своей целью решение социальных проблем в регионе ее дислокации. Помимо реализации конкретных проектов в экономической сфере, они способствуют легитимизации бизнеса в глазах общественности, что для современных предпринимательских кругов сегодня играет существенную роль.

В трактовке Ассоциации менеджеров России социальные инвестиции бизнеса – это материальные, технологические, управленческие или иные ресурсы, а также финансовые средства компаний, направляемые по решению руководства на реализацию социальных программ, разработанных с учетом интересов основных внутренних и внешних заинтересованных сторон в предположении, что в стратегическом отношении компанией будет получен определенный (хотя и не всегда и не просто измеряемый) социальный и экономический эффект [3]. В таблице 3 приведены данные, характеризующие масштаб социальных инвестиций российского бизнеса. Следует отметить устойчивый рост удельного веса социальных расходов в валовых продажах компаний в течение анализируемого периода с 1,96% в 2003 г. до 3,76% - в 2007 г. и 8,56% - в 2011 г. Более свежие данные на сегодня отсутствуют, но, по оценкам международного коммуникационного агентства Grayling в 2015 г. этот показатель составил не менее 9% [11]. Ассоциация менеджеров России планирует, что «Доклад о социальных инвестициях в России – 2018» будет опубликован осенью 2018 г.

Таблица 3 – Значения количественного индекса социальных инвестиций российских компаний в 2003, 2007, 2011 гг. [5]

Разновидность индекса социальных инвестиций	2003 г.	2007 г.	2011 г.
Величина социальных инвестиций на одного работника, руб.	62193	78942	48077
Отношение социальных инвестиций к валовым продажам, %	1,96	3,76	8,56
Отношение социальных инвестиций к балансовой прибыли, %	11,25	6,25	3,43

Для сравнения: социальные инвестиции американских компаний составляют менее 1% их валовых продаж. Общая сумма годовой филантропии в США приближается к 250 млрд долл., из которых 75% – это

частная филантропия, а 5% - корпоративная. Рынок же частных пожертвований в России существенно меньше (239 млн долл. в 2013 г.): на их долю приходится только 55% от общего объема, а на долю предпринимательского сектора – 38%. Так, в рейтинге благотворительности 2015 г., составленном CAF (Charities Aid Foundation), Россия заняла только 129 место из 145 возможных, в 2016 г. – 126 место из 140, в 2017 г. – 124 место из 139 [18], [19], [20].

Среди инновационных технологий в социальной среде предпринимательских структур, кроме социальных инвестиций, следует назвать социально ответственное инвестирование. Основная цель социально ответственного инвестирования заключается в сопряжении экономической эффективности вложений с этическими ценностями инвестора. Следует отметить, что корпоративные социальные инвестиции и социально ответственное инвестирование выступают как форма реализации социальной ответственности бизнеса перед обществом. Однако корпоративные социальные инвестиции представляют собой механизм реализации ответственности бизнеса перед стейкхолдерами, а социально ответственные инвестиции выступают в качестве мотива для проведения корпорацией социально ответственной политики. Участвовать в реализации социально ответственных инвестиционных проектов могут индивидуальные инвесторы, их сообщества, специализированные фонды, но особая роль отводится крупным корпорациям.

Увеличение численности сторонников социально ответственного инвестирования можно рассматривать как одну из оптимистичных тенденций, служащих подтверждением адаптационных способностей современного капитализма. Социально ответственное инвестирование является новейшим трендом в экономике и представляет собой, по сути, новый подход к бизнесу. Как и любое новое явление, оно не имеет еще сложившейся терминологии и четкого определения. Наибольшее распространение приобрели категории социально ответственного инвестирования (Socially responsible investing, SRI) и инвестиций социального воздействия (Social impact investment, SII). Социально ответственное инвестирование берет свое начало во второй половине XX в., когда инвесторы обратили свое повышенное внимание на цели, для достижения которых использовались их средства. Это было связано с особым политическим климатом 60-х годов, когда проходили многочисленные социальные и экологические движения. К концу 70-х годов прошлого века парадигма ответственного инвестирования приобрела значительную популярность. С 2009 г. начала действовать Глобальная сеть Impact Investing (GIIN), самая крупная и значимая некоммерческая организация, которая занимается продвижением импакт-инвестиций по всему миру.

Как социально-экономическое явление импакт-инвестиции находятся на стыке финансовых технологий, бизнес-методов и социального предпринимательства. Социально ответственное инвестирование нельзя назвать классическим бизнесом, хотя управление им осуществляется в соответствии с принципами традиционного инвестирования и бизнес-менеджмента. Социально ответственное инвестирование нельзя трактовать и как благотворительность, т.к. инвестор ожидает получение определенного финансового дохода.

Посредством SRI реализуется ответственность инвестора за последствия его инвестиций для общества, окружающей среды и их устойчивого развития. Инвестор получает также возможность реализовать свои личные представления относительно социально значимых вопросов и социокультурных ценностей. Так называемые ESG-критерии (Environmental, Social и Governance) позволяют инвестору отфильтровать подходящие инвестиционные проекты. Принятие решения об инвестировании сопровождается оценкой проекта на основании позитивного (компания удовлетворяет ESG-критериям) и отрицательного фильтра (компания не удовлетворяет ESG-критериям). Экологический критерий отражает взаимоотношения фирмы и окружающей среды; социальный – с обществом (работники, клиенты, поставщики, местное сообщество). Управленческий критерий существенно сложнее, он определяет, насколько этична корпоративная политика (оплата труда руководства, аудит, права акционеров, детский труд, коррупция и пр.). ESG-критериев множество, и их набор подвержен постоянным изменениям, наиболее часто упоминаемые представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Примеры ESG-критериев [2]

Экология (E)	Социальная сфера (S)	Управление (G)
• изменение климата • выбросы парниковых газов • истощение ресурсов, в т. ч. воды • отходы и загрязнение • уничтожение лесов	• условия труда, в т. ч. рабовладение и использование детского труда • местные сообщества, в т. ч. общины коренных жителей • конфликты • здравоохранение и безопасность • отношения работодателя и работника, разнообразие	• оплата труда руководящих работников • взятки и коррупция • политическое лобби и пожертвования • разнообразие и структура руководства • налоговая стратегия

По данным GIIN, объем рынка социально ответственного инвестирования устойчиво растет. Как следует из очередного отчета Annual Impact Investor Survey 2017, если в 2015 г. объем накопленных вложений в этот сектор составлял 77 млрд долл., то в 2017 г. – 115 млрд долл. В среднем в 2015-2017 гг. рынок рос на 16% в год. Большая часть социально ответственных инвестиций приходится на развитые государства: США и Канада – 40%, Северная, Южная и Западная Европа – 14%. В развивающихся экономиках наибольшие объемы социально ответственных инвестиций сосредоточены в Африке – 12%, Латинской Америке – 9%. На Восточную Европу и государства бывшего Советского Союза вместе приходится только 6% социально ответственных инвестиций (рис. 1).

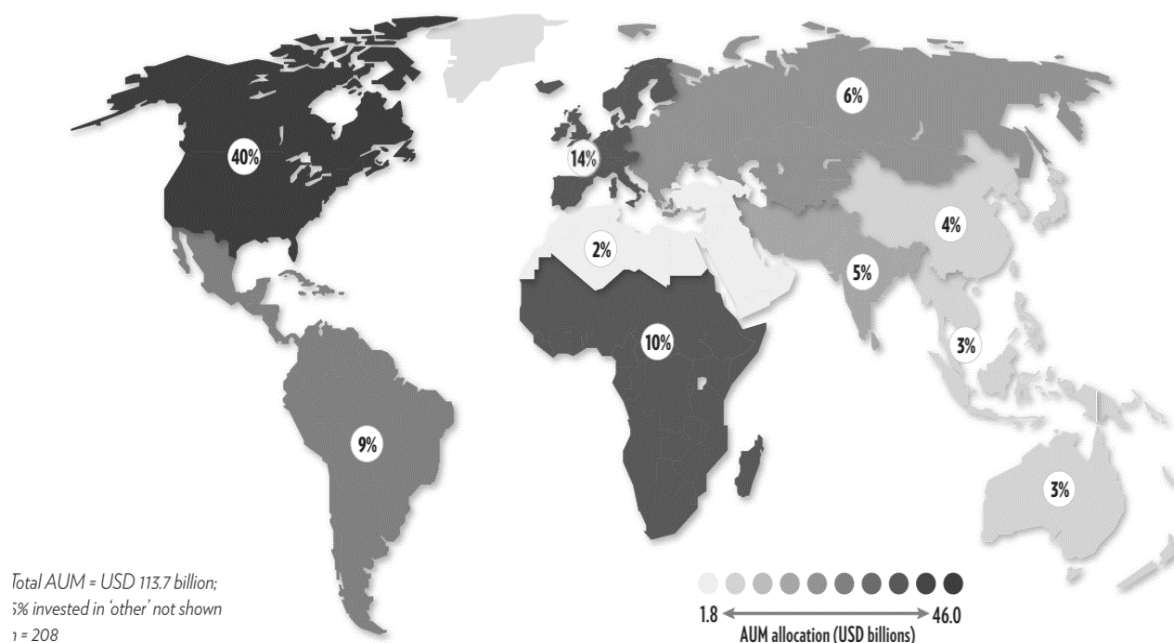


Рисунок 1 – Структура социально ответственных инвестиций по регионам мира в 2017 г. [17]

Формирование социально ответственного бизнеса становится все более актуальной и востребованной проблемой. Однако в России все еще не сложились четко регламентированные отношения между государством и предпринимательскими структурами в области социального инвестирования. При этом социальная нагрузка на российский бизнес и общественные ожидания растут, особенно с учетом нарастающего объема социальных обязательств в регионах и недостатка средств на их выполнение.

Следует учитывать, что социально-ответственное инвестирование приобретает все большую популярность в мире и превращается в важную часть финансового рынка, что находит свое отражение в увеличении объема социально-ответственных инвестиций и числа инвесторов, а также фондов, их осуществляющих. В России предпосылки для ответственного инвестирования довольно слабы, что объясняется слабостью отечественного финансового рынка, низкой информированностью населения и недостаточным уровнем развития корпоративного права. При этом импакт-инвестиции, являясь перспективной технологией социального инвестирования, могут способствовать запуску механизмов экономического роста и обеспечения «социальной справедливости».

Список источников

1. Бушуева Е.Н. О социальных и экономических функциях современного предпринимательства // Социально-экономические процессы и явления. – 2011. – №11(033). – С. 52-55. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/o-sotsialnyh-i-ekonomicheskikh-funktsiyah-sovremenno-go-predprinimatelstva>.
2. Вейсон Т. Что такое ответственное инвестирование? // SEB. – URL: <https://www.seb.ee/ru/forum/investirovanie/chto-takoe-otvetstvennoe-investirovanie>.
3. Доклад о социальных инвестициях в России в 2004 г. Роль бизнеса в общественном развитии / А.Р. Акопян, Е.В. Балацкий, С.В. Графский и др.; под общей ред. С.Е. Литовченко. – М.: Ассоциация Менеджеров, 2004 г. – 80 с.

4. Доклад о социальных инвестициях в России в 2008 г. Интеграция КСО в корпоративную стратегию / под общ. ред. Ю.Е. Благова, С. Е. Литовченко, Е. А. Ивановой. – М.: Ассоциация Менеджеров, 2008. – 92 с.
5. Доклад о социальных инвестициях в России в 2014 г. Создание ценностей для бизнеса и общества / Е.Ю. Благов, В.И. Кабалина, А.А. Петрова и др.; под общ. ред. Е.Ю. Благова. – СПб.: Авторская творческая мастерская (АТМ Книга), 2014. – 144 с.
6. Книга Левит. Глава 25. Стих 14 // Библия онлайн. - URL: <https://bible.by/verse/3/25/14/>.
7. Колесников Д.В., Строков М.А. Концепция социальной ответственности бизнеса: теоретический аспект // Среднерусский вестник общественных наук. – 2017. - №1(24). – С. 99-105.
8. Ларин А.В., Тарунина Е.Н. Предпринимательская активность и уровень экономического развития: форма зависимости // Прикладная экономика. – 2015. - №37(1). – С. 3-25.
9. Лыгина Н.И., Рудакова О.В., Федорчук Н.Г. Предпринимательская деятельность как фактор повышения общественного благосостояния: монография / Н.И. Лыгина, О.В. Рудакова, Н.Г. Федорчук. – Орел: Издательство ОрелГИЭТ, 2013. – 160 с.
10. Национальный отчет. Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2016/2017 // Высшая школа менеджмента. – URL: http://gsom.spbu.ru/files/docs/gem_russia_2016-2017.pdf.
11. Новая парадигма социальных инвестиций в Российской Федерации // Grayling. - URL: <http://csrjournal.com/19680-novaya-paradigma-socialnyx-investicij-v-rossii.html>.
12. Подцероб М. Основные тенденции развития корпоративных благотворительных программ // Ведомости. – URL: <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2017/12/14/745179-blagotvoritelnost-polzoi>.
13. Смирнова К. Обзор «Социально-ответственное инвестирование. Опыт развитых стран» // CLOUDWATCHER: лаборатория социальных инноваций. - URL: <http://www.cloudwatcher.ru/analytics/2/view/51/>.
14. Строков М.А., Рудакова О.В., Лыгина Н.И. Предпринимательство в мире и в России: деловой климат // Актуальные аспекты фундаментальных и прикладных исследований: сборник научных трудов / под общ. ред. И.Г. Паришутинной. – Орёл: Изд-во ОрелГИЭТ, 2016. – С. 108-116.
15. Трошихин В.В., Нестерова Л.И. Социально-экономические функции предпринимательской деятельности // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2011. - №3. – С. 177-185. – URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_16901389_99744241.pdf.
16. Участники Глобального договора ООН // Global Compact Network Russia. - URL: <http://www.globalcompact.ru/participants/>.
17. Annual Impact Investor Survey 2017 // GIIN. – URL: https://thegiin.org/assets/GIIN_AnnualImpactInvestorSurvey_2017_Web_Final.pdf.
18. CAF WORLD GIVING INDEX 2015 // Charities Aid Foundation. - URL: https://www.cafonline.org/docs/default-source/about-us-publications/caf_worldgivingindex2015_report.pdf?sfvrsn=2.
19. CAF WORLD GIVING INDEX 2016 // Charities Aid Foundation. - URL: https://www.cafonline.org/docs/default-source/about-us-publications/caf_worldgivingindex2016_report.pdf?sfvrsn=2.
20. CAF WORLD GIVING INDEX 2017 // Charities Aid Foundation. - URL: https://www.cafonline.org/docs/default-source/about-us-publications/caf_worldgivingindex2017_report.pdf?sfvrsn=2.
21. Global CSR RepTrak 100 Report // Reputation Institute. - URL: <https://reputationcapital.blog/2017/09/globalnye-lidery-v-oblasti-kso-2017/>.
22. Global Entrepreneurship Monitor. Global Report 2016/17 // Global Entrepreneurship Monitor. – URL: <https://www.gemconsortium.org/report/49812>.
23. The Ten Principles of the UN Global Compact // United Nations Global Compact. – URL: <https://www.unglobalcompact.org/what-is-gc/mission/principles>.
24. United Nations Global Compact. – URL: <https://www.unglobalcompact.org/>.

References

1. Bushueva E.N. O sotsial'nykh i ehkonomicheskikh funktsiyakh sovremennogo predprinimatel'stva // Sotsial'no-ehkonomicheskie protsessy i yavleniya. – 2011. - №11(033). – С. 52-55. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/o-sotsialnyh-i-ekonomicheskikh-funktsiyah-sovremennogo-predprinimatelstva>.
2. Vejson T. CHto takoe otvetstvennoe investirovanie? // SEB. - URL: <https://www.seb.ee/ru/forum/investirovanie/chto-takoe-otvetstvennoe-investirovanie>.
3. Doklad o sotsial'nykh investitsiyakh v Rossii v 2004 g. Rol' biznesa v obshchestvennom razvitii / A.R. Akopyan, E.V. Balatskij, S.V. Grafskij i dr.; pod obshhej red. S.E. Litovchenko. – М.: Assotsiatsiya Menedzherov, 2004 g. – 80 s.

4. *Doklad o sotsial'nykh investitsiyakh v Rossii v 2008 g. Integratsiya KSO v korporativnuyu strategiyu / pod obshh. red. YU.E. Blagova, S. E. Litovchenko, E. A. Ivanovoj. – M.: Assotsiatsiya Menedzherov, 2008. – 92 s.*
5. *Doklad o sotsial'nykh investitsiyakh v Rossii v 2014 g. Sozdanie tsennostey dlya biznesa i obshchestva / E.YU. Blagov, V.I. Kabalina, A.A. Petrova i dr.; pod obshh. red. E.YU. Blagova. – SPb.: Avtorskaya tvorcheskaya masterskaya (ATM Kniga), 2014. – 144 s.*
6. *Kniga Levit. Glava 25. Stikh 14 // Bibliya onlajn. – URL: <https://bible.by/verse/3/25/14/>.*
7. *Kolesnikov D.V., Stokov M.A. Kontsepsiya sotsial'noj otvetstvennosti biznesa: teoreticheskij aspekt // Srednerusskij vestnik obshchestvennykh nauk. – 2017. – №1(24). – S. 99-105.*
8. *Larin A.V., Tarunina E.N. Predprinimatel'skaya aktivnost' i uroven' ehkonomicheskogo razvitiya: forma zavisimosti // Prikladnaya ehkonomika. – 2015. – №37(1). – S. 3-25.*
9. *Lygina N.I., Rudakova O.V., Fedorchuk N.G. Predprinimatel'skaya deyatel'nost' kak faktor povysheniya obshchestvennogo blagosostoyaniya: monografiya / N.I. Lygina, O.V. Rudakova, N.G. Fedorchuk. – Orel: Izdatel'stvo OrelGIEHT, 2013. – 160 s.*
10. *Natsional'nyj otchet. Global'nyj monitoring predprinimatel'stva. Rossiya 2016/2017 // Vysshaya shkola menedzhmenta. – URL: http://gsom.spbu.ru/files/docs/gem_russia_2016-2017.pdf.*
11. *Novaya paradigma sotsial'nykh investitsij v Rossijskoj Federatsii // Grayling. – URL: <http://csrjournal.com/19680-novaya-paradigma-socialnyx-investitsij-v-rossii.html>.*
12. *Podtserob M. Osnovnye tendentsii razvitiya korporativnykh blagotvoritel'nykh programm // Vedomosti. – URL: <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2017/12/14/745179-blagotvoritelnost-polzoi>.*
13. *Smirnova K. Obzor «Sotsial'no-otvetstvennoe investirovanie. Opyt razvitykh stran» // CLOUD-WATCHER: laboratoriya sotsial'nykh innovatsij. – URL: <http://www.cloudwatcher.ru/analytics/2/view/51/>.*
14. *Stokov M.A., Rudakova O.V., Lygina N.I. Predprinimatel'stvo v mire i v Rossii: delovoj klimat // Aktual'nye aspekty fundamental'nykh i prikladnykh issledovanij: sbornik nauchnykh trudov / pod obshh. red. I.G. Parshutinoj. – Oryol: Izd-vo OrelGIEHT, 2016. – S. 108-116.*
15. *Troshikhin V.V., Nesterova L.I. Sotsial'no-ehkonomicheskie funktsii predprinimatel'skoj deyatel'nosti // Vestnik Belgorodskogo universiteta kooperatsii, ehkonomiki i prava. – 2011. – №3. – S. 177-185. – URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_16901389_99744241.pdf.*
16. *Uchastniki Global'nogo dogovora OON // Global Compact Network Russia. – URL: <http://www.globalcompact.ru/participants/>.*
17. *Annual Impact Investor Survey 2017 // GIIN. – URL: https://thegiin.org/assets/GIIN_AnnualImpactInvestorSurvey_2017_Web_Final.pdf.*
18. *CAF WORLD GIVING INDEX 2015 // Charities Aid Foundation. – URL: https://www.cafonline.org/docs/default-source/about-us-publications/caf_worldgivingindex2015_report.pdf?sfvrsn=2.*
19. *CAF WORLD GIVING INDEX 2016 // Charities Aid Foundation. – URL: https://www.cafonline.org/docs/default-source/about-us-publications/caf_worldgivingindex2016_report.pdf?sfvrsn=2.*
20. *CAF WORLD GIVING INDEX 2017 // Charities Aid Foundation. – URL: https://www.cafonline.org/docs/default-source/about-us-publications/caf_worldgivingindex2017_report.pdf?sfvrsn=2.*
21. *Global CSR RepTrak 100 Report // Reputation Institute. – URL: <https://reputationcapital.blog/2017/09/globalnye-lidery-v-oblasti-kso-2017/>.*
22. *Global Entrepreneurship Monitor. Global Report 2016/17 // Global Entrepreneurship Monitor. – URL: <https://www.gemconsortium.org/report/49812>.*
23. *The Ten Principles of the UN Global Compact // United Nations Global Compact. – URL: <https://www.unglobalcompact.org/what-is-gc/mission/principles>.*
24. *United Nations Global Compact. – URL: <https://www.unglobalcompact.org/>.*

УДК 338.2:004.9

Тарновский В.В., Полянин А.В., Паршутина И.Г., Авдеева И.Л.

ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Tarnovsky V.V., Polyaniin A.V., Parshutina I.G., Avdeeva I.L.

PROJECT MANAGEMENT UNDER CONDITIONS OF DIGITAL ECONOMY: MODERN TRENDS AND PROSPECTS

Тарновский Владимир Викторович, аспирант кафедры менеджмента организации, Поволжский институт управления им. П.А. Столыпина – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 410012, г. Саратов, ул. Московская, д. 164; e-mail: kafedramunh@mail.ru

Tarnovsky Vladimir Viktorovich, PhD student; Povolzhsky Institute of Management named after P.A. Stolypin – Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 164 Moskovskaya Street, Saratov 410012, Russian Federation; e-mail: kafedramunh@mail.ru

Полянин Андрей Витальевич, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента и государственного управления, Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; e-mail: polyaniin.andrei@yandex.ru

Poyjanin Andrey Vitaljevich, Doctor of Economic Sciences, Professor, Central Russian Institute of Management – Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: polyaniin.andrei@yandex.ru

Паршутина Инна Григорьевна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: parshutina@inbox.ru

Parshutina Inna Grigorjevna, Doctor of Economic Sciences, Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: parshutina@inbox.ru

Авдеева Ирина Леонидовна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента и государственного управления, Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; e-mail: i-avdeeva-i@yandex.ru

Avdeeva Irina Leonidovna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor; Central Russian Institute of Management – Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: i-avdeeva-i@yandex.ru

Аннотация: Современный этап развития российского общества и экономики характеризуется заметными изменениями в подходах к управлению: на уровне решения отдельных задач, на уровне отдельных предприятий, на уровне региональных и федеральных органов власти. Все большее внимание уделяется управлению проектами, которое из узкоспециализированного профессионального инструмента становится общей методологической платформой совершенствования методов управления в национальном масштабе.

В данной статье рассматриваются современные тенденции и перспективы развития проектного управления в условиях цифровой экономики. Авторами были исследованы теоретические предпосылки изучаемой проблемы, раскрыты современные тенденции в развитии экономических систем различного уровня, связанные с проектным менеджментом и цифровой экономикой

Abstract: The present development stage of Russian society and economy is characterized by appreciable changes in approaches to management: at the level of separate problems solution, at the level of separate enterprises and at the level of regional and federal authorities. The increasing attention is paid to projects management which becomes the general methodological platform of management methods perfection across the nation instead of highly specialized professional instrument.

In the article modern development trends and prospects of project management under conditions of digital economy are considered. The authors investigated theoretical preconditions of the problem. Modern development trends of economic systems of different levels connected with the development of project management and digital economy are disclosed.

Ключевые слова: проектное управление, цифровая экономика, цифровая трансформация, рост, развитие

Keywords: project management, digital economy, digital transformation, growth, development

Российская экономика на протяжении нескольких последних десятилетий претерпевает коренные изменения, переходя в качественно новое состояние. Влияние факторов глобализации, избыток предложения в некоторых отраслях, а как следствие, растущая конкуренция компаний свидетельствуют о необходимости быстрой адаптации компаний к постоянно изменяющемуся рынку. Чтобы увеличить шансы в

борьбе за клиента, российским компаниям необходимо переориентировать свою деятельность на постоянное развитие и совершенствование, поскольку это позволит не только сохранить, но и повысить конкурентоспособность как на локальных, так и на внешних рынках.

Одним из главных приоритетов сегодня является масштабное внедрение и профессиональное использование проектного подхода при реализации федеральных, ведомственных и региональных приоритетных проектов. В условиях повышенных требований к ценности создаваемых результатов роль профессиональных методов проектного управления возрастает и при реализации крупных инфраструктурных и индустриальных проектов.

Актуальность выбранной темы обусловлена необходимостью создания модели по формированию системы управления экономическими системами различного уровня на основе принципов проектного менеджмента в условиях развития цифровой экономики.

Для большинства управленцев одной из актуальных задач становится повышение эффективности развития и способности реагировать на внешние изменения. Структурирование и формализация процессов управления развитием компании способствуют решению данной проблемы. Одним из более подходящих для этого методов является проектное управление – методология, которая получает все более широкое применение в России.

Управление развитием предприятия на основе проектного подхода может стать одним из основных конкурентных преимуществ компании. Изменение отношения к деятельности компании по развитию может значительно увеличить эффективность выделяемых средств на развитие, а использование методов проектного управления поможет добиваться намеченных результатов в этом виде деятельности в четко поставленные сроки и с надлежащим качеством. Выделение из общего числа именно тех задач, которые обладают признаками проекта, позволит компании решать их гораздо легче и с наибольшими выгодами.

Проблема внедрения проектных методов в деятельность производственных предприятий в российской практике разработана в недостаточной степени и требует к себе особого внимания. Существует небольшое количество научных трудов, посвященных теме проектов развития и использования проектных методов для управления проектно-неориентированными компаниями. Очень мало трудов по специфике проектного управления в российских компаниях, способам адаптации зарубежных методов под менталитет и корпоративную культуру в России.

Разрабатывать новые методологии в этом направлении необходимо, поскольку их использование может принести значительную пользу руководителям как крупных, так и средних компаний. Нечеткое представление о дальнейшем изменении и планировании роста российских компаний, использование управленческих приемов только для устранения самой проблемы, а не для предотвращения ее возникновения не может привести фирму к долгосрочному успеху.

Особый вклад в развитие методологии, теоретического и практического знания по данному вопросу внесли В.Н. Фунтов, А.С. Товб и Г.Л. Ципес, С.А. Мишин, В. Богданов, Э. Голдрат, И. Адизес, О.Н. Ильина, В.М. Аньшин.

Такие современные авторы, как В.Н. Фунтов, А.С. Мишин, В.В. Богданов считают проектное управление одним из лучших способов обеспечить функционирование экономических систем.

Цифровая трансформация почти всех сфер человеческой деятельности является закономерным и неизбежным процессом. В настоящий момент уровень развития человечества и объем имеющихся знаний, а также имеющиеся технологии не позволяют в полной мере воспроизвести общую картину будущего, спрогнозировать его развитие и соответственно определить наилучший сценарий развития цифровой экономики. Для успешного и оперативного развития её ключевых элементов требуется глубокое изучение и проработка основных проблемных областей с нивелированием обнаруженных рисков и проблемных вопросов, качественное управление внедрением и слаженность действий всех участников. И ключевым звеном в этом процессе является именно человек, его мотивация, уровень знаний и набор жизненных ценностей.

Представим на рисунке 1 вклад цифровой экономики в развитие ВВП России.

Внедрение цифровизации на предприятии позволяет человеку сократить рутинные низкоквалифицированные операции и сосредоточиться на планировании потоков, цепочек и моделировании новых решений. Российское представительство аналитической компании McKinsey&Company выделяет восемь основных рычагов создания стоимости продукции вследствие внедрения технологий «Индустрии 4.0» как составляющей части цифровой экономики на производстве [10].

Важнейшей задачей современной российской экономики является ее цифровая трансформация. Цифровая экономика дает огромные возможности повышения эффективности как для бизнеса, так и для государственных структур. Однако изменение организации требует серьезного напряжения и времени, концентрации усилий и управленческих талантов. Проектное управление является тем драйвером, который может резко повысить эффективность и результативность этих изменений.

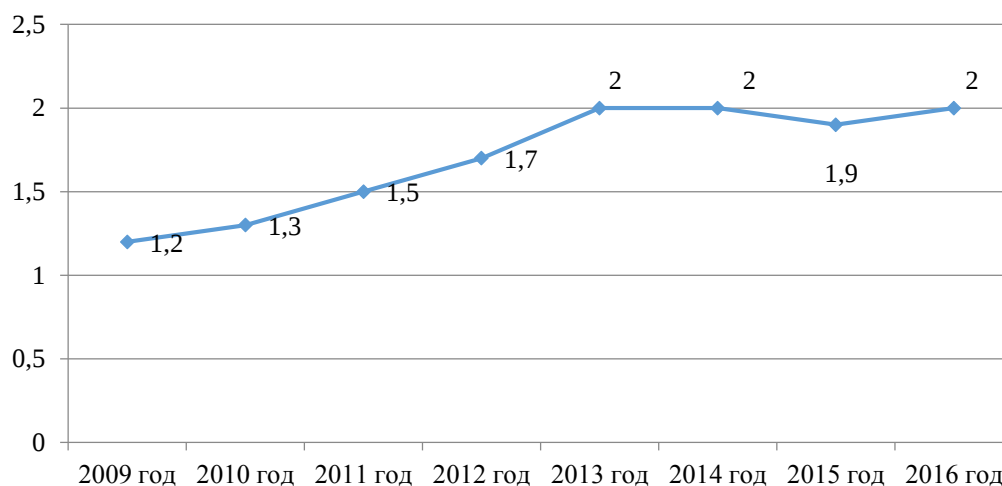


Рисунок 1 – Вклад цифровой экономики в развитие ВВП России (в% от ВВП) [8]

Цифровая трансформация влечёт преобразования структуры, процессов и бизнес-моделей экономических систем различного уровня (рис. 2).



Рисунок 2 – Направления цифровой трансформации на принципах проектного управления

28 июля 2017 года распоряжением Правительства Российской Федерации утверждена программа развития цифровой экономики в России, в которой определены цели, задачи, направления и сроки реализации основных мер государственной политики по созданию необходимых условий для развития в России. Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации выполняет функции проектного офиса по реализации программы «Цифровая экономика Российской Федерации».

Проблемы развития цифровой экономики можно решить путём создания «проектного офиса» как единого центра управления проектами, разработки единой методологии ведения деятельности.

Под «проектным офисом» понимается структурное подразделение, обеспечивающее эффективную реализацию портфеля проектов в рамках системы коммуникационных, информационных технологий и определенных стандартов осуществления деятельности по проектному управлению.

Необходимо помнить, что в условиях цифровизации предпринимательские структуры не ограничены одной лишь внутренней средой: коллективом, технологией, применяемыми методами управления. Сильное воздействие на их деятельность оказывают внешние факторы. В цифровой экономике они могут оказать основополагающее воздействие на изменения хозяйствующих субъектов как в позитивную, так и негативную стороны. Те изменения, которые приносит внешняя среда в деятельность предпринимательских структур, показывают необходимость становиться им более адаптивными, иметь возможность быстро реагировать на изменения.

Факторами, доказывающими целесообразность внедрения принципов проектного управления в деятельность хозяйствующих субъектов, функционирующих в условиях цифровой трансформации, по мнению авторов, являются:

- возрастание роли инноваций и предпринимательства;
- глобализация мировой экономики;
- интеграционные процессы в организациях;
- повышение качества (ведущая роль клиента);
- отсутствие жестких связей внутри системы;
- широкое использование информационных технологий.

Проектное управление – это управление видами деятельности в организации, которые требуют постоянного руководства в условиях строгих ограничений по затратам, срокам и качеству работ. Опыт многих компаний показывает, что внедрение проектного управления дает положительные результаты, позволяет структурировать все процессы выполнения работ, исключить «размытость» ответственности, осуществлять более полный контроль хода выполнения работ сотрудниками.

В каждой организации существует множество проблем, решить которые можно в формате проектов. Если рассматривать такую деятельность фирмы, как вывод нового товара на рынок, можно с уверенностью найти в ней все признаки проектной деятельности. Во-первых, деятельность по выводу товара на рынок в любом случае уникальна. Разработка этого продукта для компании, если его до этого не было в ассортименте, – новинка для компании, а вывод уже известного товара на новый рынок – это тоже уникальный набор задач для руководства. Во-вторых, новинка должна появиться на глазах и слуху потребителя также в нужный момент.

В условиях современной промышленной разработки программного обеспечения менеджеры проектов играют особую роль. Работа менеджера заключается в управлении проектом, что подразумевает: контроль показателей его выполнения, определение рисков и критических мест при разработке, подбор и управление командой, работу с документацией и прочие виды деятельности.

Таким образом, ограниченность во времени у данного рода деятельности сохраняется. Очень важно не упустить подходящий момент по выводу нового товара на рынок, не уступив возможность воспользоваться стратегией «снятия сливок» конкурентам. В-третьих, любая компания не может похвастаться неограниченным бюджетом.

Вся деятельность компании четко организована, и сверхлимитное расходование средств может отрицательно сказаться на деятельности компании. Поэтому третий признак проекта – ограниченность в ресурсах тоже сохраняется.

Главная цель применения проектного управления в экономических системах различного уровня – использование этой методологии как инструмента для достижения стратегических целей бизнеса. Обучение управлению проектами не самоцель, это только помощник на пути к успеху.

Обычно в компаниях уже есть опыт выполнения каких-либо проектов, вполне вероятно, что большая часть из них выполнялась даже без выделения термина «проект» и остальных, связанных с ним, использовались интуитивно подобранные методы и формы управления. В компании обычно присутствуют те или иные элементы проектного менеджмента. Но дело в том, что отдельно взятые разрозненные элементы, не связанные с собой воедино и не направленные своими действиями к достижению конкретной цели, соответственно не приводят объекты управления (проекты компании) к запланированному качественному результату.

Речь идет о том, что проектное управление в предпринимательских структурах как проектно-ориентированных, так и непроектно-ориентированных должно быть структурировано, существовать в виде системы, а не в качестве отдельно взятых методов, которые время от времени то приходят в компанию, то уходят из нее.

Согласно последним исследованиям, увеличивается количество компаний, которые становятся проектно-ориентированными, занимаются повышением квалификации своих специалистов в сфере управления персоналом, внедряют корпоративные системы управления проектами открывают офисы управления проектами [5].

Между тем, чем крупнее проект, тем чувствительнее результаты, на которые рассчитывают инициаторы проекта, тем более ощутимыми будут следствия неудач в реализации таких проектов.

Проектное управление в современной экономике поддерживается на государственном уровне, используется и внедряется в органах государственной власти. Имея в виду реализацию государственных крупных проектов, Президент РФ в декабре 2015 г. заметил: «Предлагаю создать механизм сопровождения наиболее значимых проектов. Этим мог бы заняться специальный проектный офис». Позднее, в марте 2016 г., ситуация проявилась и стало понятно, что речь идет о совершенствовании самой главной системы управления в стране – аппарата правительства РФ. Цель обсуждаемой реформы – перейти от «ручного» управления Президента к проектной схеме управления. Задача проектного офиса заключается в повышении эффективности каждого министерства по 5-7 показателям KPI [3]. Проектный офис на государственном уровне – это некий коллегиальный комитет, основной целью создания которого является координация действий, направленных на осуществление и развитие любых мер, способствующих повышению эффективности деятельности или инвестиционной привлекательности.

Представим на рисунке 3 варианты интеграции проектного управления в деятельность хозяйствующих субъектов.



Рисунок 3 – Варианты интеграции проектного управления в деятельность хозяйствующих субъектов

В 2015 г. вышел новый стандарт, ГОСТ Р ИСО 21500-2014:66 Руководство по проектному менеджменту, содержащий 20 общих рекомендаций, основных понятий и характеристик процессов проектного менеджмента. Как отмечается в стандарте, его аудиторией являются руководители организаций верхнего

уровня и кураторы проектов, а также руководители проектов и члены проектных команд. Цель ознакомления данных лиц со стандартом лежит в необходимости одним предоставлять информационную поддержку членам команд, а другим позволяет сравнивать предлагаемый стандарт со стандартами других организаций. Соответственно, для того чтобы находить расхождения между процессами, происходящими «как есть» в организации, и описанием того, «какими они должны быть», а далее принимать решения об их минимизации либо отказываться от него.

Система управления проектами - комплексная информационно-аналитическая система, обеспечивающая полный цикл проектного управления от постановки задачи и реализации проекта до сбора и доведения до заинтересованных лиц актуальной аналитической информации об эффективности выполнения как отдельных проектов, так и портфелей взаимосвязанных программ различного уровня ответственности.

С введением проектного офиса становится возможным не только анализ каждого проекта в отдельности, но и общей картины состояния всех проектов, что влечет за собой оптимизацию принятия управленческих решений.

Проектный офис в зависимости от привязанности к конкретным географическим условиям может быть:

– реальным – с определенным набором рабочих мест, привязанных к конкретным географическим координатам; помещению, где находится персонал, хранится основная документация, компьютерное оборудование, оргтехника и т.д.;

– виртуальным – не привязанным к определенному месту.

При анализе подходов к организации проектного офиса выделяется ряд ключевых моментов для создания концепции проектного офиса:

- потребители услуг проектного офиса;
- цели и задачи проектного офиса;
- уровень зрелости проектного менеджмента в организации;
- тип проектного офиса, необходимый на данном этапе развития организации;
- способы взаимодействия между руководителями разных подразделений организации;
- «проблемное поле» организации.

Для того чтобы проектный офис работал на достижение не столько краткосрочных, сколько долгосрочных стратегических целей, используется четырехступенчатый подход [2]:

- 1 ступень – закладка фундамента;
- 2 ступень – запуск краткосрочных мероприятий;
- 3 ступень – развертывание долгосрочных решений;
- 4 ступень – поддержка и совершенствование.

Создавая систему управления проектами, необходимо выполнение следующих действий: сформулировать цели и задачи; выбрать соответствующий вид проектного офиса; разработать организационную структуру проектного офиса; организовать работу проектного комитета.

В настоящее время субъектам РФ предложено разработать программы цифрового развития экономики. Региональные программы станут частью национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» и будут сосредоточены на следующих направлениях: «Нормативное регулирование цифровой среды»; «Информационная инфраструктура»; «Кадры для цифровой экономики»; «Информационная безопасность»; «Цифровые технологии»; «Цифровое государственное управление». Проекты будут ориентированы на специфику развития каждого отдельного субъекта.

Реализация амбициозных целей и задач государства, в частности обеспечение индустриально-инновационного развития, требует применения на всех уровнях управления доказавших свою эффективность технологий управления, а именно проектного менеджмента, так как методы традиционного функционального управления не справляются с быстрыми и существенными цифровыми трансформациями.

Одними из основных вопросов, возникающих перед государством, организациями, при необходимости эффективно реализовать проект, программу проектов, при необходимости управления инновационными процессами являются:

1 - как добиться того, чтобы запланированные результаты данных проектов и программ совпали с реализованными;

2 - как эффективно использовать ресурсы;

3 - как не запутаться в потоке информации и оптимизировать деятельность по реализации проектов и программ.

В период сокращения всех видов ресурсов на первое место выходит та область менеджмента, которая при минимальном (до 12% от стоимости проекта) вложении позволяет ощутимо повысить вероятность успешного завершения проекта путем сокращения сроков и затрат [3].

Управление проектами продемонстрировало свою эффективность именно при наличии серьезных ограничений – по срокам, бюджету, качеству и т.д. В случае отсутствия этих ограничений, а также других неблагоприятных факторов (экономических, ресурсных, нормативных и т.д.) внедрение проектного управления теряет смысл.

Если же говорить о факторах, ограничивающих выполнение проекта (project constraints), так называемом «тройном ограничении», то для управления проектами работает «Закон Лермана», который гласит: «Любая техническая задача может быть решена, если у вас есть неограниченное количество денег и ресурсов».

В настоящее время доступна информация о результатах многочисленных исследований по использованию технологий и инструментов проектного менеджмента, которые доказывают, что данные практики приносят вполне измеримый эффект, в том числе и качественный. В системе проектного управления необходимо выделить ее основополагающие компоненты.

Проектный офис – совместное предприятие, в работе которого участвуют представители заказчика проекта, генерального подрядчика и научной организации, организационно оформленное как единое, общее предприятие. Данное предприятие создается для объединения усилий, кооперации деятельности участников проекта с целью более эффективной реализации проектов, образующих государственную программу.

Модель офиса управления проектами способствует высокой степени вовлеченности всех участников проектной команды и заинтересованных лиц. На сегодняшний день проблема заключается в том, что не все участники данной модели активно движутся в направлении внедрения и использования инструментов проектного менеджмента. В случае с бизнесом данная сфера как авангард всего нового и эффективного в основном структурно подходит к переходу на качественно другой уровень, уже активно использует преимущества проектного менеджмента: внедряются корпоративные системы управления проектами, создаются проектные офисы, основам проектного менеджмента обучается персонал.

Учитывая опыт организации проектного управления в органах власти зарубежных стран, можно сделать вывод об актуальности создания специализированных подразделений - проектных офисов в практике государственного управления России. Данный вид сотрудничества обеспечил бы выполнение стратегических задач государства, реализацию запланированных государственных программ и проектов, поддержку и развитие бизнеса и научных структур, обеспечивая мультипликативный эффект – рост производства, создание кадрового резерва для выполнения различной сложности проектов, обеспечение рабочими местами, использование новых технологий.

Заказчик проекта является участником с контрольной долей участия, так как заказчик проекта является основным заинтересованным в выполнении проекта лицом. Оставшиеся доли проектного офиса распределены поровну между генеральным подрядчиком и научным учреждением по профилю.

Заказчик проекта в лице государственного органа, к примеру, обеспечивает со своей стороны участие специалистов, будущих конечных пользователей продукта проекта, которые будут принимать активное участие в постановке задач для тех, кто будет реализовывать проект; также обеспечивается планирование проекта, выделение необходимых ресурсов со стороны государства, оказание нефинансовой и информационной поддержки (в виде обеспечения статистическими и другими данными).

Генеральный подрядчик обеспечивает наличие технических специалистов, способных претворить в жизнь продукт проекта. С другой стороны, данный сегмент также может быть представлен банками и другими финансовыми учреждениями, обеспечивающими финансовую поддержку и финансовое сопровождение проекта. Также со стороны бизнеса возможен вклад в виде проведения технико-экономического обоснования, составления бизнес-плана, документов по планированию и т.д.

Научная организация по профилю обеспечивает методологическую поддержку в тех областях, которые затрагиваются проектом и является посредником между представителями заказчика проекта и специалистами генерального подрядчика. Данная сторона альянса обеспечивает обработку полученных данных, исследования по соответствующей тематике существующих технологий (как у себя, так и за рубежом), выработку рекомендаций по реализации проекта и т.д.

Другими участниками проекта со стороны рынка, бизнеса являются привлекаемые для целей выполнения проекта: организации, которые проводят аудит реализации проекта; эксперты или организации, которые обеспечивают, к примеру, проведение уникальной экспертизы, в случае необходимости (правовое, бухгалтерское, техническое сопровождение и другие виды экспертиз, которые не входят в сферу деятельности научной организации); банки и другие кредитные учреждения, которые, в случае необходимости, обеспечивают финансовое сопровождение проекта (если они не участвуют в совместном предприятии).

Еще одним важным участником данной модели являются заинтересованные стороны проекта: представители профильного министерства, правительства, других заинтересованных государственных органов, общественности и т.д. Исследования в области проектного управления показали, что 70% успеха проекта зависит от степени вовлеченности заинтересованных сторон [6].

Таким образом, система проектного управления представляет собой набор процедур, которые, в свою очередь, определяются внутренними нормативными документами, а также совокупностью инструментов всех проектов организации по единым правилам и стандартам. Предпринимательские структуры как наиболее остро реагирующие на любые изменения субъекты цифровой экономики уже применяют инструменты и методы проектного управления, внедряя корпоративные стандарты, создавая проектные офисы.

Список источников

1. Аверин А.В. Управление проектными командами в условиях перехода к цифровой экономике // Актуальные проблемы современного общества и пути их решения в условиях перехода к цифровой экономике материалы XIV международной научной конференции: в 4 частях. – 2018. – С. 26-39.
2. Бриджес Д., Кролуфорд К. Как создать и развернуть проектный офис [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/project/section_42/article_2508/.
3. Габов В. Проектный офис в структуре компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.interface.ru/home.asp?artId=1174>.
4. Головина Т.А. Развитие системы государственного стратегического управления предпринимательскими структурами на базе возможностей новой модели цифровой экономики / Т.А. Головина, А.В. Полянин, О.В. Рудакова // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2017. – № 2. – С. 13-18.
5. Данильчук В. Цифровая трансформация управления проектами создания промышленных объектов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://drive.google.com/file/d/1acpyVotP2qTvfQQnqptR-rdzOixF0BLE/view>.
6. Клименко О.А. Проектный офис – центр управления проектами компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://juco.ru/library/articles/klimenko-pmofficehttp://juco.ru/business/pm/>.
7. Левыкин М. Управление проектами в конкурентной мультипроектной среде [Электронный ресурс]. – Режим доступа: conference.nuos.edu.ua/catalog/files/lectures/15776.pdf.
8. Россия онлайн: четыре приоритета для прорыва в цифровой экономике / BostonConsultingGroup (BCG)
9. Хоаев С.Ю. Специфика управления проектами в эпоху цифровой экономики // Шумпетеровские чтения. – 2017. – Т. 1. – С. 201-209.
10. Цифровая Россия: новая реальность // McKinsey&Company. DigitalMcKinsey. – ООО «Мак-Кинзи и Компания СиАйЭс», Июль 2017 – 133 с.

УДК 658.14/17:346.26

Чекулина Т.А., Парушина Н.В., Лытнева Н.А.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Chekulina T.A., Parushina N.V., Lytneva N.A.

ECONOMIC ANALYSIS OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY EFFECTIVENESS

Чекулина Татьяна Александровна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: tatyana-1002@mail.ru

Chekulina Tatiana Alexandrovna, Doctor of Economic Sciences, Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: tatyana-1002@mail.ru

Парушина Наталья Валерьевна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: parushinan@rambler.ru

Parushina Natalya Valerjevna, Doctor of Economic Sciences, Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: parushinan@rambler.ru

Лытнева Наталья Алексеевна, доктор экономических наук, профессор; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: ukap-lytneva@yandex.ru

Lytneva Natalia Alekseevna, Doctor of Economic Sciences, Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: ukap-lytneva@yandex.ru

Аннотация: В статье раскрывается понятие эффективности предпринимательской деятельности. Экономический анализ эффективности предпринимательской деятельности занимает первое место в обеспечении результативности работы организации, укреплении её финансового состояния, а также в управлении организацией в целом. Принятие оптимальных и обоснованных управленческих решений необходимо предварительно сопровождать проведением глубокого, всестороннего экономического анализа всей финансово-хозяйственной деятельности, чтобы выявить резервы роста прибыли и рентабельности

Abstract: The article reveals the concept of entrepreneurial activity effectiveness. Economic analysis of entrepreneurial activity effectiveness ranks first in effectiveness ensuring of the organization, strengthening its financial status, and in managing of the organization as a whole. Optimal and justified management decisions making must be accompanied by thorough, comprehensive economic analysis of all financial and economic activities in order to identify the reserves of profit growth and profitability.

Ключевые слова: эффективность, предпринимательская деятельность, экономический анализ, прибыль, рентабельность

Keywords: efficiency, entrepreneurial activity, economic analysis, profit, profitability

Понятие «эффективность предпринимательской деятельности» происходит от латинского «effectivus» – «достигающий определенного эффекта», соответственно данное понятие можно трактовать как результативность.

Существует другой, наиболее распространённый подход, который рассматривает эффективность в качестве соотношения полезного результата к затратам для его достижения.

Третий подход вбирает в себя предыдущие и определяет эффективное предприятие как такое, которое выполняет поставленные задачи для достижения собственных целей, когда ее затраты сопоставимы с результатами.

Существует еще одно определение эффективной организации, связанное с данными трактовками. Оно основано на принципе рассмотрения предприятия как системы с двух сторон: как элемента высшего уровня и как самостоятельной системы.

Эффективность можно рассматривать в двух аспектах:

1. Как характеристику достигнутых целей (рассмотрение с точки зрения системы высшего уровня);
2. Как оценку внутренней деятельности управленческой системы, отражающей соотношение между результатами и затратами на выполнение цели.

Необходимость в исследовании эффективности предпринимательской деятельности появляется при выборе необходимых управленческих решений.

От состава и количества звеньев управления, их подчиненности, а также распределения функций зависит и системная эффективность.

Экономический анализ в своей деятельности используют практически все отделы и подразделения предприятия. Прежде всего, он необходим для принятия правильных управленческих решений. Эти решения принимают на основе полученной в ходе анализа информации, а именно данных планирования и контроля.

Методологией анализа эффективности предпринимательской деятельности организации является разработка универсальной системы показателей, которая использует данные нормативной и плановой документации, бухгалтерского и статистического учета, внешней финансовой отчетности и другие. Элементы экономического анализа эффективности предпринимательской деятельности представлены на рисунке 1.

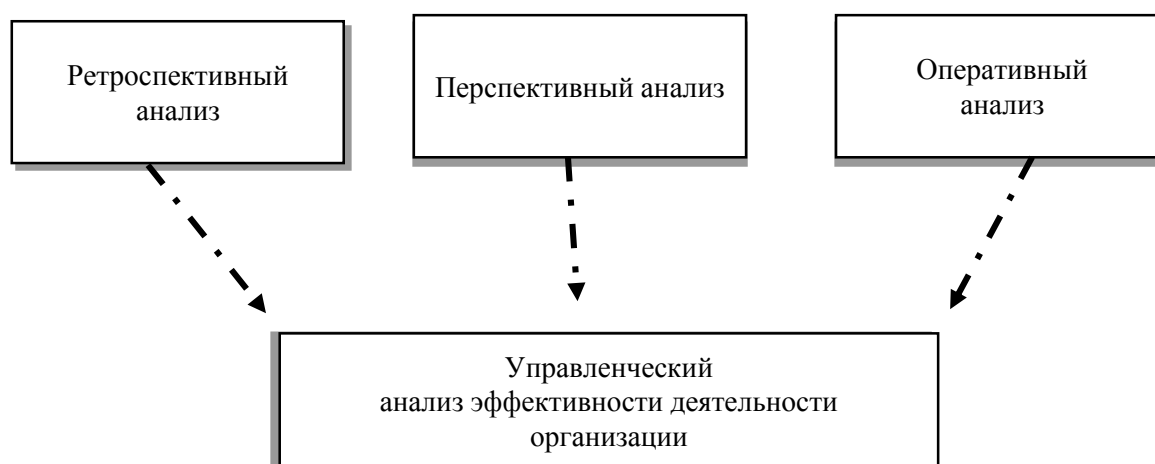


Рисунок 1 – Элементы экономического анализа эффективности предпринимательской деятельности

Результатом любой хозяйственной деятельности является прибыль, поэтому от правильности экономического анализа зависит ее размер. Прибыль представляет собой объект финансового анализа.

Ретроспективный и оперативный анализ направлен на изучение прошлого, в то время как перспективный анализ нацелен на прогнозирование и моделирование будущего. Каждый из этих видов анализа имеет свои цели и методы. Определенные сложности возникают при определении круга анализируемых показателей.

Таким образом, экономический анализ жизненно необходим любому предприятию. Он определяет мероприятия по оптимизации себестоимости продукции, расхода материальных, трудовых и финансовых ресурсов, а также оценивает результаты деятельности, помогает выявить причины различных отклонений и сформулировать наиболее целесообразные управленческие решения для самых разных ситуаций. Знания, приемы и методы, заложенные в анализе, благоприятно способствуют решению поставленных задач в кратчайшие сроки.

Анализ эффективности предпринимательской деятельности, по нашему мнению, наиболее комплексно и полноценно характеризуют деятельность предприятия таких групп показателей, как деловая активность и рентабельность финансово-хозяйственной деятельности.

В таблице 1 представлены значения основных показателей деловой активности организации, рассчитанные по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Таблица 1 – Показатели деловой активности организации

Показатели	Ед. изм.	Прошлый год	Отчетный год	Изменение (+;-)
1. Производительность труда	тыс. руб	842,607	914,649	72,042
2. Доля запасов в оборотных активах	%	62,8	63,1	0,3
3. Период оборачиваемости материальных запасов	дни	3	4	1
4. Срок погашения дебиторской задолженности	дни	66	55	-11
5. Срок погашения кредиторской задолженности	дни	98	92	-6
6. Доля заемных средств в краткосрочных обязательствах	%	17,9	12,7	-5,2
7. Доля нераспределенной прибыли в капитале	%	72,5	75,2	2,7
8. Коэффициент финансовой активности	единиц	3,123	2,950	-0,174

По результатам таблицы 1 видно, что производительность труда в отчетном периоде по сравнению с прошлым выросла на 72,042 тыс. руб., что оценивается положительно. Доля запасов в оборотных средствах предприятия остается примерно одинаковой с небольшой тенденцией к увеличению. Период оборачиваемости материальных запасов увеличивается на 1 день, что говорит о замедлении товарооборачиваемости, увеличение данного показателя является негативным фактором в деятельности организации. Хорошей тенденцией является сокращение срока погашения дебиторской задолженности на 11 дней. Это говорит о хорошем состоянии расчетов с дебиторами.

Период погашения кредиторской задолженности свидетельствует об эффективности привлечения кредиторской задолженности. Данный показатель снижается на 6 дней, что говорит о сокращении организацией финансирования своей деятельности за счет привлеченных средств. Это является отрицательным моментом в деятельности организации, так как влечет растрату своих собственных источников финансирования.

Снижение коэффициента финансовой активности свидетельствует об ухудшении деятельности предприятия в финансовых вопросах.

В таблице 2 представлены показатели рентабельности финансово-хозяйственной деятельности.

Таблица 2 – Показатели рентабельности финансово-хозяйственной деятельности

Показатели	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение
1. Выручка, тыс. руб.	94372	101526	7154
2. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	48711,5	50234,5	1523
3. Среднесписочная численность работников, человек	112	111	-1
4. Уровень рентабельности, в % к выручке	3,50	2,53	-0,97
5. Прибыль	3308	2574	-734
6. Рентабельность основных средств	0,068	0,051	-0,017
7. Фондоотдача	1,937	2,021	0,084
8. Фондоёмкость	0,516	0,495	-0,021
9. Фондовооруженность	434,924	452,563	17,639

Как видно из данных таблицы 2, коэффициент рентабельности активов предприятия, характеризующий уровень прибыли, создаваемый всеми активами предприятия, снижается, что может говорить о снижении спроса на продукцию организации или о перенакоплении активов. На отчетный год рентабельность основных средств составляет 0,051, что на 0,017 пункта меньше, чем в прошлом году. Уровень рентабельности в % к выручке также снизился на 0,97%. Фондоотдача повысилась на 0,084 пункта, что является положительным фактором, так как этот показатель характеризует эффективность использования основных средств организации. Фондоёмкость снизилась на 0,021 пункта и составляет 0,495, что также оценивается

положительно, так как это характеризует снижение стоимости производственных фондов, приходящихся на 1 рубль продукции.

Еще одним положительным моментом является увеличение такого показателя, как фондовооруженность. Значение показателя в отчетном году составляет 452,563, что на 17,639 больше, чем в предыдущем. Фондовооруженность показывает, какой величиной стоимости основных средств располагает в процессе производства один работник.

Таким образом, росту выручки способствует увеличение таких показателей, как фондоотдача и фондовооруженность. Снижение уровня рентабельности и коэффициента рентабельности основных средств свидетельствует о неэффективном использовании средств предприятия. Рентабельность – это качественный показатель эффективности деятельности любого предприятия.

Основными направлениями повышения эффективности предпринимательской деятельности являются:

- 1) анализ всех операций в процессе финансово-хозяйственной деятельности организации;
- 2) управление оборотными активами, в частности, дебиторской задолженностью.
- 3) управление наличностью, планирование притоков и оттоков наличности и разработка графика платежей;
- 4) улучшение организационной структуры предприятия;
- 5) усовершенствование учетной, налоговой и управленческой политики;
- 6) развитие менеджмента для оперативного анализа финансового состояния предприятия.

Список источников

1. Бердников В.В. Методические аспекты анализа эффективности бизнеса // Экономика. Бизнес. Банки. – 2014. – № 1 (6). – С. 54-71.
2. Вертакова Ю.В., Плотников В.А., Хорьков А.В., Лю Ч. Управление структурными преобразованиями экономических систем с учетом фактора риска // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2017. – № 1 (70). – С. 126-137.
3. Гамидуллаева Л.А. Повышение эффективности управления инновационным потенциалом в условиях глобализации экономики // Инновации. – 2016. – № 9 (215). – С. 70-81.
4. Головкин С.Д. Оценка результатов хозяйственной деятельности промышленных предприятий. – М: Юнити-Дана, 2015. – 293 с. – ISBN 978-5-16-005015-7.
5. Демидова С.В., Сучкова Н.А. Анализ эффективности деятельности организации на основе использования специализированных программ // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. – 2016. – № 3. – С. 242-246.
6. Каморджанова Н.А. Финансовый учет и отчетность: продвинутый уровень / Н.А. Каморджанова, Д.А. Панков, Ю.Ю. Смольникова и др.; под ред. Н.А. Каморджановой. – Москва: Проспект, 2017. – 256 с. – ISBN 978-5-392-25308-1.
7. Колмаков В.В., Коровин С.Ю. Совершенствование подходов и методик анализа финансового состояния предприятия // Вестник НГИЭИ. – 2015. – № 5 (48). – С. 67-73.
8. Лытнева Н.А., Полянин А.В., Богомолова М.Б. Анализ финансово-экономической деятельности в управлении промышленным предприятием // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2017. – № 4 (22). – С. 44-51.
9. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Инфра-М, 2014. – 534 с.
10. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия. Анализ и планирование. – М.: Дело, 2015. – 128 с. – ISBN 978-5-238-02333-5.
11. Харсеева А. В. Подходы к изучению финансового состояния предприятия // Теория и практика общественного развития. – 2017. – № 7. – С. 79-85.
12. Ширяев И.М. Типологизация подходов к определению эффективности экономических институтов // Journal of Institutional Studies. – 2014. – Т. 6. – № 2. – С. 91-109.
13. Balcerzak A. P., Pietrzak M. B. Quality of institutions for knowledge-based economy within new institutional economics framework. multiple criteria decision analysis for European countries in the years 2000-2013 // Economics & Sociology. – 2016. – Т. 9, № 4. – С. 66-81.
14. Bel G., Warner M. E. Factors explaining inter-municipal cooperation in service delivery: a meta-regression analysis // Journal of Economic Policy Reform. – 2016. – Т. 19, № 2. – С. 91-115.
15. Caiani A., Godin A., Caverzasi E., Gallegati M., Kinsella S., Stiglitz J. E. Agent based-stock flow consistent macroeconomics: Towards a benchmark model // Journal of Economic Dynamics & Control. – 2016. – Т. 69. – С. 375-408.
16. Chowhan J., Pries F., Mann S. Persistent innovation and the role of human resource management practices, work organization, and strategy // Journal of Management & Organization. – 2017. – Т. 23, № 3. – С. 456-471.
17. Hall S., Roelich K. Business, model innovation in electricity supply markets: The role of complex value in the United Kingdom // Energy Policy. – 2016. – Т. 92. – С. 286-298.
18. Stuetzer M., Obschonka M., Audretsch D. B., Wyrwich M., Rentfrow P. J., Coombes M., Shaw-Taylor L., Satchell M. Industry structure, entrepreneurship, and culture: An empirical analysis using historical coalfields // European Economic Review. – 2016. – Т. 86. – С. 52-72.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕМОГРАФИЯ И ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 331.1

Боброва Е.А., Мазур Л.В.

ЭКОНОМИКА ТРУДА: ПОИСК ТОЧЕК РОСТА

Bobrova E.A., Mazur L.V.

LABOUR ECONOMY: SEARCH OF THE POINTS OF GROWTH

Боброва Елена Александровна, доктор экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: bobrova77@bk.ru

Bobrova Elena Aleksandrovna, Doctor of Economic Sciences, Associated Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: bobrova77@bk.ru

Мазур Лидия Викторовна, кандидат экономических наук, доцент, Орловский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»; РФ, 302001, г. Орел, ул. Гостиная, д. 2; e-mail: lidi.mazur@ya.ru

Mazur Lidia Victorovna, Candidate of Economic Sciences, Professor; Orel Branch of Financial University under the Government of the Russian Federation; 2 Gostinaya Street, Orel 302001, Russian Federation; e-mail: lidi.mazur@ya.ru

Аннотация: Поиск путей повышения эффективности использования трудовых ресурсов хозяйствующего субъекта – важнейшее направление в экономике труда. Решение обозначенной проблемы автоматически ведет к созданию точек роста, поскольку у экономического субъекта появляются возможности расширять и видоизменять направления финансово-хозяйственной деятельности. В статье выявлены перспективные способы в системе кадрового менеджмента и предложена авторская концепция создания эффективной корпоративной среды для повышения производительности и качества труда работников экономических субъектов. Авторами выделены четыре ключевых аспекта в контуре данной концепции: доведение до каждого сотрудника миссии экономического субъекта в интересах общества и государства, социальные инвестиции в работников, применение сдельно-прогрессивной формы оплаты труда для них, использование штрафных санкций за низкий уровень качества выполнения трудовых функций. Центральное место в работе отведено социальным инвестициям в персонал. Одновременно предлагаются рациональные способы минимизации налогов и обязательных страховых взносов, чтобы сгладить рост расходования финансовых ресурсов предприятия. Они связаны с максимально полным использованием льгот (что одновременно поможет направить предприятие в наиболее значимые для экономики и общества сферы деятельности). Рекомендованные мероприятия могут быть внедрены коммерческими предприятиями и индивидуальными предпринимателями

Abstract: The major direction of labour economy is searching of the ways to increase the efficiency of manpower use. The solution of the problem automatically results in creation of the points of growth as the economic subject has facilities to expand and alter the directions of financial and economic activity. In the article the perspective ways in personnel management system are revealed. The authors suggest the concept of effective corporate environment to increase productivity and quality of workers' labour.

The authors single out four key aspects of the concept: introduction to the economic subject mission in the interests of the society and the state to each employee, social investments into workers, application of productivity wages for them, use of penal sanctions for low labour quality. The author consider social investments into the personnel to be the central task. At the same time rational ways of minimization of taxes and mandatory insurance contribution are suggested to smooth the growth of financial resources of the enterprise. They are connected with the maximum use of the benefits (that will simultaneously help direct the enterprise to the spheres of activity most significant for the economy and the society). The recommended actions can be introduced by commercial enterprises and individual businessmen

Ключевые слова: концепция, обязательные страховые взносы, природоподобные технологии, резервирование, социальные инвестиции, теневой бизнес, точки роста, трудовые ресурсы

Keywords: concept, mandatory insurance contribution, nature-like technologies, reservation, social investments, shadow business, points of growth, manpower

Работники предприятия являются трудовыми ресурсами. Любые ресурсы нуждаются в пополнении, обновлении и повышении уровня эффективности использования:

- в части материальных ресурсов (основных и оборотных производственных фондов) – это обособленные капитальные вложения и текущие расходы по приобретению сырья, материалов, товаров;
- в части земельных ресурсов – это рациональные капиталовложения в земельные угодья, что особенно актуально для аграрных формирований, для которых земля является непосредственным средством

производства [3];

- в части финансовых ресурсов – это мероприятия по оптимизации объемов собственных и заемных средств.

Работники предприятия – специфический вид ресурсов, качество которого может достигаться путем определенных мер воздействия на персонал.

Конечная цель – повышение производительности труда сотрудников.

Мера ограничения – отсутствие ущемления интересов работников, ведь повышать производительность труда можно посредством агрессивных мер (например, увеличивая трудоемкость работ в расчете на одного сотрудника при сокращении штатного расписания).

Поэтому поиск точек роста в сфере экономики труда – важная управленческая задача: необходимо выявить такие способы воздействия на сотрудников, которые бы приводили к повышению эффективности использования трудовых ресурсов при соблюдении баланса интересов работников, работодателей и конечных потребителей продукции (товаров, работ, услуг). Благодаря точкам роста в экономике труда у экономических субъектов появятся резервы для расширения и диверсификации финансово-хозяйственной деятельности.

В ходе исследования применялись: нормативные акты, научные публикации в области финансирования расходов на оплату труда и корпоративного менеджмента, учетные данные отдельных отечественных хозяйствующих субъектов. При этом использовались следующие методы исследования: монографический, наблюдение, анализ, гипотетический и др.

Поскольку трудовые ресурсы предприятия – это люди, то к ним должны применяться человеческие (природоподобные) меры воздействия. Так, даже Президент России В.В. Путин поручил Правительству в 2018 г. разработать совместно с Российской академией наук и национальным исследовательским центром «Курчатовский институт» комплекс мер, которые будут направлены на развитие природоподобных технологий в стране [11]. В частности, человеку свойственны как положительные, так и отрицательные черты. Процесс управления трудовыми ресурсами должен быть основан лишь на положительных чертах. Главные принципы взаимодействия работодателей и работников:

1. Работодатели должны быть гуманными и не эксплуатировать сотрудников.

2. Работники должны осознавать меру возлагаемой на них ответственности и не злоупотреблять гуманностью работодателей.

На практике указанные принципы часто не соблюдаются.

1. Работодатели используют «серые» и даже «черные» схемы при начислении заработной платы, превращая работников фактически в бесправных субъектов. Ведь сотрудник, который, например, работает без оформления трудового договора или договора гражданско-правового характера (если речь идет не об основном месте работе), находится вне правового поля. Поэтому по отношению к нему активно нарушаются нормы Трудового кодекса РФ:

- не предоставляются ежегодные оплачиваемые отпуска;

- не оплачивается в повышенном размере сверхурочная работа и работа в выходные и праздничные дни;

- не оплачиваются дни, пропущенные по причине болезни и пр.

Все это явно не стимулирует работников к повышению производительности труда.

Особое отрицательное влияние имеют отдаленные последствия такого незаконного использования трудовых ресурсов:

- отсутствие страховых взносов в Пенсионный фонд России приводят к минимизации пенсий по старости;

- в случае если сотрудник оформлен в качестве индивидуального предпринимателя, он тоже претендует на минимальную пенсию, так как его обязательные пенсионные отчисления (за себя) ежегодно фиксируются в определенном размере и мало зависят от величины фактических доходов (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика обязательных страховых взносов в Пенсионный фонд России для индивидуальных предпринимателей (за себя)

Годы	Базовый тариф, руб.
2014	16239,60
2015	17328,48
2016	19356,48
2017	23400,00
2018	26545,00

Источник: составлено автором, согласно Налоговому кодексу РФ [9].

Дополнительные пенсионные отчисления производятся, если годовой доход индивидуального предпринимателя превысил установленный лимит (300000 руб.). При этом применяется тариф – 1% с суммы,

превышающей этот лимит, но не более 185815 руб. (в 2018 г.).

Вообще, по оценкам экспертов, доля теневого бизнеса в России чрезвычайно велика. В частности, согласно исследованиям международной Ассоциации дипломированных сертифицированных бухгалтеров (АССА), Россия вошла в пятерку крупнейших теневых экономик, заняв четвертое место в рейтинге, который включает 28 государств. Размер теневого бизнеса по итогам 2017 г. составляет 33,6 трлн руб., что составляет 39% от ВВП за тот же период. В итоге, показатель теневой экономики в России почти на 84% больше, чем в среднем по миру [12].

2. Работники организаций, где отсутствует персональная ответственность за качество и результаты труда, могут выполнять трудовые функции со значительными погрешностями. Это особенно касается персонала бюджетных учреждений. Руководители таких хозяйствующих субъектов не заинтересованы в отрицательной репутации, поэтому стараются защитить недостаточно компетентных сотрудников в глазах потребителей товаров (работ, услуг). В конечном счете, это в еще большей степени негативно сказывается на уровне качества трудовых функций персонала.

Воздействие на трудовые ресурсы осуществляется путем комплексного использования стимулирующих мер и штрафных санкций [2]. Однако главной проблемой является нахождение «золотой середины». Важным инструментом в ее разрешении можно считать создание эффективной корпоративной среды, главной целью которой будет являться формирование дружеских отношений между работодателями и работниками, стремящимися к выполнению экономической и социально значимой миссии конкретного хозяйствующего субъекта. Результат – производство продукции (работ, услуг), которая будет максимально полезна потребителям и не нанесет вреда их жизни и здоровью. Ведь неслучайно в настоящее время особую популярность приобретает, например, изготовление биопродуктов (органических продуктов), которые представляют собой продукцию сельского хозяйства и пищевой промышленности, произведенную без применения (или с меньшим применением) синтетических пестицидов, синтетических минеральных удобрений, регуляторов роста, искусственных пищевых добавок, а также без использования генетически модифицированных продуктов [10]. Такой вектор развития, кстати, тоже вписывается в рамки природоподобных технологий.

Создание такой среды целесообразно осуществлять в соответствии с авторской концепцией (рис. 1).

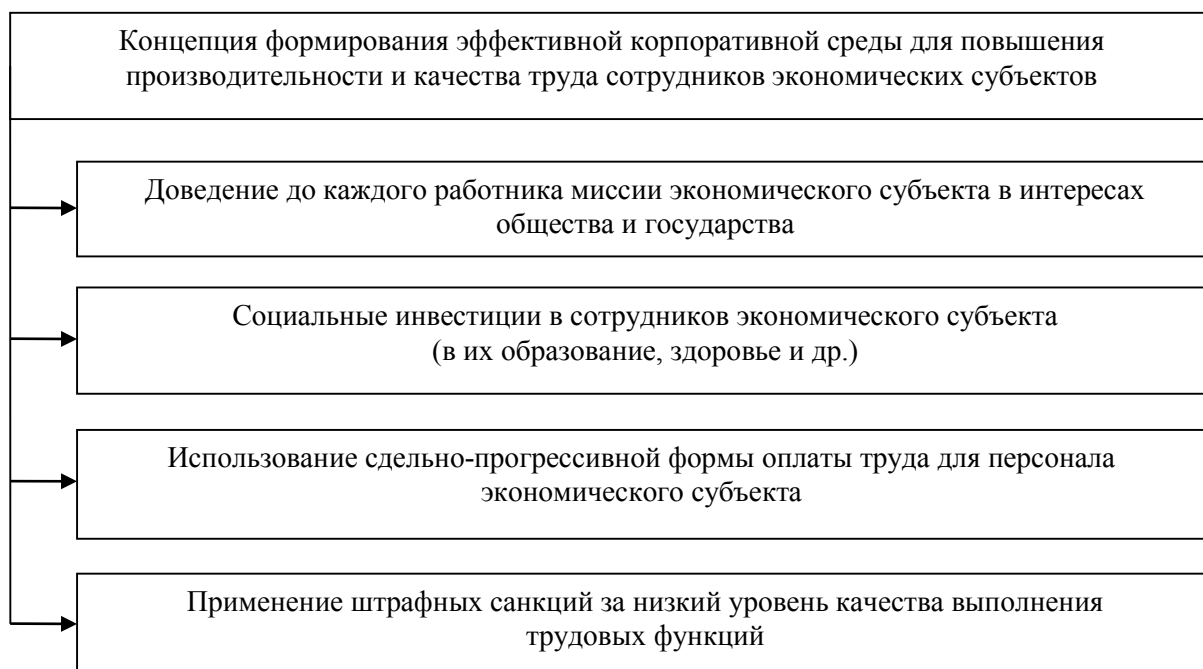


Рисунок 1 – Авторская концепция создания эффективной корпоративной среды для повышения производительности и качества труда персонала экономических субъектов

Особое значение в предложенной концепции занимают социальные инвестиции в работников хозяйствующего субъекта. Персонал, у которого есть расширенный социальный пакет, в значительной степени готов показать высокую отдачу при выполнении трудовых функций (и физически и морально).

Дополнительные инвестиции в сотрудников, конечно, будут связаны с расходованием финансовых ресурсов экономического субъекта [1]. Однако конечные результаты их окупают с лихвой. Кроме того, можно применять разумные способы налоговой оптимизации и минимизации обязательных страховых

взносов [4]. Во избежание споров с налоговыми органами лучше всего максимально полно использовать различные виды льгот [5].

Например, если предприятие занимается разработкой и продажей программ для ЭВМ, оно может претендовать на применение пониженного тарифа по обязательным страховым взносам во внебюджетные фонды (всего 14%). На чуть больший, но все равно пониженный тариф (20%) могут рассчитывать экономические субъекты, которые функционируют в социальной или производственной сферах и одновременно применяют специальный налоговый режим – УСН [9]. При этом использование данного налогового режима уже принесет хозяйствующему субъекту налоговую экономию, так как единый налог заменят НДС, налог на прибыль и на имущество организаций.

Если предприятие находится на общей системе налогообложения, то социальные инвестиции целесообразно учитывать с помощью метода резервирования. Резервы в налоговом учете помогут получить бесплатную отсрочку при расчетах с бюджетом по налогу на прибыль организаций [7].

Если предприятие занимается инновационными видами деятельности (а их необходимо развивать, выбрав ключевым вектором миссии компании), то на общем налоговом режиме расходы на НИОКР, отвечающие определенному перечню, можно отражать при расчете налоговой базы по налогу на прибыль организаций с использованием повышающего коэффициента 1,5 [8].

С 01.01.2018 можно:

- в расходы на НИОКР включать не только заработную плату сотрудников-разработчиков, но и обязательные страховые взносы во внебюджетные фонды (ранее по поводу страховых взносов возникали налоговые споры);

- в расходы на НИОКР включать расходы на приобретение исключительных прав на изобретения, полезные модели или промышленные образцы (это новый вид расходов).

Кроме того, в качестве инструмента минимизации обязательных страховых взносов (не в ущерб работникам, занятым в основных видах деятельности предприятия) можно применять аутсорсинг (в сфере бухгалтерского учета, юриспруденции, кадровых вопросов) [6].

В результате, не должен ухудшаться социальный пакет персонала (в идеале его необходимо, наоборот, расширять). А в качестве отдачи должен повыситься уровень производительности и качества труда сотрудников экономических субъектов. Следовательно, на каждом корпоративном участке возникнут точки роста эффективности использования трудовых ресурсов:

- повышение производительности и качества труда персонала приведут к росту объемов производства и продаж продукции (работ, услуг);

- рост выручки от реализации продукции (работ, услуг) станет фактором роста прибыли;

- увеличение чистой прибыли (в том числе за счет использования разумной налоговой оптимизации в части содержания персонала) создаст перспективу для расширения и диверсификации деятельности экономического субъекта.

Таким образом, поиск точек роста в рамках экономики труда может быть осуществлен в соответствии с авторской концепцией формирования эффективной корпоративной среды для повышения производительности и качества труда сотрудников экономических субъектов. Ее ключевыми аспектами являются: доведение до каждого работника миссии экономического субъекта в интересах общества и государства, социальные инвестиции в сотрудников, использование сдельно-прогрессивной формы оплаты труда для них, применение штрафных санкций за низкий уровень качества выполнения трудовых функций.

Список источников

1. Боброва Е.А. Концепция внутрифирменного управления формированием себестоимости продукции в сельскохозяйственных предприятиях // *Современные технологии управления*. – 2016. – № 4 (64). – С. 2-13.
2. Боброва Е.А., Мазур Л.В. Оценка управления расходами предприятий АПК // *Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии*. – 2016. – № 6 (18). – С. 28-36.
3. Жукова О. Н. Система учета капитальных вложений и источников их финансирования в аграрных формированиях в период адаптации к международным стандартам финансовой отчетности: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12. Брянск, 2004. 193 с.
4. Кузнецова О.Н. Минимизация налогов и обязательных страховых взносов для субъектов малого бизнеса // *Вестник Брянского государственного университета*. – 2011. – № 3. – С. 283-285.
5. Кузнецова О.Н. Налоговая нагрузка на предприятие и способы ее оптимизации // *Вестник Брянского государственного университета*. – 2012. – № 3-1. – С. 34-37.
6. Кузнецова О.Н. Направления минимизации взносов во внебюджетные фонды для предприятий сферы сервиса и туризма // *Сервис в России и за рубежом*. – 2011. – № 3 (22). – С. 47-53.
7. Кузнецова О.Н. Новая модель учета вознаграждений работникам предприятия // *В мире научных открытий*. – 2013. – № 4-1 (40). – С. 260-270.
8. Кузнецова О. Н. Стимулирование инновационной активности экономических субъектов // *Вестник Финансового университета*. – 2017. – Т. 21. – № 1 (97). – С. 28-34.
9. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) Часть 2 от 05.08.200 № 117-ФЗ (принят ГД ФС РФ 19.07.2000) (действующая редакция от 23.04.2018) [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_76678/e146c44c799d601350f8cd5e655b621942839422/#dst100186 (дата обращения: 26.06.2018).

10. Органические продукты – что это такое и где их взять? [Электронный ресурс] // АиФ: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.aif.ru/health/food/25125> (дата обращения: 06.08.2018).

11. Путин поручил проработать меры по развитию природоподобных технологий [Электронный ресурс] // РИА Новости: официальный сайт. – Режим доступа: <https://ria.ru/science/20180419/1518978852.html> (дата обращения: 04.08.2018).

12. Россия вошла в пятерку стран с крупнейшей теневой экономикой [Электронный ресурс] // РБК: официальный сайт. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/30/06/2017/595649079a79470e968e7bfff> (дата обращения: 05.08.2018).

УДК 336.714

Данилова Н.Е., Докукина И.А., Коргина О.А., Макарова Ю.Л.

ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ

Danilova N.E., Dokukina I.A., Korgina O.A., Makarova Yu.L.

FEATURES OF MANAGERIAL DECISIONS IMPLEMENTING STATE MANPOWER POLICY

Данилова Наталья Евгеньевна, Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; e-mail: irenalks@mail.ru

Danilova Natalya Evgenevna, Central Russian Institute of Management, Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: irenalks@mail.ru

Докукина Ирина Александровна, кандидат экономических наук, доцент, Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; e-mail: dokukina.orags@mail.ru

Dokukina Irina Aleksandrovna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor; Central Russian Institute of Management, Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: dokukina.orags@mail.ru

Коргина Ольга Александровна, Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; e-mail: irenalks@mail.ru

Korgina Olga Aleksandrovna, Central Russian Institute of Management, Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: irenalks@mail.ru

Макарова Юлия Леонидовна, кандидат экономических наук, доцент, Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; e-mail: makarovorel@yandex.ru

Makarova Yuliya Leonidovna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor; Central Russian Institute of Management, Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: makarovorel@yandex.ru

Аннотация: В современных условиях принятия управленческих решений при реализации государственной кадровой политики ориентир на знания становится доминирующей парадигмой посткризисного развития страны. Современная система государственной кадровой политики претерпевает значительные деформации вместе со всеми протекающими в обществе процессами. Практическую значимость в исследовании приобретает направленность на интересы органов власти и борьба за эффективные кадровые ресурсы. Отправной точкой, формирующей поведение работника, является его потенциал. В статье сделан акцент на то, что расходование бюджетных средств в сфере образования должно быть направлено на конечный итог, а именно: на трудоустройство обученного и имеющего определенную специальность выпускника вуза; на рабочее место, на котором он сможет принимать эффективные управленческие решения. В статье авторами доказано, что

Abstract: Implementing the state manpower policy under modern conditions of management decision-making, the focus on knowledge becomes the dominant paradigm of post-crisis development of the country. The modern system of the state manpower policy undergoes considerable deformations together with all processes in the society. Focus on the authorities' interests and struggle for effective human resources is of practical significance in the study. The starting point of the employee behavior is his potential. The article focuses on the fact that expenditure of budgetary funds in the sphere of education should be directed at the final result, namely employment of a graduate at a certain workplace where he will be able to make effective management decisions.

The authors prove that this process should be under control of public authorities from the beginning to the end. This is possible through development and

данный процесс от начала и до конца должен находиться под контролем органов государственной власти. Осуществить это можно с помощью разработки и улучшения определенных инструментов государственной кадровой политики за счет снабжения рынка труда специалистами с высшим образованием, способными принимать эффективные управленческие решения

improvement of certain tools of the state manpower policy by supplying the labor market with specialists having higher education and capable of making effective management decisions

Ключевые слова: управленческие решения, кадры, государственное управление, государственная кадровая политика, обучение, компетенции, карьера

Keywords: management decisions, personnel, public administration, state manpower policy, training, competence, career

Реализация эффективной кадровой политики в бюджетной сфере - одна из главных проблем для любого государства и для благополучного развития общества. Изучив последние научные исследования в области кадровой политики, мы пришли к выводу, что в современных реалиях в Российской Федерации наблюдается значительный дефицит в управленческих кадрах. В этой связи становится актуальным вопрос рассмотрения особенностей принятия управленческих решений при реализации государственной кадровой политики, которые дают возможность эффективно осуществлять подготовку и оценку управленческих кадров в современных экономических реалиях.

Вопросы создания и рационального применения кадрового потенциала в нашей стране имеют стратегическую направленность. Актуальность решения данных задач обуславливается в первую очередь тем, что это не только определенный метод кадрового развития, но и процесс обеспечения благосостояния самого общества [2, с. 110]. Таким образом, обращение к проблеме принятия управленческих решений в области кадровой политики определено совокупностью научно-обоснованных причин. Во-первых, кадровая политика обладает историческим характером, то есть отображает в своем содержании специфические характеристики каждой эпохи в общественном развитии, миссии и целевые ориентиры государственного управления, проблематику и разногласия, характерные для укрупненных этапов государственного становления.

Во-вторых, фактор человеческого развития, основой для которого является сам потенциал имеющихся кадров, что и рассматривается в данном исследовании как основное условие решения ключевых проблем модернизации страны в кадровом вопросе. Таким образом, требуется актуальное и предметное изучение основополагающих элементов кадровой политики и особенностей принятия управленческих решений в данном вопросе.

В-третьих, кадровая политика в государственном управлении, развиваясь, сталкивается с проблемами, которые характерны в целом для преобразования самого общества, и в то же время ощущаются сложности, определенные собственной нестандартностью. Это недостаток в квалифицированных кадрах на всех ступенях власти. Высокий уровень заменяемости в государственных органах власти, недостаток в материальном стимулировании не дают возможности формировать кадровый резерв и подготавливать менеджеров с высокоразвитыми управленческими компетенциями [5, с. 190]. Формирование и осуществление кадровой политики весьма непростой, разносторонний процесс, соединяющий в себе разнообразные индивидуальные и объективные признаки, знание которых существенно облегчает результативное применение самой кадровой политики.

Последовательное сравнение развитых стран демонстрирует, что процесс преобразования системы государственного управления занимает не один десяток лет. Российская Федерация сейчас находится на стадии формирования и развития высокопрофессиональной государственной службы [9, с. 65]. Это говорит о том, что нашей стране нужны кадры, умеющие работать в современных условиях, имеющие взгляды, ориентированные на стратегическое развитие страны.

Значение самого человеческого фактора в системе государственного управления при принятии управленческих решений усиливается и возрастает из года в год.

Необходимо определить, что деятельность государственных органов, образовательных организаций и работодателей в данной области должна играть роль определенного механизма, где каждый участник будет приносить должные элементы в единую справочно-аналитическую базу формирования банка вакансий. При этом определение соответствия выпуска специалистов с высшим образованием потребностям рынка труда увеличит эффективность государственной службы, что и будет определяющим элементом политики в области высшей школы.

Научная методология позволит в анализе исследуемой сферы деятельности выявить сущность конкретных процессов и отношений (взаимосвязь спроса на рынке труда региона и предложений образовательных учреждений), обозначить среди них главные, социально и экономически значимые элементы, определяющие целостность и динамику развития кадровой системы, и одновременно идентифицировать явления, которые происходят случайно и могут создавать ложное представление о самом процессе и об уровне коммуникационного взаимодействия [7, с. 210]. Методология должна служить источником для выявления прогрессивных тенденций и своевременной поддержки нового при реализации государственной

кадровой политики. На основе исследований ученых было определено три уровня методологии в области формирования государственной кадровой политики:

- совокупность философских общенаучных принципов познания кадровой, образовательной, трудовой деятельности, процессов и отношений в этих сферах;
- разработка теоретических положений развития кадрового потенциала и его основных элементов: природа и сущность государственной кадровой политики, концепция ее содержания, предмет, субъекты и объекты, формирование понятийного аппарата;
- выбор соответствующих методологическому подходу методов, технологий, процедур исследования. Наибольшую значимость для настоящего исследования как результат имеют теория государственной кадровой политики, ее сущностные черты, обеспечивающие ее ресурсы, цели и приоритеты дальнейшего развития, принципы и механизмы ее реализации.

В научной литературе рассмотрено два основных подхода к самому термину «государственная кадровая политика»: результативно-деятельностный и административно-политический.

В условиях применения результативно-деятельностного подхода государственная кадровая политика рассматривается как работа с кадрами, сформированная совокупность действий и отношений, включающая в себя осуществление профессиональной деятельности [8, с. 190]. Указанный подход подразумевает преобладание планов, программ, а также совокупности действий и мероприятий, оперативных задач. При этом он не дает возможности в полной мере анализировать государство как важнейший субъект кадровой политики и не дает возможность рассмотреть основные элементы принятия управленческих решений в государственной кадровой политике, а именно: стратегию, принципы и инструменты кадровой работы.

Административно-политический подход изучает кадровую политику в государственном секторе как в одном из составляющих социальной политики, а именно: как стратегию воспроизводства кадрового потенциала страны, являющуюся механизмом принятия управленческих решений при организации кадровой работы.

Проанализировав зарубежную практику, необходимо определить, что кадровая политика, нацеленная на результат, формируется на системном подходе в плане подготовки управленческих кадров [6, с. 80]. Он включает в себя разработку новых механизмов управления персоналом. Не учитывая данные условия, в дальнейшем сам процесс реализации тех или иных управленческих решений будет очень сложным. Особенно значимым в данном случае становится применение эффективного контракта как основного механизма устранения теневых кадровых отношений в области реализации государственной кадровой политики.

На первый план выходит исследование вовлеченности персонала в рабочий процесс, проведение которого является основным показателем оценки перспектив реализации тех или иных управленческих решений в государственном управлении. Такие функции управления персоналом, как отбор и подбор формируют основные этапы обеспечения необходимыми управленческими кадрами. В ходе отбора реализуется поиск кандидатов на конкретные должности на основе установленных для каждой должности требований к сформированным компетенциям, знаниям, умениям и навыкам. Подбор при этом дает возможность определить то рабочее место, которое наиболее подходит потенциальному сотруднику и его способностям, накопленному им профессиональному опыту, квалификации. Особую сложность при принятии кадрового решения представляют выпускники высших учебных заведений при первичном приеме на работу.

Невзирая на то, что имеются установленные нормативно-правовые акты, определяющие алгоритм оценки результативности деятельности государственных служащих, мы полагаем, что существующая в настоящее время модель государственной кадровой политики является неэффективной при принятии управленческих решений и характеризуется следующими проблемами:

- нерезультативность осуществления действующих инструментов продвижения по карьерной лестнице персонала и анализ их деятельности;
- наличие теневых внутриорганизационных механизмов.

Неэффективность существующих инструментов продвижения кадров заключается в том, что государство не организывает современные институты развития человеческого потенциала, а также подготовку и переподготовку управленческих кадров, отвечающую требованиям рынка и соответствующую процессам глобализации в нашей стране. При этом государственные институты, которые существуют на данный момент, работают не совсем результативно [11, с. 100].

Это определено тем, что государство не содействует организации механизмов эффективной кадровой политики, а подготовка кадрового резерва осуществляет только в собственных интересах. При этом они не совпадают с ориентирами развития самого общества в условиях развития человеческого капитала.

В данный момент в рамках реализации Президентской программы подготовки управленческих кадров РФ было подготовлено более 75 тыс. управленцев, из них 16 тыс. чел. прошли стажировку за рубежом: в США, Японии, Германии, Франции, Голландии, Норвегии и Финляндии. До 2007 г. обучение оплачивалось целиком из бюджетных средств, сейчас государство оплачивает чуть менее 70 % его стоимости. При этом, по оценке директора департамента экономики содразвития и приоритетных программ Минэкономразвития Г. Махаковой, из этой численности лишь 200-300 выпускников ежегодно трудоустраиваются в органы государственного и муниципального управления, что говорит о нецелесообразном расходовании большей доли

денежных средств, направленных государством на осуществление указанной программы [13, с. 200].

Согласно данным официального сайта Президента РФ, из списка «первой сотни» резерва управленческих кадров с 2008 г. по 2016 г. повышение по службе получили 77 резервистов. Однако подробное изучение истории назначений говорит о том, что многие из них либо слабо взаимосвязаны с нахождением в президентском резерве, либо не обеспечивают реальной ротации управленческих кадров.

Еще одной инициативой по продвижению управленческих кадров по службе является предложение по поиску кадров на должности заместителей министра посредством проведения публичных конкурсов с применением рейтингового голосования в интернете. В эксперименте принимали участие Росстат, Роспотребнадзор, Роструд, Минтранс и Минэнерго, которые предложили на конкурс должности заместителя министра. Открытым правительством совместно с Агентством стратегических инициатив и РАНХиГС были разработаны требования к кандидатам, которые, помимо прочих, включали опыт работы на руководящей должности не менее 7 лет и опыт работы в требуемой области.

Кроме не очень результативного функционирования инструментов продвижения управленческих кадров, другой проблемой государственной кадровой политики является наличие теневых элементов в самой кадровой работе [12, с. 30].

На наш взгляд, проблемы осуществления государственной кадровой политики определены тем, что государство в данный момент переоценивает уровень самодостаточности подготовки управленческих кадров. Решением данного проблемного вопроса является увеличение результативности реализации государственной кадровой политики с помощью разработки и принятия соответствующих управленческих решений. Кадровая политика и мероприятия ее осуществления должны давать возможность всем гражданам на основе принципа паритетности и без какой-либо дискриминации формировать и использовать свои способности как в целях удовлетворения личных интеллектуальных требований, профессиональных компетенций, так и в интересах общественного развития, в котором они осуществляют трудовые функции. Результативность осуществления государственной кадровой политики достигается с помощью ее сведения в цельную управляемую систему, выстроенную на подтверждаемых сегодняшними реалиями профессиональных и нравственных ценностных приоритетах. Для того чтобы указанная система удовлетворяла необходимым требованиям, ее работники должны быть организованы в рабочий процесс с помощью определенных и регламентируемых действий, процессов, принципов, обеспечивающих достижение сформулированных задач.

Принимая во внимание зарубежный опыт, государственная кадровая политика в Российской Федерации должна содержать управленческие инструменты, мотивирующих сотрудников на достижение определенного результата, исключая теневые механизмы и предполагающие наличие прозрачных лифтов карьерного развития [10, с. 150]. Повсеместное использование эффективного контракта даст возможность повысить уровень конкурентоспособности государства как работодателя на муниципальном рынке труда и соизмерить стоимость труда в различных секторах экономического развития.

Эффективным контрактом являются трудовые отношения между государственным или муниципальным учреждением и работниками, имеющие следующие признаки:

- наличие у учреждения государственного (муниципального) задания и целевых показателей результативности работы, утвержденных учредителем;
- критерии оценки результативности деятельности работников;
- система оплаты труда, которая учитывает сложность осуществляемой работы;
- показатели в области нормирования труда;
- детальная конкретизация в трудовых договорах должностных обязанностей работников на основе отраслевой специфики.

Дополнительным управленческим инструментом, обеспечивающим эффективную работу кадров, в условиях внедрения эффективного контракта, является вовлеченность кадров в рабочий процесс. Это вызвано тем, что в Российской Федерации вопрос нематериального стимулирования персонала особенно актуален в условиях недостаточности финансовых ресурсов.

Сотрудник будет вовлеченным в том случае, когда его организационное поведение отвечает следующим ключевым показателям вовлеченности в трудовой процесс: «доносит информацию» - постоянно доброжелательно отзывается об организации в рамках дискуссии с другими сотрудниками; «постоянно удерживается в рабочем процессе» - стремится удержаться в организации на длительный период времени и рассматривает ее ценностные ориентиры как свои личные; «целеустремлен в рабочих моментах» - применяет дополнительные усилия, чтобы содействовать успешному государственному управлению. Присутствие в кадровой политике всех трех показателей является основой для определения персонала как категории вовлеченных.

Вовлеченный в рабочий процесс персонал в рамках государственного управления испытывает интерес к успешности принимаемых управленческих решений, к удовлетворенности содержанием трудового процесса, он анализирует перспективу карьерного продвижения, разделяет и развивает корпоративную культуру. Данные сотрудники не просто получают удовлетворение от своей работы и демонстрируют дополнительные усилия для получения новейших результатов. Это говорит о том, что кадровая политика за счет таких управленческих

решений становится проактивной и эффективной в современных условиях. Данная вовлеченность устанавливается как усилиями всей организации, так и на уровне ее определенного сотрудника. Необходимо в части реализации управленческих решений в государственном управлении рассмотреть основные факторы формирования определенного уровня вовлеченности при формировании кадровой стратегии.

Первым таким фактором является сформировавшийся климат в организации, уровень диалога и открытость самого общения. При этом двойные стандарты, недостаточность обязательств и реальной обстановки со стороны руководящего состава значительно снижает уровень вовлеченности в рабочий процесс. В большей степени оказывают влияние на вовлеченность традиции в части формирования организационной культуры и личный пример лидеров [3, с. 79]. Они, проявляя искреннюю заинтересованность в делах организации, формируют для себя команду эффективных менеджеров. Вторым значительным фактором вовлечения кадров государственного сектора являются инструменты информирования сотрудников о текущей деятельности. При этом если в организации значительный объем информации укрывается от обширного доступа, то степень вовлеченности персонала будет минимальным.

Результативность системы управления является третьим важным признаком. Создание межфункциональных рабочих групп, взаимообмен информацией, присутствие вертикальных и горизонтальных коммуникаций приводит к увеличению вовлеченности персонала в процесс принятия управленческих решений. Неопределенность в целевом ориентировании, четко отмеченном руководящим составом, и понимании руководством перспектив развития организации способствует уменьшению вовлеченности. Боясь появления ошибки или неверного исполнения данного задания, сотрудник останавливает свой выбор на сценарии вообще ничего не делать в этих условиях.

Существенным фактором увеличения степени вовлеченности выступает сама кадровая политика как механизм накопления человеческого потенциала в государственном управлении. Максимальное воздействие на уровень вовлеченности сотрудников оказывают такие ее составные сегменты, как система подбора персонала и карьерного роста. В структуре подбора необходимо учитывать не только опыт работы, образование и профессиональные качества кандидата, но и его отношение к своей профессии и труду в совокупности, в этом случае уровень вовлеченности будет значительно возрастать.

Существенное влияние на степень вовлеченности персонала оказывают имеющиеся инструменты продвижения по карьерной лестнице. Сотрудники организаций, отличающиеся значительным уровнем профессионализма и показывающие постоянную активность, обязаны систематически осуществлять продвижение. Главным моментом при принятии управленческих решений при этом является возможность сделать вовлеченность одним из обязательных условий карьерного продвижения и исключить возможность для безразличных и безучастных работников получать продвижение. При этом уровень сотрудника в служебной структуре тем выше, чем выше обычно степень его вовлеченности, зачастую по причине того, что более значительный уровень управления подразумевает обширный доступ к значительному объему информации.

Главный результат, получаемый организацией от вовлеченности персонала, – увеличение уровня инициативности на более низких уровнях управления и, как следствие, увеличение уровня эффективности самого управленческого труда. Это формирует условия для создания атмосферы инновационной работы в части принятия управленческих решений, способствующей появлению интересных идей и их успешному внедрению в управленческую среду. Когда инициатива идет от сотрудников, занимающих невысокую должность, они быстро схватывают, какие задачи необходимо решить, а также быстро включаются в их реализацию, при этом значительно сокращаются сроки принятия управленческого решения [1, с. 183]. Также достаточная степень вовлеченности кадров улучшает как моральный, так психологический климат в трудовом коллективе и удовлетворенность своей работой.

Таким образом, применение эффективного контракта является инструментом увеличения эффективности осуществления государственной кадровой политики и исключает недобросовестные взаимоотношения в деятельности организаций бюджетного сектора при принятии управленческого решения. В свою очередь, дополнительным механизмом, который бы способствовал эффективной кадровой работе в условиях внедрения эффективного контракта, является вовлеченность сотрудников. Это в свою очередь даст возможность подойти системно к оценке состояния организационной культуры и потенциала ее развития. Вовлеченность сотрудников необходимо рассматривать как важный фактор результативного внедрения эффективного контракта, который должен увеличивать мотивацию персонала к его реализации.

В данном случае при эффективном принятии управленческих решений обратная взаимосвязь осуществляется через аттестацию кадров, то есть через определение количественной меры соответствия сотрудников занимаемой должности. Формирование эффективного механизма оценок кадров, равноправно сбалансированной с точки зрения формирования кадровой стратегии, поэтому в настоящее время существует несколько подходов и систем оценки персонала.

Понятия оценки и аттестации персонала при реализации государственной кадровой политики очень часто сводят к одному процессу. Для специалистов, осуществляющих оценивание и аттестацию, нужно уметь различать оценку, являющуюся одним из важнейших инструментов работы с кадрами в

организации, от аттестации, являющаяся строго формализованной процедурой, которая регламентируется российским трудовым законодательством.

Значение аттестации при принятии эффективных управленческих решений состоит в том, что необходимо определять степень соответствия сотрудника установленным должностным требованиям. Все эти требования содержатся в трудовом договоре и прописываются в должностной инструкции, а иногда и в квалификационном справочнике должностей руководителей, специалистов и других служащих, а также в тарифно-квалификационных справочниках по отраслям. Условия и порядок осуществления аттестации государственных служащих устанавливаются как на уровне федерального, так и регионального законодательства. А вот оценка работников является определением уровня показателей результативности работы и компетенций. Данная оценка дает возможность соотнести ожидания сотрудника и руководителя независимо друг от друга, сформировать план кадрового развития. Для реализации эффективной кадровой политики нужно проанализировать соответствие сотрудника занимаемой им должности и установить отклонения от желаемых показателей.

Проанализировав мнения ведущих ученых в области формирования эффективной кадровой политики, мы можем утверждать, что на данный момент имеются две диаметрально противоположные точки зрения на функциональную составляющую оценки персонала при принятии управленческих решений:

1. Подход на основе последовательности принятия управленческих решений. То есть оценка степени реализации сотрудниками тщательно разработанных функциональных обязанностей и операций. Данный подход характерен и для анализа управленческой деятельности по принципу «максимум эффективной работы и минимум замечаний».

2. Подход, основанный на реализации творческих инициатив. Оценка степени не только фактически осуществляемой работы, но и уровня компетенций работника (знаний, навыков), которые должны развивать персональные компетенции работника не только на конкретном рабочем месте, но и для создания резерва компетенций в развитии государственного сектора.

На наш взгляд, в современных условиях становится актуальным последовательный подход - это способ оценки кадров в жестко формализованных системах управления, где оценка применяется непосредственным руководителем для конкурентной защиты своей должности и перекладывания ответственности на подчиненных. Подход, основанный на реализации творческих инициатив, опасен для сотрудников управленческого звена, которые во многом являются некомпетентными, но занимающими должность по определенной договоренности.

Определить уровень соответствия работников требованиям их рабочих мест можно в процессе оценивания, которое является одной из ключевых функций в управлении персоналом.

По мнению отечественных ученых, оценка персонала - это процесс определения результативности деятельности работников в реализации задач организации с целью последовательного накопления информации, необходимой для принятия дальнейших управленческих решений [4, с. 100].

На наш взгляд, принимаемые управленческие решения в большей степени определяются уровнем соответствия работников рабочим местам, которые они занимают.

Итоги оценки работников формируют перспективу карьерного роста. Для любого сотрудника это является главным мотивационным фактором по улучшению своей трудовой деятельности.

Следовательно, в ходе проведения оценки персонала будет получена информация о результативности работы сотрудников; потенциальных возможностях специалистов и перспективах их роста; причинах неэффективной работы отдельных сотрудников; потребностях и приоритетах в обучении и повышении квалификации; путях совершенствования организации труда.

Руководство допускает ошибки в организации и проведении оценки персонала, в частности: проводится оценка, но без отчетливого осознания ее целей и задач. Как итог – происходит принятие управленческих решений, которые оказываются неэффективными.

Необходимо определить, что ошибки субъектов оценивания могут появляться как на этапе организации, так и на этапе непосредственного проведения оценки (табл. 1).

Таблица 1 – Ошибки при проведении оценки персонала при принятии управленческих решений

Виды ошибок	Итоги кадровой политики
Недостаточная мотивация участников перед началом оценки	Отрицательное восприятие всех рекомендаций руководителя
Избегание статусности участников	Большая вероятность появления конфликтных ситуаций между сотрудниками
Одна и та же комиссия при приведении оценки персонала	Значительное уменьшение объективности оценки
Распространение выводов об участниках в процессе проведения оценки	Любые выводы об уровне владения теми или иными компетенциями делаются в процессе итогового сопоставления результатов

Таким образом, поэтапная и своевременная оценка персонала дает руководству организации информацию, необходимую для принятия обоснованных решений по повышению, переводу, увольнению или обучению работников. Центральным показателем при оценке специалиста является уровень его компетентности. Важно отметить, что статус государственной службы поддерживается благодаря компетентному и обученному персоналу. При грамотном обучении специалист начинает работать более продуктивно, обращая внимания на моменты, которые до этого не считал важными. Применяя полученные навыки на практике, вышестоящие должности оценивают работу специалиста и контролируют процесс закрепления полученной информации.

После обучения персонала важным моментом является периодическая переаттестация и проверка знаний. Благодаря плановым аттестациям можно выявить тенденцию роста уровня компетентности кадров. Проводя такие мероприятия по поддержанию своих навыков, специалист держит себя на должном уровне.

Инвестируя средства на обучения персонала, грамотный руководитель обязан устранить недочеты, которые могут привести к серьезным последствиям. Но если причиняется ущерб государству по вине персонала, то стоит задать вопрос: специалист недостаточно компетентен в своей сфере или реализуется недостаточный контроль? Необходимо разобрать данную проблему и определить момент, в котором произошел сбой программы обучения. Если государство заинтересовано в продвижении сотрудников по карьерной лестнице и обучение специалиста расписано по годам для повышения квалификации, то данную стратегию можно назвать запланированное развитие. При приеме на какую-либо должность специалист уже представляет свое значение. Составлен четкий план обучения, который обязан пройти каждый сотрудник для дальнейшего перехода на следующую должность. Способ формирования компетенций персонала при реализации государственной кадровой политики должен происходить в определенном профессиональном контексте. Развитие компетенций тесно связано с внутренней организацией государственного управления, которое стремится найти новые механизмы обучения персонала. Такие механизмы включают развитие образовательных систем и инвестиции в учебные программы, а также в программы развития персонала, которые играют важную роль в формировании компетенций.

Несмотря на разносторонность высших учебных учреждений, очень популярно целевое обучение от конкретной организации. Промышленные предприятия нуждаются в кадрах, которые сами заинтересованы в работе данных компаний. При обучении на целевом направлении человек обязан заключать некий договор о том, что он обязуется проработать определенное количество лет в организации с условием, что она оплатит обучение в будущем.

В образовательных заведениях не только дают знания, но и предоставляют производственную практику, после которой будущий специалист уже может применить свои умения и показать свои знания на высшем уровне, чем повысит свою компетентность, осведомленность, а также грамотность в своих действиях. В большинстве случаев руководство замечает талантливых и целеустремленных студентов и дает шанс раскрыться, предоставляя место стажера.

Организации непосредственно согласовывают программу обучения с обучающим учреждением, и на основе этой программы студенты получают необходимые знания в сфере, в которой заинтересованы. Данный процесс выявляет больше положительных моментов, нежели отрицательных. На выходе из учебных учреждений организации получают уже опытных специалистов, а сами специалисты - уверенность в рабочем месте.

Представленная модель компетенций необходима государству для решения задач, а также внутренним специалистам для выполнения определенной работы. Модели содержат детальное описание стандартов поведения специалистов в организации. Если тщательно изучить и подобрать компетенции, создать, наладить и упорядочить модель, то она будет адаптирована к специфике работы и будет направлена на стратегические цели.

Таким образом, самой важной причиной модернизации государственной кадровой политики является потребность в обучении персонала, качественное выполнение работы, вложение инвестиций в развитие персонала, повышение стандартов качества и мотивации сотрудников к ведению организации на новый улучшенный уровень. Особенно актуальным является вопрос развития выбранных кадров для успешной деятельности в направлении повышения эффективности труда. Одним из факторов, определяющих результативность такой работы, становится обеспеченность квалифицированной рабочей силой. В последнее время все больший интерес представляет собой вопрос обучения персонала.

Список источников

1. Астафичева Е.Ю. Концептуальные положения функционирования публичного управления во взаимосвязи с корпоративным менеджментом / Астафичева Е.Ю., Лебедев В.М., Полянин А.В. // Вестник ОрелГИЭТ. – 2015. – №1(31). – С. 112-115.
2. Василенко С.В. Корпоративная культура как инструмент эффективного управления персоналом. – М.: Дашков и К, 2009. – 136 с.
3. Горбова И.Н. Эффективное функционирование рынка труда как фактор конкурентоспособности региона / Горбова И.Н., Караева Е.Н., Томилина Ю.В. // Евразийский юридический журнал. – 2016. – № 12 (103). – С. 188-190.

4. Джон Равен. Компетентность в современном обществе. – М.: Когито-Центр, 2002, 94 с.
5. Лебедев В.М. Системный подход при формировании стратегий публичного управления / Лебедев В.М., Полянин А.В. // Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования. – 2015. – № 3 (44). – С. 294-296.
6. Малахова О.В., Гарбузова Н.О. Основные подходы к оценке эффективности профессиональной деятельности государственных гражданских служащих // Вестник государственного и муниципального управления. – 2014. – С. 65-71.
7. Парушина Н.В. Система эффективного управления и контроля оплаты труда и соблюдения трудового законодательства в организациях / Парушина Н.В., Лытнева Н.А. // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 12-7. – С. 1498-1502.
8. Полянин А.В., Суровнева А.А. Управление некоммерческими организациями в условиях кризиса // Среднерусский вестник общественных наук. – 2017. – Т. 12. – № 2. – С. 143-150.
9. Самоукина Н.В. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах. – М.: Вершина, 2006. – 154 с.
10. Суровнева А.А. Особенности менеджмента некоммерческих организаций / Суровнева А.А., Полянин А.В., Головина Т.А. // Труд и социальные отношения. – 2017. – № 4. – С. 33-48.
11. Сучкова Е.Е. Мотивация как основное условие целевого менеджмента в управлении персоналом организации / Сучкова Е.Е., Полянин А.В. // Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования. – 2015. – № 6 (47). – С. 165-167.
12. Урусов М.М., Голубева Т.Г. Роль оценки деятельности персонала в кадровой политике // НаукаПарк. – 2017. – № 9 (60). – С. 29-31.
13. Чубарец О.В. Развитие непрерывного образования в контексте реализации дополнительных профессиональных программ для государственных и муниципальных служащих // Среднерусский вестник общественных наук. – 2014. – № 6 (36). – С. 196-201.

УДК 330.59

Захаркина Н.В., Алёхина Т.А.

УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ КАК ИНДИКАТОР РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Zakharkina N.V., Alekhina T.A.

LIVING STANDARD OF THE POPULATION AS AN INDICATOR OF REGIONAL COMPETITIVENESS

Захаркина Наталья Владимировна, кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: natashazaharkina@mail.ru

Zakharkina Natalya Vladimirovna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: natashazaharkina@mail.ru

Алёхина Татьяна Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: tane4kaa07@mail.ru

Alekhina Tatyana Alekseevna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: tane4kaa07@mail.ru

Аннотация: Основная стратегическая цель экономического развития любого региона – это улучшение благосостояния и стремление к более высокому уровню жизни населения. В связи с этим оценка уровня жизни приобретает в российских современных условиях огромный смысл. Недооцененность индикаторов благосостояния населения, исключение их из системы оценки социально-экономического развития регионов и уровня их конкурентоспособности ставят под вопрос целесообразность и эффективность критериев системы поощрения территорий за результаты экономической деятельности. В данной статье проводится исследование уровня жизни населения в регионе на примере Орловской области на основе данных официальной статистики и результатов рейтинговых оценок рейтингового агентства «РИА Рейтинг», а также данных портала Орловской области. Обобщая результаты многосторонней оценки, авторы указывают конкурентные преимущества региона,

Abstract: The main strategic objective of economic development of any region is welfare improvement and aspiration to higher living standard of the population. In this regard the assessment of the living standard is very important under modern Russian conditions. Underestimation of the population welfare indicators, their elimination from the assessment system of social and economic development of the regions and their competitiveness level call them into question the expediency and efficiency of the criteria of encouragement system of the territories for the results of economic activity. In the article the research of the living standard of the population in the region on the example of Orel region is conducted on the basis of the official statistics and the results of rating estimates of RIA Rating Agency and the data of Orel region portal. Generalizing the results of many-sided assessment the authors specify competitive advantages of the region which should be

которые следует учитывать при определении приоритетов, целей и задач социально-экономической политики региона на долгосрочный период

considered while determining the priorities, purposes and problems of social and economic policy of the region in the long-term period

Ключевые слова: концепция, обязательные страховые взносы, природоподобные технологии, резервирование, социальные инвестиции, теневой бизнес, точки роста, трудовые ресурсы

Keywords: indicators of the living standard of the population, life quality, family welfare, region competitiveness, rating assessment of Orel region

Конкурентоспособность - популярное понятие, используемое экономистами и лицами, принимающими политические решения, для обоснования мероприятий, которые должны быть реализованы в целях улучшения положения объекта мероприятий относительно других объектов, обладающих аналогичными характеристиками с точки зрения результатов функционирования данного класса объектов [15].

Рассматривая понятие «региональная конкурентоспособность», целесообразно первоначально остановиться на классической интерпретации М. Портера, который полагает, что «конкурентоспособность региона - следствие конкурентоспособности фирм, расположенных в нем».

А.В. Васильева рассматривает конкурентоспособность региона как экономическую категорию и определяет ее как «способность экономики субъекта федерации обеспечить высокий уровень и качество жизни населения, возможность реализовать имеющийся экономический потенциал с целью устойчивого роста экономики региона» [1].

В свою очередь, Л.И. Ушвицкий и В.Н. Парахина предлагают уточнить определение конкурентоспособности региона, включив в него три основополагающих аспекта для наиболее полного отражения сущности рассматриваемого экономического явления: во-первых, необходимость достижения высокого уровня жизни населения (конкурентоспособность, обеспечиваемая населением); во-вторых, эффективность функционирования хозяйственного механизма региона (конкурентоспособность, обеспечиваемая производством); в-третьих, его инвестиционную привлекательность (конкурентоспособность финансов). Предлагаемую авторами концепцию оценки конкурентоспособности региона можно представить схематически (рис.1) [2].

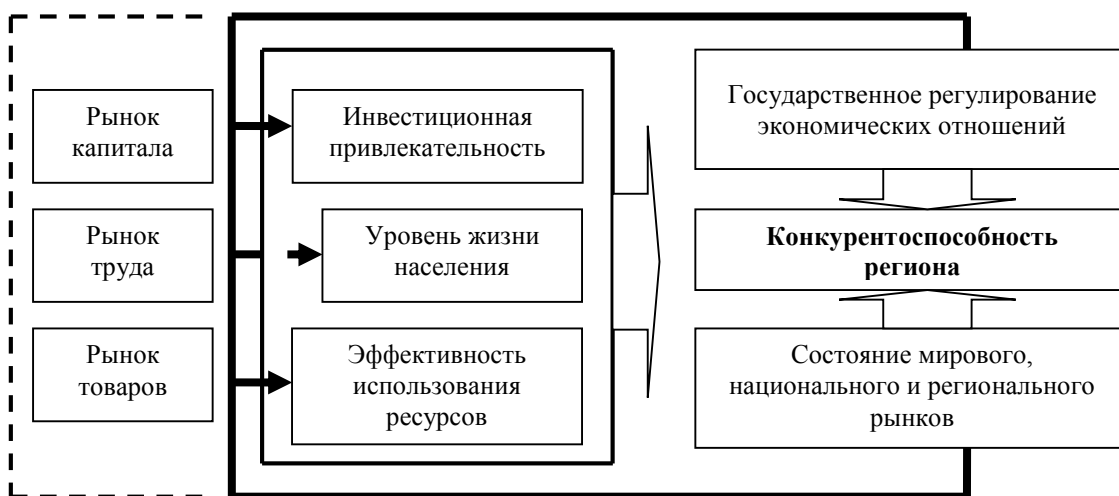


Рисунок 1 – Концепция оценки конкурентоспособности региона

В качестве индикаторов конкурентоспособности региона выступают инвестиционная привлекательность, уровень жизни населения и эффективность использования ресурсов.

Уровень жизни населения - это взаимосвязанный комплекс экономических, социальных, культурных, природных, экономических и других условий жизни людей. К показателям, характеризующим данное понятие, можно отнести: среднедушевые доходы населения, показатели безопасности и здоровья граждан, условия проживания, а также демографические показатели (рис. 2).

Проведем исследование уровня жизни населения в региональном аспекте на примере Орловской области. Согласно данным опроса, проводимого мониторинговой группой РАНХиГС, в Орловской области почти половина жителей считают себя бедными. Подобные опросы, помимо нашего региона, проводились в Чеченской республике, Удмуртии и Республике Дагестан. Чуть больше 48% респондентов в той или иной степени считают себя живущими за чертой бедности. Данный показатель является третьим среди регионов России. Для сравнения: в той же Республике Дагестан бедными считают себя на 2% меньше жителей, чем в Орловской области (47,6%) [4].



Рисунок 2 – Показатели уровня жизни населения в регионе

Орловская область – один из регионов Российской Федерации, который, имея ограниченный потенциал, активно ищет пути ускорения темпов своего социального и экономического развития на основе широкого и наиболее полного использования всех возможностей, имеющихся в регионе и межрегиональном пространстве, в глубокой интеграции с базовой парадигмой социально-экономического развития Российской Федерации.

По численности постоянного населения Орловская область занимает 64-е место среди субъектов Российской Федерации. На начало 2018 года численность населения составила 747,2 тыс. человек (0,5% от общей численности населения в Российской Федерации и 1,9% от общей численности населения в ЦФО). Число жителей Орловской области за 2013–2017 годы сократилось на 28,6 тыс. человек, или на 3,7%. В регионе сохраняется тенденция сокращения численности населения трудоспособного возраста и роста численности населения старше трудоспособного возраста. На начало 2018 года, по предварительной оценке Росстата, численность населения в трудоспособном возрасте составила 405,3 тыс. человек (89,7% к 1 января 2013 года), удельный вес снизился с 58,2% до 54,2%.

Естественная убыль населения остается определяющим фактором демографических процессов в регионе. Основной причиной процесса депопуляции в Орловской области является превышение числа умерших над числом родившихся (за 2017 год в 1,7 раза). Коэффициент естественной убыли в расчете на 1000 человек населения в целом по области увеличился с -5,2 в 2013 году до -6,3 в 2017 году. По данному показателю, рассчитанному по предварительным данным за январь-декабрь 2017 года, Орловская область занимает 13-е место (из 17-ти возможных) среди 18-ти субъектов ЦФО.

Показатель ожидаемой продолжительности жизни напрямую зависит от состояния здоровья и уровня смертности населения. В 2014 году по сравнению с 2013 годом ожидаемая продолжительность жизни в Орловской области снизилась с 70,22 до 69,88 лет. В 2015–2017 годах наблюдался рост: в 2015 году – 70,38 лет, в 2016 году – 70,73 лет, в 2017 году – 71,63 лет. По Российской Федерации и ЦФО значение данного показателя в 2017 году составило 72,70 и 73,89 лет соответственно [14].

Проведем оценку уровня жизни населения Орловской области, основываясь на данных официальной статистики.

Таблица 1 – Анализ показателей уровня жизни населения в Орловской области за 2017-2018 гг. [3,7,8]

Наименование показателя	январь-май 2017 г.		январь-май 2018 г.	
	всего	в % к январю-маю 2016	всего	в % к январю-маю 2016
Среднедушевые денежные доходы населения в месяц (рублей)	22 445	104,2	22 291	99,3
Реальные среднедушевые денежные доходы населения (%)	X	99,5	X	97,7
Номинальная среднемесячная заработная плата на одного работника (рублей)	23 633	107,1	25 784	109,1
Реальная заработная плата одного работника (%)	X	102,3	X	107,3

В январе-мае 2018 года величина номинальных среднедушевых денежных доходов населения составила 99,3% к январю-маю предыдущего года, так как в январе 2017 года была произведена единовременная денежная выплата всем пенсионерам в размере 5 тысяч рублей в соответствии с Федеральным законом от 22 ноября 2016 года № 385-ФЗ. Среднемесячная заработная плата работников за январь-май 2018 года выросла на 9,1% относительно января-мая 2017 года.

Реальное содержание среднедушевых денежных доходов в январе-мае 2018 года относительно января-мая 2017 года составило 97,7% (в январе-мае 2017 года – 99,5%), реальной заработной платы – 107,3% (за аналогичный период 2017 года – 102,3%).

Самый высокий уровень оплаты труда по итогам января-мая 2018 года сохраняется в организациях финансовой и страховой сферы – 41,7 тыс. рублей, что в 1,6 раза превышает среднеобластной уровень (25,8 тыс. рублей), а также в государственном управлении – 33,7 тыс. рублей, или 130,6% соответственно.

В реальном секторе экономики лидирующую позицию по уровню оплаты труда занимают предприятия по транспортировке и хранению с заработной платой 30,4 тыс. рублей (117,8% к средней по области), а также по обеспечению электрической энергией, газом и паром; кондиционированию воздуха с заработной платой 30,0 тыс. рублей (116,3% к средней по области).

Наиболее низкий уровень среднемесячной заработной платы сложился у работников, занятых в почтовой связи и курьерской деятельности, – 14,8 тыс. рублей (57,4% от среднеобластного уровня), у работников гостиниц и предприятий общественного питания – 16,5 тыс. рублей (64,0%), у работников, занятых административной деятельностью, – 17,5 тыс. рублей (67,8%), а также на предприятиях, занимающихся добычей полезных ископаемых, – 19,9 тыс. рублей (77, % от среднеобластного уровня).

Уровень зарегистрированной безработицы за год снизился с 1,2% до 0,9%. На 1 января 2018 года в государственной службе занятости зарегистрировано 3577 безработных, годом ранее - 4519. При этом уровень общей безработицы составляет, по расчётам Орёлстата, 6,5% от численности рабочей силы. Этот показатель сохранился на уровне 2016 года.

За 2017 год номинальная зарплата по сравнению с предыдущим годом выросла на 6,4%, реальная - на 2,7%. Среднемесячная номинальная начисленная зарплата в регионе составила 24 652 рубля.

Самые низкие зарплаты (всего 14 216 руб.) по итогам 2017 года получали занятые в гостиничном деле и общепите. Самые высокие зарплаты начислялись в финансовых и страховых компаниях (44 319 руб.), а также в госуправлении (34 733 руб.).

В областной системе здравоохранения сформирована трехуровневая система оказания медицинской помощи с маршрутизацией пациентов в зависимости от профиля, остроты и тяжести заболевания, а также организовано взаимодействие между медицинскими учреждениями разного уровня с учетом их профиля.

В 2017 году, как и в 2013 году, медицинскую помощь в области оказывали 48 лечебно-профилактических медицинских организаций. Стационарная помощь оказывалась в 35 медицинских организациях. Высокотехнологичную медицинскую помощь за счет всех источников финансирования в 2017 году получили 4260 пациентов (в 2013 году – 2645 пациентов). Обеспеченность врачами по состоянию на 1 января 2017 года в Орловской области составила 37,5 человек на 10 тыс. человек населения, в целом по Российской Федерации – 37,2 человек на 10 тыс. населения, по ЦФО – 37,1 человек на 10 тыс. населения [14, 6].

Жилищный фонд Орловской области по состоянию на конец 2017 года составляет 21,0 млн кв. м общей площади. На одного жителя региона в среднем приходится 28,1 кв. м жилья, что выше, чем в среднем по Российской Федерации (24,9 кв. м) и по ЦФО (26,5 кв. м). Удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади жилищного фонда сложился на уровне 1,4%, что равнозначно показателю по ЦФО.

На начало 2017 года в Орловской области состояло на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях 9,5 тыс. семей, что на 30% меньше чем в 2012 году (13,6 тыс. семей).

Орловская область одной из первых в Российской Федерации завершила ликвидацию аварийного жилищного фонда, признанного таковым до 1 января 2012 года, в рамках реализации областной программы «Переселение граждан, проживающих на территории Орловской области, из аварийного жилищного фонда» на 2013–2017 годы». В рамках Программы расселены все многоквартирные дома, признанные в установленном порядке аварийными до 1 января 2012 года. Безопасные условия проживания обеспечены 1889 гражданам, ранее проживавшим в 103 аварийных домах площадью 27,71 тыс. кв. м, расположенных на территории 11 муниципальных образований области. В 2017 году проведена работа по сбору данных о домах, признанных аварийными после 1 января 2012 года, которые необходимы для формирования программы переселения на перспективный период [14].

Благоустройство является важнейшей сферой деятельности, в которой создаются те условия для населения, которые обеспечивают высокий уровень жизни. При выполнении комплекса мероприятий они способны значительно улучшить экологическое состояние и внешний облик поселков, создать более комфортные микроклиматические, санитарно-гигиенические и эстетические условия на улицах, в жилых кварталах, общественных местах.

Обобщим результаты исследования уровня жизни в Орловской области в виде рейтинговых оценок, подготовленных экспертами рейтингового агентства «РИА Рейтинг» медиагруппы МИА «Россия сегодня» (табл.2). В ежегодном рейтинге российских регионов по качеству жизни Орловская область в 2017 году потеряла восемь позиций, опустившись на 43-е место. Более ошутимое падение за год было зафиксировано только у Северной Осетии [10].

По уровню благосостояния семей Орловская область на протяжении 2015-2016 гг. занимала лишь

70-ое место, уступая позиции Тверской, Саратовской и Владимирской областям. В 2017 году позиции снизились до 71 места [11].

Таблица 2 – Рейтинговая оценка уровня жизни населения в Орловской области за 2016-2017 годы

Показатели	2016 год	2017 год	Отклонение (+/-)
<i>Рейтинг российских регионов по качеству жизни [10]</i>			
Значение рейтингового балла	45,82	45,49	
Место в рейтинге	35	43	-8
<i>Рейтинг российских регионов по уровню благосостояния семей [11]</i>			
Остаток денежных средств семьи после минимальных расходов, руб./мес. (двое детей)	9075	11014	
Остаток денежных средств семьи после минимальных расходов, руб./мес. (двое детей)	17928	20238	
Место в рейтинге	70	71	-1
<i>Рейтинг 100 крупнейших городов России по стоимости жилой недвижимости</i>			
Стоимость 1 м ² жилой недвижимости, руб.	43761	40842	
Место в рейтинге	73	74	-1
<i>Рейтинг российских регионов по доступности приобретения жилья [9]</i>			
Минимальное количество лет, необходимых семье с одним ребенком, чтобы накопить на квартиру	6,8	5,7	
Средняя стоимость типовой квартиры площадью 54 м ² , млн руб.	1,7	1,7	
Место в рейтинге	51	48	+3
<i>Рейтинг российских регионов по доступности покупки семьями жилья в ипотеку [12]</i>			
Доля семей, для которых доступна покупка жилья в ипотеку, %	11,4	20,6	
Место в рейтинге	-	62	-

По данным Росстата, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в области за пять лет увеличилась в 1,5 раза — с 16,9 тыс. руб. в 2012 году до 24,8 тыс. руб. в 2017 году (68-е место среди субъектов РФ). При этом реальная среднемесячная начисленная заработная плата за тот же период снизилась на 2,2%. Размер пенсий вырос также примерно в 1,5 раза — с 8,6 тыс. руб., по данным на 1 января 2013 года, до 12,9 тыс. руб. на 1 января 2018 года. Стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг увеличилась также в 1,5 раза — с 8,6 тыс. руб. в мае 2013 года до 13,1 тыс. руб. в мае 2018 года. Уровень безработицы в области вырос с 5,8% в 2013 году до 6,5% в 2017 году.

Ежегодный дефицит бюджета области за последние пять лет составлял 2–2,9 млрд руб. При этом росли как доходы, так и расходы бюджета. По итогам 2013 года доходы равнялись 24,9 млрд руб., расходы — 27,7 млрд руб. По итогам 2017 года доходы составили 28,2 млрд руб., расходы — 30,4 млрд руб.

Валовой региональный продукт региона за пять лет увеличился в 1,3 раза — со 164,8 млрд руб. в 2012 году до 216 млрд руб. в 2017-м. Индекс промышленного производства в 2017 году составил 95,7%. По этому показателю регион занимает в Центральном федеральном округе предпоследнее место. В 2016 году индекс равнялся 98,9%.

В рейтинге российских регионов по доступности приобретения жилья область находится на 48-м месте. В среднем семье с одним ребенком понадобится 5,7 года, чтобы накопить на типовую квартиру площадью 54 кв. м на вторичном рынке (средняя стоимость по области — 1,7 млн руб.) [9].

Согласно Прогнозу социально-экономического развития Орловской области на 2018 год и плановый период 2019-2020 годов, по мере восстановления роста экономики сохранится положительная динамика социальных индикаторов.

Будет продолжена реализация комплекса мер по повышению оплаты труда отдельных категорий работников (педагогов, врачей, медицинского персонала, работников науки и культуры, социальных работников) в соответствии с указами Президента РФ.

Кроме того, в 2018 году планируется проведение индексации заработной платы работников бюджетного сектора экономики, на которых майские указы главы государства не распространяются. По прогнозным расчетам, номинальная среднемесячная заработная плата в 2018 году в регионе составит 25 690 рублей, в 2019 году – 27 000 рублей, в 2020 году – 28 377 рублей. Реальная заработная плата в целом за 2018-2020 годы увеличится на 3,9% относительно 2017 года. Номинальное значение среднедушевых де-

нежных доходов населения Орловщины в месяц в 2020 году достигнет 28 250 рублей. Их реальное содержание за 2018-2020 годы вырастет относительно 2017 года на 3,1%. Средний размер назначенных пенсий достигнет к концу периода 14 550 рублей [8].

Конкурентоспособность региона тесно переплетается с его экономическим развитием. Согласно данным рейтингового агентства «РИА Рейтинг», по итогам 2017 года Орловская область заняла 69 место в рейтинге социально-экономического положения регионов РФ, ухудшив свои позиции в сравнении с 2016 годом (68 место) и 2015 годом (63 место) (табл. 3).

Таблица 3 – Рейтинговая оценка социально-экономического положения Орловской области по итогам 2017 года [13]

Показатель	Значение
1. Показатели масштаба экономики	
Объем производства товаров и услуг млрд руб.	224,7
Объем доходов консолидированного бюджета млрд руб.	33,97
Численность занятых в экономике тыс. человек	353,9
2. Показатели эффективности экономики	
Объем производства товаров и услуг на одного жителя, тыс. руб. на человека	299,23
Инвестиции в основной капитал на одного жителя тыс. руб. на человека	60,35
Доля прибыльных предприятий %	69,9
Отношение задолженности по налогам к объему поступивших налогов и сборов в бюджетную систему РФ, %	9,3
3. Показатели бюджетной сферы	
Доходы консолидированного бюджета на одного жителя тыс. руб. на человека	45,24
Доля налоговых и неналоговых доходов в суммарном объеме доходов консолидированного бюджета %	67,8
Отношение государственного долга к налоговым и неналоговым доходам консолидированного бюджета %	89,9
Отношение дефицита (-)/профита(+) к налоговым и неналоговым доходам консолидированного бюджета, %	-13,8
4. Показатели социальной сферы	
Отношение денежных доходов населения к стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг, раз	1,84
Уровень безработицы, %	6,5
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	72
Уровень младенческой смертности, число детей, умерших в возрасте до 1 года	5,8
Интегральный рейтинг по итогам 2017 года, баллы	28,744
Место в рейтинге, 2017 год	69
Место в рейтинге, 2016 год	68
Место в рейтинге, 2015 год	63

Следует отметить, что значение интегрального показателя в данном рейтинге рассчитывается на основании четырех групп показателей: показатели масштаба экономики, показатели эффективности экономики, показатели бюджетной сферы и показатели социальной сферы [13]. Четвертая группа показателей представляет особый интерес в контексте исследования уровня жизни населения в регионе.

И наконец, в рейтинге конкурентоспособности регионов России (AV RCI) Орловская область заняла 71 место с уровнем интегрального показателя, равного 0,52 ед., улучшив свои позиции в сравнении с 2015 годом (72 место, значение индекса- 0,6ед.) [5].

Орловскую область характеризуют следующие конкурентные преимущества.

1. Выгодное географическое положение – местоположение региона южной части Центральной России, относительная близость к центру (городу Москве), соседство с рядом крупных регионов Центрального федерального округа.

2. Наличие развитой транспортной инфраструктуры, обеспеченность энергетическими ресурсами. Развитая сеть промышленных парков, обеспеченных современной инфраструктурой.

3. Современный агропромышленный комплекс.

Орловская область по сельскохозяйственным угодьям, приходящимся на 1 жителя, занимает одно из ведущих мест в группе регионов России (17-е место). Кроме того, благоприятным обстоятельством также является еще и то, в Орловской области производятся практически все необходимые продукты питания.

4. Высокотехнологичная промышленность. В высокотехнологичный сектор промышленного комплекса Орловской области входят отрасли промышленного производства, занимающие ведущее положение в экономике, на долю которых приходится основная часть инновационных разработок и технологий: металлургическое производство, производство машин оборудования, производство автотранспортных средств, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях.

5. Всесторонняя административно-правовая поддержка субъектов инвестиционной деятельности, сопровождение инвестиционных проектов по принципу «одного окна».

6. Законодательные новации в части предоставления налоговых льгот. В рамках работы по обеспечению благоприятного инвестиционного климата на территории региона Правительством Орловской области большое внимание уделяется формированию нормативной базы, позволяющей обеспечить оказание всех возможных мер региональной государственной поддержки.

7. Передовая наука, развитая система образования и наличие квалифицированных кадров, обеспеченность высококвалифицированными специалистами, многоуровневая система образования, наличие программ профессиональной подготовки и переподготовки кадров. По показателю «Численность студентов, обучающихся по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры, в расчете на 10 000 человек населения» на начало 2016/2017 учебного года Орловская область занимает 6-е место Российской Федерации.

8. Наличие сырьевой базы разнообразных нерудных строительных материалов, обеспечение потребностей по отдельным видам строительных материалов за счет собственного производства (сборные бетонные и железобетонные стеновые материалы, гравий и др.).

9. Орловская область обладает богатым культурным наследием. На ее территории расположены памятники археологии, архитектуры, истории искусства, в том числе имеющие федеральное значение.

10. В сфере ЖКХ по вопросам обеспечения безопасных и комфортных условий проживания населения Орловская область в соответствии с исследованиями национального центра общественного контроля за 2017 год вошла в пятерку наиболее информационно открытых регионов. Среди 85-ти субъектов РФ Орловская область находится на 4-ом месте [14].

В заключение следует отметить, что экономическое и социальное развитие должно основываться на максимальном использовании имеющегося в регионе потенциала, высвобождении частной инициативы с параллельным усилением роли органов власти в обеспечении благоприятных условий хозяйствования. Необходимо существенное повышение эффективности производства, ускорение структурных реформ, а также повышение уровня жизни населения. Следовательно, при расчете интегрального показателя региональной конкурентоспособности важно учитывать и показатели уровня жизни населения, так как именно благополучие населения является ярким индикатором уровня дифференциации регионов и конкурентоспособности территорий.

Достиженные Орловской областью в последние годы отдельные положительные результаты могут рассматриваться как формирование условий для дальнейших позитивных изменений.

Список источников

1. Багуниц М.Г. Конкурентоспособность региона: сущность и понятие [Электронный ресурс] / М.Г. Багуниц // Молодой ученый. — 2015. — №10. — С. 502-505. — Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/90/18785/>.
2. Брагин Н. Н. Конкурентоспособность региона: содержание понятия и методы оценки [Электронный ресурс] // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). — СПб.: Реноме, 2012. — С. 196-197. — Режим доступа: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/15/1948>.
3. В Орёлстате подвели предварительные итоги социально-экономического развития Орловской области в 2017 году [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://regionrel.ru/news/society/v_oryelstate_podveli_predvaritelnye_itogi_sotsialno_ekonomicheskogo_razvitiya_orlovskoy_oblasti_v_20/.
4. Ежемесячный мониторинг социально-экономического положения и самочувствия населения: 2015 г. — март 2017 г. / Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации; под ред. Т.М. Малевой. 2017. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ranepa.ru/images/insap/monitoring-2017-march.pdf>.
5. Индекс конкурентоспособности регионов. Полюсы роста России (AV RCI-2015) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://av-group.ru/wp-content/uploads/2015/10/AV_RCI_2015.pdf.
6. Мониторинг экономической ситуации в России: тенденции и вызовы социально-экономического развития. — 2017. — № 7 (45). — Апрель [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.iep.ru/files/text/crisis>.
7. Орловская область в цифрах. 2010, 2015-2017: краткий стат. сб. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Орловской области. — Орел, 2018 — 207 с.
8. Портал Орловской области [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://orel-region.ru/index.php?head=1&unit=11008>.
9. Рейтинг регионов по доступности приобретения жилья [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://riarat-ing.ru/infografika/20180703/630099102.html>.
10. Рейтинг регионов РФ по качеству жизни-2017. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://ria.ru/infografika/20180214/1514552265.html>.
11. Рейтинг регионов РФ по уровню жизни семей-2017 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://1prime.ru/infographics/20170515/827452891.html>.

12. Рейтинг российских регионов по доступности покупки семьями жилья в ипотеку-2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://riarating.ru/regions/20171109/630076242.html>.
13. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ. Итоги 2017 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2018.pdf.
14. Стратегия социально-экономического развития Орловской области до 2035 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/a4f41748-c1c8-4f41-ad9c-1ba779f38396/strategorlov.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=a4f41748-c1c8-4f41-ad9c-1ba779f38396>.
15. Шаститко А.Е. Конкурентоспособность региона: содержание, факторы, политика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/konkurentosposobnost-regiona-soderzhanie-factory-politika>.

УДК 331.2:005.95

Орлова Н.Н.

ОПЛАТА ТРУДА В СИСТЕМЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЕРСОНАЛА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Orlova N.N.

REMUNERATION OF LABOUR IN THE SYSTEM OF PERSONNEL EFFICIENCY OF EDUCATIONAL INSTITUTIONS

Орлова Нелли Николаевна, аспирант, Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; e-mail: director@tver.ranepa.ru

Orlova Nelly Nikolaevna, Orel Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: director@tver.ranepa.ru

Аннотация: Понятие эффективности находит широкое применение в разнообразных отраслях науки и практики. Оно может иметь социальную, экономическую, экологическую, этическую, политическую и иную окраску и, следовательно, различные результаты. В постиндустриальном обществе образование начинает играть исключительно важную роль как для отдельного человека, так и для всего общества в целом. В условиях глобализации мировой экономики и растущего объема экспорта образовательных услуг особую значимость приобретает эффективность национальных образовательных систем. Эффективная трудовая деятельность работников сферы образования выступает, на наш взгляд, как ключевой фактор конкурентоспособности отечественной образовательной системы. Средством повышения эффективности труда персонала выступает его мотивация. Эффективность трудовой деятельности персонала основывается, прежде всего, на обеспечении достойной оплаты труда

Abstract: The concept of efficiency is widely used in various branches of science and practice. It can have social, economic, ecological, ethical, political and other tints and consequently can have various results. In postindustrial society education begins to play extremely important role both for an individual and the society as a whole. Under conditions of globalization of the world economy and growing export volume of educational services, the effectiveness of national educational systems are of particular significance. Effective labour activity of workers of the employees in the sphere of education is, in our opinion, a key factor of domestic educational system competitiveness. Personnel motivation is a means to increase labour efficiency. First of all, labour efficiency of the personnel is based on worthy remuneration.

Ключевые слова: эффективность, образование, национальная система образования, оплата труда, материальное стимулирование, средняя заработная плата

Keywords: efficiency, education, national education system, wages, stimulating remuneration, average wages

Существование и развитие человеческого общества сопряжено с использованием разнообразных ресурсов, а его деятельность всегда направлена на достижение определенной цели, получение определенного результата или эффекта. При этом человеку свойственно естественное стремление к получению большего результата при меньших затратах, т.е. к повышению эффективности своей деятельности. Эффективность затрагивает все сферы практической деятельности человека, а категория эффективности выступает как общенаучная и активно употребляется как естественными, так и общественными науками. Эффективностью обладает любое взаимодействие, имеющее какой-либо результат, поэтому эффект можно рассматривать как абсолютное, характеризующее результат свойство взаимодействия или процесса [1]. Понятие эффективности находит широкое применение в разнообразных отраслях науки и практики. Оно может иметь социальную, экономическую, экологическую, этическую, политическую и иную окраску и, следовательно, может иметь различные результаты.

Категория эффективности выступает как ключевая проблема экономики. Сложно переоценить зна-

чение эффективности функционирования экономики на всех ее уровнях, начиная с микроуровня и заканчивая мировым хозяйством. Максимальное удовлетворение безграничных и постоянно растущих потребностей человеческого общества становится возможным только за счет наиболее эффективного использования имеющихся ресурсов. С позиции национальной экономики ее состояние будет считаться эффективным, если оно обеспечивает наиболее полное удовлетворение потребностей всех членов общества при заданных ресурсных ограничениях. Эффективность национальной экономики представляет собой интегральный показатель, складывающийся на разных уровнях экономической системы. Следует отметить, что особенно актуальной проблема экономической эффективности стала на современном этапе развития в связи с гиперконкуренцией, сопровождающей глобализацию бизнеса.

В начале XXI века в большинстве государств на долю человеческого капитала приходится более половины накопленного национального богатства, а в экономически развитых - 80% [16]. Следует согласиться, что «...основными факторами инновационного развития в настоящее время являются интеллектуальный и человеческий потенциал страны, которые в условиях рыночной экономики капитализируются» [2]. В постиндустриальной экономической системе одним из критериев экономического успеха становятся качественные характеристики человеческого капитала, возможности его накопления, преумножения (при условии дальнейшего эффективного использования), т.е. развитие тех сфер экономической жизни, которые определяют развитие самого человека [7]. В постиндустриальном обществе образование начинает играть исключительно важную роль как для отдельного человека, так и для всего общества в целом.

В условиях глобализации мировой экономики и растущего объема экспорта образовательных услуг особую значимость приобретает эффективность национальных образовательных систем. Специализирующаяся в образовательной и издательской деятельности международная группа Pearson в 2016 г. представила очередной Рейтинг эффективности национальных систем образования» (Global Index of Cognitive Skills and Educational Attainment). Рейтинг составляется на основании учета достижений страны по двум основным направлениям: когнитивные навыки и уровень образования [6]. Итоговый показатель позволяет судить об эффективности национальной образовательной системы в целом (табл. 1).

Таблица 1 – Топ-10 стран-лидеров рейтинга Global Index of Cognitive Skills and Educational Attainment 2016 [5]

Рейтинг	Страна	Индекс	Рейтинг	Страна	Индекс
1	США	100	12	Германия	70,3
2	Швейцария	87.2	16	Германия	70.3
3	Дания	84.2	20	Япония	64.2
4	Великобритания	84.8	25	Португалия	56,6
5	Швеция	82.2	28	Саудовская Аравия	53.8
6	Финляндия	82.0	30	Китай	51.8
7	Нидерланды	81.6	34	Россия	49.1
8	Сингапур	80.6	38	Бразилия	45.1
9	Канада	79.6	49	Индия	38.0
10	Австралия	77.6	50	Индонезия	36.9

Исследование Pearson в 2016 г. охватило 50 стран. Как следует из представленных данных, лидером рейтинга стали США (100), замкнула рейтинг Индонезия (36,9). Россия по индексу эффективности образовательной системы заняла 34 место (49,1), уступив более чем в два раза по значению индексу США. Нашу страну в рейтинге опередил Гонконг (15 место), Тайвань (21 место), Малайзия (27 место). В таких условиях управление образованием с целью повышения его эффективности и результативности становится важнейшим аспектом национальной конкурентоспособности.

Уже сегодня конкуренция различных систем образования стала ключевым элементом глобальной конкуренции. В каждом развитом государстве, где получение образования является обязательным требованием для человека, существует собственная система образования. Национальная система образования складывается в рамках экономической, политической и административной структур, характерных для той или иной страны [3]. Для обеспечения выполнения системой образования роли драйвера развития российской экономики необходимо формирование условий для ее структурных изменений. Однако на сегодняшний день основной вклад в отечественный ВВП все еще обеспечивают добывающие сектора. Доли образования и здравоохранения сохраняются на устойчиво низком уровне: в 2002 г. на их долю приходилось 2,6% и 3,0% соответственно, а в 2017 г. – 2,6% и 3,7% [12]. Следует отметить, что эта доля примерно в полтора раза ниже, чем в странах с аналогичным уровнем социально-экономического развития.

Эффективность труда следует рассматривать как часть экономической эффективности, поскольку труд представляет собой один из важнейших факторов производства. Эффективность труда выражает степень результативности труда при наименьших трудовых затратах. Она характеризует не только количественные, но и качественные результаты труда. Рост эффективности труда обуславливает экономию тру-

довых ресурсов и обеспечивает увеличение реального продукта и дохода, а поэтому является очень важным показателем социально-экономического развития страны. В свою очередь, увеличение объема общественного продукта в расчете на душу населения ведет к росту уровня потребления и, как следствие, к росту уровня жизни населения. Таким образом, экономический рост, основанный на повышении эффективности труда, становится одной из главных целей современного государства.

Эффективная трудовая деятельность работников сферы образования выступает, на наш взгляд, как ключевой фактор конкурентоспособности отечественной образовательной системы. Сфера образования характеризуется высокой долей умственного, квалифицированного труда. Специфичность занятых в данной области экономической деятельности заключается в том, что это, как правило, высокообразованные специалисты. Основным фактором производственных процессов в образовательной отрасли являются педагоги. Как следует из данных таблицы 2, доля занятых в сфере образования в 2000-2016 гг. устойчиво сокращалась. Если в 2000 г. в этой сфере экономики было трудоустроено 5979 тыс. чел. (9,3% общей численности занятых в экономике), то в 2016 г. уже 5502 тыс. чел. (8,0%). Следует отметить, что накануне рыночных реформ в образовательной отрасли трудилось 6066 тыс. чел. (7,9%). Для сравнения, в сфере образования Германии занято 5,4% от общей численности занятых в экономике, в Швейцарии – 6,6%, в Канаде – 6,4%, Италии – 7,0% [15]. Приведенные данные позволяют говорить об относительной избыточности численности занятых в российском образовании.

Таблица 2 – Среднегодовая численность занятых по видам экономической деятельности в России в 2000-2016 гг. [9]

Показатель	Годы							
	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Занятые – всего, тыс.чел.	64517	67493	67644	67968	67901	67813	68389	68430
в том числе по видам экономической деятельности - образование	5979	5897	5785	5697	5570	5520	5541	5502
Занятые – всего, %	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе по видам экономической деятельности - образование	9,3	8,7	8,6	8,4	8,2	8,1	8,1	8,0

Средством повышения эффективности труда персонала выступает его мотивация. В теории и практике управления персоналом считается, что эффективный работник – это хорошо мотивированный работник. Мотивация персонала выступает как средство обеспечения оптимального использования ресурсов. Эффективность мотивации определяется степенью достижения экономических и социальных целей. Однако общеизвестным является и тот факт, что между мотивацией и конечным результатом деятельности человека не существует прямой зависимости. Отсутствие такой зависимости связано со множеством факторов, в частности с уровнем квалификации и способностей человека, пониманием им выполняемой задачи и пр.

Мотивация выступает как синтез внутренних и внешних движущих сил, побуждающих человека к деятельности, задающих ее формы и границы, придающих ей определенную направленность. И если внешняя мотивация обуславливается внешними стимулами, то внутренняя мотивация связана с ориентацией на сам процесс деятельности, получение удовлетворения от этого процесса. Исходя из последних научных достижений, с эффективностью, которую можно измерить с помощью качественных характеристик, связана в большей степени внутренняя мотивация. В случае же, когда эффективность труда можно оценить с помощью количественных показателей, внешние стимулы работают лучше [13].

Существует достаточно большое число инструментов, позволяющих управлять эффективностью труда персонала, в том числе и в сфере образования. К таким инструментам относятся материальное и моральное поощрение, возможность профессионально-квалификационного роста, стимулирование творчества и саморазвития и пр. Эффективность трудовой деятельности персонала основывается, прежде всего, на обеспечении достойной оплаты труда.

Уровень заработной платы является одной из важнейших характеристик как экономики в целом, так и образовательной отрасли. Заработная плата работников образования представляет собой часть национального дохода страны, поступающую в из распоряжение пропорционально количеству оказанных учебным заведением образовательных услуг. Этот показатель, кроме того, что отражает стоимость рабочей силы, выступает и как основной индикатор качества рабочих мест и отдачи от человеческого капитала. Оплата труда является одной из болевых точек нынешней системы образования. Однако следует признать, что вопрос оплаты труда работников сферы образования является сложным не только в России, но и в развитых европейских государствах.

Как следует из данных рисунка 1, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников образования в 2000 г. составляла только 55,8% от средней заработной платы в экономике в целом, в 2014 г. это соотношение достигло 79,6%, в 2016 г. снизилось до 76,5%. При этом следует отметить

значительную дифференциацию заработной платы по уровням образования. В 2015 г. самое низкое значение среднемесячной номинальной заработной платы было зафиксировано в сфере дошкольного образования (19718 руб.), самое высокое – в сфере высшего образования (38185 руб.) [10].

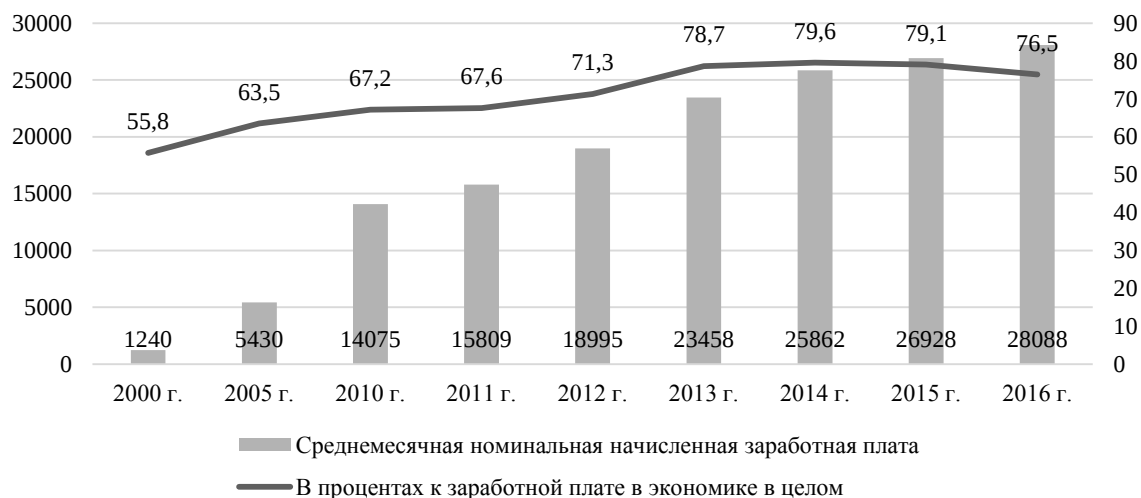


Рисунок 2 – Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников образования в 2000-2016 гг. [11]

Представление об уровне заработной платы работников образования стран ОЭСР дает очередной доклад «Взгляд на образование. 2017» (Education at a Glance 2017). Как следует из приведенных в докладе данных, в среднем по странам ОЭСР ежегодная зарплата начинающего учителя в государственном учреждении в сфере дошкольного образования в 2015 г. составляла 29636 долл. США, пересчитанных с использованием ППС; в сфере начального образования – 30838 долл., среднего – 32202 долл. Данные о величине заработной платы начинающего учителя по некоторым странам ОЭСР представлены в таблице 2. Следует с сожалением констатировать, что на сегодняшний день российское образование крайне слабо представлено в международных информационных ресурсах и прежде всего в докладе «Взгляд на образование». Это исключает Россию из целого ряда международных исследований, посвященных проблемам образования и лишает специалистов сопоставимых данных.

Таблица 3 – Ежегодная зарплата начинающего учителя в государственном учреждении в странах ОЭСР в 2015 г., долл. США, пересчитанные с использованием ППС [14]

Страна	Дошкольное образование	Начальное образование	Среднее образование	Послесреднее не высшее образование
Австралия	41267	40902	40874	40874
Германия	41938	46974	47256	46914
Люксембург	68348	68348	79312	79312
Норвегия	36202	42275	42275	52073
Польша	15468	15468	15468	15468
Турция	27285	27285	27285	27285
США	43570	42563	44322	43678
ОЭСР	29636	30838	32202	33824

Необходимо отметить, что оплата труда педагогов определяет не только уровень их материального благополучия, но и степень эффективности национальной образовательной системы, а как следствие, уровень образования населения страны. Достойная оплата труда педагогических работников образовательного учреждения – необходимый материальный стимул, гарантия полноценного и эффективного труда работников системы образования.

Список источников

1. Колесниченко С.И., Рудакова О.В. Показатели экономической эффективности в современных информационных системах // Вестник ОрелГИЭТ. – 2010. – №2(12). – С. 1-14.
2. Марченкова Л.М., Плотников А.В., Рудакова О.В. Человеческий и интеллектуальный капитал как основа

инновационного развития промышленности // Известия Юго-Западного государственного университета. - 2012. - №1(40). - Ч. 2. - С. 205-210.

3. Орлова Н.Н. Эффективность национальных образовательных систем: Россия на фоне мировых тенденций // Научные записки ОрелГИЭТ. - 2017. - №4(22). - С. 86-93.

4. Петрище В.И. Формирование инновационной модели управления высшим учебным заведением // Вестник государственного и муниципального управления. - 2014. - №4(15). - С. 32-39.

5. Рейтинг эффективности национальных систем образования [Электронный ресурс] // Гуманитарные технологии: аналитический портал. - Режим доступа: <https://gtmarket.ru/ratings/global-index-of-cognitive-skills-and-educational-attainment/info>.

6. Рейтинг эффективности национальных систем образования. 2014 г. [Электронный ресурс] // PEARSON. - Режим доступа: <http://thelearningcurve.pearson.com/index/index-ranking/overall-score-highest>.

7. Рудакова О.В., Самородова Е.М. О приоритете развития сферы услуг в формировании человеческого капитала // Вестник ОрелГИЭТ. - 2007. - № 2. - С. 110-117.

8. Состояние и перспективы развития рынка информационных технологий в России // Лебедева О.А., Макарова Т.Н., Соболева Ю.П., Дрогавцева Е.В. // Таврический научный обозреватель. - 2015. - №2-1. - С. 33-38.

9. Среднегодовая численность занятых по видам экономической деятельности [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. - Режим доступа http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_11/Main.htm.

10. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников образования [Электронный ресурс] // Индикаторы образования 2017. - Режим доступа: <https://www.hse.ru/primarydata/io2017>.

11. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. - Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_36/Main.htm.

12. Структура валовой добавленной стоимости по отраслям экономики [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. - Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b18_11/Main.htm.

13. Cerasoli P., Nicklin M., Ford T. Intrinsic Motivation and Extrinsic Incentives Jointly Predict Performance: A 40-Year Meta-Analysis [Электронный ресурс] // Semantic Scholar. - Режим доступа: <https://pdfs.semanticscholar.org/3f44/f35d1779ea91896c9f443904aab90c2d9511.pdf>.

14. Education at a Glance 2017 [Электронный ресурс] // OECD. - Режим доступа: <http://www.oecd.org/education/eag2017indicators.htm>.

15. Employment by sector [Электронный ресурс] // International Labor Organization. - Режим доступа: http://www.ilo.org/ilostat/faces/wcnav_defaultSelection?_afLoop=748983869833530&_afWindowMode=0&_afWindowId=null!%40%40%3F_afWindowId%3Dnull%26_afLoop%3D748983869833530%26_afWindowMode%3D0%26_adf.ctrl-state%3D1bv0g5ioc6_681.

16. Inclusive Wealth Report 2012 [Электронный ресурс] // ЮНЕСКО МГИПЭ: официальный сайт. - Режим доступа: <http://mgiep.unesco.org/wp-content/uploads/2014/12/IWR2014-WEB.pdf>.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 346.548

Срибный В.И.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ПОНЯТИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»

Sribny V.I.

THE BASIC THEORETICAL APPROACHES TO THE RESEARCH OF THE CONCEPT OF "ECONOMIC SAFETY"

Срибный Владимир Иванович, кандидат экономических наук, доцент, ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»; РФ, 295007, Республика Крым, г. Симферополь, проспект академика Вернадского, д. 4; e-mail: svi81@mail.ru

Sribny Vladimir Ivanovich, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor; V.I. Vernadsky Crimean Federal University; 4 Vernadskogo Avenue, Simferopol, Republic of Crimea 295007, Russian Federation; e-mail: svi81@mail.ru

Аннотация: В статье рассмотрены и структурированы основные теоретические подходы к исследованию концепции «экономическая безопасность». Цель статьи – раскрытие сущности экономической безопасности, обобщение имеющихся в литературе подходов к классификации угроз экономической безопасности и формированию защитных механизмов. Исследованы составляющие экономической безопасности и их взаимосвязь. Предложена авторская трактовка понятия «экономическая безопасность»

Abstract: In the article the basic theoretical approaches to the research of the concept of "economic safety" are considered and structured. The purpose of the article is to disclose the essence of economic safety, generalization of approaches to the classification of economic safety threats and protective mechanisms formation available in the literature. Components of economic security and their interrelation are investigated. The author's treatment of the concept of economic safety is suggested

Ключевые слова: экономическая безопасность, национальная безопасность, безопасность государства

Keywords: economic security, national security, state security

В Российской Федерации на современном этапе общественного развития происходит сложный процесс преобразования экономической и социально-политической систем. С переходом к рыночной экономике особую актуальность приобрели вопросы, связанные с обеспечением экономической безопасности как государства, так и отдельного его региона. Глобализационные процессы, происходящие в современном мире, приводят к росту зависимости национальных экономик от мировой системы и сопутствующих ей внешнеэкономических угроз [9]. Кроме того, можно выделить и существование внутренних угроз экономической безопасности, такие как неспособность к развитию и самосохранению, отсутствие инновационной культуры и потенциала, низкая эффективность государственной системы регулирования экономики, угрозы возникновения конфликтов интересов в обществе. Неопределенность и риски, характерные для рыночной экономики в целом, принимают опасное состояние в условиях экономических спадов. Из всего вышесказанного следует, что особую важность приобретают вопросы экономической безопасности и роли в этом процессе государственного регулирования, поиска методов и инструментов защиты экономики.

Существуют различные подходы к трактовке термина экономическая безопасность. Тем не менее, все исследователи сходятся во мнении, что понятие «экономическая безопасность» тесно переплетено с понятием «национальная безопасность», поскольку в современном мире невозможно обеспечить безопасность государства при отсутствии экономической самостоятельности [10]. Например, в Концепции национальной безопасности Российской Федерации отмечается, что национальная безопасность является государственной стратегией, направленной на защиту личности, общества и государства от внешних и внутренних угроз. Национальная безопасность обеспечивает безопасность отдельной страны, условием которой являются исключение любых посягательств на суверенитет государства, обеспечение ее независимости, территориальной целостности, государственной, экономической, экологической, общественной и личной безопасности [5]. В законе Российской Федерации «О безопасности» национальная безопасность также рассматривается как условие, в котором обеспечена защищенность от внутренних и внешних угроз жизненно важных интересов государства, общества и отдельной личности [6]. В Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года дополняется, что национальная безопасность – это не только состояние всесторонней защищенности, но и состояние обеспеченности защиты конституционных прав, свобод, достойного качества и уровня жизни граждан, суверенитета, территориальной целостности и устойчивого развития Российской Федерации, обороны и безопасности государства [11].

Повышение интереса к категории экономической безопасности со стороны ученых, государственных служащих, политиков, предпринимателей связано с признанием приоритетной роли, которую играет экономика в обеспечении внутренней и внешней безопасности страны, в формировании эффективной государственной стратегии и политики, направленной на стимулирование экономического роста. Понятие «экономическая безопасность» характеризуется сложной внутренней структурой, подтверждается многообразием взглядов для его определения среди ученых-экономистов. Состояние экономической безопасности напрямую связано со стабильностью государства. Понимая природу этой взаимосвязи, можно диагностировать состояние и направить определенным образом развитие государства, используя эффективную модель государственного управления. Экономические угрозы являются постоянным фактором, присутствующим в рыночной экономической системе, и неперенным спутником экономического развития любой структуры [7]. Главным субъектом, обеспечивающим национальную безопасность, выступает государство, которое осуществляет эту функцию через органы законодательной, исполнительной и судебной власти.

Экономическая безопасность представляет собой сложную социально-экономическую категорию, на которую влияет постоянно меняющаяся среда материального производства, внешние и внутренние угрозы экономики, выступает основным условием национальной безопасности государства. Обеспечение национальной безопасности является основной задачей государства, которое осуществляется в тесном сотрудничестве с экономическими агентами. Национальная безопасность отражает способность соответствующих институтов государства принимать меры и обеспечивать защиту интересов своих ключевых структур в национальных экономических традициях и ценностях. Поэтому его развитие следует исследовать в общей структуре формирования национальной безопасности государства [19]. Основными факторами экономической безопасности страны являются ее географическое положение, природные ресурсы, сельскохозяйственный потенциал, состояние развития промышленности, уровень социального и демографического развития, эффективность государственного управления. В то же время не существует универсальной формулы, обеспечивающей национальную безопасность государства, например, Россия, США, Китай, Япония, страны Европейского Союза занимают лидирующие позиции в мире по развитию промышленности, объему производства сельскохозяйственных продуктов, наличию и состоянию природных ресурсов и имеют непревзойденное географическое положение, которое способствует их экономической безопасности [15]. Однако они существенно различаются по параметрам, а также по характеру государственного и экономического регулирования.

Следует также отметить, что существуют новые аспекты экономической безопасности, которые связаны с особенностями влияния интернет-технологий на экономику. В настоящее время наблюдается появление сетевой экономики на основе технологий электронной коммерции и электронного бизнеса [17]. Этот процесс необходимо учитывать при исследовании экономической безопасности государства.

Начиная с определения Д. Болдуина [12], утверждавшего, что безопасность - это запутанная концепция, требующая дальнейшего разъяснения, мы можем сказать, что экономическая безопасность также является спорной концепцией с политическими влияниями, однако ее существование в системе капитализма было с учетом того факта, что агенты должны быть неуверенными на рынке, иначе рынок будет неэффективен.

Б. Бузан [14] считает, что экономическая безопасность находится в интенсивных дискуссиях, в которых рассматриваются отношения между анархической политической структурой и экономической структурой рынка. Различные подходы имеют в виду положение государств и обществ в отношении рынков, а также ситуацию, в которой отдельные экономические субъекты имеют свои собственные требования и их связь с рынками.

В работе Ф. Хью [16] исследование мировой экономики основано на трех основных подходах, которые, помимо парадигмы ее концептуализации, могут пониматься как идеологии для повышения экономической безопасности. Кроме того, экономическая безопасность может быть достигнута двумя путями: с либеральной точки зрения через более интенсивную глобализацию и с точки зрения меркантилизма за счет меньшей глобализации; с марксистской точки зрения - с радикальными изменениями на мировом уровне. В связи с этим различные идеологические позиции порождают разные взгляды на приоритеты дискурса экономической безопасности. Тем не менее, в настоящее время этот дискурс формируется либеральной повесткой дня и последствиями ее реализации в области торговли, производства и финансов [14].

В то же время концептуализация и ответы на проблемы экономической безопасности могут быть поняты лучше в соответствии с историческими, политическими и социальными условиями государств и их обществ, а также стратегической средой, в которой они находятся [18]. Однако важно избегать преувеличения понятия экономической безопасности, чтобы не включать в себя все экономические риски, поскольку они могут усложнить разработку политики безопасности во взаимозависимой мировой экономике. Это требует более тщательной концептуализации экономической безопасности, хотя одинаково важно избегать чрезвычайно узкого определения, которое бы нормализовало особые проблемы безопасности государства для всех государств и обществ [21].

Традиционно экономика попала в поле зрения национальной безопасности благодаря ее влиянию на финансирование обороноспособности и обеспечению инновационной и эффективной военной промышленности, а также использованию экономических санкций или других невоенных инструментов. Долгосрочный успех национальной власти зависел от способности государства создавать и поддерживать экономику производительности и устойчивый экономический рост.

Б. Бузан [13] утверждает, что экономическая безопасность связана с доступом к ресурсам, финансам и рынкам, которые необходимы для поддержки приемлемого уровня богатства и мощности в государстве. Кроме того, М. Церетели [22] с аналогичным подходом указывает, что концепция экономической безопасности относится к долгосрочной безопасности доступа к экономическим возможностям на рынках и ресурсах, таких как люди (человеческий капитал), капитал, энергия, водные ресурсы, технологии и образование. Эта концепция важна для людей и народов: только свободные люди могут создавать свободные общества, их свобода опирается на экономическую безопасность людей. Долгосрочная внутренняя стабильность каждого государства является ключевым фактором национальной безопасности. Однако нет стабильности без экономического роста и возможности для физических лиц свободно выбирать экономическую деятельность.

Д. Нанто [20] считает, что экономика является частью дискуссии о безопасности из-за трех дублирующих друг друга ролей. Первая роль направлена на экономику как источник финансирования, материалов и персонала для военной мощи. Вторая роль касается экономики как поставщика экономической безопасности и богатства, а третья - экономики как основы для взаимодействия между государствами и общих или совпадающих интересов.

Тем не менее, с точки зрения нации в целом экономическая безопасность имеет более широкий смысл; таким образом, роль экономики в национальной безопасности можно рассматривать как макроэкономическую и микроэкономическую. С макроэкономической точки зрения проблематика учитывает бюджет и уменьшает дефицит. Микроэкономическая перспектива фокусируется на обеспечении общих условий благосостояния людей и поддержание функционирования и развития других компонентов национальной безопасности. Экономика лежит в основе каждого из них за счет средств, человеческих ресурсов и других, капитала, продуктов, не говоря уже о культуре и вдохновляющей экономической модели.

Кроме того, экономическая безопасность - это наличие необходимых средств и возможностей для обеспечения их собственного благосостояния в экономической системе, которая является яркой, доступной и устойчиво развивается. Это соответствует стабильным доходам, работе или предпринимательской поддержке, чтобы поддерживать то, что кто-то считает приемлемым уровнем жизни. В то же время неопределенная концепция экономической безопасности более опасна, возможно, когда ей не хватает во время спадов высоких периодов безработицы и банкротства, а также когда между экономическими ожиданиями и реальностью существует разрыв. Что касается государства, долгосрочная безопасность во многом зависит от уверенности в динамичной и растущей экономике [20].

И. Богданов считает, что экономическая безопасность представляет собой такое состояние экономики страны, которое по объемным и структурным параметрам достаточно для обеспечения настоящего статуса государства и его дальнейшего политического и социально-экономического развития не зависимо от внешних условий [2]. Г. Пастернак-Таранушенко несколько расширяет дефиницию экономической безопасности, отмечая, что «экономическая безопасность - это такое состояние государства, которое обеспечивает возможность создания и развития условий для плодотворной жизни его населения, перспективного развития экономики в будущем и рост благосостояния его жителей» [8]. А. Илларионов определяет «экономическую безопасность как сочетание правовых, экономических и политических условий, обеспечивающих в долгосрочной перспективе производство максимального количества и наиболее эффективным способом экономических ресурсов на душу населения» [4].

А. Власюк, исследуя проблемы экономической безопасности, отмечает, что она выступает сложной полиструктурной наукой, которая по аналогии с безопасностью экологических, технических систем и т.п. является наукой о безопасности (точнее - «жизнеспособность») социальных и экономических систем различных уровней иерархии (личность, домохозяйство, регион, отрасль или сектор экономики, экономика в национальных масштабах, мировое хозяйство) [3].

Сущность национальной экономической безопасности в определении С. Афонцева, заключается в «... устойчивости национальной экономической системы по отношению к эндогенным и экзогенным шокам политического или экономического, проявляется в ее способности нейтрализовать источники потенциальных негативных шоков и минимизировать ущерб, связанный с уже состоявшимися шоками» [1].

Обобщая вышерассмотренные подходы, можно определить экономическую безопасность как определенное состояние экономики страны, которое обеспечивает нормальный уровень благосостояния населения, стабильность и независимость национальной экономики, непрерывный процесс ее защиты от негативного влияния внешних и внутренних факторов и обеспечивает постоянное и устойчивое развитие государства. Таким образом, предложено комплексное толкование категории «экономическая безопасность», которое объединяет основные подходы к определению данного явления, что позволит четко обозначить его границы и в дальнейшем разрабатывать более эффективную государственную экономическую политику.

Список источников

1. Афонцев С.А. Дискуссионные проблемы концепции национальной экономической безопасности // Россия XXI. — 2001. — № 2. — С. 38.
2. Богданов И. Я. Экономическая безопасность России: теория и практика. — М. : ИСПИ РАН, 2001. — 348 с.

3. Власюк О.С. *Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку*. — К. : Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України, 2008. — 48 с.
4. Илларионов А.Н. *Критерии экономической безопасности* / А. И. Илларионов // *Вопросы экономики*. — 1998. — № 10. — С. 35—58.
5. *Концепция национальной безопасности Российской Федерации, утвержденная Указом Президента РФ от 17 декабря 1997 г.* [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&firstDoc=1&lastDoc=1&nd=102063972>.
6. *О безопасности: Закон Российской Федерации № 2446-1 от 5 марта 1992 г.* [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102015025>.
7. Павленко И.Г. *Подходы к определению экономической сущности понятия «эффективность»* // *Экономика и управление*. — 2006. — № 1. — С. 36.
8. Пастернак-Таранушенко Г. А. *Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення* / за ред. проф. Б. Кравченка. — К.: Кондор, 2002. — 302 с.
9. Симченко Н.А., Цёхла С.Ю. *Институциональные условия формирования точек экономического роста в регионе* // *Дружковский вестник*. — 2017. — № 3 (17). — С. 145-153.
10. Срибный В.И. *Структура оценки экономической безопасности региона* // *Молодая наука: сборник трудов*. — 2015. — С. 170-171.
11. *Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года, утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537* [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102129631>.
12. Baldwin D.A. *The concept of security* // *Review of International Studies*. — 1997. — №23. — pp. 5-26.
13. Buzan B. *People, States, and Fear – The National Security Problem in International Relations*. — University of North Carolina Press, 1983. — 262 p.
14. Buzan B. *Security: A New Framework for Analysis* / B. Buzan, O.Waever, J.Wilde. — Colorado: Lynne Rienner Publishers, Inc, Boulder, 1998. — 239 p.
15. Grigoreva E. *Economic Security as a Condition of Institutional Support of Economy Modernization*. / E. Grigoreva, E. Fesina // *World Applied Sciences Journal*. — 2013. — Vol. 31. — No. 5. — pp. 940-948.
16. Hough P. *Understanding Global Security*. — London: Routledge, 2008. — 312 p.
17. Ismagilov I. *Strategic management of enterprise development in the conditions of formation of the network economy* // *Kazan economic bulletin*. — 2012. — Vol. 1. — pp. 16-18.
18. Kolodziej E.A. *Renaissance in Security Studies? Caveat Lector!* // *International Studies Quarterly*. — 1992. — 36(4). — pp. 421-438.
19. Litvinenko A.N. *Economic and national security: the problem of concepts correlating* // *Scientific and technical statements, S.-Petersburg State Polytechnic University, Economic sciences*. — 2013. — № 3 (173). — pp. 9-15.
20. Nanto D.K. *Economics and National Security: Issues and Implications for U.S. Policy*. — Congressional Research Service, 2011. — 78 p.
21. Nesadurai H. *Conceptualising Economic Security in an Era of Globalisation: What Does the East Asian Experience Reveal?* // *CSGR Working Pape*. — 2005. — No. 157/05. — p. 2 -26.
22. Tsereteli M. *Economic and Energy Security: Connecting Europe and the Black Sea-Caspian Region* / M. Tsereteli. — Singapore: Central Asia-Caucasus Institute & Silk Road Studies Program – A Joint Transatlantic Research and Policy Center, 2008. — 88 p.

УДК 657.421:330.14

Чекулина Т.А., Паршутина И.Г., Лазаренко А.Л.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА И УПРАВЛЕНИЯ ОСНОВНЫМ КАПИТАЛОМ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУРАХ

Chekulina T.A., Parshutina I.G., Lazarenko A.L.

METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF FIXED CAPITAL ANALYSIS AND MANAGEMENT IN THE ENTREPRENEURIAL STRUCTURES

Чекулина Татьяна Александровна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д.12; e-mail: tatyana-1002@mail.ru

Chekulina Tatyana Aleksandrovna, Doctor of Economic Sciences, Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: tatyana-1002@mail.ru

Паршутина Инна Григорьевна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: parshutina@inbox.ru

Parshutina Inna Grigorjevna, Doctor of Economic Sciences, Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: parshutina@inbox.ru

Лазаренко Алла Леонидовна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: allazarenko@rambler.ru

Lazarenko Alla Leonidovna, Doctor of Economic Sciences, Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: allazarenko@rambler.ru

Аннотация: В статье раскрывается структура основного капитала, анализируются основные компоненты аналитического исследования и методы управления его воспроизводством, а также выявляются основные направления по улучшению использования основного капитала. Основным капитал является неотъемлемой частью каждого предприятия. От того, насколько эффективно он будет использоваться, зависят основные показатели деятельности предприятия, а именно: конкурентоспособность, финансовое положение, финансовая устойчивость, платежеспособность и многие другие показатели финансово-хозяйственной деятельности

Abstract: The article reveals the structure of fixed capital. The main components of analytical research and managerial methods of its reproduction are studied. The main directions for improving the use of fixed capital are revealed. Fixed capital is an integral part of every enterprise. The main indicators of the enterprise's activity depend on how effectively it will be used. They are: competitiveness, financial position, financial stability, solvency and many other indicators of financial and economic activity

Ключевые слова: основные средства, долгосрочные финансовые инвестиции, нематериальные активы, производственные основные фонды

Keywords: fixed assets, long-term financial investments, intangible assets, production fixed assets, fixed capital management

Основной капитал является составной частью национального богатства, а также одним из главных элементов экономического потенциала страны [9, 13, 16]. Объекты основного капитала выступают как основа любого производства, в процессе которого оказываются услуги, создается продукция, выполняются различного рода работы [2, 8].

Для осуществления процессов производства и реализации в предпринимательских структурах необходимо располагать основными производственными фондами, которые составляют основу их материально-технической базы [10, 15, 17]. Главной задачей анализа основного капитала является выявление и использование резервов повышения эффективности его использования [3, 5, 6].

Основной капитал — это часть капитала, полностью и многократно принимающая участие в производстве товара и переносящая свою стоимость на новый продукт по частям в течение ряда периодов [12].

Основные средства — это средства труда, участвующие в производственном процессе, при этом сохраняющие свою натуральную форму. Они предназначены для нужд основной деятельности организации и при этом имеют срок использования более года.

Долгосрочные финансовые инвестиции представляют собой инвестиции организации в государственные ценные бумаги, облигации и иные ценные бумаги, в уставные капиталы других организаций, а также займы, которые предоставлены другим организациям.

Затраты, которые используются при создании, увеличении размеров, а также в приобретении внеоборотных активов длительного пользования (свыше одного года), при этом не предназначенные для продажи, за исключением долгосрочных финансовых вложений в ценные бумаги и уставные капиталы предприятий и государства, называют незавершенными долгосрочными инвестициями.

Под нематериальными активами понимают объекты, которые не имеют материально-вещественной структуры, но при этом могут быть отделены от другого имущества, могут быть оценены. Они должны быть использованы не менее одного года, куплены не для перепродажи, а также обязательно права на них должны быть подтверждены документами.

Важнейшей и преобладающей частью всех фондов в промышленности являются основные фонды. Они определяют производственную мощь предприятий, напрямую связаны с производительностью труда, автоматизацией, механизацией производства, себестоимостью продукции, уровнем рентабельности и прибылью [4, 14, 18].

По характеру участия в сфере материального производства основные фонды делятся на производственные и непроизводственные. Производственные основные фонды постоянно участвуют в процессе производства, постепенно изнашиваются, при этом перенося свою стоимость на готовый продукт, их пополнение происходит за счет капитальных вложений. Непроизводственные основные фонды обслуживают процесс производства, и поэтому в нем непосредственно не участвуют, при этом не происходит производства продукта, следовательно, они не переносят своей стоимости на него; пополнение происходит за счет национального дохода.

Создание оптимальной структуры основного капитала является важнейшим условием эффективности производственного процесса [1]. Структура отражает соотношение различных групп основных средств, которые объединены по определенным признакам, а также полное представление о состоянии производственного потенциала предприятия [13]. Выделяют следующие виды структур:

- 1) видовая структура - отражает удельный вес каждой видовой группы в общей стоимости основных средств;
- 2) технологическая структура - отражает удельный вес различных подвидов внутри определенной группы основных средств;
- 3) возрастная структура - характеризует удельный вес основных средств различных возрастных групп в общей стоимости основных средств.

Основной капитал как сложное образование может быть исследован в рамках системного анализа и управления. Системное познание объекта изучения заключается в выделении в нем существенного, главного, задающего системные свойства объекта, делая его системной целостностью, а также в изучении связей этого целого как внутри системы, так и с другими явлениями и предметами.

Аналитическое исследование воспроизводства основного капитала рассматривается на уровне пяти основных компонентов (табл. 1), которые трактуются как пять обязательных элементов при анализе любой проблемы средствами системного анализа:

- 1) цель - это субъективный образ желаемого состояния объекта;
- 2) ресурсы;
- 3) альтернативы - выражаются в поиске подходов, идей, рекомендаций и предложений, на множестве которых формируются варианты допустимых альтернатив или базовый перечень допустимых решений исходной проблемы;
- 4) критерии - способ сравнения альтернатив, необходимый для оптимизации и выбора путей достижения целей.

Таблица 1 – Элементы аналитического исследования основного капитала

Элемент	Характеристика элемента
1. Цель	Цель-направление: повышение эффективности использования основного капитала предприятия
2. Ресурсы	Трудовые: высококвалифицированные работники Капитальные: основной капитал Оборотные средства: продукция, денежные средства Информационные: программные продукты Финансовые: денежный капитал Временные: быстрые сроки
3. Альтернативы	Освобождение предприятия от излишков оборудования, машин и других основных средств Проведение капитальных и планово-предупредительных ремонтов качественно и своевременно Повышение уровня квалификации обслуживающего персонала Приобретение высококачественных основных средств Своевременное обновление основных средств, в первую очередь активной части Повышение уровня автоматизации и механизации производства Повышение качества подготовки материалов и сырья к процессу производства Повышение уровня специализации, концентрации и комбинирования производства Совершенствование организации труда и производства Внедрение новой техники и прогрессивной технологии: малоотходной, безотходной, энерго- и топливосберегающей

Элемент	Характеристика элемента
4. Модели	1) Устав предприятия. 2) Технические регламенты
5. Критерии выбора	Ликвидация простоев оборудования Сокращение потерь рабочего времени и ресурсов на подготовительных операциях Недопущение чрезмерного морального и физического износа Упрощение производственной структуры и установление более прочных связей между элементами системы Снижение издержек при эксплуатации оборудования Повышение уровня квалификации персонала приводит к повышению эффективности деятельности предприятия Рост производительности труда

Общий результат деятельности организации во многом зависит от эффективного управления. Систему управления воспроизводством основного капитала можно представить в виде схемы (рис. 1).

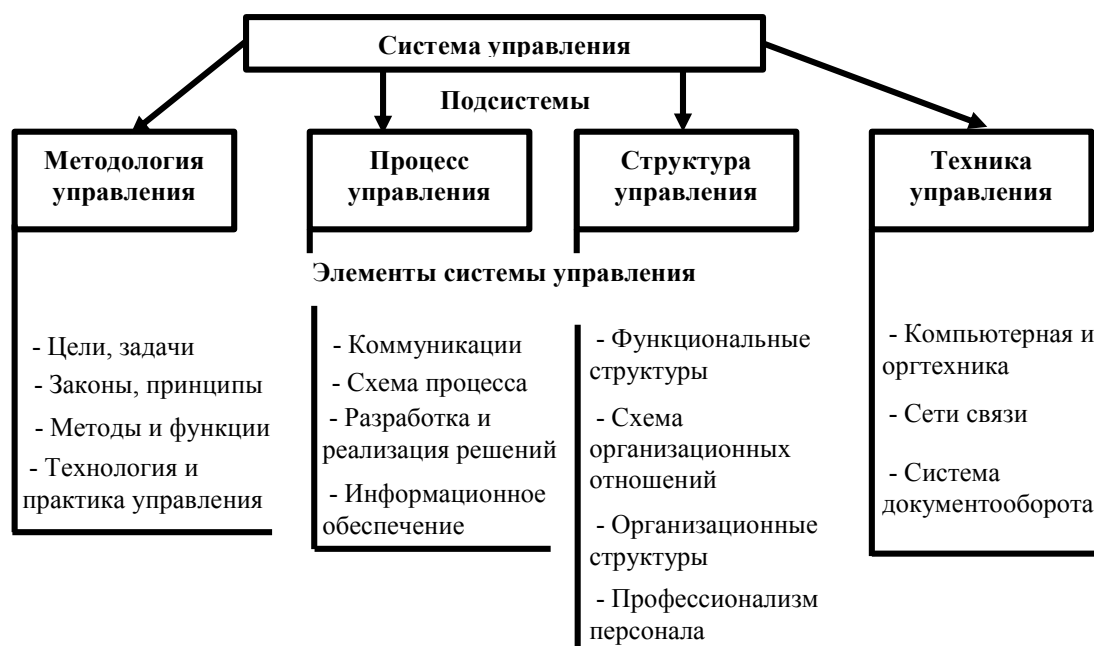


Рисунок 1 - Структура элементов системы управления

Управление основным капиталом представляет собой комплекс целенаправленных управленческих воздействий субъектов на специфические объекты управления, которые оказывают влияние на структуру и размер основного капитала [7]. Данное определение рассматривает управление не только основным капиталом, но факторами, оказывающими непосредственное влияние на его структуру и размер.

Управление основным капиталом рассматривается с точки зрения следующих взаимосвязанных подходов:

1. Экономический подход - характеризует управленческие провесы, связанные с экономическим обоснованием решений, которые ориентированы на результаты хозяйственной деятельности и учитывают экономические интересы субъектов управления.

2. Организационный подход – основывается на:

1) выборе формы организации управления, определении связей и отношений между структурными элементами организации, их взаимодействии, формировании организационных структур;

2) определении полномочий и ответственности механизмов взаимодействия;

3) определении функций каждого элемента структуры, необходимых для организации и поддержания нормальной деятельности.

3. Информационный аспект управления - предполагает то, что стоимостная оценка средств, которые авансированы в основной капитал, основана на всестороннем анализе наиболее достоверной и полной информации.

4. Технологический аспект управления основным капиталом – связан с систематическим контролем технического состояния оборудования (его диагностирование), обеспечением его технического ремонта и обслуживания, прогнозированием его технического состояния в настоящее время и в перспективе.

К основным методам управления основным капиталом относятся следующие [11]:

- планирование;
- анализ эффективности использования отдельных элементов и всей системы совокупности основного капитала;
- контроль;
- способы начисления амортизации по основным средствам;
- оценку степени риска;
- методы оценки стоимости основного капитала во времени.

Совокупность методов и подходов управления основным капиталом образует технологию управления, включающую следующие этапы проведения работ:

1. Изучение состава и структуры основного капитала.
2. Анализ динамики и состояния основного капитала предприятия.
3. Выявление лиц, несущих ответственность за политику и за тактические решения, которые принимаются в системе управления основным капиталом.
4. Диагностика и сравнение динамических рядов, описывающие изменение основного капитала, его тенденций, с задачами и целями предприятия.
5. Постоянный контроль состава и объема основного капитала, основанный на «дереве целей» предприятия, выбытия и ввода, обновления, продажи и покупки основного капитала организации.
6. Обеспечение эффективного применения имеющегося основного капитала организации.
7. Совершенствование источников финансирования изменения структуры и состава основного капитала организации.

Существуют два пути улучшения использования основного капитала:

- 1) экстенсивный;
- 2) интенсивный.

От того, насколько полно реализуются эти два пути улучшения использования основного капитала, зависит успешное его функционирование.

Интенсивный путь повышения эффективности основного капитала имеет более широкие возможности, так как он направлен на повышение степени загрузки основных фондов в единицу времени. Это может быть достигнуто при помощи усовершенствования действующих механизмов и машин, установлении оптимального режима их работы. При таком режиме работы увеличивается выпуск продукции без изменения состава основных фондов, растет численность работающих, а также снижается расход материальных ресурсов на единицу продукции.

Интенсивность использования основного капитала повышается при помощи технического совершенствования технологии производства и орудий труда, повышения квалификации и профессионального мастерства рабочих, сокращения сроков достижения проектной производительности техники путем ликвидации «узких мест» в производственном процессе.

Выделяют следующие основные направления улучшения использования основного капитала:

- сокращение возможных простоев оборудования;
- активизация научно-технического прогресса;
- совершенствование организации труда и производства;
- совершенствование структуры основного капитала.

Состояние основного капитала и эффективное его использование позволяют увеличивать объемы производства и реализации без привлечения дополнительных капитальных вложений либо при небольшой их величине, обеспечивая тем самым большую прибыльность деятельности организации.

Список источников

1. Баскакова О.В., Мачабели М.Ш., Караулова И.В. Ресурсный потенциал организации и его использование: методологический аспект // Наука, образование, кооперация: проблемы и перспективы развития: материалы Международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава и сотрудников кооперативных вузов по итогам научно-исследовательской работы в 2016 году. – М.: Канцлер, 2017. – С. 88-92.
2. Белкин В.Н., Белкина Н.А., Антонова О.А. Организационный капитал предприятия // Экономика региона. – 2016. – Т. 12. – № 3. – С. 826-838.
3. Гайдабура К.С. Структура капитала предприятия: применение методов оптимизации // Вестник образования и развития науки Российской академии естественных наук. – 2017. – № 4. – С. 28-31.
4. Гаранина Т.А., Петрова О.Е. Взаимосвязь между ликвидностью, финансовым циклом и рентабельностью российских компаний // Корпоративные финансы. – 2015. – Т. 9. – № 1 (33). – С. 5-21.
5. Гильмундинов В.М. Оценка производственной функции с переменным использованием основных фондов в экономике России // Проблемы прогнозирования. – 2017. – № 4 (163). – С. 34-43.

6. Горбунов В.К., Крылов В.П. Оценка эффективности основного капитала предприятий методом производственных функций // *Экономика региона*. – 2015. – № 3 (43). – С. 334-347.
7. Коваленко О.Г., Колачева Н.В. Теоретические основы финансового менеджмента // *Вестник НГИЭИ*. – 2015. – № 1 (44). – С. 25-29.
8. Кыштымова Е.А. Методологическая парадигма стратегического анализа собственного капитала организаций // *Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования*. – 2017. – № 6. – С. 384-389.
9. Маневич В.Е. Долговременные макроэкономические процессы и условия роста российской экономики // *Вопросы экономики*. – 2017. – № 1. – С. 40-63.
10. Леонтьев В.Е. Бочаров В.В., Радковская Н.П. Инвестиции. – М.: Юрайт, 2016. – 455 с.
11. Леонтьев В.Е., Радковская Н.П. Капитал корпораций и инвестиции: финансовый аспект // *Теория и практика корпоративных финансов: монография*. – Санкт-Петербург, 2017. – С. 28-37.
12. Тютюкина, Е.Б. Финансы организаций (предприятий). – М.: Дашков и К°, 2016. – 543 с.
13. Ханин Г.И., Фомин Д.А. Институты и статистика (на примере статистики основного капитала) // *Terra Economicus*. – 2017. – Т. 15. – № 4. – С. 33-45.
14. Garlappi L., Song Z. Z. Capital utilization, market power, and the pricing of investment shocks // *Journal of Financial Economics*. – 2017. – Т. 126, № 3. – С. 447-470.
15. Halkos G., Managi S., Tsilika K. Evaluating a continent-wise situation for capital data // *Economic Analysis and Policy*. – 2017. – Т. 55. – С. 57-74.
16. Liu Y. M., Hao Y., Gao Y. X. The environmental consequences of domestic and foreign investment: Evidence from China // *Energy Policy*. – 2017. – Т. 108. – С. 271-280.
17. Louw E., van Schalkwyk C. H., Reyers M. Life cycle versus balanced funds: An emerging market perspective // *South African Journal of Economic and Management Sciences*. – 2017. – Т. 20, № 1.
18. Xiaomeng Zh. Institutional transition from welfare enterprise to social enterprise: the localization of legislation and policy in chinese context // *Journal of Institutional Studies*. – 2016. – Т. 8. – № 1. – С. 121-131.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

УДК 658.14

Банин С.Н.

ВЛИЯНИЕ СТОИМОСТИ АКТИВОВ НА УПРАВЛЕНИЕ ИМУЩЕСТВЕННЫМ ПОЛОЖЕНИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

Banin S.N.

INFLUENCE OF THE ASSETS VALUE ON THE MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION PROPERTY POSITIONING

Банин Сергей Николаевич, аспирант¹, Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; e-mail: zaoexpert@mail.ru

Banin Sergey Nikolaevich, Orel Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: zaoexpert@mail.ru

Аннотация: В статье раскрыты основные направления и научно-методические подходы к оценке состава и структуры активов организаций, способы и приемы анализа их влияния на укрепление имущественного положения экономических субъектов. Проанализированы ключевые проблемы в системе управления имуществом, значение оценки имущественного положения для совершенствования управления бизнес-процессами организации в целях повышения эффективности и устойчивости хозяйственной деятельности в современных условиях

Abstract: The article reveals the main directions and scientific and methodological approaches to the assessment of the composition and structure of the organizations assets, methods and techniques of analysis of their impact on strengthening of property position of economic entities. The key problems in the property management system and the importance of assessing property status for improving of management of the organization business processes in order to improve efficiency and sustainability of economic activity under modern conditions are revealed

Ключевые слова: имущество, управление, показатели, методы, факторы, оценка, эффективность

Keywords: property, management, indicators, methods, factors, evaluation, efficiency

В современных условиях развития экономики повышается роль анализа и оценки имущества предприятия в целях организации контроля за рациональным использованием всех ресурсов, что является одним из факторов повышения качества управления хозяйственной деятельностью. Актуальность исследования имущественного положения в условиях кризисной ситуации обоснована необходимостью обеспечения производственного процесса средствами производства, а также поиском источников приобретения активов, привлечением средств инвесторов.

Получение достоверной информации об имуществе предприятия обретает первостепенную важность именно сейчас, на этапе развития и укрепления рыночных отношений, выхода из экономического кризиса. Главные задачи, возникающие в системе управления имущественным комплексом организаций, связаны: с оценкой имеющихся активов организации; анализом состава имущества, в том числе основных средств и капитальных вложений; контролем за наличием и сохранностью активов с момента их приобретения до момента выбытия; анализом эффективного использования средств на реконструкцию, модернизацию и ремонт основных средств; анализом эффективного использования основных средств по времени и мощности; оценкой оборотных средств, в том числе материальных запасов; получением данных о движении денежных потоков [10].

Эти задачи решают с помощью обеспечения правильной организации системы менеджмента, принятия рациональных управленческих решений по наличию и движению активов, оценки и контроля затрат, связанных с содержанием и использованием имущества в хозяйственной деятельности организаций, к которым относятся ежемесячная амортизация основных средств, затраты по их ремонту, материальные затраты на приобретение, доставку и хранение сырья и материалов и т.д.

В условиях жесткой конкуренции и постоянно меняющейся рыночной конъюнктуры предприятию приходится постоянно лавировать и перестраивать свое производство на более выгодные ниши рынка [2]. А значит, возникает необходимость в приобретении нового современного оборудования, внедрения усовершенствованных технологий для производства качественной, необходимой потребителю продукции.

¹ Научный руководитель: Лытнева Наталья Алексеевна, доктор экономических наук, профессор; e-mail: ukar-lytneva@yandex.ru

С улучшением использования основных производственных средств обеспечивается увеличение объема производства без дополнительных капитальных вложений; ускоренное обновление средств труда, что сокращает возможность морального износа оборудования и способствует техническому прогрессу в отрасли; снижение себестоимости продукции за счет амортизационных отчислений в расчете на единицу продукции.

Подсистема управления имуществом в организации является одним из элементов системы управления организацией. К объектам управления относятся имущественные комплексы организаций, а также отдельные активы или объекты, такие как здания, сооружения, транспортные средства, оборудование, земельные участки и т.д., а также организационно-правовые отношения, которые возникают у организации с другими экономическими субъектами при осуществлении операций с имуществом.

Управление имущественным положением зависит от состояния каждого актива, принятого на баланс предприятием [3].

В связи с этим управленческая деятельность организаций предусматривает принятие управленческих решений с недвижимым и движимым имуществом. При этом недвижимость характеризуется определенной спецификой, поскольку объекты в ее составе прочно связаны с землей и их принадлежность организации регулируется правом собственности [5].

На сегодняшний день существует множество методик отечественных и зарубежных ученых по оценке имущественного положения организаций, основанных на различных подходах. Вместе с тем, большинство ученых ключевым звеном считают проведение горизонтального и вертикального анализа имущества по данным бухгалтерского баланса организации [1].

В частности, М.В. Киселев считает, что для анализа тенденций развития имущественного положения организации в динамике необходимо оценить качественные изменения в структуре активов и их источниках приобретения. К объектам имущественного положения он относил имущество организации и источники его формирования [11]. Им выделены такие приемы исследования имущества, как вертикальный и горизонтальный анализ, сравнительный аналитический баланс. Его мнение поддерживает В.В. Ковалев, поскольку считает, что важность оценки имущества заключается в повышении ее реальности и представлении бухгалтерского баланса в доступной форме, позволяющей осуществлять расчеты аналитических коэффициентов, таких как изменение стоимости валюты баланса; доля внеоборотных активов в общей стоимости имущества; структура основных и оборотных средств; удельный вес заемных средств в общей сумме источников.

По мнению О.М. Могилевской, для оценки имущественного положения организации проведения только горизонтального и вертикального анализа баланса недостаточно. С ее точки зрения, для управления имуществом в условиях конкурентной среды необходимо использовать элементы бенчмаркинга, который позволяет объективно оценивать имущественное положение и конкурентоспособность организации на внутреннем и внешнем рынке. Важность бенчмаркинга в современных условиях неопределенности заключается в обеспечении оптимизации использования конкурентных преимуществ организации, включая имущественное положение [9].

В зарубежной литературе понятие «бенчмаркинг» характеризуется как стандарт, полученный экспертным путем, используемый как эталон, с помощью которого дают оценку чему-либо [6]. Инструменты бенчмаркинга широко применяют для оценки хозяйственной деятельности, в том числе для сравнения финансовых, экономических и качественных показателей деятельности, имущественного положения с аналогичными показателями конкурентов; анализируя и изучая успешный опыт других организаций в целях применения его в своей деятельности [8].

С нашей точки зрения, в современных условиях оценку имущественного положения в управлении организацией с учетом влияния стоимости активов на его изменения, а также иных факторов внутренней и внешней среды необходимо рассматривать гораздо шире. В составе методики анализа имущественного положения для целей управления необходимо предусматривать проведение таких видов анализа, как горизонтальный анализ баланса, вертикальный анализ баланса, сравнительный анализ, бенчмаркинг, факторный анализ, стратегический анализ (рис. 1).

Выделение бенчмаркинга отдельным элементом методики позволит организации ориентироваться во внешней окружающей конкурентной среде с целью привлечения инвестиционных вложений и обеспечения устойчивости [7].

Проведение факторного анализа в методике оценки имущественного положения становится одним из обязательных аспектов, поскольку на его изменение влияет в условиях кризиса вся совокупность факторов, в том числе внутренних и внешних [5]. Для принятия управленческих решений необходимо владеть информацией о составе таких факторов и степени их влияния не только на имущественное положение, но и на экономическую устойчивость организации.

Стратегический анализ основан на данных всех элементов методики оценки имущественного положения для целей управления. Для управления движением, составом, эффективностью использования имущества необходимо знать и оценивать стратегию организации, цели и направления развития бизнеса, что позволит организации быть конкурентоспособной в жестких экономических конкурентных условиях.

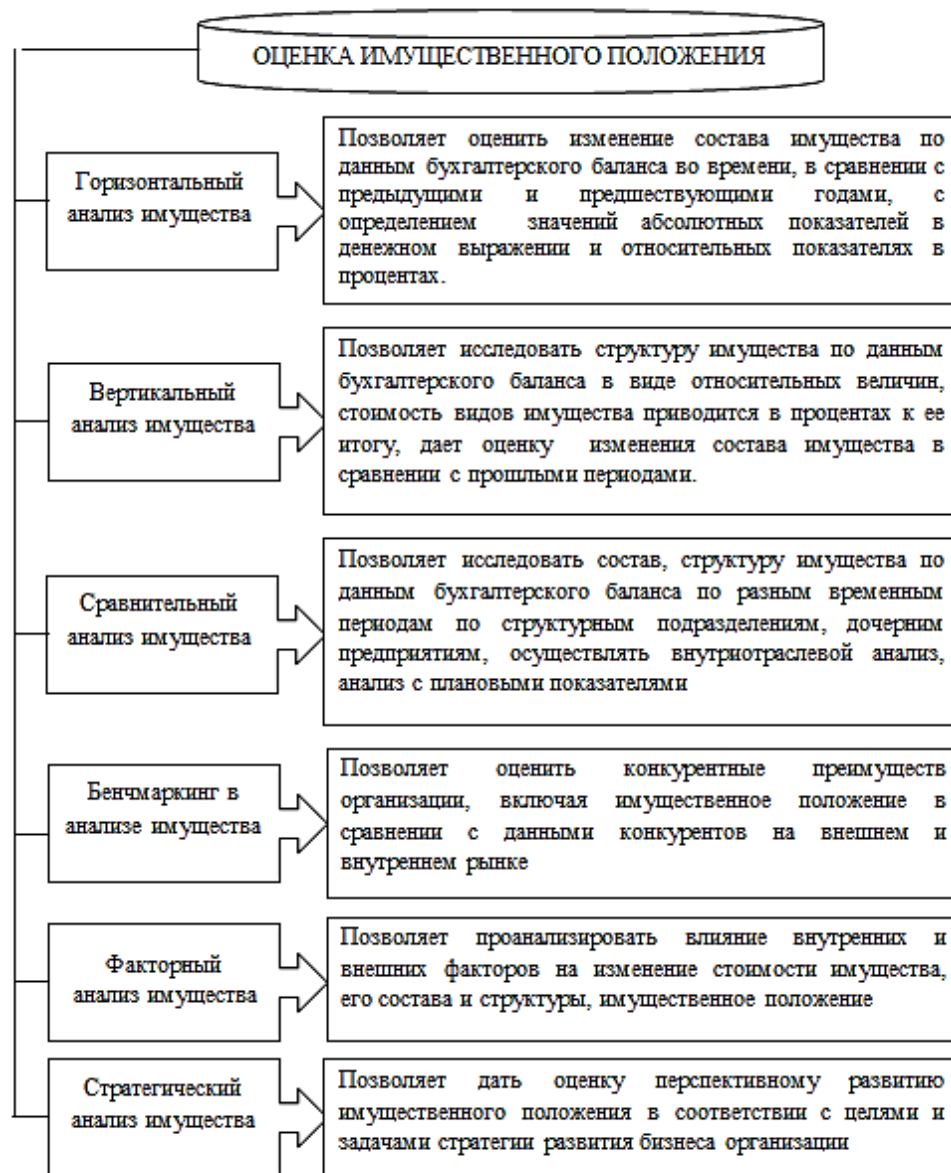


Рисунок 1 – Методика оценки имущественного положения для целей управления

Для оценки имущественного положения в целях управления организацией проведен горизонтальный анализ имущества акционерного общества открытого типа «Бежицкий хлебокомбинат», который характеризуется как крупнейший производитель хлебобулочной продукции и мучных кондитерских изделий в г. Брянске и Брянской области. ОАО «Бежицкий хлебокомбинат» является самостоятельным хозяйственным субъектом с правами юридического лица, который, используя принадлежащее ему на правах собственности имущество и финансовые средства, производит и реализует продукцию. Акционерное общество имеет самостоятельный баланс, может от своего имени заключать договоры, приобретать имущественные и неимущественные права и нести обязанности.

Предприятие создано в целях обеспечения населения хлебобулочными и кондитерскими изделиями. В дальнейшем планируется выход на более качественный уровень производства выпускаемой продукции за счет использования муки собственного производства, расширение ассортимента существующих видов товаров и обеспечение населения мукой.

Данный сегмент рынка привлекателен с точки зрения инвестиций многообразием продукции и стабильностью капиталоворота. Сбыт продукции динамичен, так как постоянно появляются новые технологии, совершенствуется оборудование, что, в свою очередь, определяет постоянный спрос на качественный товар. На балансе ОАО «Бежицкий хлебокомбинат» имеется имущество, в составе которого внеоборотные и оборотные активы. В современных условиях хлебокомбинат имеет в собственности четыре производ-

ственные площадки, а именно: три хлебозавода и один Мельничный комплекс. Продукция хлебокомбината составляет более 40% в объеме производства хлебобулочных изделий в области. В собственности хлебокомбината имеется производственная лаборатория для оценки и контроля физико-химических, бактериологических, органолептических свойств сырья и готовой продукции.

Результаты горизонтального анализа свидетельствуют о том, что в составе имущества Бежицкого хлебокомбината внеоборотные активы по стоимости превышают оборотные активы (табл. 1).

Таблица 1 – Состав активов Бежицкого хлебокомбината, тыс. руб.

Вид активов	2015 год	2016 год	2017 год
Стоимость нематериальных активов	43	55	169
Стоимость земельных участков	1 011	962	1 287
Стоимость зданий и сооружений	60 399	57 047	96 819
Стоимость оборудования и прочих активов	38 379	72 018	41 343
Сумма долгосрочных финансовых вложений	50	0	0
Стоимость незавершенных капиталовложений	3 783	23 394	11 843
Сумма прочих внеоборотных активов	23 570	12 082	11 352
<i>Суммарный размер внеоборотных активов</i>	<i>127 235</i>	<i>165 558</i>	<i>162 813</i>
Стоимость запасов материалов и комплектующих	42 824	59 840	56 245
Сумма НДС по приобретенным товарам	3 215	9 485	9 785
Сумма дебиторской задолженности	70 818	68 455	65 208
Сумма краткосрочных финансовых вложений	21 011	0	0
Сумма денежных средств	12 569	14 997	19 797
<i>Суммарный размер оборотных активов</i>	<i>150 437</i>	<i>152 777</i>	<i>151 035</i>
ИТОГО АКТИВОВ организации	277 672	318 335	313 848

Общая стоимость имущества в 2017 году составила 313848 тыс. руб. Динамика свидетельствует о тенденции роста стоимости имущества. Увеличение стоимости имущества произошло главным образом за счет внеоборотных активов, в составе которых большую долю составляют группы основных средств с учетом капитальных вложений. Однако в отчетном году в сравнении с 2016 г. наблюдается снижение стоимости внеоборотных активов. В 2016 г. сумма внеоборотных активов была равна 165 558 тыс. руб., а в 2017 г. она составила 162813 тыс. руб. Уменьшение стоимости основных средств произошло по машинам и оборудованию, их стоимость в 2016 г. была равна 72018 тыс. руб., а в 2017 г. - 41343 тыс. руб. Причем снижение довольно существенное.

Управленческому персоналу необходимо проанализировать причины снижения стоимости машин и оборудования, поскольку эта группа имущества имеет прямое влияние на организацию производства и выпуск продукции.

Динамика состава имущества хлебокомбината за три последние года, виды активов представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Состав имущества ОАО «Бежицкий хлебокомбинат»

Анализ динамики имущества хлебокомбината характеризует рост как по всей стоимости активов, так и по внеоборотным активам. Темпы роста стоимости внеоборотных активов свидетельствуют о том, что увеличение произошло практически по всем видам основных средств (табл.2).

Таблица 2 – Темпы роста стоимости имущества хлебокомбината, %

Вид имущества	2015 год	2016 год	2017 год
Стоимость нематериальных активов	27,9	207,3	98,2
Стоимость земельных участков	-4,8	33,8	12,8
Стоимость зданий и сооружений	-5,5	69,7	26,6
Стоимость оборудования и прочих активов	87,6	-42,6	3,8
Сумма долгосрочных финансовых вложений	-100,0	-	-100,0
Стоимость незавершенных капиталовложений	518,4	-49,4	76,9
Сумма прочих внеоборотных активов	-48,7	-6,0	-30,6
<i>Суммарный размер внеоборотных активов</i>	30,1	-1,7	13,1
Стоимость запасов материалов и комплектующих	39,7	-6,0	14,6
Сумма НДС по приобретенным товарам	195,0	3,2	74,5
Сумма дебиторской задолженности	-3,3	-4,7	-4,0
Сумма краткосрочных финансовых вложений	-100,0	-	-100,0
Сумма денежных средств	19,3	32,0	25,5
<i>Суммарный размер оборотных активов</i>	1,6	-1,1	0,2
ИТОГО АКТИВОВ организации	14,6	-1,4	6,3

Вместе с тем, темпы роста имущества, а также групп основных средств изменялись неравнозначно. Наличие основных фондов свидетельствует о том, что по стоимости в составе внеоборотных активов основную долю составляют здания и сооружения. В 2017 г. остаточная стоимость данной группы в бухгалтерском балансе общества отражена в сумме 96819 тыс. руб., а в 2016 г. она составила 57047 тыс. руб.

Для более детального исследования состава имущества осуществлен вертикальный анализ. Структура имущества ОАО «Бежицкий хлебокомбинат» представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Динамика структуры имущества ОАО «Бежицкий хлебокомбинат», %

Вид имущества	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	СРЕДНЕЕ
Нематериальные активы	0,0	0,0	0,1	0,0
Земельные участки	0,4	0,3	0,4	0,4
Здания и сооружения	21,8	17,9	30,8	23,5
Оборудование и прочие активы	13,8	22,6	13,2	16,5
Незавершенные капиталовложения	1,4	7,3	3,8	4,2
Прочие внеоборотные активы	8,5	3,8	3,6	5,3
Суммарные внеоборотные активы	45,8	52,0	51,9	49,9
Запасы материалов и комплектующих	15,4	18,8	17,9	17,4
Незавершенное производство	0,0	0,0	0,0	0,0
Готовая продукция на складе	0,0	0,0	0,0	0,0
НДС на приобретенные товары	1,2	3,0	3,1	2,4
Дебиторская задолженность	25,5	21,5	20,8	22,6
Авансы, уплаченные поставщикам	0,0	0,0	0,0	0,0
Краткосрочные финансовые вложения	7,6	0,0	0,0	2,5
Денежные средства	4,5	4,7	6,3	5,2
Прочие оборотные активы	0,0	0,0	0,0	0,0
Суммарные оборотные активы	54,2	48,0	48,1	50,1
ИТОГО АКТИВОВ	100,0	100,0	100,0	100,0

Данные таблицы свидетельствуют о том, что наибольшая доля в составе имущества характерна группе основных средств – здания и сооружения, которая в 2017 году составила 30,8%. Причем в динамике удельный вес остаточной стоимости зданий и сооружений возрастал. Это характеризует общество наличием собственной материальной базы, производственными площадями для организации и осуществления хлебопекарного производства.

Структура внеоборотных активов ОАО «Бежицкий хлебокомбинат» представлена на рисунке 3.

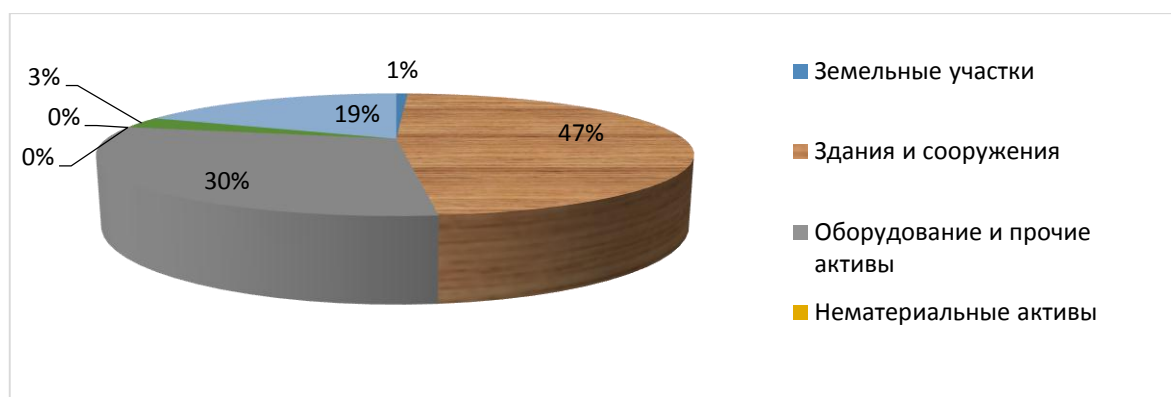


Рисунок 3 – Структура внеоборотных активов ОАО «Бежицкий хлебокомбинат»

В составе внеоборотных активов второй группой по значению является оборудование и машины, они создают производственный потенциал исследуемого акционерного общества, поскольку любое производственное предприятие должно быть обеспечено собственными производственными фондами, транспортными средствами и т.п. Удельный вес машин и оборудования возрос с 13,2% до 16,5%.

Оценка оборотных активов свидетельствует о снижении их суммарной стоимости в общей стоимости имущества. Основную долю в составе оборотных активов занимает дебиторская задолженность. Вертикальный анализ характеризует снижение доли дебиторской задолженности за три последних года и увеличение удельного веса свободных денежных средств. В 2017 году удельный вес денежных средств в общей стоимости имущества составил 6,5%, что выше показателя прошлого года, который был равен 4,7%.

Сложившаяся ситуация характеризует положительные изменения в имущественном положении организации, а именно: снизился размер денежных средств, находящихся в расчетах с дебиторами, и увеличились денежные потоки, которые могут быть направлены на расширение хлебопекарного бизнеса.

Для принятия управленческих решений по улучшению имущественного положения и показателей деятельности предприятия необходим анализ по всем предложенным нами элементам методики, что позволит оценить всю цепочку управления имуществом, основанную на результатах различных функций управления (рис. 4).



Рисунок 4 – Процесс принятия управленческих решений по результатам оценки имущественного положения

Таким образом, процесс принятия управленческих решений по улучшению имущественного положения организации должен основываться не только на результатах всестороннего анализа его видов, движения, а учитывать результаты планирования направлений развития бизнеса в соответствии с определёнными стратегическими целями и задачами, предусмотренными на перспективу. Это позволит организации соизмерять свои внутренние возможности, имущественный и финансовый потенциал для развития производственной базы, увеличения объема производства продукции, повышения качества и конкурентных преимуществ реализуемой продукции на внутреннем и внешнем рынках, а также обеспечит экономическую устойчивость экономического субъекта в сложных кризисных условиях.

Список источников

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник для студ. вузов / под. ред. В.Л. Позднякова. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 617 с.
2. Банин С.Н. Развитие методов оценки собственности в управлении имущественным потенциалом организаций // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – №10(57). – С. 148-152.
3. Банин С.Н., Лытнева Н.А. Организационно-методические основы и условия оценки рыночной стоимости имущества предпринимательских структур // Среднерусский вестник общественных наук. – 2017. – Т.12. – №1. – С.267-272.

4. Ендовицкий Д.А., Щербаков М.В. Диагностический анализ финансовой несостоятельности организации. – М.: Экономистъ, 2015. – 287 с.
5. Кыштымова Е.А. Принципы формирования и оценка добавочного капитала в бухгалтерской (финансовой) отчетности коммерческих предприятий // Стратегия развития учетно-аналитических и контрольных систем в механизме управления современными бизнес-процессами коммерческих организаций международный экономический форум «Бакановские чтения». – Орел: ОрелГУЭТ, 2014. – С. 50-58.
6. Левченко Т.А. Использование бенчмаркинга в управлении промышленным предприятием // Вестник Дальрыбвтуза. – 2015. – № 6. – С. 88–91.
7. Лытнева Н.А. Бенчмаркинг как элемент эффективной системы предпринимательства // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2015. – №2(12). – С. 97-102.
8. Маслов Д.В. Глобальный бенчмаркинг // Консультант. – 2010. – № 11. – С.15–17.
9. Могилевская О.М. Горизонтальный и вертикальный анализ баланса как инструмент оптимизации имущественного состояния организации (на примере ООО «Урожайное») // Молодой ученый. – 2017. – №9. – С. 425-428.
10. Полянин А.В. Концепция денежных потоков предприятия по инвестиционной деятельности // Экономические науки. – 2008. – № 46. – С. 303-306.
11. Цивенко М.Ю. Методы и методика анализа имущественного положения предприятия и их характеристика // Молодой ученый. – 2017. – №48. – С. 102-105.

УДК 658.14/17:005

Боброва Е.А., Чекулина Т.А., Лытнева Н.А.

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Bobrova E.A., Chekulina T.A., Lytneva N.A.

ANALYSIS AND FORECASTING OF THE FINANCIAL PERFORMANCE OF THE ORGANIZATION

Боброва Елена Александровна, доктор экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: bobrova77@bk.ru

Bobrova Elena Aleksandrovna, Doctor of Economic Sciences, Associated Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: bobrova77@bk.ru

Чекулина Татьяна Александровна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: tatyana-1002@mail.ru

Chekulina Tatiana Alexandrovna, Doctor of Economic Sciences, Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: tatyana-1002@mail.ru

Лытнева Наталья Алексеевна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д.12; e-mail: ukap-lytneva@yandex.ru

Lytneva Natalia Alekseevna, Doctor of Economic Sciences, Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: ukap-lytneva@yandex.ru

Аннотация: В данной статье более подробно рассматривается методика проведения анализа финансового состояния и его важный элемент – анализ финансовой устойчивости. Указываются факторы, влияющие на финансово-экономическое положение предприятия

Abstract: In the article the technique of financial performance analysis and financial stability analysis as its important element are considered in more details. Factors influencing financial and economic state of the enterprise are specified

Ключевые слова: финансовое состояние, анализ, платежеспособность, финансовая устойчивость

Keywords: financial performance, analysis, solvency, financial stability

Финансовое состояние, характеризующее уровень эффективности экономической деятельности организации, ее способность к саморазвитию и самофинансированию, играет значимую роль и отражает состояние капитала в процессе его кругооборота в фиксированный момент времени.

Такой финансовый ресурс, как показатель обеспеченности финансовыми ресурсами, характеризует финансовое состояние предприятия. Также важна целесообразность их размещения и эффективность использования. Особую роль играют и финансовые взаимоотношения с другими физическими и юридическими лицами. Финансовое состояние показывает положение предприятия в конкурентной среде и также уровень гарантии экономических интересов, что является важным для делового сотрудничества. Иными словами, финансовое состояние определяет потенциал предприятия. Из этого следует, что финансовое состояние показывает эффективность управления предприятием своими финансовыми ресурсами. Существуют три типа финансового состояния: устойчивое, неустойчивое и кризисное.

Устойчивое состояние представляет собой способность организации своевременно производить платежи и переносить наступление непредвиденных обстоятельств. Такое предприятие вовремя платит налоги, пошлины, сборы, взносы в фонды, зарплату и дивиденды акционерам. Чтобы обеспечивать устойчивое финансовое состояние, организации необходима гибкая структура капитала, способность организовывать процесс движения капитала и основных средств так, чтобы доходы постоянно превышали расходы. Все это нужно для платежеспособности предприятия и создания условий для воспроизводства.

С помощью анализа финансового состояния можно дать оценку состояния предприятия в текущий момент, выявить источники формирования средств, оценить возможные темпы развития предприятия и спрогнозировать дальнейшее положение предприятия.

Анализ финансового состояния состоит из следующих моментов:

- общая оценка финансового состояния и его изменение за период;
- проведение анализа финансовой устойчивости предприятия;
- расчет и анализ финансовых коэффициентов.

В данной статье более подробно рассмотрим анализ финансовой устойчивости предприятия.

Под финансовой устойчивостью понимают способность организации выполнять свои текущие обязательства. Она характеризует финансово-экономическую деятельность предприятия в рыночной экономике. Иными словами, финансовая устойчивость – это способность организации противостоять негативным воздействиям внешней или внутренней среды и продолжать свою деятельность не только в прежнем режиме, но и наиболее рациональными способами в существующих условиях.

Основной причиной для проведения постоянного наблюдения над финансовой устойчивостью служит систематизация показателей. Ее самый главный показатель – излишек или недостаток определенных видов источников средств с целью образования запасов и затрат.

Определить тип финансовой устойчивости можно при помощи применения трехмерного (трехкомпонентного) показателя, элементы которого представлены на рисунке 1.

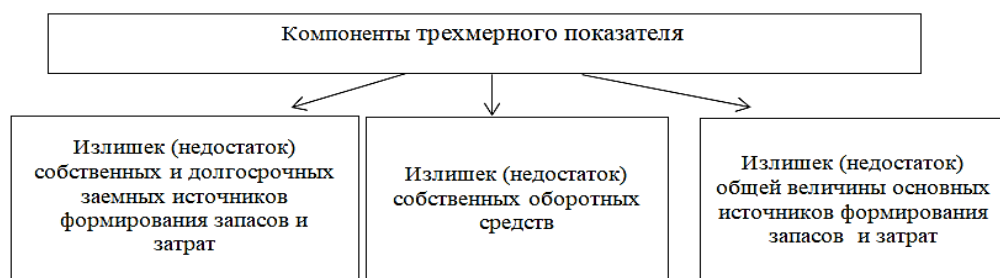


Рисунок 1 – Компоненты трехмерного показателя

На рисунке 2 выделены четыре типа финансовых ситуаций.

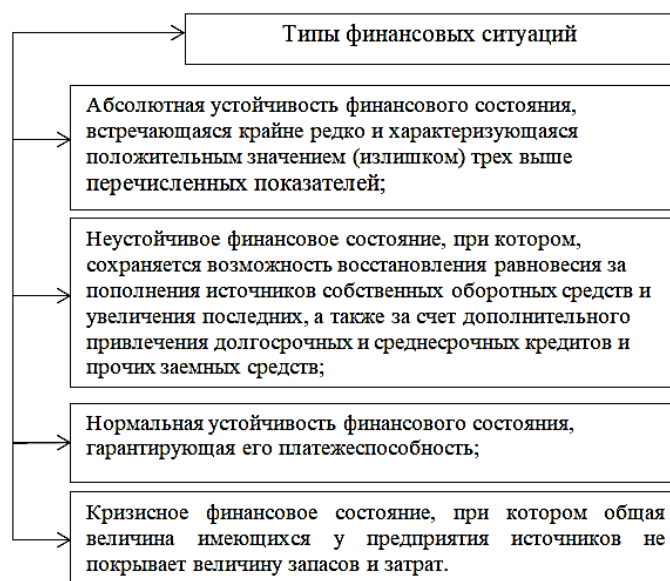


Рисунок 2 – Типы финансовых ситуаций

Чтобы поставить предварительную оценку платежеспособности предприятия, используют данные бухгалтерского баланса. Информация во II разделе актива баланса характеризует величину текущих активов в начале и конце отчетного года. К основным признакам платежеспособности относятся:

1. Наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете;
2. Отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

При анализе платежеспособности проводят следующие расчеты: определение ликвидности активов предприятия, ликвидности его баланса, вычисление абсолютных и относительных показателей ликвидности.

Ликвидность активов представляет собой величину, обратную времени, которое нужно для преобразования активов в денежную форму. Считается, что чем меньше времени понадобится, тем больше ликвидность активов. Ликвидность баланса выражается в степени покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств.

Такие понятия, как платежеспособность и ликвидность, являются близкими, но второе – более обширное. Политика управления оборотным капиталом, целью которой является уменьшение финансовых обязательств, служит причиной совершенствования платежеспособности организации. Для того чтобы оценить финансовое положение предприятия, необходимым критерием служит платежеспособность, означающая способность возместить кредиторскую задолженность при наступлении сроков платежа текущими поступлениями денежных средств. Другими словами, организация платежеспособна в том случае, если она может выполнить свои краткосрочные обязательства, реализуя текущие активы. Если активов у предприятия больше, чем внешних обязательств, то оно платежеспособно.

Существует достаточно большое количество различных показателей в разных сферах жизни. При оценке или анализе конкретной проблемы выделяют определенный спектр показателей, которые необходимо рассмотреть, изучить и проанализировать. В одних сферах используются общепринятые методики, включающие в себя систему показателей и их анализ, в других – конкретных методик не существует, и каждый исследователь самостоятельно выбирает способ анализа и определения системы показателей для этого. Чем больше показателей анализируется, тем возникает больше противоречий, однако проблема более проработана в этом случае, определены детали несовершенства и могут быть на этом основании предложены мероприятия по устранению возникших проблем.

По своему содержанию показатели делятся на количественные и качественные. Количественные показатели оценивают измеримые показатели. Значения таких показателей выражаются в виде некоторого действительного числа, имеющего определенный физический или экономический смысл. Качественные – определяют существенные особенности, динамику изменения показателей. Качественные показатели измеряют с помощью экспертных оценок, т.е. субъективно, путем наблюдения за процессом и результатами работы. Следует уточнить, что качественные показатели имеют количественную определенность, а количественные – качественную характеристику.

Для оценки состояния экономической доступности продовольствия для населения региона используется система показателей, которая имеет свою специфику. Система показателей есть не что иное, как совокупность взаимосвязанных показателей, нацеленных на получение информации и решение конкретной задачи. Оценка экономической доступности продовольствия необходима, поскольку затрагивает удовлетворение ежедневных жизненных потребностей людей, а вместе с тем определяет уровень экономического развития региона.

Система показателей экономической доступности продовольствия для населения региона включает в себя достаточно большое количество показателей. Анализ каждого из этих показателей дает возможность оценить ситуацию в сфере потребления продовольствия населения региона, и анализ в целом системы этих показателей сформирует общее представление о сложившейся ситуации в регионе в отношении уровня экономической доступности продовольствия, позволит выделить проблемы обеспечения должного уровня и разработать ряд мероприятий по повышению экономической доступности продовольствия.

Первоначально необходимо определить степень удовлетворения физиологических потребностей населения в основных продуктах питания. Уровень фактического потребления продовольствия населением региона дает представление об объемах потребления основных продуктов населением региона. Сравнение с нормативными значениями позволяет говорить о недоедании каких-то продуктов населением, преобладании других продуктов в их рационе и т.д.

Следующим показателем экономической доступности продовольствия является уровень доходов населения. Данный показатель определяет объем доходов населения и их динамику в определенный момент времени. Это позволит говорить о росте или снижении доходов населения, определить факторы, тому способствующие, и принять этот факт во внимание при заключении в целом по проблеме и разработке мероприятий по повышению экономической доступности продовольствия. Особое внимание следует уделять делению населения региона по уровню доходов на группы, а именно количеству человек, относящихся к той или иной группе, в том числе в процентном соотношении к общему числу населения.

Рассмотрение уровня доходов сопряжено с рассмотрением размера и структуры расходов. Размер и структура расходов отдельных групп населения также позволяют в какой-то степени делать вывод о каче-

стве питания населения, а также об объеме приобретаемых продуктов разными группами населения и рассмотреть различия питания между группами.

Наряду с этим отдельным показателем в системе показателей экономической доступности продовольствия в регионе выступает удельный вес расходов на питание в общей структуре расходов. Данный показатель дает понять, какую долю расходов в общей структуре занимают расходы на питание. Здесь также очень важно сделать акцент на разные группы населения, провести анализ и сопоставить доли расходов на питание в разных группах. Высокая доля расходов на питание не позволяет в должной мере получать другие важные непродовольственные товары и услуги, недополучение которых в конечном итоге оказывает влияние на уровень и качество жизни населения.

Вышеперечисленные показатели можно представить в виде коэффициентов (табл. 1).

Таблица 1 – Критерии и показатели экономической доступности продовольствия в регионе

Критерий	Показатель	Значение показателя
Доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума	K_6	$K_6 > 0,4$ – высокое; $0,2 < K_6 \leq 0,4$ – допустимое; $K_6 \leq 0,2$ – оптимальное
Доля расходов на питание в структуре расходов домашних хозяйств на конечное потребление	K_n	$K_n > 0,5$ – высокое; $0,25 < K_n \leq 0,5$ – допустимое; $K_n < 0,3$ – оптимальное
Степень неравномерности распределения населения по уровню доходов	$K_{дж}$	$K_{дж} > 0,5$ – высокое; $0,3 \leq K_{дж} < 0,5$ – допустимое; $K_{дж} < 0,3$ – оптимальное

Каждый из представленных коэффициентов несет смысловую нагрузку, а получаемые числовые значения позволяют дополнить анализ проблемы и выявить причины недостаточного уровня экономической доступности продовольствия в регионе. Коэффициент бедности (K_6) характеризует только степень распространенности бедности и не позволяют оценить, насколько доходы бедных домохозяйств ниже границы бедности. Тем не менее, данный коэффициент дает понять долю населения региона, доходы которого ниже величины прожиточного минимума. Коэффициент Джини ($K_{дж}$) помогает выявить, как изменяется дифференциация населения: чем больше величина коэффициента, тем выше неравенство в распределении дохода. Или, другими словами, если коэффициент Джини приближается к нулю, это означает состояние абсолютного равенства. В случае если коэффициент стремится к единице, это означает состояние нищего большинства и сверхбогатого меньшинства.

Уровень доступности продовольствия в регионе характеризует наличие продовольствия на рынке и определяет степень физической доступности продовольствия. При этом следует заметить, что высокий уровень экономической доступности продовольствия может быть достигнут только при наличии товара в достаточном количестве, чтобы каждый мог приобрести нужный ему товар в контрактный момент времени и конкретном объеме. Таким образом, при оценке экономической доступности продовольствия в регионе необходимо рассматривать и физическую доступность продовольствия.

Роль ЛПХ в обеспечении продовольствием населения региона также немаловажный показатель оценки экономической доступности продовольствия, поскольку ЛПХ в сложившихся условиях для многих владельцев дач и приусадебных участков выступает гарантом сохранения достигнутого потребительского минимума. ЛПХ способствуют пополнению семейного бюджета как в денежном выражении посредством реализации продукции, так и в натуральном благодаря потреблению производимых сельхозпродуктов. Именно поэтому недооценивать роль ЛПХ нельзя, необходимо анализировать различные показатели ЛПХ, а именно: численность хозяйств, преобладание территориальное, объем производства и т.д. Проводимый анализ даст понимание картины обеспечения продовольствием населения региона, а также предпосылки для развития этого направления в целях разработки ряда мероприятий по повышению экономической доступности продовольствия в регионе.

Анализ динамики индекса потребительских цен и ее влияние на другие показатели доступности продовольствия также станет основанием для разработки мероприятий по сдерживанию роста данного индекса при его отрицательном влиянии на уровень экономической доступности.

Система показателей экономической доступности продовольствия региона может быть представлена набором коэффициентов, характеризующих уровень экономической доступности продовольствия для населения региона. В таблице 2 представлены коэффициенты экономической доступности продовольствия, исчисляемые по разным формулам.

Получив значения коэффициентов, можно узнать долю затрат на минимальный набор продуктов в каждом из показателей дохода населения, наряду с этим провести анализ за определенный период времени, тем самым выявив тенденцию. Это позволит, как и в предыдущих случаях, выявить причины сложившейся

тенденции и перенести опыт на будущий период во избежание некоторых проблем. В случае положительной динамики – разработать меры по повышению показателей.

Таблица 2 – Коэффициенты экономической доступности продовольствия

Название	Показатель	Формула расчета
Коэффициент экономической доступности	Кэк.доступн.	$\frac{\text{стоимость минимального набора продуктов питания}}{\text{среднемесячный доход в расчете на душу населения}}$
	Кэк.доступн.прож.мин.	$\frac{\text{стоимость минимального набора продуктов питания}}{\text{сумма прожиточного минимума}}$
	Кэк.доступн.средн.зарпл.	$\frac{\text{стоимость минимального набора продуктов питания}}{\text{среднемесячная заработная плата}}$

Таким образом, система показателей экономической доступности продовольствия довольно большая, включает в себя достаточно много показателей и коэффициентов, каждый из которых оказывает непосредственное влияние на конечный результат, а именно на оценку экономической доступности продовольствия для населения региона и отражение положения дел в регионе в данном аспекте. Только такой подход к оценке экономической доступности продовольствия для населения позволит всесторонне изучить сложившуюся ситуацию в регионе, определить факторы, оказывающие непосредственное влияние, и разработать ряд мероприятий по устранению проблем и повышению доступности продовольствия для населения.

Как мы уже выяснили, финансовая устойчивость характеризует деятельность организации и его финансовое положение. Она представляет собой результат текущего, финансового и инвестиционного развития предприятия. Финансовая устойчивость, содержащая нужную информацию для инвестора, показывает его способность справляться со своими обязательствами и предвидит его дальнейшее развитие. Платежеспособное финансовое состояние поддерживается значительной частью собственного капитала, делая предприятие защищенным от воздействия внешних негативных факторов.

Под финансовой устойчивостью понимают такое состояние, когда распределение и применение финансовых ресурсов приводит к развитию предприятия вследствие роста прибыли и капитала при сохранении его платеже- и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска в долгосрочном периоде.

Выявив уровень финансовой устойчивости после проведения диагностики, необходимо принять правильное управленческое решение для ее поддержания и увеличения.

Список источников

1. Боброва Е.А. Методологические основы управленческого анализа в механизме управления затратами организации // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – № 12-6. – С. 1179-1184.
2. Боброва Е.А. Методические подходы к разработке моделей управленческого учета в механизме управления затратами аграрных предприятий управленческого анализа в механизме управления затратами организации // *Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки* – 2015. – № 4-1. – С. 341-349.
3. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Концепция бухгалтерского управленческого учета как информационная система в управлении прибылью коммерческой организацией // *Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences*. – 2012. – № 3 (3). – С. 7-15.
4. Кыштымова Е.А. Стратегический анализ как метод формирования информационно – аналитического обеспечения прогнозирования элементов собственного капитала / Е.А. Кыштымова, Н.А. Лытнева // *Научные записки ОрелГИЭТ*. – 2014. – № 2 (10). – С. 95-100.
5. Мазур Л.В. Антикризисное управление социально – экономическим развитием регионов Российской Федерации // *Вестник государственного и муниципального управления*. – 2012. – № 4. – С. 118-124.
6. Мазур Л.В. Актуальные проблемы формирования доходной части бюджетов на муниципальном уровне // *Вестник государственного и муниципального управления*. – 2014. – № 2-1 (12). – С. 137-145.
7. Aboura S., Wagner N. Extreme asymmetric volatility: Stress and aggregate asset prices // *Journal of International Financial Markets Institutions & Money*. – 2016. – Т. 41. – С. 47-59.
8. Angelini P., Neri S., Panetta F. The Interaction between Capital Requirements and Monetary Policy // *Journal of Money Credit and Banking*. – 2014. – Т. 46, № 6. – С. 1073-1112.
9. Caccioli F., Shrestha M., Moore C., Farmer J. D. Stability analysis of financial contagion due to overlapping portfolios // *Journal of Banking & Finance*. – 2014. – Т. 46. – С. 233-245.
10. Ductor L., Grechyna D. Financial development, real sector, and economic growth // *International Review of Economics & Finance*. – 2015. – Т. 37. – С. 393-405.
11. Weiss G. N. F., Muhlneckel J. Why do some insurers become systemically relevant? // *Journal of Financial Stability*. – 2014. – Т. 13. – С. 95-117.

УДК 336.64:657.432

Ефименко И.С., Матвеева М.В.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Efimenko I.S., Matveeva M.V.

MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE

Ефименко Ирина Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент, Орловский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»; РФ, 302001, г. Орел, ул. Гостиная, д. 2; e-mail: isefimenko@mail.ru

Efimenko Irina Sergeevna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor; Orel Branch of Financial University under the Government of the Russian Federation; 2 Gostinaya Street, Orel 302001, Russian Federation; e-mail: isefimenko@mail.ru

Матвеева Маргарита Вячеславовна, Орловский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»; РФ, 302001, г. Орел, ул. Гостиная, д. 2; e-mail: mmv-009@mail.ru

Matveeva Margarita Vyacheslavovna, Orel Branch of Financial University under the Government of the Russian Federation; 2 Gostinaya Street, Orel 302001, Russian Federation; e-mail: mmv-009@mail.ru

Аннотация: Прогнозирование денежных потоков в условиях постоянного экономического кризиса, а также в условиях жесткой конкуренции позволяет обеспечить финансовую устойчивость компании. Дебиторская задолженность служит главным источником поступления денежных средств. Договорные отношения с покупателями, обеспечивающие своевременное поступление денежных средств от покупателей для обеспечения своевременных платежей кредиторам, являются основным элементом в управлении дебиторской задолженностью. В работе обозначены проблемы, связанные с нехваткой оборотного капитала, ростом величины сомнительной и безнадежной задолженности, возникновением кассового разрыва, представлены основные направления процесса управления дебиторской задолженностью.

Предложены методы планирования дебиторской задолженности; рассмотрен на примере механизм формирования плана возврата дебиторской задолженности и основные элементы кредитной политики компании; сформированы критерии оценки контрагентов, соответствие которым дает право на получение коммерческого кредита; определены факторы, при которых предоставление коммерческого кредита невозможно и предлагается заключение договора на стандартных условиях (предоплаты); описана последовательность проведения анализа состояния дебиторской задолженности; сделан вывод о необходимости и значимости управления дебиторской задолженностью для успешного функционирования компании

Abstract: Forecasting of cash flows under conditions of economic crisis and tough competition allows ensuring financial stability of the company. Receivables are the main source of cash inflows. Contractual relations with the buyers ensuring timely receipt of cash from customers to pay timely to creditors are the main element in management of receivables. The problems associated with shortage of current assets, increase in the value of doubtful and bad debts, cash gap, as well as the main directions of the process of managing accounts receivable are presented in the article.

Methods of accounts receivable planning are suggested. Mechanism for the formation of a recovery plan for receivables is considered on the example. The main elements of the company's credit policy are examined. The assessing criteria of counterparties have been established, the compliance with which gives the right to receive commercial credit. Factors are defined under which commercial credit is not possible and contract is suggested on standard terms (prepayment). The sequence of the analysis of accounts receivable state is described and the conclusion is made about the necessity and importance of accounts receivable management for successful operation of the company

Ключевые слова: методы планирования дебиторской задолженности, план возврата дебиторской задолженности, контроль дебиторской задолженности, кредитная политика, коммерческий кредит, кредитоспособность покупателей

Keywords: accounts receivable management, methods of accounts receivable planning, recovery plan of accounts receivable, control of accounts receivable, credit policy, commercial credit, buyers solvency

Прогнозирование вероятных поступлений денежных средств с целью выполнения компаний принятых на себя платежных обязательств в срок служит одним из факторов эффективного управления денежными средствами. Дебиторская задолженность служит главным источником поступления денежных средств. Растет объем продаж – растет объем дебиторской задолженности, но именно это и способствует привлечению новых и сохранению старых покупателей и заказчиков.

Цикл продаж состоит из нескольких стадий: заключение договора, отгрузка товара (оказание услуг), доставка товара, выставление счета на оплату и получение денежных средств. Цель любой компании - пройти этот цикл как можно быстрее. При заключении договора с покупателями одним из важных пунктов

договора являются условия расчетов, поскольку именно данный пункт определяет степень риска для компании, особенно в условиях отгрузки товара (оказания услуг) на условиях коммерческого кредита [10].

Спектр задолженностей предприятия по совокупности договоров с контрагентами может быть разбит на дебиторскую и кредиторскую задолженности. Платежи покупателей за товар – это дебиторская задолженность, задолженность самой организации перед поставщиками и подрядчиками – кредиторская задолженность [7]. Договорные отношения с покупателями и поставщиками, обеспечивающие своевременное поступление денежных средств от покупателей для обеспечения своевременных платежей кредиторам, являются основным элементом в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью. Прогнозирование денежных потоков позволяет определить возможные источники поступления и направления расходования денежных средств, что в свою очередь служит обязательным условием эффективной работы как крупной компании, так и предприятия малого бизнеса [6].

Планирование, контроль и анализ дебиторской задолженности выступают основными направлениями в процессе управления дебиторской задолженностью.

Дебиторская задолженность редко планируется как самостоятельный показатель, когда компании не испытывают проблем с нехваткой оборотных активов и у них не растут сомнительные и безнадежные долги. В ситуации нехватки оборотного капитала, роста величины сомнительной и безнадежной задолженности, возникновения кассового разрыва рекомендуется производить планирование общего размера дебиторской задолженности при формировании годового бюджета компании (например, установить определенную сумму, которая не должна превышать допустимый объем дебиторской задолженности). При планировании дебиторской задолженности применяют стандартные методы: «целевой», «нормативный», «согласование» [3].

Когда объем дебиторской задолженности становится критическим и негативно влияет на финансово-хозяйственную деятельность компании, используется «целевой» метод. Суть данного метода заключается в снижении дебиторской задолженности до определенного уровня, например, уровень дебиторской задолженности составляет 30%, ставится цель снизить его до 7%. Данная целевая установка в свою очередь учитывается при формировании других функциональных бюджетов (бюджеты доходов и расходов, бюджеты движения денежных средств и т.д.).

Метод «нормирования» заключается в установлении предельно допустимых значений в отношении клиентов, договоров, ЦФО и т.д. Например, в отношении клиентов, договоров и ЦФО для «надежной» дебиторской задолженности устанавливается норматив до 10 дней просрочки, для «сомнительной» - до 30 дней просрочки, для «безнадежной» - свыше 30 дней просрочки.

Метод «согласования» предполагает формирование бюджетов дебиторской задолженности структурными подразделениями (ЦФО) низшего уровня для последующей консолидации данных показателей в сводном бюджете дебиторской задолженности, согласования планового объема своих долгов с финансовой службой и организации своей работы по взысканию долгов.

План возврата дебиторской задолженности (сумму погашения за каждый месяц, а также остаток на конец отчетного периода) можно составить, используя коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности. В качестве исходной информации необходим план продаж, а также сопоставимые данные за прошлые периоды (объем реализации за год (на условии оплаты после отгрузки), сумма дебиторской задолженности на начало года, сумма дебиторской задолженности на конец года). Для информативности полученного прогноза рекомендуется составлять его в разрезе каждого покупателя [2].

1. Рассчитаем сумму поступлений в текущем периоде за отгруженный товар:

$$СП = ОР + ДЗ_{\text{н}} - ДЗ_{\text{к}}, \quad (1)$$

где СП - сумма поступлений в отчетном периоде (на условии оплаты после отгрузки);

ОР - объем реализации в отчетном периоде (на условии оплаты после отгрузки);

$ДЗ_{\text{н}}$ - сумма дебиторской задолженности на начало отчетного периода;

$ДЗ_{\text{к}}$ - сумма дебиторской задолженности на конец отчетного периода.

Неизвестную величину в этой формуле - сумму дебиторской задолженности на конец периода - можно рассчитать через коэффициент оборачиваемости.

2. Рассчитаем дебиторскую задолженность на конец периода через коэффициент оборачиваемости.

$$ДЗ_{\text{к}} = \frac{ОР}{K_{\text{об } ДЗ}}, \quad (2)$$

где $ДЗ_{\text{к}}$ - сумма дебиторской задолженности на конец отчетного периода;

ОР - объем реализации в отчетном периоде (на условии оплаты после отгрузки);

$K_{\text{об } ДЗ}$ - коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

3. Рассчитаем коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (на основании данных за прошлый период):

$$K_{\text{об } ДЗ} = \frac{ОР}{(ДЗ_{\text{н}} + ДЗ_{\text{к}}) : 2}, \quad (3)$$

где $K_{\text{об } ДЗ}$ - коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

ОР - объем реализации за год (на условии оплаты после отгрузки);
 ДЗ_н - сумма дебиторской задолженности на начало года;
 ДЗ_к - сумма дебиторской задолженности на конец года.

Составим на примере план возврата дебиторской задолженности с применением коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности.

В таблице 1 представлен план продаж на отчетный период, допустим, в нашем примере отчетным периодом будет календарный месяц.

Таблица 1 – План продаж на 4 квартал 2018г., руб.

Наименование контрагента (покупателя)	Объем реализации в отчетном периоде (на условии оплаты после отгрузки), руб.		
	октябрь	ноябрь	декабрь
ООО «Вектор»	230 000	183 000	245 000
ООО «Интер»	178 000	185 000	210 000
ООО «Мега»	316 000	350 000	235 000
Итого	724 000	718 000	690 000

В таблице 2 представлены коэффициенты оборачиваемости дебиторской задолженности компаний-дебиторов, рассчитанные по данным бухгалтерского и управленческого учета за прошлый год.

Таблица 2 – Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности

Наименование контрагента (покупателя)	Коэффициент оборачиваемости
ООО «Вектор»	1,62
ООО «Интер»	1,84
ООО «Мега»	2,43

По данным таблиц 1 и 2 рассчитаем прогнозные значения остатков дебиторской задолженности на конец отчетного периода (табл.3).

Таблица 3 – Прогнозные значения остатков дебиторской задолженности на конец отчетного периода, руб.

Наименование контрагента (покупателя)	Остаток дебиторской задолженности на конец периода, руб.		
	октябрь	ноябрь	декабрь
ООО «Вектор»	141 975	112 963	151 235
ООО «Интер»	96 739	100 543	114 130
ООО «Мега»	130 041	144 033	96 708
Итого	368 755	357 539	362 073

В таблице 4 представим прогноз погашения дебиторской задолженности, используя формулу 1, а именно: из показателей плана продаж (табл.1) необходимо вычесть значение остатка дебиторской задолженности на конец отчетного периода (табл.3).

Таблица 4 – Прогноз поступлений за отгруженные товары на 4 квартал 2018г., руб.

Наименование контрагента (покупателя)	Поступления за отгруженные товары, руб.		
	октябрь	ноябрь	декабрь
ООО «Вектор»	88 025	70 037	93 765
ООО «Интер»	81 260	84 457	95 870
ООО «Мега»	185 959	205 967	138 292
Итого	355 244	360 461	327 927

Следующим этапом процесса управления дебиторской задолженностью выступает контроль. Контроль дебиторской задолженности заключается в ведении информационной системы по задолженности клиентов, в которую ежедневно вносится новая информация о поступивших денежных средствах, отгрузке товаров, сумме и сроке просрочки платежа. Для контроля за выполнением плановых показателей дебиторской задолженности компании рекомендуется разработать и утвердить форму оперативного Отчета о выполнении плана погашения дебиторской задолженности. Данный отчет может содержать такие показатели, как наименование контрагента, остаток дебиторской задолженности на начало отчетного периода,

плановый показатель дебиторской задолженности (например, на 1 квартал текущего года), фактический объем отгруженной продукции (товаров, работ, услуг) за отчетный период, фактический объем поступивших денежных средств за отчетный период, значение коэффициента оборачиваемости, остаток дебиторской задолженности на конец отчетного периода и отклонения вышеперечисленных показателей [4].

Для организации надлежащего предварительного, текущего и последующего контроля за состоянием дебиторской задолженности компании необходимо разработать кредитную политику. Величина кредитного лимита, срок кредита и скидки за досрочную оплату выступают элементами кредитной политики компании, которая в свою очередь является фундаментом текущей деятельности компании, поэтому не должна формироваться спонтанным образом. В кредитной политике компании (в положении об управлении дебиторской задолженностью) необходимо перечислить критерии оценки контрагентов, соответствие которым дает право на получение коммерческого кредита. Они могут включать:

- благонадежность поставщика или покупателя (анализ на предмет наличия признаков однодневки, вовлеченность в судебные споры, подробная информация по судебным решениям не в пользу компании, деловая репутация и т.д.);

- финансовую состоятельность партнера (например, наличие информации, подтверждающей, что предприятие является финансово устойчивым и прибыльным; оценка доли заемных средств в общем капитале, соотношения дебиторской и кредиторской задолженности контрагента, оборачиваемости активов, наличия собственных материальных активов – необремененных активов, доступных для кредиторов; расчет рентабельности; наличие подробной информации об имеющихся ипотечных кредитах и обремененных активах и т. д.) [8];

- историю сотрудничества контрагента с компанией (например, историю платежей по предыдущим договорам; отсутствие просроченных долгов).

Прежде чем тратить время на анализ и согласование условий коммерческого кредита, необходимо проверить контрагента по вышеперечисленным критериям. После анализа этой информации готовится заключение (например, рейтинговым агентством или специально созданным структурным подразделением компании) о степени финансовой устойчивости потенциального клиента и уровне риска и указывается рекомендованный максимальный кредитный лимит. Сотрудничество с ненадежными поставщиками и заказчиками может привести к неконтролируемому росту дебиторской задолженности, а также к прямым финансовым потерям, поэтому подобный анализ необходимо проводить и в будущем, чтобы своевременно выявить признаки ухудшения кредитоспособности. Необходимо иметь в виду, что анализ, проводимый на основании официально публикуемой бухгалтерской отчетности, будет носить ретроспективный характер, соответственно полученные из нее данные будут носить устаревший характер. В случае выявления фактов несоответствия установленным критериям финансовый директор должен заблокировать предоставление коммерческого кредита и инициировать заключение договора на стандартных условиях оплаты.

Кредитоспособность контрагентов – покупателей можно разделить на группы [11]. К первой группе относят контрагентов (дебиторов), финансовая устойчивость и кредитоспособность которых высокая. Риск предоставления коммерческого кредита таким покупателям минимален. Ко второй группе относят покупателей, коммерческий кредит которым может быть предоставлен, но с учетом разумного риска: сумма кредита и срок должны быть меньше, чем для покупателей 1 группы. К третьей группе относят покупателей, коммерческий кредит которым предоставляется только при наличии дополнительной формы обеспечения обязательств. Соответственно условия коммерческого кредитования зависят от формы и размера обеспечения. К четвертой группе относят покупателей, финансовое состояние которых по результатам оценки признано неудовлетворительным. В коммерческом кредите таким покупателям отказывают.

Для постоянного контроля за дебиторской задолженностью компании необходимо внедрить программный продукт, который автоматически будет контролировать дебиторскую задолженность; рассчитывать оборачиваемость денежных средств по каждому покупателю; производить расчет скидок за своевременную оплату товара. Автоматически формируемые отчеты для работы с дебиторской задолженностью помогут сотруднику компании оперативно реагировать на изменения, анализировать показатели и оповещать клиентов [9].

Компании, которые предоставляют клиентам отсрочки платежа, должны постоянно контролировать долю просроченных долгов в общем объеме дебиторской задолженности. Предельно допустимое значение данного показателя устанавливается самостоятельно в каждой компании. Чем меньше показатель просроченных долгов в общем объеме дебиторской задолженности, тем лучше. Идеальная ситуация складывается, когда просроченных долгов нет. Качество дебиторской задолженности важно для финансовой устойчивости компании. Чтобы получить финансирование, компания может продать надежную дебиторскую задолженность или передать ее на факторинг [1].

В ситуации, когда доля просроченных долгов увеличилась по сравнению с прошлым периодом, необходимо установить причины. Анализировать долю просроченных долгов необходимо в сочетании с периодом оборота дебиторской задолженности. Если увеличился только период оборота дебиторской задолженности, это означает, что качество дебиторской задолженности не ухудшилось, но есть тенденция к

увеличению сроков отсрочки платежей.

Анализ дебиторской задолженности можно проводить в следующей последовательности [5]:

1. Оценивается доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов, а также отслеживается динамика изменения этого показателя. Нормальное значение данного показателя каждая компания устанавливает самостоятельно исходя из своих финансовых возможностей.

$$Д_{дз} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Оборотные активы}}, \quad (4)$$

2. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает, сколько раз в год в среднем дебиторская задолженность превращалась в денежные средства. Высокое значение данного показателя означает, что дебиторы вовремя гасят свою задолженность или что у компании падают продажи на условиях коммерческого кредита (с отсрочкой платежа).

$$К_{об\ дз} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции (работ, услуг)}}{\text{Средняя величина дебиторской задолженности}}, \quad (5)$$

3. Срок погашения дебиторской задолженности показывает средний период (число дней) погашения дебиторской задолженности. Коэффициент является индикатором платежной дисциплины покупателей. С помощью коэффициента определяется эффективность управления дебиторской задолженностью, например, если в компании установлен максимальный срок коммерческого кредитования 25 дней, то и значение данного коэффициента должно находиться в пределах до 25.

$$Ср_{дз} = \frac{\text{Средняя величина дебиторской задолженности}}{\text{Выручка от реализации продукции (работ, услуг)}} * 360, \quad (6)$$

4. Коэффициент погашения дебиторской задолженности показывает, сколько дебиторской задолженности приходится на 1 рубль выручки.

$$К_{п\ дз} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Выручка от реализации продукции (работ, услуг)}}, \quad (7)$$

5. Коэффициент инкассации дебиторской задолженности текущего месяца показывает долю оплаты в текущем периоде ранее отгруженной продукции.

$$К_{инк} = \frac{\text{Оплата текущего месяца}}{\text{Отгрузка текущего месяца}}, \quad (8)$$

6. Коэффициент инкассации дебиторской задолженности предыдущего месяца.

$$К_{инк\ п.м.} = \frac{\text{Погашение дебиторской задолженности от 0 до 30 дн.}}{\text{Отгрузка предыдущего месяца}}, \quad (9)$$

7. Соотношение темпов роста дебиторской задолженности с темпами роста выручки от продаж. Увеличение показателя в динамике свидетельствует о том, что дебиторская задолженность растет более быстрыми темпами, чем выручка от продаж, и необходимо принять меры к управлению дебиторской задолженностью.

$$К = \frac{ТР_{дз}}{ТР_{в}}, \quad (10)$$

Успех любого предприятия зависит от эффективности управления целым рядом ресурсов, в число которых входят: денежные средства, дебиторская задолженность и другие. В современной системе денежных расчетов сроки отгрузки товара (работ, услуг) и сроки оплаты не совпадают, в результате чего возникает дебиторская задолженность. Дебиторская задолженность служит главным источником поступления денежных средств. Растет объем продаж - растет объем дебиторской задолженности, и только грамотное управление дебиторской задолженностью позволит компании сохранить свою финансовую устойчивость и платежеспособность по принятым на себя обязательствам. Необходимость прогнозирования денежных потоков связана с необходимостью выполнения компанией взятых на себя обязательств. В статье предложены основные направления процесса управления дебиторской задолженностью: рассмотрены стандартные методы планирования дебиторской задолженности; описан с представлением цифрового материала механизм формирования плана возврата дебиторской задолженности, который позволяет спрогнозировать сумму поступления денежных средств от возврата дебиторской задолженности за каждый месяц; определены основные элементы кредитной политики компании (положения об управлении дебиторской задолженностью); сформированы критерии оценки контрагентов, соответствие которым дает право на получение коммерческого кредита.

Список источников:

1. Агеева Е. Какие отчеты помогут оперативно контролировать финансовое состояние компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.lfd.ru/#/document/173/1867/>.
2. Биркая Е. Как прогнозировать возврат дебиторской задолженности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.lfd.ru/#/document/173/801/>.
3. Боровков П. Как планировать дебиторскую задолженность при составлении бюджета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.lfd.ru/#/document/173/226/>.
4. Бородин А. Как определить кредитный лимит для компании – покупателя [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.lfd.ru/#/document/173/136/>.

5. Валинуров Т.Р., Трофимова Т.В. Специфика оценки дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия // *Международный бухгалтерский учет*. – 2015. – № 31. – С. 12-23.
6. Лукасевич И.Я. Управление денежными потоками: учебник / И.Я. Лукасевич, П.Е. Жуков. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2018. – 184 с.
7. Лытнева Н.А., Попова О.А. Информация бухгалтерской (финансовой) отчетности в системе управления организацией // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. – 2016. – № 10-2. – С. 310-314.
8. Орлова О.Е. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью в кризис // *Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения*. – 2016. – № 7. – С. 58-66.
9. Парушина Н.В., Мортикова Е.С. Трудовые действия по управлению и контролю задолженности субъектов предпринимательской деятельности // *Вестник ОрелГИЭТ*. – 2017. – №4(42). – С. 25-31.
10. Тенненст Д. Управление денежными потоками: Как не оказаться на мели / Пер. с англ. – М.: Альпина паблишер, 2014. – 208 с.
11. Яшина М.Л., Антонова Д.В. Методика оценки финансовых рисков при формировании кредитной политики предприятия // *Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии*. – 2017. – №4(184). – С. 18-30.

УДК 657.21:657.471

Лытнева Н.А., Парушина Н.В., Шапорова О.А.

СИСТЕМА АНАЛИЗА СОВОКУПНОСТИ РАСХОДОВ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ СТРУКТУРАМИ

Lytneva N.A., Parushina N.V, Shaporova O.A.

ANALYSIS SYSTEM OF AGGREGATE EXPENSES IN MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE STRUCTURES

Лытнева Наталья Алексеевна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: ukap-lytneva@yandex.ru

Lytneva Natalia Alekseevna, Doctor of Economic Sciences, Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: ukap-lytneva@yandex.ru

Парушина Наталья Валерьевна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: parushinan@rambler.ru

Parushina Natalya Valerjevna, Doctor of Economic Sciences, Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: parushinan@rambler.ru

Шапорова Ольга Александровна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: shaporova8484@mail.ru

Shaporova Olga Alexandrovna, Doctor of Economic Sciences, Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: shaporova8484@mail.ru

Аннотация: В статье изучены методические подходы к управлению предпринимательскими структурами, принятие решений которых основано на использовании результатов анализа. Рассмотрена последовательность анализа расходов как одного из факторов внутренней среды, влияющих на формирование финансового результата, устойчивое развитие деятельности предприятия много бизнеса. Рациональное управление предприятием требует совершенствования системы анализа и контроля расходов, соблюдения принципов формирования аналитической информации, поиска снижения налоговых рисков и оптимизации всей совокупности затрат

Abstract: In the article methodical approaches to management of the enterprises structures the decision-making of which is based on the use of the analysis results are studied. The sequence of expenses analysis as one of the factors of internal environment influencing financial result and sustainable development of the activity of small business enterprise is considered. Rational operation of business demands perfection of the analysis system and expenses control, observance of the principles of analytical information formation, search of tax risks decrease and optimization of aggregate expenses

Ключевые слова: предпринимательство, управление, расходы, анализ, устойчивость, методика, развитие

Keywords: business, management, expenses, analysis, stability, technique, development

Реформирование российской экономики делает очень важной проблему эффективного управления предпринимательскими структурами, направленного на повышение результативности их бизнеса, оптимизацию расходов, обеспечение устойчивого положения и финансового состояния. Исследование факторов внешней и внутренней среды позволяет своевременно предотвратить непредвиденные ситуации, снизить возможные риски, оптимизировать расходы по основному виду деятельности и прочим операциям [9]. Одним из факторов внутренней среды, существенно влияющих на получение положительного финансового результата, являются расходы, возникающие на всех этапах предпринимательской деятельности.

Рациональное управление предпринимательскими структурами требует всесторонней оценки и анализа всех видов расходов, состава и структуры, направлений их разумного снижения. Недостаточная работанность методов анализа, в конечном счете, ведет к снижению эффективности деятельности не только отдельных организаций, но и всей экономики страны.

В свою очередь управление расходами требует повышения оперативности оценки факторов, влияющих на их снижение, эффективных методов планирования, направленного на обеспечение стабильности производственно-экономического состояния, а в перспективе на устойчивое развитие предпринимательских структур, что обосновывает актуальность исследования управления расходами предпринимательских структур.

Особенно остро проблема качественного управления расходами возникает на предприятиях малого и среднего бизнеса, где, как правило, отсутствует достаточный уровень информатизации управленческого процесса [1]. Вместе с тем, достоверная информация по расходам должна формироваться в системе бухгалтерского и управленческого учета на основе совокупности принципов национальных и международных стандартов, позволяющих дать оценку уровню результативности предпринимательских структур, рентабельности их деятельности, эффективности использования в производственном процессе материальных, трудовых и финансовых ресурсов. При этом должны быть обоснованы варианты управленческих решений и спрогнозированы результаты разработанных решений. Методика анализа расходов должна учитывать особенности организаций различных форм собственности, их отраслевую принадлежность, виды предпринимательской деятельности, масштабность и организационную структуру.

Исследованию способов и приемов управления, понятия и сущности, оценки и анализа расходов организаций, принятию решению по их регулированию и оптимизации посвящены труды зарубежных и отечественных ученых. Для всесторонней оценки, оперативного принятия управленческих решений по признанию и оптимизации расходов предпринимательских структур следует изучить теоретические основы управления расходами, а также понятия «издержки», «затраты», «расходы» и «себестоимость». Необходимость сравнительной характеристики этих понятий возникает в связи с тем, что в научной литературе к их трактовке применяются различные подходы. Исследование данных категорий необходимо в целях разграничения в системе анализа и управления.

Обобщающая трактовка относится к понятию «издержки», которое довольно широко раскрыто американским ученым Р. Энтони. Он понимал под издержками стоимость использованных при выполнении определенной цели ресурсов предприятия. Немецкие ученые Р. Мюллендорф и М. Карренбауэр рассматривали издержки как товар и услуги, имеющие стоимость и потребленные в процессе производства, а также при сбыте продукции. К затратам они относят использование части ресурсов или денежных средств, которыми оплачено приобретение товара или получение услуг.

В российской практике «издержки», «затраты» и «расходы» в деятельности предприятий зачастую рассматриваются как синонимы, однако их сущность совершенно различна. На это в своих работах указывают такие ученые, как В.Б. Ивашкевич, В.П. Индукаева, И.А. Березкин, Я.В. Соколов.

Использование понятия «издержки» традиционно характерно для российской системы учета, при том, что понятие «расходы» является новым термином и подлежит всестороннему исследованию. «Расходам» характерно более широкое понимание. Вместе с тем, многими отечественными учеными расходы ассоциированы с затратами на производство, формированием себестоимости продукции, работ, услуг. Как считает Я.В. Соколов, «расходам» свойственна некоторая неопределенность, такое понятие может выступать в роли обобщающей трактовки, объединяя в системе учетной информации в совокупности расходы, затраты и производственные издержки.

Попытка разграничения «расходов» и «затрат» сделана М.А. Вахрушиной, которая обосновала такое разграничение с позиции принципа начисления [3]. По ее убеждению, в системе бухгалтерского учета доходы необходимо соотносить с затратами на их получение, которые следует называть расходами в соответствии с подходом соответствия доходов и расходов. Затраты, в ее понимании, характеризуются как средства, которые израсходованы в процессе приобретения различных ресурсов, которые имеются у предприятия и отражены в бухгалтерском балансе в составе активов и предназначенные для получения дохода в будущем.

В научных работах Т.П. Карповой под затратами на производство понимается совокупность всех расходов организации в денежном выражении, возникших в процессе производства и выпуска продукции, выполнения работ или оказания услуг, а также расходов, связанных с реализацией продукции [4].

Наиболее объективной считается определение, данное этим понятиям А. Яруговой. Она считает, что затраты следует понимать гораздо уже, чем категория издержек, поскольку издержки включают всю совокупность расходов организации, в том числе и суммы возникших потерь от стихийных бедствий, затрат, расходов на социальное обеспечение коллектива. Другими словами, понятие «расходы» А. Яруговой соответствует сформированному термину в отечественной практике учета «расходы организации» [10].

Как показало исследование, для целей управления предпринимательскими структурами целесообразно использовать трактовки расходов, сформированные в учетной среде, поскольку для принятия управленческих решений менеджерами предприятия используется информация бухгалтерского или управленческого учета.

В частности, Концепцией бухгалтерского учета в рыночной экономике России сформировано довольно полное, экономически обоснованное понятие расходов, под которыми понимается уменьшение экономических выгод, получаемых организацией в течение отчетного периода, а также сумму возникших обязательств, которые ведут к снижению суммы капитала, не считая выплаты собственникам. В составе расходов определены: суммы затрат, связанных с производством и реализацией продукции, выполнением работ и оказанием услуг; оплата труда персонала; амортизация внеоборотных активов; суммы потерь, убытков от стихийных бедствий; расходы от продажи объектов основных средств; курсовые разницы в результате изменений валютных курсов и др.

Для признания расходов в системе бухгалтерского учета и оценки их в анализе необходимо руководствоваться Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), которым выделены две основные группы расходов: от основного вида деятельности и по прочим операциям. При этом расходы от обычных видов деятельности связаны с производством и реализацией продукции, приобретением и продажей товаров. Такие расходы объединяют в своем составе издержки производства и издержки обращения.

Исходя из сказанного, следует отметить, что для эффективного управления расходами предпринимательских структур необходимо использовать системный подход, основанный на управлении системой совокупности затрат, целью которой является оптимизация расходов для повышения результативности экономических субъектов, обеспечения их устойчивости. Рациональность системы управления затратами зависит от взаимодействия всех ее функций: анализа, планирования, оценки, прогнозирования и т.п. с учетом факторов внешней и внутренней среды [5].

Схема системы управления расходами предпринимательских структур определена взаимодействием ее функций при формировании и признании расходов для принятия управленческих решений и представлена в авторском контексте на рисунке 1.

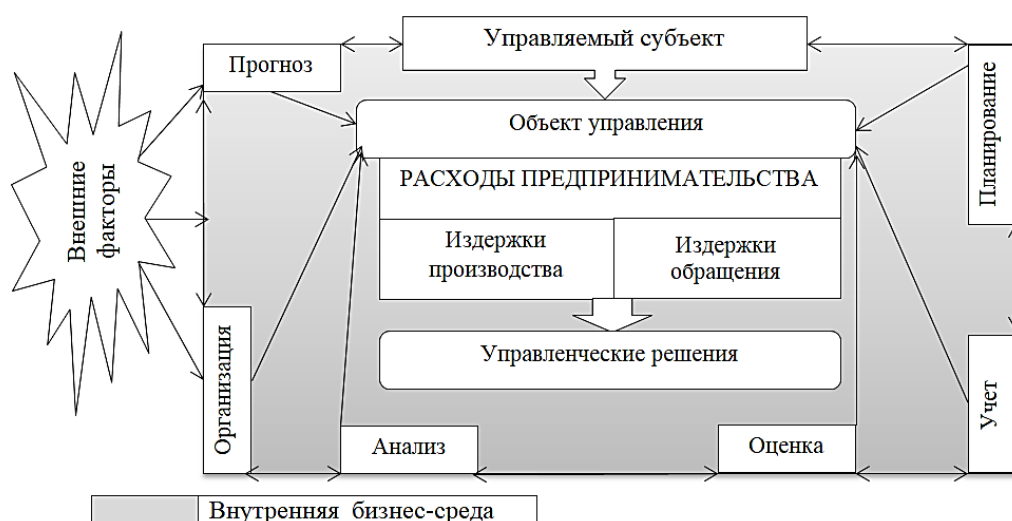


Рисунок 1 – Система управления расходами предпринимательских структур

Расходы участвуют в формировании финансового результата предпринимательских структур, которые формируются в условиях внутренней бизнес-среды под влиянием широкого спектра внешних факторов.

В рыночных условиях хозяйствующие субъекты должны располагать наиболее полной информацией о затратах, которая в первую очередь в предпринимательских структурах формируется в подсистемах учета и анализа. Подход к анализу затрат так же, как и к управлению, должен быть системным. Именно при системном подходе к пониманию затрат и расходов можно говорить о целостности аналитической системы и сохранении ее свойств при изменении условий внешней среды [8].

Для целей управления состав расходов предпринимательские структуры необходимо классифицировать по определенным признакам. Классификация расходов является способом их исследования и предназначена для определения связи между элементами затрат и степени их единства, а также средством развития направлений планирования в системе управления расходами [2].

Для целей анализа классификацию расходов можно сформировать по следующим признакам (табл. 1).

В таблице приведен далеко не полный перечень принципов классификации расходов, которые могут быть использованы в управлении предпринимательскими структурами. Как правило, анализ расходов по определенным принципам обосновывается поставленными в системе управления задачами.

Таблица 1 – Классификация расходов в системе управления предпринимательскими структурами

Признак классификации	Виды расходов	Характеристика расходов
По характеру труда в сфере товарного обращения	Чистые издержки Дополнительные издержки	Чистые издержки - расходы, относимые непосредственно на процесс производства, связанные с производством и продажей продукции, осуществлением денежных и кредитных операций. Дополнительные издержки – расходы, возникающие при продолжении процесса производства продукции
По отраслевым секторам	Торговля, строительство, производство и др.	В торговле: расходы на продажу, расходы на заготовку и закупку, издержки на упаковку, хранение и др.; В строительстве: производственные расходы по строительству объектов, капитальные затраты на модернизацию и ремонт, расходы проектирования
По структуре статей расходов	Одноэлементные и комплексные статьи	Одноэлементные статьи расходов характеризуются одним определенным видом расходов (амортизация основных средств, аренда, амортизация нематериальных активов) Комплексные статьи характеризуются включением ряда статей расходов: материальные расходы, расходы по страхованию, заработная плата и т.п.
По периоду признания	Текущие расходы и расходы будущих периодов	Текущие расходы признаются в отчетном периоде как фактические расходы отчетного периода. Расходы будущих периодов – затраты, которые осуществлены в текущем периоде, но относятся к будущим периодам
По способу отнесения себестоимость продукции	Прямые и косвенные	Прямые расходы прямым образом относятся к себестоимости конкретной продукции. Косвенные расходы подлежат распределению между видами продукции
По стадиям движения продукции	Расходы производства и издержки обращения	Расходы производства связаны с производством и выпуском продукции, выполнением работ, оказанием услуг. Издержки обращения связаны с продажей готовой продукции, ее хранением и отгрузкой
В зависимости от объема продаж	Расходы условно-постоянные и условно-переменные	Условно-переменные расходы характеризуются как прямо пропорциональные объему продаж (транспортные расходы, расходы на хранение, расходы на рекламу, сдельная заработная плата). Условно-постоянные расходы не зависят от объема продаж (расходы на аренду, амортизационные отчисления)
По видам деятельности	Расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы	Расходы по обычным видам деятельности связаны с осуществлением основного вида деятельности, определенного уставом организации. Прочие расходы связаны с осуществлением прочих операций
По экономическому содержанию	По элементам расходов	Материальные расходы, заработная плата, отчисления на социальное страхование, амортизация, прочие расходы
По видам расходов	Расходы по статьям утвержденной номенклатуры	Номенклатура статей расходов определяется организацией и утверждается учетной политикой

На современном этапе приоритетным направлением в развитии предпринимательской деятельности является поддержка малого и среднего бизнеса [7]. Для обеспечения устойчивого развития малых и средних предприятий ведутся исследования как оптимизации их расходов, так и по максимизации прибыли. В связи с чем практическое применение классификационных принципов расходов для целей управления нами осуществлено на примере малого строительного предприятия ООО «ИмперияПлюс», осуществляющего свою

деятельность в строительном бизнесе Орловского региона. Согласно уставу ООО «ИмперияПлюс», основными видами деятельности являются: строительство зданий и сооружений, подготовка строительных участков под возведение объектов, монтаж инженерного оборудования зданий и сооружений.

Для выявления тенденций развития предпринимательской деятельности, изменения расходов малого предприятия осуществлено исследование их совокупности в динамике. Оценка влияния расходов на конечный финансовый результат характеризуется соотношением доходов и расходов от основного вида деятельности и по прочим операциям. Анализ осуществлен по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности - Отчета о финансовых результатах с использованием классификационного признака - по видам деятельности в соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации» (табл. 2).

Таблица 2 – Динамика доходов и расходов ООО «ИмперияПлюс», тыс. руб.

Наименование показателей	Даты				
	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
Доходы от основного вида деятельности (выручка)	1697	9283	7486	27837	21 723
Расходы от основного вида деятельности (себестоимость продаж)	1557	8452	5326	25839	19 816
Прибыль или убыток от выполненных строительных работ	140	831	2 160	1 998	1 907
Сумма прочих доходов	0	34	43	99	68
Сумма прочих расходов	8	77	119	326	611
Показатели прибыли или убытка до налогообложения	132	788	2 084	1 771	1 364

Анализируя таблицу, следует отметить, что в динамике малое предприятие имело расходы как от основного вида деятельности, так и по прочим операциям. Расходами от основного вида деятельности является сформированная себестоимость по выполненным строительным работам, которая в связи с развитием строительного бизнеса в современных условиях возрастала быстрыми темпами. В динамике строительная деятельность малого предприятия развивалась быстрыми темпами. От ремонтных работ и строительства дачных домиков общество приступило к строительству малоэтажных жилых домов.

В сравнении с прошлым годом объем работ был снижен, соответственно снижена себестоимость. Однако за пятилетие в развитии предпринимательской деятельности малого предприятия наблюдается существенный скачок. Вместе с тем, темпы роста себестоимости строительных работ были ниже, чем темпы роста выручки, что позволило организации получать ежегодно валовую прибыль.

Динамика соотношения доходов и расходов по видам деятельности малого строительного предприятия представлена на рисунке 2.

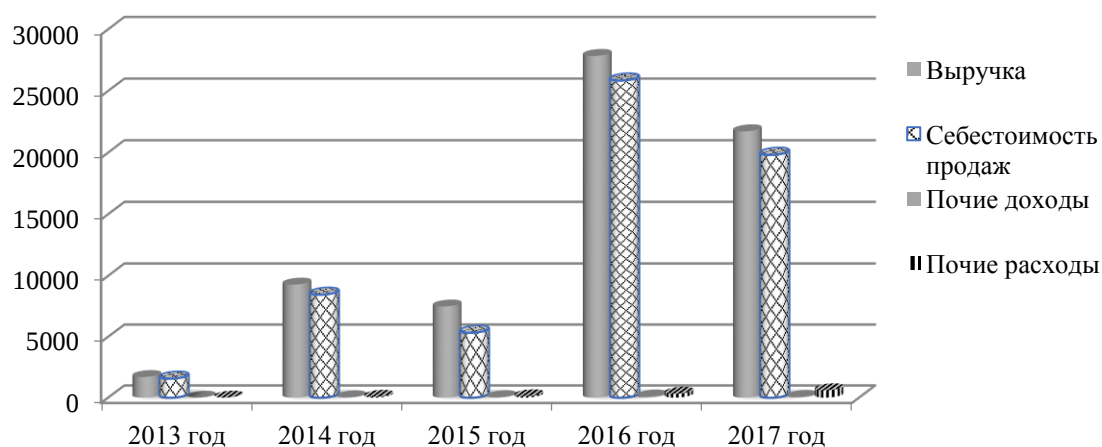


Рисунок 2 – Динамика доходов и расходов ООО «ИмперияПлюс»

Диаграмма наглядно представляет тенденцию роста расходов, главным образом, от основного вида деятельности, что характеризует правильную систему менеджмента в определении приоритета выполнения строительных работ и в соответствии с миссией малого предприятия.

Несмотря на значительное снижение выручки в 2017 году по сравнению с 2016 г., ее сумма превышала себестоимость продаж. За отчетный год сумма выручки равнялась в действующих ценах 21723 тыс. руб., что составило 78,0% по отношению к прошлому периоду. По итогам года малым предприятием от предпринимательской деятельности получена прибыль. Анализ прибыли от продажи также характеризует ее ежегодный рост. Несмотря на возникновение в 2017 г. определенных трудностей, темпы роста прибыли не были снижены, а наоборот, повысились. Это послужило одним из факторов получения конечной чистой прибыли от предпринимательской деятельности.

Наглядное представление динамики роста прибыли малого предприятия от предпринимательской деятельности представлено в виде диаграммы (рис. 3).

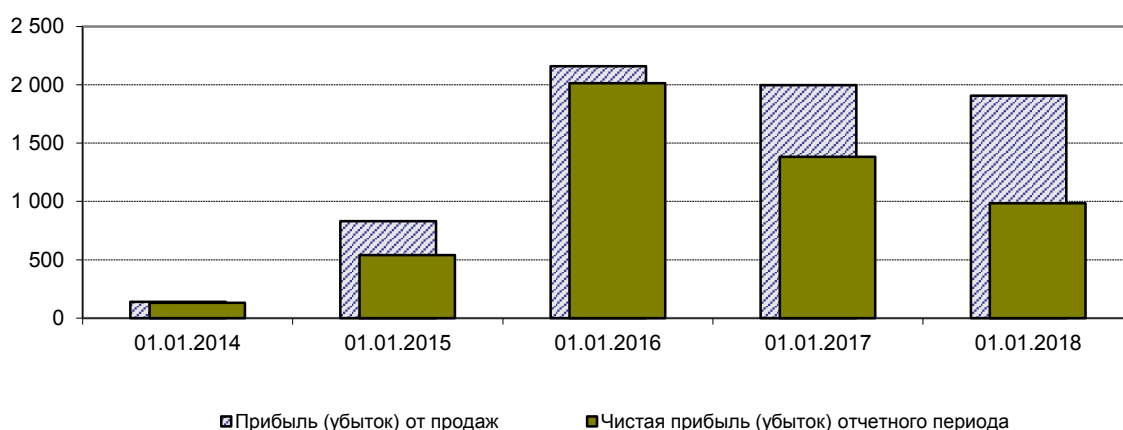


Рисунок 3 – Динамика прибыли от продажи и чистой прибыли малого предприятия ООО «ИмперияПлюс»

Целью анализа расходов ООО «ИмперияПлюс» является своевременное и достоверное определение фактических расходов, связанных с выполнением договоров-поставки строительных материалов, определение текущих расходов на выполнение строительных работ, а также контроль за использованием материальных ресурсов и денежных средств. Анализ расходов необходим для управления результатами от выполнения строительных работ, а также для оценки эффективности организационно-технических мероприятий по развитию и совершенствованию предпринимательской деятельности.

Совокупность затрат по выполнению строительных работ, выраженная в денежной форме, образуется путем сложения себестоимости строительных работ и прочих расходов [6]. Одно из основных условий получения достоверной информации о расходах строительного процесса – четкое определение состава расходов. Основные принципы формирования состава расходов организаций определены Налоговым кодексом РФ и ПБУ 10/99 «Расходы организации».

ООО «ИмперияПлюс» расходами признаются уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и возникновения обязательств, которые ведут к уменьшению величины капитала организации.

Не признается расходами организации выбытие активов:

- в связи с приобретением и созданием внеоборотных активов, в том числе объектов основных средств и нематериальных активов, незавершенного строительства и т.п.;
- вклады в уставные капиталы других организаций, приобретение акций акционерных обществ и иных ценных бумаг не с целью перепродажи;
- выбытие активов по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;
- выбытие в порядке предварительной оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;
- выбытие денежных средств в виде авансов, задатка в счет оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;
- погашение кредитов, займов, полученных организацией.

Расходы могут быть признаны при соблюдении следующих условий:

- расходы осуществляются в соответствии с конкретным договором поставки, отвечающим законодательству, обычаями делового оборота;
- сумма произведенного расхода может быть определена;
- у организации имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод.

Если в отношении любых расходов, осуществленных организацией, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в ООО «ИмперияПлюс» признается дебиторская задолженность.

Таким образом, для целей управления расходами исследуется следующий принцип, а именно: осуществляется анализ расходов по составу и структуре.

Состав основных видов расходов малого предприятия в динамике представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Динамика состава основных видов расходов ООО «ИмперияПлюс»

Наименования позиций	Даты				
	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
Показатели себестоимости продаж					
- сумма, тыс. руб.	1557	8452	5326	25839	19 816
- удельный вес, %	99,49	99,1	97,81	98,75	97,01
Сумма прочих расходов					
- сумма, тыс. руб.	8	77	119	326	611
- удельный вес, %	0,52	0,90	2,19	1,25	2,99
Совокупные расходы	1565	8529	5445	26165	20427

Как показал анализ, сумма совокупных расходов за последние два года анализируемого периода резко возросла, что связано с ростом объема строительных работ ООО «ИмперияПлюс». В 2017 году сумма совокупных расходов составила 20495 тыс. руб. Однако в сравнении с 2016 годом их сумма значительно сократилась и составляла 26264 тыс. руб.

Динамика совокупных расходов представлена на рисунке 4.

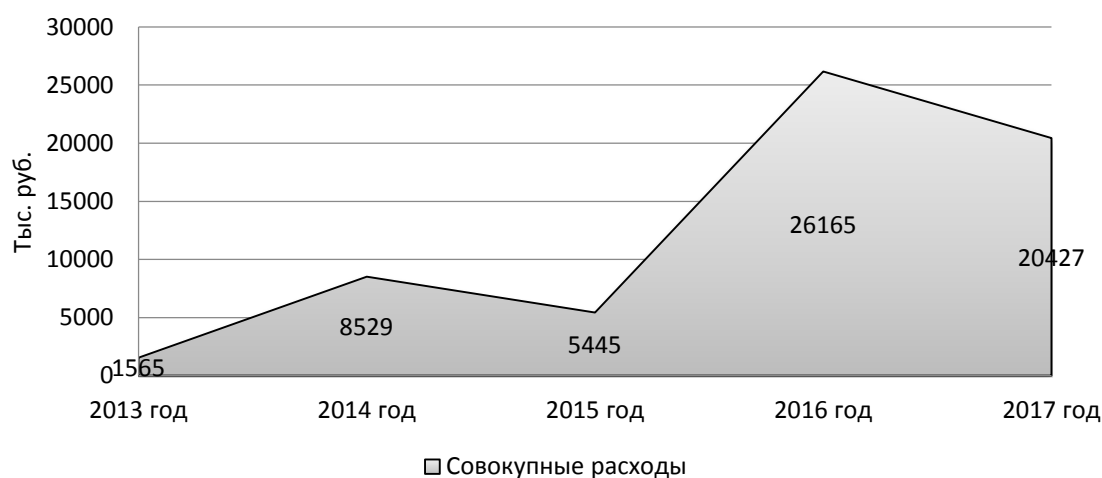


Рисунок 4 – Динамика совокупных расходов ООО «ИмперияПлюс»

В 2017 году удельный вес расходов по основному виду деятельности составил 97,01%. Как показал анализ, в динамике доля себестоимости строительных работ в совокупных расходах ежегодно снижается. Это связано с ростом прочих расходов, которые вызваны увеличением процентов к уплате. За пятилетие такие расходы возросли с 44 тыс. руб. до 383 тыс. руб. Увеличение процентов к уплате обосновано привлечением заемных источников, а именно долгосрочных и краткосрочных кредитов, полученных обществом от кредитных учреждений, а также от физических и юридических лиц. Привлечение заемных средств возросло в результате недостатка собственных источников средств на освоение строительных работ по заключенным контрактам. В результате малому предприятию в перспективе необходимо осуществить поиск менее затратных источников для развития предпринимательской деятельности. Структура расходов строительной организации ООО «ИмперияПлюс» в динамике представлена на рисунке 5.

Основными элементами расходов на продажу являются: материальные расходы, заработная плата и социальные отчисления, амортизация, транспортные расходы и прочие расходы. Причем среди указанных

расходов в 2017 г. наибольшая доля характерна материальным расходам и расходам на оплату труда. Положением о системе и форме оплаты труда на малом предприятии осуществляется начисление основной и дополнительной заработной платы.

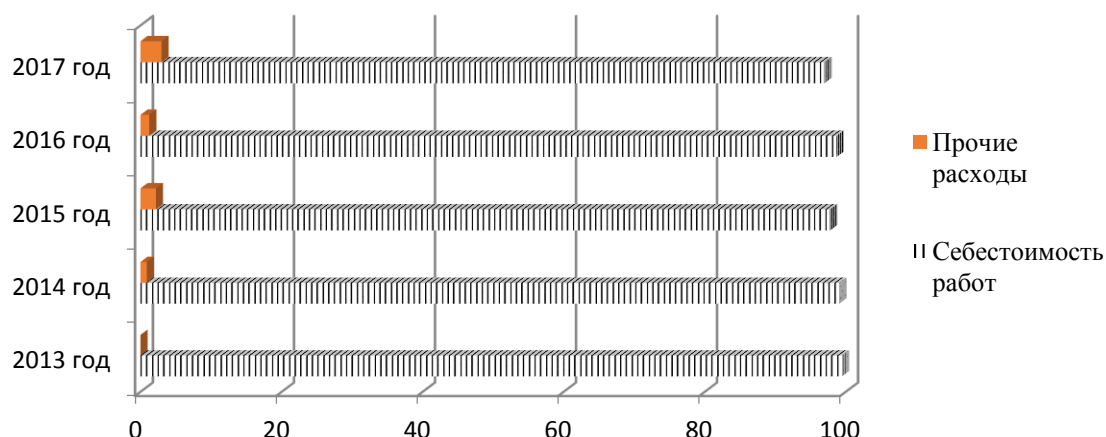


Рисунок 5 – Динамика структуры расходов строительной организации ООО «Империл Плюс»

Начисление амортизации объектов основных средств производится одним из следующих способов: линейный способ; способ уменьшаемого остатка; способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования; способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ). В ООО «Империл» начисление амортизации учетной политикой для целей бухгалтерского и налогового учета определено линейным методом. При этом начисление амортизации основных средств определено исходя из срока полезного использования объектов.

Срок полезного использования объектов основных средств определяется при принятии объектов к бухгалтерскому учету в соответствии с Классификацией объектов основных средств, включаемых в амортизационные группы, установленной Правительством РФ. По каждой группе устанавливается рекомендуемый срок полезного использования объектов основных средств – от минимального до максимального. Таким образом, при управлении расходами предпринимательской деятельности по статье «амортизация» фактически малые предприятия имеют право определять срок полезного использования приобретенных (поступивших) объектов основных средств (в полных календарных месяцах).

В таблице 4 приводится справочная информация с указанием границ сроков полезного использования объектов основных средств по каждой амортизационной группе, а также минимальные и максимальные размеры норм амортизации.

Таблица 4 – Минимальные и максимальные нормы амортизации для определения суммы амортизационных отчислений

Группа	Срок	Нормы амортизации	
		Min	Max
1	от 1 до 2	7,69	4,17
2	от 2 до 3	4,00	2,78
3	от 3 до 5	2,70	1,67
4	от 5 до 7	1,64	1,19
5	от 7 до 10	1,18	0,83
6	от 10 до 15	0,83	0,56
7	от 15 до 20	0,55	0,42
8	от 20 до 25	0,41	0,33
9	от 25 до 30	0,33	0,28
10	свыше 30	0,33	-

В составе прочих расходов малого предприятия отражены расходы, связанные с рекламой, повышением квалификации, командировочные расходы и т.п. Для целей управления расходами предпринимательской деятельности в строительных организациях возникает необходимость анализа и оценки расходов от основной деятельности как по составу элементов, так и в разрезе отдельных строительных договоров. Анализ может осуществляться как по основным видам расходов, так и по укрупненной группе статей расходов

в рамках каждого договора на строительство объекта. Такой анализ позволяет формировать себестоимость строительных работ по каждому возводимому объекту в отдельности, обеспечивает контроль расходов по строящемуся объекту, что необходимо для определения финансового результата по каждому договору.

Для анализа состава расходов в разрезе договоров используются данные аналитического учета, позволяющие повысить оперативность принятия управленческого решения по обеспечению строительства материальными ресурсами, регулированию стоимости продажи строительного объекта.

Фрагмент анализа расходов по составу элементов и строительным договорам представлен в таблице 5.

Таблица 5 – Состав расходов ООО «ИмперияПлюс» в разрезе строительных договоров

Договор на строительство объектов	Поступило	Списано
Договор № 03-03-17 с Гаврютиным Э.А. на выполнение строительных работ	1 384 384,79	1 384 384,79
в том числе:		1 384 384,79
Материальные расходы	1 228 308,35	
Оплата труда	107 741,02	
Прочие расходы	5 457,28	
Расходы на рекламу	10 844,14	
Страховые взносы	32 034,00	
Договор № 14-16 с Коноваловой Н.В на оказание строительных услуг	1 657 479,87	1 657 479,87
Материальные расходы	1 605 119,87	
Оплата труда	40 360,00	
Страховые взносы	12 000,00	
Договор № 15-16 с ООО «Русь» на оказание строительных услуг	969 450,84	969 450,84
Материальные расходы	935 929,46	
Расходы на рекламу	33 521,38	

Данные таблицы свидетельствуют о неоднородности элементов расходов по каждому договору в отдельности.

В результате следует отметить, что проведенное исследование позволило подтвердить преобладание в себестоимости строительных объектов материальных затрат, в состав которых включены как строительные материалы, так и транспортные расходы на их доставку, затраты материального характера, связанные с хранением материалов, возведением объектов строительства. Сформированная информация в указанном аспекте позволит правильно спланировать объем строительных работ на предстоящий период, определить потребность в ресурсах по строящимся объектам, регулировать себестоимость и финансовый результат от предпринимательской деятельности.

Список источников

1. Боброва Е.А. Основные тенденции развития управления затратами на предприятиях малого и среднего бизнеса // *Российская наука сегодня: проблемы и перспективы* Орел. – 2014. – С. 63-69.
2. Боброва Е.А., Кыштымова Е.А. Управление затратами в системе стратегического менеджмента организаций АПК // *Стратегия развития учетно-аналитических и контрольных систем в механизме управления современными бизнес-процессами коммерческих организаций: материалы международного экономического форума «Бакановские чтения»*. – 2014. – С. 111-114.
3. Вахрушина М.А. Учет на предприятиях малого бизнеса / М.А. Вахрушина, Л.В. Пащикова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2010. – 381 с.
4. Карпова Т.П. Управленческий учет. – М.: «ЮНИТИ-ДАНА», 2004. – 351 с.
5. Курило О.Б., Крочук В.М. Управление затратами, как одна из составляющих финансовой безопасности предприятия // *Проблемы экономики менеджмента*. – 2013. – №4(20). – С. 45-50.
6. Парушина Н.В. Методика экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности строительной организации в целях подтверждения непрерывности развития / Н.В. Парушина, Р.В. Руднев // *Аудитор*, 2012. – №9. – С. 47-54.
7. Парицкая И.Г., Сергиенко Я.В., Плахова Л.В. Специфика развития малых предприятий в условиях рынка. // *Вестник ОрелГИЭТ*. – 2012. – №2 (20). – С. 41-44.
8. Петрова Ю.М. Развитие концепции управления оборотным капиталом в обеспечении устойчивости экономического роста // *Устойчивый экономический рост: политические и социальные предпосылки: сборник по материалам Гайдаровских чтений. В 2-х томах. Под редакцией С.В. Приходько*. – Орел, 2017. – С. 140-143.
9. Стимулирование экономического роста в регионе / Полянин А.В., Михайлова О.В., Коптева Н. // *Наука и инновации в сельском хозяйстве: материалы Международной научно-практической конференции*. – Курск, 2011. – С. 305-307.
10. Яругова А. Управленческий учет. Опыт экономически развитых стран: пер. с польск.

УДК 339.137.21

Парушина Н.В., Малявкина Л.И., Плахова Л.В.

**МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ АНАЛИЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР СФЕРЫ ТОРГОВО-ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Parushina N.V., Malyavkina L.I., Plakhova L.V.

**METHODICAL ANALYSIS INSTRUMENTS OF ENTREPRENEURIAL STRUCTURES
COMPETITIVENESS IN TRADING-PURCHASING SPHERE**

Парушина Наталья Валерьевна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: parushinan@rambler.ru

Parushina Natalya Valerjevna, Doctor of Economic Sciences, Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: parushinan@rambler.ru

Малявкина Людмила Ивановна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: ludamal20@yandex.ru

Malyavkina Lyudmila Ivanovna, Doctor of Economic Sciences, Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: ludamal20@yandex.ru

Плахова Любовь Васильевна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: plakhova0505@yandex.ru

Plakhova Lyubov Vasilievna, Doctor of Economic Sciences, Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: plakhova0505@yandex.ru

Аннотация: В статье обоснована значимость экономического анализа для оценки конкурентоспособности деятельности предпринимательских структур. Рассмотрен методический инструментарий анализа конкурентоспособности субъектов предпринимательства на основе системного подхода и многоуровневой управленческой иерархии экономики. Предложена последовательность анализа оценки конкурентных преимуществ торгово-закупочной фирмы как субъекта предпринимательства и в сравнении с компаниями-конкурентами

Abstract: The article substantiates the importance of economic analysis for assessing of entrepreneurial structures competitiveness. The methodical analysis instruments of business subjects competitiveness on the basis of system approach and multilevel administrative hierarchy of the economy are considered. The sequence of assessment analysis of competitive advantages of trading-purchasing firm as the entrepreneurial entity and in comparison with the competitors is suggested

Ключевые слова: анализ, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, методический инструментарий, экономический анализ

Keywords: analysis, competitiveness, competitive advantages, methodological instruments, economic analysis

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 02.06.2016 года №1083-р была утверждена Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года [11]. Основная цель принятой стратегии заключается в развитии сферы малого и среднего предпринимательства в России. Предпринимательство в стратегическом разрезе рассматривается как один из факторов инновационного развития страны и изменения отраслевой структуры экономики. Стратегические задачи развития отечественной экономики ориентируют на создание конкурентоспособной, гибкой и адаптивной экономики. Такая экономика в долгосрочном аспекте должна обеспечивать высокий уровень индивидуализации товаров и услуг, приращение скорости технологического обновления и стабильную занятость. Стратегия предполагает ускорение темпов развития предпринимательских структур и отечественных товаропроизводителей.

За последние годы в сфере поддержки предпринимательства в России сделано достаточно много. Сформированы нормативно-правовые и организационные основы государственной поддержки субъектов предпринимательства. Созданы механизмы, в соответствии с которыми предприниматели имеют возможность получать субсидию для возмещения затрат на ведение бизнеса, микрозаймы, гарантированные кредиты или кредит на льготных условиях. Для малых предприятий предусмотрены специальные налоговые режимы, позволяющие оптимизировать систему учета и налоговых платежей. Приняты меры по расширению доступа малых предприятий к закупкам товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд. В субъектах Российской Федерации сформирована сеть организаций, образующих инфраструктуру информационно-консультационной и имущественной поддержки предпринимательства.

Вместе с тем, по оценке специалистов, вклад малого и среднего предпринимательства в общие эко-

номические показатели в Российской Федерации существенно ниже, чем в большинстве не только развитых, но и развивающихся стран. Остается низкой инновационная и инвестиционная активность малых и средних предприятий.

Малые и средние предприятия демонстрируют незначительные объемы основных средств и инвестиций в основной капитал, низкую производительность труда, ограничен доступ предпринимательских структур к финансовым ресурсам, что подтверждает их недостаток. Существенное негативное воздействие на сектор малого и среднего предпринимательства оказали кризисные явления. Рост процентных ставок и кризис ликвидности (эти и другие смежные факторы) отрицательно повлияли на себестоимость продукции и рентабельность бизнеса, инвестиционные планы и финансовую устойчивость малых и средних предприятий.

В числе приоритетных правительственных задач выделяют создание надлежащих условий, применение мер и механизмов стимулирования и развития предпринимательской деятельности посредством выполнения налоговых, финансовых, инвестиционных, контрольных функций отдельными уполномоченными структурами [9,14]. Но в то же время со стороны предпринимательских структур необходимо осуществление процедур мониторинга результативности деятельности и оценки финансового положения на основе применения инструментария анализа с использованием данных открытых аналитических порталов и площадок.

Устойчивость развития предпринимательских структур обеспечивает их конкурентоспособность на рынках товаров, капитала, труда.

Конкурентоспособность предпринимательских структур обсуждается как многоуровневый параметр, рассматриваемый на уровне региона, города и самой экономической единицы.

Т.В. Матвеева, А.Е. Курач определяют конкурентоспособность как свойство некоего объекта или субъекта обойти по определенным параметрам конкурентов в установленных условиях [8].

По мнению О.А. Побегайлова, А.В. Мартыановой, как многоуровневое понятие конкурентоспособность национальной экономики и конкретного экономического субъекта взаимосвязаны тесно [10]. Авторы выделяют в качестве ключевого индикатора конкурентный потенциал, рассматривая его на уровне национальной экономики. К понятию конкурентного потенциала авторы предлагают подходить, исходя из иерархического построения, различая конкурентоспособностью субъектов низших уровней иерархии. Но исходной единицей оценки конкурентоспособности является предприятие. Оно с учетом внешних обстоятельств и собственных возможностей определяет стратегию продвижения и сбыта товаров и услуг. При этом создаются условия для успешной реализации товаров потребителям. Все созданные условия для развития предпринимательских структур выступают ключевым элементом формирования конкурентных возможностей отрасли, региона и экономики страны в целом. С позиций системного видения и определения конкурентоспособности А.Л. Карпов утверждает, что система обеспечения конкурентоспособности не может рассматриваться в отрыве от условий, которые возникают в системах более высокого уровня [6]. Авторы выделяют различные параметры оценки конкурентных преимуществ развития предпринимательства на разных уровнях иерархии экономики. На уровне конкурентоспособности предпринимательской структуры оценка будет осуществляться путем сравнения таких параметров, как технический уровень производства, персонал, уровень организации производства, финансовое состояние предприятия, эффективность менеджмента. Как следствие формируется конкурентное пространство предпринимательской деятельности. Конкурентное пространство – это система условий, в которых предпринимательская структура осуществляет свою деятельность. Пространство обеспечения конкурентоспособности в итоге определяет эффективность функционирования всей экономической системы и повышает ее конкурентоспособность.

Соблюдение условий обеспечения предпринимательской деятельности зависит от различных факторов. В частности, А.С. Завгородняя отмечает, что конкурентоспособность – это показатель, меняющийся со временем и зависящий как от внешних, так и от внутренних факторов [4]. Факторы также подлежат оценке и определению степени влияния на результаты деятельности, что также осуществляется в процессе системного анализа и принятия управленческих решений. О значимости предметной области для системного исследования конкурентоспособности пишут А.И. Бахрахан, Э.Г. Шурдумова [1]. Авторы отмечают, что в настоящее время в ряде источников понятие конкурентоспособности используется в анализе теоретической и практической проблематики. При этом в ряде случаев такой анализ представляет значительную ценность применительно к предметной области. Такой предметной областью может быть и оценка текущей деятельности, и выявление рисков и угроз прекращения деятельности, и сравнительное изучение конкурентных преимуществ, и разработка стратегии развития. Причем, по мнению ряда ученых, стратегия развития предпринимательских структур должна быть адаптирована к реальным условиям, и такую стратегию авторы называют адаптивной.

Однако при разработке адаптивной стратегии важен аналитический инструментарий. Е.Ю. Доценко, А.А. Шен отмечают, что развитие предпринимательства должно быть связано с необходимостью быстрой адаптации целевых показателей к реалиям рынка [3]. Устойчивое развитие предпринимательства определяется на основе стратегических целей и приоритетов, заявленных руководством. Иными словами, планируемые условия развития предприятия должны адаптироваться к разработанной стратегии развития предприятия. Авторы выделяют несколько условий методологической оценки среды, факторов, условий и

приоритетов конкурентоспособности: анализ внешней среды и оценка достигнутых результатов финансово-хозяйственной деятельности; выбор стратегических альтернатив; формирование стратегии функционирования предприятия, реализация разработанной стратегии и контроль достижения стратегических целей, систематический мониторинг внешней и внутренней среды.

Как правило, принятие мер стратегической направленности на основе результатов анализа, мониторинга, контроля способствует улучшению функционирования системы менеджмента, что также оказывает влияние на повышение конкурентоспособности управления предприятием. Данный тезис поддерживает Е.М. Завьялова [5]. При этом автор выделяет в качестве приоритетов разработки механизм менеджмента, который бы обеспечивал повышение конкурентных преимуществ предприятия. Важное значение имеет формирование содержательных компонентов такого механизма. По мнению автора, разработка такого механизма управления в целом улучшает функционирование системы менеджмента. В процессе его функционирования изучаются все процессы управления, проводится анализ и оценка сложившейся ситуации, выявляются проблемные области. Таким образом можно определить конкурентные преимущества систем управления рассматриваемых предприятий, проводить анализ и оценку качества систем управления предприятий-конкурентов, а также разработать наиболее актуальные пути повышения конкурентоспособности управления на анализируемом предприятии.

Анализ конкурентоспособности и конкурентных преимуществ можно выстраивать по различной логической цепочке, выделяя его последовательность и этапы. Такой точки зрения придерживается ряд авторов: Ю.Н. Воробьев [12], Е.А. Кыштымова [7], А.В. Полянин [2].

В статье на основе данных официальной отчетности и аналитических материалов рассмотрим отдельные этапы и процедуры аналитической оценки конкурентной позиции торгово-логистической компании на рынке товаров и услуг. Значимость компании на рынке и востребованность товаров могут продемонстрировать результаты анализа участия предприятия в государственных контрактах на основе данных площадок государственных закупок.

По итогам анализа контрактной деятельности установлено, что организация являлась поставщиком в 19 государственных контрактах на сумму 11 832 199,38 руб.

В таблице 1 приведена информация о заключенных государственных контрактах фирмы.

Таблица 1 – Формирование портфеля государственных закупок

Организация	Кол-во заключенных контрактов	Сумма, руб.
ПАО «ФСК ЕЭС»	6	5 195 316,71
ПАО «МРСК Центра»	6	3 560 102,25
АО «Облэнерго»	2	2 200 000,00
ГУП РК «Энерго»	1	659 620,00
ООО «Энерготранс»	1	100 319,32
АО «Отэк»	1	52 203,20
ИЗК СО РАН	1	48 986,90
МБУЗ ЦРБ	1	15 651,00

Конкурентная деятельность в сфере закупок и гарантии по поставкам влияют на результаты деятельности, которые можно оценить по данным бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

Проведем анализ структуры активов и пассивов организации торгово-логистической компании за 2015-2017 годы на основе бухгалтерского баланса.

В таблице 2 представлен сравнительный аналитический баланс по активу.

Таблица 2 – Сравнительный аналитический баланс торгово-логистической компании по активу

Показатели	2015 г.		2016 г.		2017 г.		Отклонения			
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.		%	
							2016/2015	2017/2016	2016/2015	2017/2016
II. Оборотные активы										
Запасы	1674	46,8	1523	56,1	1936	81,7	-151	413	9,3	25,6
Налог на добавленную стоимость	1	0,03	-	-	-	-	-	-	-	-
Дебиторская задолженность	1490	41,7	343	12,6	420	17,7	-1147	77	-29,1	5,1
Денежные средства	412	11,5	852	31,3	14	0,6	440	-838	19,8	-30,7
БАЛАНС	3577	100	2718	100	2370	100	-859	-348	-	-

При анализе актива баланса установлено, что общая величина активов фирмы в 2017 году по сравнению с предыдущими годами уменьшилась. По сравнению с данными на 2015 и 2016 годы валюта баланса сократилась на 33,7%, что в абсолютном выражении составило 1 207 тыс. руб. Таким образом, в отчетном периоде актив баланса находится на уровне 2 370 тыс. руб. Это произошло за счет сокращения дебиторской задолженности. За прошедший период с 2015 по 2017 годы снижение по этой статье составило 1 070 тыс. руб., и уже на конец анализируемого периода значение дебиторской задолженности достигло 420 тыс. руб. Компания способна в полном объеме оплачивать все расходы.

Из расчетов видно, что доля денежных средств также значительно сократилась к 2017 году по сравнению с 2015 годом на 398 тыс. руб. Это может свидетельствовать о том, что денежные средства оборачиваются и направляются на осуществление текущей деятельности фирмы.

Среди положительных тенденций можно выделить увеличение статьи баланса «Запасы» на 262 тыс. руб. Для торговых фирм рост показателя по данной статье рассматривается как положительная динамика, но именно в контексте сохранения высокой оборачиваемости товаров, в результате продажи которых организация получает выручку. Также из таблицы видно, что наибольший удельный вес по статье «Запасы» и доля к 2017 году увеличиваются (изменение составило 34,9%).

Но следует отметить, что увеличение запасов происходит без увеличения объема продаж, что может снизить оборачиваемость и платежеспособность организации.

Структура активов фирмы на 31.12.2017 г. в разрезе основных групп представлена ниже (рис. 1).

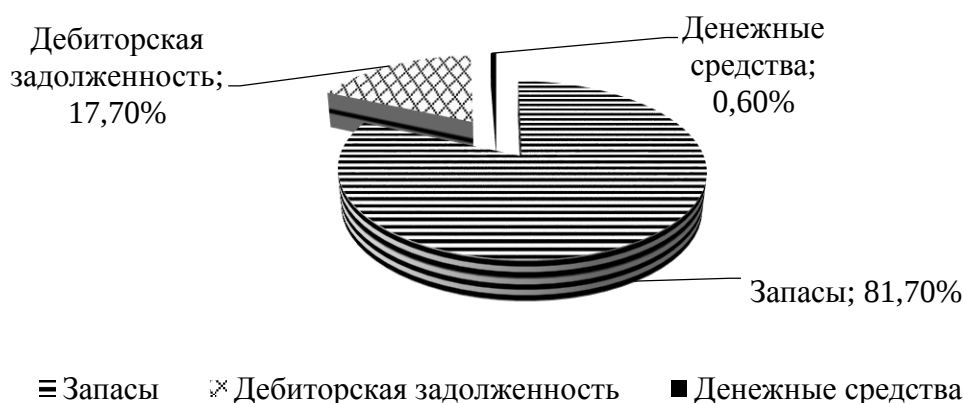


Рисунок 1 – Структура активов торгово-логистической компании на 31 декабря 2017 года

Определим оборачиваемость оборотных средств в оборотах и днях за 2015-2017 годы (табл. 3).

Таблица 3 – Сравнительный анализ оборачиваемости оборотных средств в оборотах и днях за 2015-2017 гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение, +/-	
				2016/ 2015	2017/ 2016
1. Запасы, тыс. руб.	1674	1523	1936	-151	413
2. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	1490	343	420	-1147	77
3. Выручка, тыс. руб.	13170	17218	13833	4048	-3385
4. Коэффициент оборачиваемости запасов, в оборотах	7,87	11,31	7,15	3,44	-4,16
5. Период оборачиваемости запасов, в днях	46,38	32,27	51,05	-14,11	4,67
6. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, в оборотах	8,84	50,20	32,94	41,36	-17,26
7. Срок погашения дебиторской задолженности, в днях	41,29	7,27	11,08	-34,02	3,81

За анализируемый период коэффициент оборачиваемости запасов (в оборотах) снизился на 0,72 оборота, что в будущем может привести к сокращению выручки от продажи. В условиях нормально функционирующей рыночной экономики оптимальная величина оборачиваемости запасов должна быть 4-8 раз в год. То есть в 2015 и 2017 годах величина коэффициента оборачиваемости запасов (в оборотах) находилась в пределах оптимального значения.

Средний период оборота запаса на данном предприятии составлял в 2015 году 46,38 дня (0,13 года), в 2016 году 32,27 дня (0,09 года), а в 2017 году 51,05 дня (0,14 года). Таким образом, период одного оборота запаса за 2015-2017 годы возрос на 4,67 дня (0,01 года). То есть средний срок, за который возвращаются в хозяйственную деятельность организации денежные средства, вложенные в запасы, возрос. Что не способствует повышению ее финансовой устойчивости.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в отчетном году составляет 32,94 оборота. За анализируемый период он увеличился на 24,1 оборота, что свидетельствует о расширении коммерческого кредита, предоставляемого организации.

Срок погашения дебиторской задолженности за рассматриваемый период уменьшился на 30,21 дня. Снижение показателя является благоприятной тенденцией, так как чем продолжительнее период погашения, тем выше риск ее непогашения.

Проведем анализ пассива торгово-логистической компании в 2015-2017 гг. При оценке конкурентных преимуществ на уровне организации пассив баланса характеризует соотношение между собственными и привлеченными средствами компании и обеспеченность деятельности за счет преимущественно собственных источников финансирования (табл. 4).

Таблица 4 – Сравнительный аналитический баланс по пассиву

Показатели	2015 г.		2016 г.		2017 г.		Отклонения			
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.		%	
							2016/2015	2017/2016	2016/2015	2017/2016
III. Капитал и резервы										
Уставный капитал	90	2,5	90	3,3	90	3,8	0	0	0,8	0,5
Нераспределенная прибыль	507	14,2	388	14,3	431	18,2	-119	43	0,1	3,9
ИТОГО по разделу III	597	16,7	478	17,6	521	22	-119	43	0,9	2,4
V. Краткосрочные обязательства										
Кредиторская задолженность	2980	83,3	2240	82,4	1849	78	-740	-391	-0,9	-4,4
ИТОГО по разделу V	2980	83,3	2240	82,4	1849	78	-740	-391	-0,9	-4,4
БАЛАНС	3577	100	2718	100	2370	100	-859	-348	0	0

В части пассивов снижение валюты баланса в наибольшей степени произошло за счет уменьшения статьи «Кредиторская задолженность». За прошедший период снижение этой статьи составило 1 131 тыс. руб. (в процентном соотношении это составило 38%). Таким образом, на конец анализируемого периода значение статьи «Кредиторская задолженность» составило 1 849 тыс. руб.

Доля обязательств в совокупных источниках формирования активов за анализируемый период снизилась. На 31.12.2017 совокупная величина долгосрочных и скорректированных краткосрочных обязательств предприятия составила 1 849 тыс. руб. (78% от общей величины пассивов). Снижение заемных средств предприятия приводит к снижению степени его финансовых рисков и оказывает положительное влияние на его финансовую устойчивость, при этом наблюдается повышение степени независимости от заемных средств.

Рассматривая изменение резервов предприятия и нераспределенной прибыли, можно отметить, что за анализируемый период их общая величина снизилась на 76 тыс. руб. и составила 521 тыс. руб. При этом изменения уставного капитала не произошло, а нераспределенная прибыль составила 76 тыс. руб. Это в целом можно назвать положительной тенденцией, так как увеличение нераспределенной прибыли свидетельствует об эффективной работе предприятия.

Рассматривая дебиторскую задолженность предприятия, следует отметить, что предприятие на 31.12.2017 имеет пассивное сальдо (кредиторская задолженность больше дебиторской). Таким образом, предприятие финансирует свою текущую деятельность за счет привлечения средств. Размер дополнительного финансирования на 2017 год составляет 1 849 тыс. руб.

В общей структуре задолженности на 2017 год краткосрочные пассивы превышают долгосрочные на 1 849 тыс. руб. При существующем размере собственного капитала и резервов это может негативно повлиять на финансовую устойчивость предприятия и снижение уровня конкурентоспособности по отношению к организациям конкурентам.

Величина краткосрочных обязательств за период с 2015 года по 2017 год снизилась на 1 131 тыс. руб. (темп снижения краткосрочных обязательств составил 38%), и на 2017 год их величина установилась на уровне 1 849 тыс. руб. (78% от общей структуры имущества). Данный удельный вес наибольший в структуре пассива бухгалтерского баланса фирмы на 31.12.2017 год.

Структура пассивов фирмы на 31.12.2017 г. в разрезе основных групп представлена ниже (рис. 2).

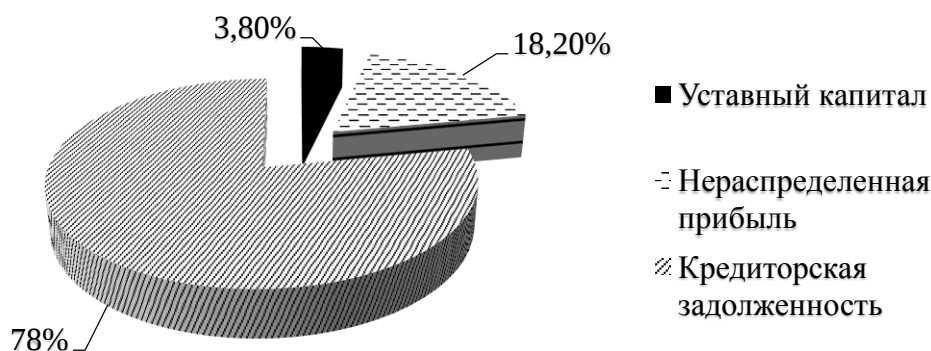


Рисунок 2 – Структура пассивов торгово-логистической компании на 31 декабря 2017 года

В таблице 5 представлены экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности фирмы. В ней раскрываются экономические характеристики исследуемого хозяйствующего субъекта за два отчетных года с учетом инфляционных процессов. Экономические показатели в сопоставимых ценах рассчитывались с учетом индекса потребительских цен по региону.

Таблица 5 – Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности торгово-логистической компании за 2016-2017 годы

Показатели	Прошлый год	Отчетный год в действующих ценах			Отчетный год в сопоставимых ценах		
		факт	отклонение (+,-)	темпа роста, %	факт	отклонение (+,-)	темпа роста, %
1. Выручка, тыс. руб.	17 218	13 833	-3 385	80,3	13 792	-3 420	80,1
2. Себестоимость продаж							
- сумма, тыс. руб.	12 074	9 424	-2 650	78,1	9 396	-2 678	77,8
- уровень, %	70,12	68,13	-1,99	-	68,13	-1,99	-
3. Валовая прибыль (убыток)							
- сумма, тыс. руб.	5 144	4 409	-735	85,7	4 396	-748	85,5
- уровень, %	29,88	31,87	1,99	-	31,87	1,99	-
4. Коммерческие расходы							
- сумма, тыс. руб.	4 420	4 238	-182	95,9	4 225	-195	95,6
- уровень, %	25,67	30,64	4,97	-	30,64	4,97	-
5. Прибыль (убыток) от продаж							
- сумма, тыс. руб.	724	171	-553	23,6	170	-554	23,5
- уровень, %	4,20	1,24	-2,96	-	1,24	-2,96	-
6. Прочие доходы							
- сумма, тыс. руб.	128	6	-122	4,7	5,98	-122,02	4,7
- уровень, %	0,74	0,04	-0,66	-	0,04	-0,66	-
7. Прочие расходы							
- сумма, тыс. руб.	476	31	-445	6,5	30,91	-445,09	6,5
- уровень, %	2,76	0,22	-2,54	-	0,22	-2,54	-

Показатели	Прошлый год	Отчетный год в действующих ценах			Отчетный год в сопоставимых ценах		
		факт	отклонение (+,-)	темпа роста, %	факт	отклонение (+,-)	темпа роста, %
8. Прибыль (убыток) до налогообложения							
- сумма, тыс. руб.	376	146	-230	38,8	145,56	-230,44	38,7
- уровень, %	2,18	1,06	-1,12	-	1,06	-1,12	-
9. Текущий налог на прибыль							
- сумма, тыс. руб.	75	29	-46	38,7	28,91	-46,09	38,5
- уровень, %	0,44	0,21	-0,23	-	0,21	-0,23	-
в % к прибыли до налогообложения	19,95	19,86	-0,09	-	19,80	-0,15	-
10. Чистая прибыль (убыток) отчетного периода							
- сумма, тыс. руб.	301	117	-184	38,9	116,65	-184,35	38,8
- уровень, %	1,75	0,85	-0,90	-	0,85	-0,90	-
в % к прибыли до налогообложения	80,05	80,14	0,09	-	79,90	-0,15	-

Обобщив показатели финансово-хозяйственной деятельности фирмы, можно сделать вывод, что в целом показатели в 2017 году ухудшились по сравнению с предыдущим годом как в действующих, так и в сопоставимых ценах.

На рисунке 3 представлена динамика прибыли предприятия за 2016-2017 годы.

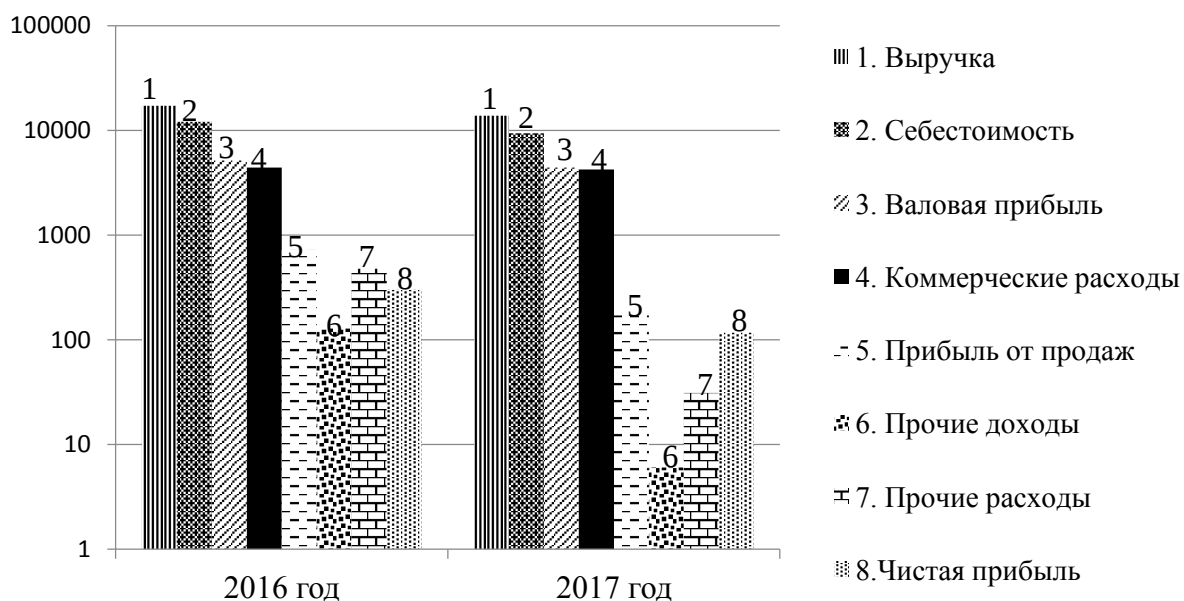


Рисунок 3 – Динамика прибыли торгово-логистической компании за 2016-2017 гг.

Выручка от реализации в 2017 году по сравнению с 2016 годом уменьшилась на 3 385 тыс. руб., или на 19,7%. Следует отметить отрицательный момент, а именно снижение валовой прибыли и прибыли от продаж на 735 тыс. руб. (14,3%) и 553 тыс. руб. (76,4%) соответственно.

Отмечается высокий уровень коммерческих расходов в структуре отчета о финансовых результатах организации. На 2016 год их доля составляла 36,6% от себестоимости реализованной продукции, а на 2017 год – 45% от себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг.

Высокий темп снижения себестоимости по отношению к снижению выручки, который составил 21,9% по сравнению со снижением выручки (- 19,7%), можно назвать показателем повышения эффективности деятельности фирмы.

Отрицательным моментом также является наличие убытков по разделу «Прочие доходы и расходы». На 2017 год сальдо по разделу установилось на уровне -25 тыс. руб. При этом наблюдается и поло-

жительный момент – за период с 2016 по 2017 годы сальдо по разделу «Прочие доходы и расходы» увеличилось на 323 тыс. руб.

С сокращением прочих доходов и прочих расходов связано сокращение чистой прибыли за анализируемый период на 184 тыс. руб. и на 31 декабря 2017 года она установилась на уровне 117 тыс. руб. (темп падения чистой прибыли составил 61,1%).

Влияние индекса потребительских цен отрицательно отразилось на всех показателях финансово-хозяйственной деятельности организации. Отклонения в сопоставимых ценах сравнительно больше отклонений в действующих ценах.

Таким образом, описав организационно-экономическую среду предприятия, следует выяснить причины, отрицательно влияющие на показатели деятельности организации. Тем самым целесообразно провести системный анализ эффективности системы управления и организации процессов в экономической системе.

На сегодняшний день анализ финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта является необходимым для успешного функционирования организации, планирования и прогнозирования ее деятельности, а также принятия управленческих решений с учетом результатов оценки конкурентных преимуществ организации по финансовым показателям по сравнению с предприятиями конкурентами. Сегодня резко возросли значения финансовой устойчивости субъектов хозяйствования. Все это значительно увеличивает роль рационального управления финансовыми ресурсами организации для повышения уровня конкурентоспособности и обеспечения финансовой устойчивости. Существуют различные методики анализа финансово-хозяйственной деятельности, однако для них характерны следующие общие черты: оценка деятельности с позиции роста эффективности производства, определение влияния отдельных факторов на конечные результаты деятельности организации.

В современных условиях выполнение анализа финансово-хозяйственной деятельности организации не обходится без использования специализированных аналитических программ, которые предоставляют своим пользователям достоверный результат обработки данных в наиболее понятной форме для принятия обоснованных управленческих решений. Кроме того, аналитическая обработка информации позволяет дать сравнительную оценку уровня финансового развития компании с компаниями-конкурентами как по абсолютным, так и по относительным показателям. Сравнительный анализ проводится также в отраслевом разрезе по средним значениям основных финансовых индикаторов деятельности. В состав показателей, позволяющих дать сравнительную оценку эффективности деятельности компании по сравнению с конкурентами по отрасли или компаниями, входят также показатели финансовой устойчивости.

Рассмотрим систему коэффициентов финансовой устойчивости фирмы за 2015-2017 годы (табл. 6).

Таблица 6 – Система коэффициентов финансовой устойчивости торгово-логистической компании в динамике за 2015-2017 гг.

Наименование показателя	Расчетная формула	Значение		
		2015 г.	2016 г.	2017г.
1. Коэффициент автономии	$K_a = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Стоимость имущества}}$	$\frac{597}{3577} = 0,17$	$\frac{478}{2718} = 0,18$	$\frac{521}{2370} = 0,22$
2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$K_{occ} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Оборотные активы}}$	$\frac{597}{3577} = 0,17$	$\frac{478}{2718} = 0,18$	$\frac{521}{2370} = 0,22$
3. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	$K_{озсс} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Запасы}}$	$\frac{597}{1674} = 0,36$	$\frac{478}{1523} = 0,31$	$\frac{521}{1936} = 0,27$
4. Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств	$K_{сзисс} = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}}$	$\frac{2980}{597} = 4,99$	$\frac{2240}{478} = 4,69$	$\frac{1849}{521} = 3,55$
5. Коэффициент финансовой зависимости	$K_{фз} = \frac{\text{Стоимость имущества}}{\text{Собственный капитал} + \text{задолженность}}$	$\frac{3577}{597} = 5,99$	$\frac{2718}{478} = 5,69$	$\frac{2370}{521} = 4,55$
6. Коэффициент финансирования	$K_{ф} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}}$	$\frac{597}{2980} = 0,20$	$\frac{478}{2240} = 0,21$	$\frac{521}{1849} = 0,28$

Динамика системы коэффициентов финансовой устойчивости показана на рисунке 4.

Нормативное значение коэффициента автономии должно быть на уровне 0,5 и выше. За анализируемый период значения данного коэффициента ниже нормативного. Исходя из полученных результатов, к

2017 году коэффициент автономии в организации увеличился и составил 0,22. Рост коэффициента свидетельствует об увеличении финансовой независимости, снижении риска финансовых затруднений в будущих периодах, повышает гарантии погашения организацией своих обязательств и расширяет возможность привлечения средств со стороны.

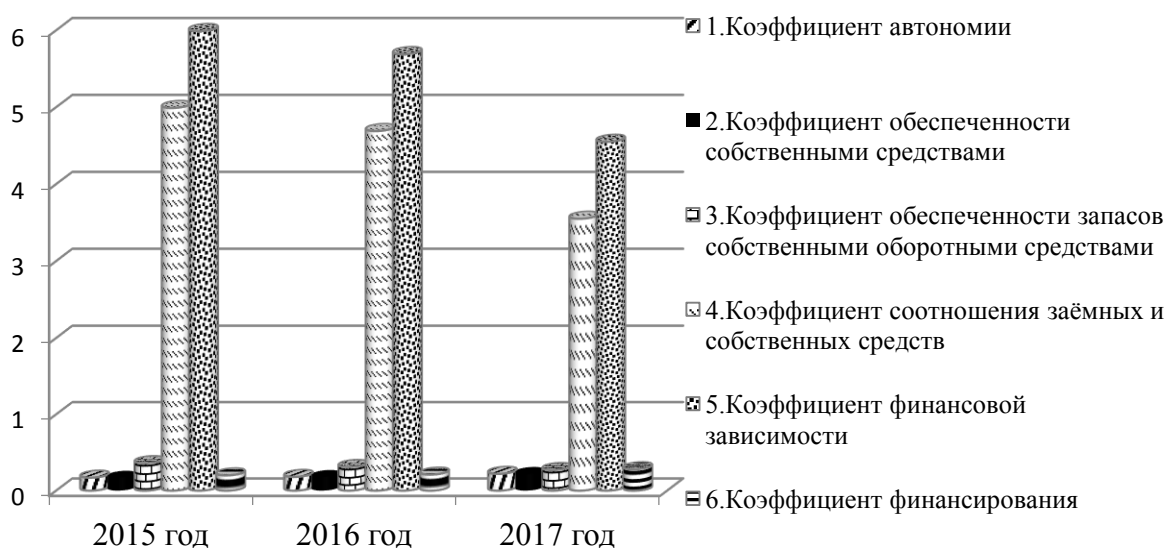


Рисунок 4 – Динамика системы коэффициентов финансовой устойчивости за 2015-2017 годы

Также наблюдается рост коэффициента обеспеченности собственными средствами. Значения данного коэффициента выше нормативного ($K_{\text{осс}} \geq 0,1$). Это свидетельствует о том, что у предприятия достаточно собственных средств формирования оборотных фондов организации.

Нормативное значение коэффициента обеспеченности запасов собственными оборотными средствами составляет от 0,6 до 0,8. Значения данного показателя в фирме за 2015-2017 годы ниже нормы. Это указывает на то, что материальные запасы не покрываются собственными оборотными средствами, поэтому организация нуждается в привлечении заемных средств. За данный период наблюдается снижение данного показателя, поэтому следует увеличивать собственными оборотными средствами и обоснованно снижать уровень запасов.

Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств превышает нормативное значение ($K_{\text{сзис}} \leq 1$). Это свидетельствует о потенциальной опасности возникновения недостатка собственных денежных средств, что может служить причиной затруднений в получении новых кредитов. Снижение данного коэффициента на 1,44 говорит о возможном снижении финансовой зависимости организации от внешних источников кредитования.

Наблюдается также снижение коэффициента финансовой зависимости на 1,44, на 2017 год значение установилось на уровне 4,55. Данное снижение означает снижение доли заёмных средств в финансировании организации. Рекомендуемое значение коэффициента финансирования более 1. В рассматриваемой организации значение данного коэффициента значительно ниже на протяжении анализируемого периода.

В целом, анализируя финансовую устойчивость, можно сделать вывод о том, что большая часть имущества предприятия сформирована из заемных средств, поэтому растет опасность неплатежеспособности и возникновения трудностей с получением кредита.

Анализ показателей, характеризующих конкурентные преимущества организации в конкурентной среде, можно дополнить детальной оценкой финансового положения, социального развития и соблюдения требований устойчивого развития.

Методологической основой управления конкурентоспособностью экономического субъекта в современных условиях является инструментальный системный анализ и управления, который складывается на основе накопления массивов информации, формирования динамических рядов и обоснованного подтверждения результатов развития компании.

Список источников

1. Бахрахан А.И., Шурдумова Э.Г. Понятие отраслевой конкурентоспособности и принципы управления ее повышением на предприятиях машиностроительного комплекса // *Фундаментальные исследования*. – 2016. – № 4-3. – С. 563-567.
2. Гретчин В.В., Полянин А.В. Концептуальные положения использования электронного администрирования в менеджменте // *Экономические и гуманитарные науки*. – 2014. – № 11 (274). – С. 112-118.

3. Доценко Е.Ю., Шен А.А. Адаптивная стратегия предприятия как фактор обеспечения его конкурентоспособности // *Современные тенденции развития и перспективы внедрения инновационных технологий в машиностроении, образовании и экономике*. – 2016. – Т. 2. – № 1. – С. 234-236.
4. Завгородняя А.С. Определение состава системы мониторинга факторов, влияющих на конкурентоспособность, в адаптивном управлении малыми и средними сельскохозяйственными предприятиями // *Современные проблемы науки и образования*. – 2015. – № 1-1. – С. 645.
5. Завьялова Е.М. Механизм повышения конкурентоспособности управления промышленным предприятием // *Вектор экономики*. – 2016. – № 6 (6). – С. 39.
6. Карпов А.Л. Системный анализ конкурентоспособности: конкурентное пространство предпринимательской деятельности // *Вестник Омского университета. Серия: Экономика*. – 2012. – № 4. – С. 67-73.
7. Кыштымова Е.А. Принципы формирования и оценка добавочного капитала в бухгалтерской (финансовой) отчетности коммерческих предприятий // *Стратегия развития учетно-аналитических и контрольных систем в механизме управления современными бизнес-процессами коммерческих организаций: материалы международного экономического форума «Бакановские чтения»*. – Орел, 2014. – С. 50-58.
8. Матвеева Т.В., Курач А.Е. Структуризация понятия конкурентоспособность (продукция, предприятие, отрасль) // *Инновационные процессы в экономике, управлении и социальных коммуникациях: сборник материалов II Международной научной конференции. В 2-х частях*. – 2016. – С. 248-256.
9. Павленко И.Г. Аспекты взаимосвязи коммуникаций и политики в управлении предприятием // *Вестник ОрелГИЭТ*. – 2012. – № 4 (22). – С. 79-82.
10. Побегайлов О.А., Мартыанова А.В. Актуальные проблемы конкурентоспособности: государство и предприятие // *Инновации в науке*. – 2016. – № 56-2. – С. 118-122.
11. Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 N 1083-р (ред. от 30.03.2018) <Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года> (вместе с "Планом мероприятий ("дорожной картой") по реализации Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года") [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_199462/.
12. Burkaltseva D.D., Vorobyov Y.N., Borsch L.M., Gerasimova S.V., Chepurko V.V. Structural modelling the system of ensuring the economic security of the complex territorial socio-economic system of the Eurasec // *International Journal of Applied Business and Economic Research*. – 2016. – Т. 14. – № 9. – С. 5683-5704.
13. Kuznetsova Y.V., Katerinin S.P., Bogataya I.N., Khakhonova N.N. Methodology of building up the accounting and analytical management support for organizations in Russia // *European Research Studies Journal*. – 2017. – Т. 20. – № 1. – С. 257-266.
14. Panyavina E.A., Chirkova M.B., Cheglakova S.G., Pankov V.V. The role and place of the crisis traps in the development of the small business of the forest sector in the Russian economy // *European Research Studies Journal*. – 2017. – Т. 20. – № 3B. – С. 480-489.

УДК 657.31

Шапорова О.А., Паршутина И.Г., Чекулина Т.А.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТОРГОВЛИ

Shaporova O.A., Parshutina I.G., Chekulina T.A.

BUDGETING AS A MANAGEMENT TOOL AT TRADE ENTERPRISES

Шапорова Ольга Александровна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: shaporova8484@mail.ru

Shaporova Olga Aleksandrovna, Doctor of Economic Sciences, Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: shaporova8484@mail.ru

Паршутина Инна Григорьевна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: parshutina@inbox.ru

Parshutina Inna Grigorjevna, Doctor of Economic Sciences, Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: parshutina@inbox.ru

Чекулина Татьяна Александровна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д.12; e-mail: tatyana-1002@mail.ru

Chekulina Tatyana Aleksandrovna, Doctor of Economic Sciences, Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: tatyana-1002@mail.ru

Аннотация: Современные экономические условия предполагают обеспечение постоянного контроля и анализа оптимального использования ресурсов для принятия управленческих решений, способствующих формированию лучшего результата деятельности за определенный период.

Abstract: Modern economic conditions presuppose continuous monitoring and analysis of the optimal use of the resources for management decision making promoting better activity result for a certain period. In this regard, budgeting is an effective system of

В связи с этим бюджетирование является действенной системой в обеспечении управления и планирования. Без бюджетирования невозможен контроль и планирование деятельности организации. Бюджетирование лежит в основе разработки стратегии развития организации, его стабильного функционирования в конкурентных условиях. Грамотное построение системы бюджетирования позволяет анализировать и контролировать работу как всей организации, так и отдельных структурных подразделений. Бюджет дает детальное пояснение, как будет проходить управление бизнесом в целях эффективной деятельности организации, показывает планируемую величину дохода и расходов, которые будут понесены в отчетном периоде. Данные бюджета подлежат пересмотру и уточнению в связи с изменениями конъюнктуры рынка и экономической среды. Каждый вид деятельности имеет свои особенности. Данные отличия составляют специфику и структуру бюджетирования. Отсюда вытекает значимость роли бюджетирования при принятии эффективных управленческих решений для формирования наилучшего финансового результата деятельности организации

Ключевые слова: бюджет, процесс бюджетирования, генеральный бюджет, бюджет продаж, бюджет закупок, прогнозируемый баланс

management and planning ensuring. It is impossible to control and plan the organization activities without budgeting. Budgeting is the basis of the development of organization strategy and its stable functioning in competitive environment. Proper budgeting system allows analyzing and monitoring the work of the organization as a whole and the work of separate departments. The budget gives detailed explanation of how business management will work for the effective management of the organization. It shows planned income and expenditure that will be in the reporting period. Budget data are subject to revision and refinement in response to the changes in the market and changes of economic environment. Each activity has its own characteristics and peculiarities. The differences form budgeting specific character and structure. Hence the role of budgeting at effective management decision making to form the best financial result of the organization's activities is very important

Keywords: budget, budgeting process, budget, general budget, sales budget, purchase budget, predictable balance

Принятие управленческих решений на современных предприятиях невозможно без внедрения эффективной системы бюджетирования финансово-хозяйственной деятельности [3, 5, 9, 12, 15]. Под процессом бюджетирования в рамках учетно-аналитической системы понимается целостная система планирования, учета, анализа и контроля на уровне предприятия в рамках принятой финансовой стратегии [1, 6, 10, 11, 13]. При этом бюджет рассматривается как количественный план в денежном выражении, подготовленный и принятый для определенного периода времени, показывающий планируемую величину дохода и (или) расходы, которые должны быть понесены в течение этого периода, а также капитал, который необходимо привлечь для достижения поставленной цели.

В системе бюджетирования принятие решений происходит в определенной последовательности, возможный вариант представлен на рисунке 1.

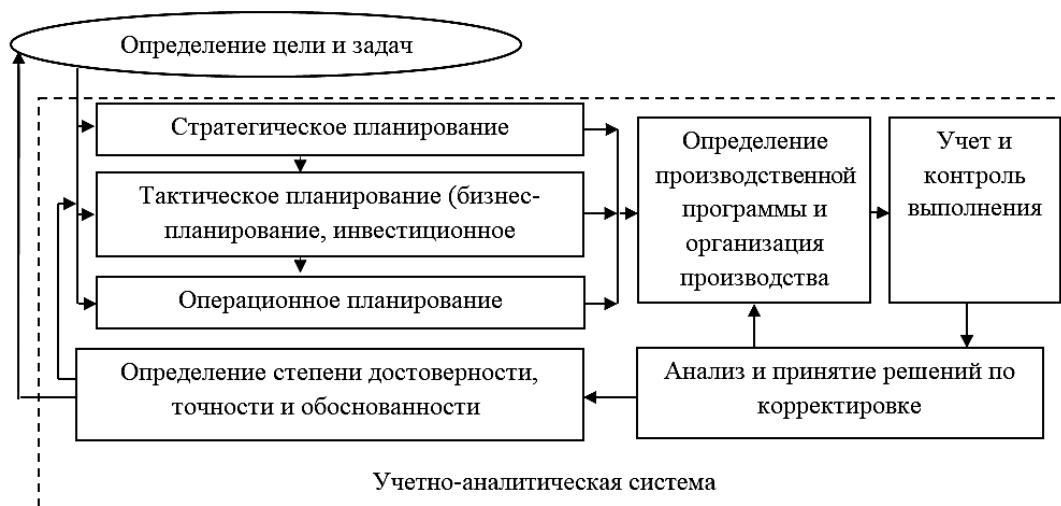


Рисунок 1 – Постановка целей и принятие решений в системе бюджетирования в рамках учетно-аналитической системы

Без взаимосвязи учета, планирования, контроля и анализа теряется смысл всех взаимосвязанных процессов: планирование без дальнейшего контроля над исполнением планов не имеет смысла [16]; учет, информация которого не используется для оценки и контроля деятельности, бесцелен; а контроль без данных плана и учета невозможен. Следовательно, бюджетирование является интегрированной системой,

обобщающей данные планирования, учета и контроля с использованием методов, характерных для всех уровней управления, задействованных в процессе, а именно:

- бюджетное планирование: прогностические методы, статистические методы, бюджетный метод;
- бюджетный учет, анализ, контроль: «директ-костинг», «стандарт-кост», математические методы анализа, методы финансового учета, методы управленческого учета.

Применяемые методы должны решать основную задачу – сделать бюджет эффективным. Эффективность бюджета достигается, когда он соответствует следующим требованиям:

- предоставлять возможность прогнозирования;
- иметь четко определенную систему движения информации, распределения полномочий и ответственности за ее формирование и представление [18];
- содержать подробную, точную и своевременную информацию;
- предоставлять возможность сравнения;
- быть приемлемым для всех заинтересованных лиц внутри организации.

Структура бюджета зависит от специализации и размеров организации, а также от квалификации и опыта лиц, разрабатывающих бюджет [7]. Бюджет не имеет строгих форм, которые следует строго соблюдать. Бюджет должен ясно и доступно предоставлять информацию для пользователя. Он может быть подготовлен в любых единицах измерения [4, 8].

Бюджет, охватывающий общую деятельность предприятия, называется генеральным бюджетом. На уровне подразделений или других центров ответственности составляются частные бюджеты, которые объединяются и суммируются в главный бюджет предприятия. К частным бюджетам относятся: бюджет продаж, бюджет закупок, бюджет затрат и т.д. В свою очередь, генеральный бюджет состоит из операционного и финансового бюджета. Структура генерального бюджета во многом зависит от вида деятельности организации. На рисунке 2 представлена схема генерального бюджета торговой организации.

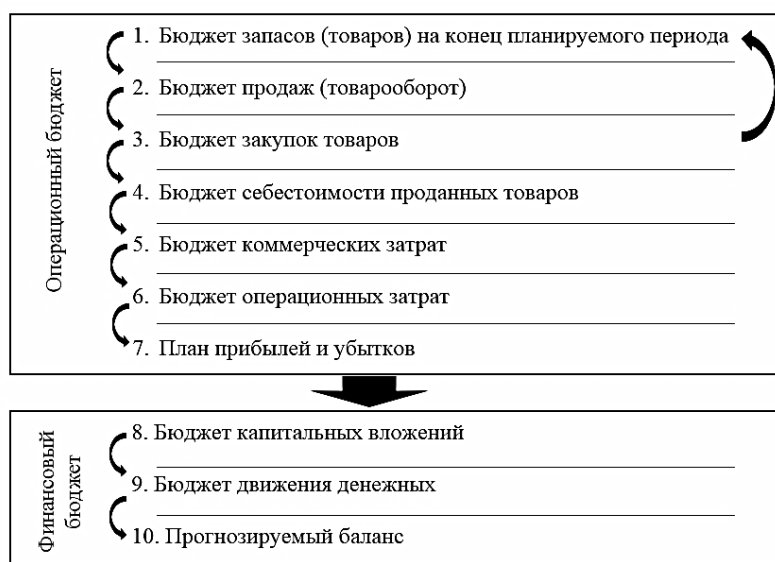


Рисунок 2 – Составляющие главного (генерального) бюджета торговой организации

Из данной схемы видна тесная взаимосвязь и взаимозависимость бюджетов всех уровней. В разработке бюджета принимают участие все структуры управления предприятия, в итоге полученный документ является результатом совместной деятельности управленческой бухгалтерии и руководителей центров ответственности. При этом процесс разработки, как правило, идет снизу-вверх, что позволяет обеспечить достаточно высокую степень достоверности данных и устойчивость фирмы к внешним и внутренним рискам [20, 21]. Однако, по мнению многих аналитиков, в настоящее время в торговле разработкой бюджетов занимаются экономические отделы, что является проблемой по причине отсутствия структуры процесса бюджетирования [3, 8, 17].

Каждый вид деятельности имеет свои особенности. Данные отличия формируют специфику и структуру бюджетирования. Так, бюджетирование торговых организаций тоже имеет некоторые специфические отличия от бюджета промышленного предприятия.

Первоначальным этапом разработки и составления операционного бюджета торгового предприятия является составление бюджета продаж. Бюджет продаж в торговой деятельности составляется по видам

реализуемых товаров в соответствии с заключенными договорами в рамках одного периода, в разрезе центра финансовой отчетности. При этом главными целевыми показателями бюджета продаж являются объемы выручки по видам реализуемых товаров, в разрезе поставщиков. Бюджет продаж составляется на основании данных управленческого учета, а именно: журналов-ордеров по счетам 90 «Продажи», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», также данных по результатам изучения изменения конъюнктуры рынка, стратегии конкурентов, изучения сезонности продаж, данных анализа объема продаж в количестве и стоимости согласно управленческому учету по периодам.

Рассмотрим методику составления бюджета реализации (продаж) торговой организации на 2018 г., исходя из фактических данных за 2017 год. Основные показатели деятельности организации представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели деятельности организации

Показатель	2016 г., тыс. руб.	2017 г., тыс. руб.	Абсолютное отклонение (+/-)	Темп роста (снижения), %	Уровень к выручке в базисном периоде, %	Уровень к выручке в отчетном периоде, %	Отклонение уровня (+/-)
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка	8030	7946	-84	98,95	100,0	100,0	—
Себестоимость продаж	3724	4252	-528	144,18	-46,38	-53,51	-7,13
Валовая прибыль (убыток)	4306	3694	-612	85,79	53,62	46,49	-7,13
Коммерческие расходы	3970	3433	537	86,47	-49,44	-43,2	6,24
Прибыль (убыток) от продаж	336	261	-75	77,68	4,18	3,28	-0,9
Прочие доходы	96	386	290	402,08	1,2	4,86	3,66
Прочие расходы	105	360	-255	342,86	-1,31	-4,53	-3,22
Прибыль (убыток) до налогообложения	327	287	-40	87,77	4,07	3,61	-0,46
Чистая прибыль	327	287	-40	87,77	4,07	3,61	-0,46

Для составления бюджета продаж необходимо провести анализ показателя выручки за 2017 год (табл. 2). Анализ производится с использованием данных Отчета о финансовых результатах, входящий в состав годовой финансовой отчетности и оборотно-сальдовой ведомости (обороты счета) по счету 90 «Выручка от продаж».

Анализируя динамику выручки за 2017 г. в разрезе кварталов, можно установить неравномерное поступление выручки от продаж: резкое падение товарооборота во II квартале 2017 г. по сравнению с I кварталом 2017 г. на 9,82%, резкое увеличение выручки в III квартале на 12,63% по сравнению с выручкой за II квартал. В дальнейшем в IV квартале наблюдается рост выручки по сравнению с выручкой за III квартал на 14,38%.

Таблица 2 – Прогноз объема продаж, тыс. руб.

Показатель	Факт за 2017 год				План продаж на 2018 год			
	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
Выручка	2098,3	1892,2	2131,1	1824,6	2329,1	2100,3	2365,5	2025,3
Итого за год	7946,2				8820,2			

Определяя прирост товарооборота, следует учитывать два основных показателя: плановый прирост объема продаж на планируемый период, ожидаемую инфляцию по стране.

На 2018 г. организацией запланирован незначительный рост объема продаж на 5%, который определен в результате анализа предыдущих периодов деятельности предприятия. Запланируем уровень инфляции в размере 6%. В совокупности данных показателей прирост продаж в 2017 году должен составить примерно 11%.

Соблюдая установленную в ходе анализа тенденцию, можно предположить, что максимальный объем выручки останется в III квартале, а ее годовой объем составит 8820,3 тыс. рублей.

На основе полученных данных (табл. 2) и данных аналитического учета по счету 41 «Товары» составим бюджет продаж, в целях упрощения рассмотрим на примере реализации нескольких видов товаров (табл. 3).

Таблица 3 – План продаж на 2018 год.

Номенклатура	I кв. 2018г.	II кв. 2018г.	III кв. 2018г.	IV кв. 2018г.
Арматура (тыс. руб.)	0,135	0,185	0,185	0,185
– количество (шт.)	3	4	4	4
Ароматизатор (тыс. руб.)	0,501	0,501	0,501	0,501
– количество (шт.)	3	3	3	3
Ароматизатор NEW (тыс. руб.)	0,334	0,668	0,668	0,668
– количество (шт.)	2	4	4	4
Ацетон 0,5 л (тыс. руб.)	0,348	0,406	0,406	0,348
– количество (шт.)	6	7	7	6
Барбекю решетка 3064(тыс. руб.)	0,336	0,560	0,560	0,336
– количество (шт.)	3	5	5	3
Биде напольное Еко 2000 Cercanit (тыс. руб.)	5,000	10,000	10,000	5,000
– количество (шт.)	2	4	4	2
...	...	...	...	...
Итого по отделу (тыс. руб.)	380,38	356,11	391,22	398,501
Всего по организации (тыс. руб.)	2329,1	2100,3	2365,5	2025,3

Бюджет продаж и его товарная структура, предопределяя уровень и общий характер всей деятельности организации, оказывают воздействие на большую часть других бюджетов, которые по существу построены на информации, определенной в бюджете продаж [14].

После установления плана объема продаж необходимо произвести планирование бюджета закупок, который составляется на основе прогноза запасов товаров:

Фактические запасы на конец 2017 г. – 8720 тыс. руб.

Планируемые запасы на конец 2018 г. - 9679,2 тыс. руб.

Бюджет товарных запасов составляется на основании бухгалтерского баланса, главной книги и журнала-ордера по счету 41 «Товары». План товарных запасов следует составлять в абсолютных и относительных показателях. Относительный показатель характеризует уровень обеспеченности товаром, а также количество оставшегося товара, которого хватит для торговли на определенный период. Величина товарных ресурсов должна превышать объем товарооборота на сумму оптимального объема товарных запасов. В свою очередь, оптимальным является такой размер остатков товара, который обеспечивает бесперебойную торговлю и одновременно не приводит к дефициту или к затовариванию.

Увеличение запасов товаров на конец периода в 2018 году связано с ростом объема продаж.

Бюджет закупок позволяет определить, какое количество товаров необходимо закупить для выполнения бюджета продаж, и рассчитывается по формуле (1):

$$БЗ = Бпр + Зк - Зн, \quad (1)$$

где БЗ – бюджет закупок;

Бпр – бюджет продаж;

Зк – прогнозируемый запас товаров на конец периода;

Зн – запас товаров на начало периода.

Начальные запасы товаров составляют 14014,4 тысяч рублей. На основе полученных данных составим бюджет закупок товаров торговой организации на 2018 год (табл. 4).

Таблица 4 – Бюджет закупок товаров на 2018 год (тыс. руб.)

Показатель	Итого
1. Продажи по плану	8820,2
2. Прогноз запасов товаров на конец периода	9679,2
3. Всего запасов	18499,4
4. Запасы на начало периода	8720
5. Планируется закупить	9779,4

Из данных таблицы следует, что для нормального функционирования предприятию требуется осуществить в 2018 г. закупки товаров на сумму 9779,4 тыс. руб.

Бюджет себестоимости проданных товаров является следующим этапом разработки операционного бюджета. Себестоимость продаж в торговле является одним из самых важных показателей в связи с тем,

что от уровня себестоимости напрямую зависит показатель - валовой доход. Чем ниже себестоимость проданных товаров, тем выше валовой доход и, соответственно, прибыль. Данный бюджет составляется на основании данных, полученных из предыдущих бюджетов, данных из отчета о финансовых результатах и оборотов счета 90.2 «Себестоимость продаж».

Таблица 5 – Бюджет себестоимости проданных товаров, тыс. руб.

Показатель	Факт за 2017 год				План на 2018 год			
	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
Себестоимость продаж	1118,7	872,4	1110,9	1150,2	1241,8	968,4	1233,1	1276,7
Итого за год	4252,2				4720,0			

Из данных таблицы видно, что уровень себестоимости проданных товаров в предприятии достаточно низкий: в 2017 г. он составил 53,5%, что характерно для торговли сантехническими средствами и мебелью. При планировании себестоимости за основу был взят плановый показатель прироста объема продаж, так как себестоимость находится в прямой зависимости от показателя «Выручка от продаж».

На следующем этапе производится разработка бюджета коммерческих расходов (затрат). На современном этапе, когда проблема повышения экономической эффективности хозяйственной деятельности становится все более актуальной [19], перед системой управления, в том числе в торговом бизнесе, встает задача создания учетно-аналитического механизма управления затратами. Наиболее эффективным методом управления является организация системы бюджетного планирования затрат. В основе эффективного бюджетирования затрат в торговле лежит основательная система аналитического учета затрат. Чем выше уровень детализации затрат, тем выше качество управления ими.

В нем детализируются все предполагаемые расходы, связанные со сбытом товаров в будущем периоде. При составлении необходимо учитывать аналогичные показатели издержек за прошедший период, данные оборотов по счетам из главной книги: 44 «Расходы на продажу».

Рассмотрим порядок составления бюджета коммерческих расходов на 2018 год (табл. 6). Объем и структура издержек обращения предприятия представлена в виде условно-постоянных и условно-переменных расходов. Такое деление расходов связано с тем, что в ходе осуществления деятельности и изменения условий поставок, условий аренды и других отношений расходы могут переходить из категории постоянных в переменные.

Таблица 6 – Коммерческие расходы за 2017 год (тыс. руб.)

Показатель	2017 г.		
	Всего	Условно-переменные	Условно-постоянные
Транспортные расходы	702,3	702,3	-
Расходы на оплату труда	603,1	603,1	-
Отчисления на социальные нужды	205,1	205,1	-
Амортизация основных средств	-	-	-
Расходы на ремонт основных средств	-	-	-
Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования, инвентаря и легкового автотранспорта	215,2	-	215,2
Расходы по хранению, подработке, подсортировке, упаковке товаров	15,2	15,2	-
Расходы по эксплуатации инвентаря и хозяйственных принадлежностей	102,9	102,9	-
Расходы энергоресурсов	1502,5		1498,3
Расходы на рекламу	12,1	12,1	
Потери товаров и технологические отходы	15,2	15,2	
Прочие расходы	59,4	30,5	33,1
Итого издержек	3433	1686,4	1746,6
Товарооборот	7946,2	-	-

Расчет бюджетов коммерческих расходов необходимо соотносить с объемом продаж, учитывая, что увеличение товарооборота оказывает влияние в большей степени на переменную часть затрат. Учитывая, что роста тарифов на услуги, энергоресурсы, размер заработной платы, ставки отчислений в социальный фонд в 2018 г. не ожидается, при составлении бюджета был увеличен объем условно-переменных расходов

соответственно росту объема продаж на 11%. Объем условно постоянных расходов запланирован в сумме 1938,7 тыс. руб., соответственно общая сумма расходов запланирована в размере 3625,1 тыс. руб.

Заключительным этапом формирования операционного бюджета является план прибылей и убытков, который составляется на основании бюджета реализации, бюджета запасов товаров, бюджета закупок товаров, бюджета расходов на реализацию, бюджета себестоимости реализованных товаров и бюджета коммерческих расходов. Бюджет доходов и расходов составляется под разным аналитическим срезом, который разрабатывается на каждом предприятии индивидуально, например, составляются:

- Бюджет доходов и расходов в разрезе товаров;
- Бюджет доходов и расходов по каналам;
- Бюджет доходов и расходов по подразделениям;
- Бюджет доходов и расходов по клиентам и т.д.

В каждом указанном формате существует современная методика управления товарным ассортиментом, ценовой политикой, выбором каналов продвижения и другими показателями. Например, установка системы ограничений по рентабельности товара, по продажной цене, по видам оплаты, по каналам продвижения, по условно-постоянным затратам позволяют не допускать изначально проведение неэффективных операций или выявлять их.

Формат бюджета доходов и расходов верхнего уровня представлен в таблице 7.

Таблица 7 – План доходов и расходов

Наименование показателей	План на 2018 год	
	сумма, тыс. руб.	процент к товарообороту
Выручка	8820,2	100
Себестоимость	4720,0	53,50
Валовая прибыль	4100,2	46,49
Коммерческие расходы	3625,1	41,10
Прибыль (убыток) от продаж	475,1	5,39

На рисунке 3 графически представлены запланированные на 2018 г. и фактические показатели за 2017 г.:

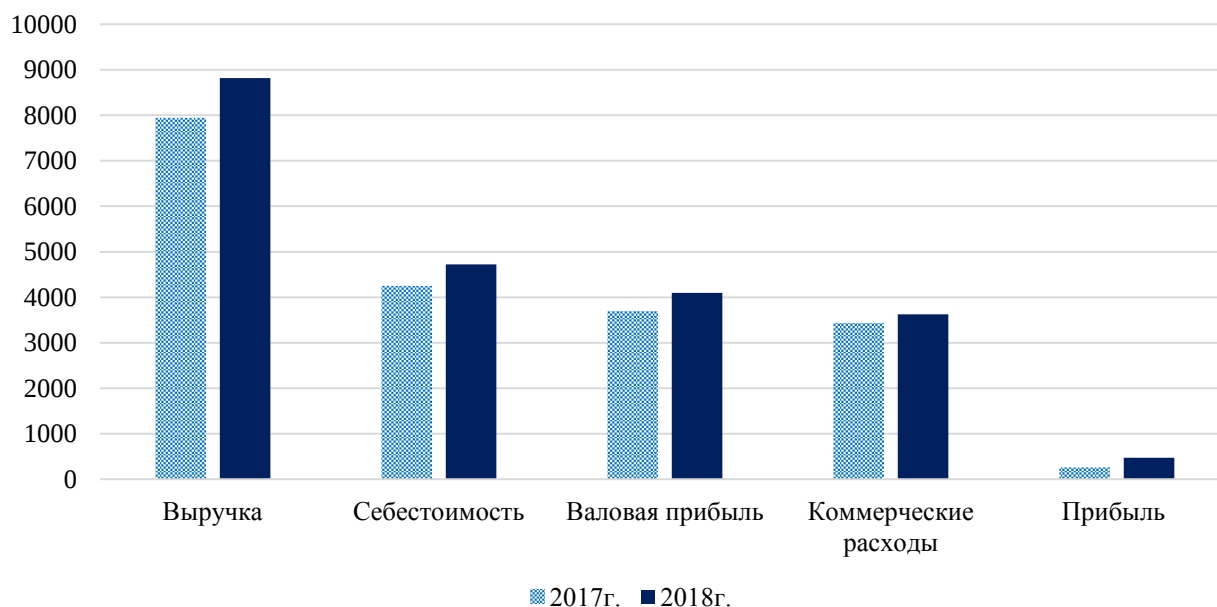


Рисунок 3 – Изменение показателей бюджета доходов и расходов

На основании представленных данных можно сделать следующие выводы: запланированный в 2018 году рост выручки от продаж, соответствующий рост себестоимости проданных товаров, снижение издержек обращения и коммерческих расходов в целом повлияют на увеличение прибыли от продаж на 82,03% в 2018 г. (475,1 тыс. руб. по плану) по сравнению с 2017 г. (261 тыс. руб. фактически).

Составной частью генерального бюджета является финансовый бюджет. В финансовом бюджете

аккумулируются запланированные источники финансовых средств и направления их использования.

Первый этап финансового бюджета – составление бюджета капитальных затрат. В организации финансовые вложения в приобретение или строительство долгосрочных активов в 2018 году не планируются. Бюджет денежных средств важен для торговой организации, так как является инструментом управления финансовыми потоками. Основным источником поступления денежных средств торгового предприятия от текущей деятельности является выручка от реализации товаров и оказания услуг населению. В розничной торговле реализация товаров в основном осуществляется за наличный расчет, в кредит [2]. Для оптово-розничной торговли, кроме реализации товаров за наличный расчет, производится реализация по безналичному расчету и в виде оплаты оптовых партий товаров с отсрочкой платежа. Таким образом формируются два источника поступления денежных средств в торговле от основного вида деятельности (рис. 4).

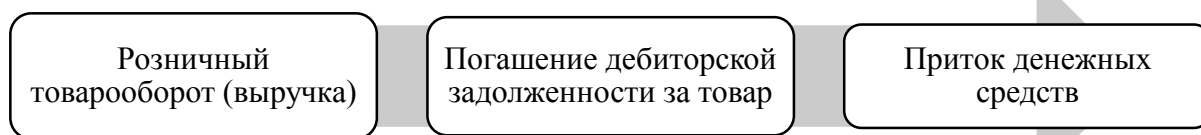


Рисунок 4 – Источники поступления денежных средств от реализации товаров

Выбытие денежных средств от текущей деятельности осуществляется в виде оплаты счетов за товар, текущие расходы, уплаты налогов. Каждая из перечисленных операций денежных выплат корректируется с учетом влияния на нее соответствующих факторов [2]. В приведенной схеме отражены основные направления расходования денежных средств (рис. 5)

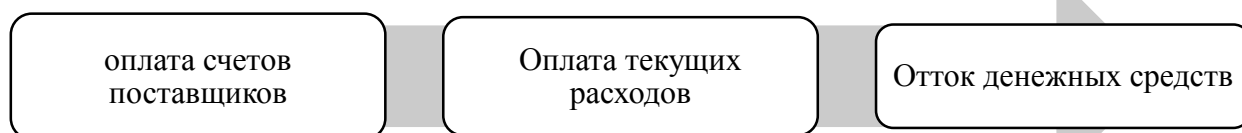


Рисунок 5 – Направления расходования денежных средств

Посредством составления бюджета денежных средств предприятие имеет возможность определить величину чистого денежного потока как разницы между поступлениями денежных средств и их расходом.

Существуют два метода определения величины чистого денежного потока:

1. Прямой метод оценок потока денежных средств основан на поступлении денежных средств от основной текущей деятельности в виде выручки от реализации товаров и оказанных услуг населению [2] и выбытия денежных средств в виде расходов, связанных с приобретением товаров, текущими издержками обращения и уплатой налогов.

2. За основу второго метода – косвенного метода оценки потока денежных средств - берется не выручка от реализации товаров, а чистая прибыль предприятия за отчетный, а также и за прогнозный периоды. Величина чистого денежного потока отождествляется с величиной прибыли, которая должна реально соответствовать остаткам денежных средств на предприятии. Данный метод в условиях недостатка собственных оборотных средств наименее приемлем, в связи с чем в практике российских предприятий чаще всего применяется первый метод.

Бюджет денежных средств состоит из двух частей:

- ожидаемых поступлений денежных средств;
- ожидаемых платежей.

Для того чтобы составить бюджет денежных средств (табл. 8), когда из прогнозного отчета о финансовых результатах известно, что в 2018 году должно поступить денежных средств от реализации товаров на сумму 8820,2 тыс. руб., поступление дебиторской задолженности прошлых периодов составит 8 тыс. руб., а остаток дебиторской задолженности на конец 2018 г. предприятием запланировано довести до 2 тыс. руб.

Остаток денежных средств на начало 2018 года составил 13 тыс. руб. В 2018 году планируется поступление денежных средств в сумме 8826,2 тыс. руб. Планируемые выплаты в 2018 году составят 8595,6 тыс. руб. Чистый денежный поток на конец 2018 года с учетом минимального сальдо составит 238,6 тыс. руб.

Оценка потоков денежных средств на предприятии от текущей деятельности показала, что их приток превышает сумму оттока на 238,6 тыс. руб. Наибольшее влияние на выплату денежных средств оказали расходы на уплату задолженности поставщикам за товары, составляющие 54,9% всех денежных выплат.

Таблица 8 – Бюджет денежных средств торговой организации на 2018 год (тыс. руб.)

Показатель	Сумма
Остаток денежных средств	13
Поступило денежных средств	8826,2
Всего денежных средств	8839,2
Выплаты, в т.ч.:	8595,6
- за товары	4720,0
- коммерческие расходы	3625,1
- задолженность по займам	250,5
Минимальное сальдо	5
Потребность в денежных средствах	8600,6
Всего чистый денежный поток	238,6

Кроме потока денежных средств от текущей деятельности предприятия, могут быть и потоки средств от инвестиционной и финансовой деятельности [2].

Последним шагом в процессе подготовки общего бюджета является разработка прогнозного бухгалтерского баланса (табл. 9) [14]. Бюджетный бухгалтерский баланс представляет собой прогнозируемые остатки на бухгалтерских счетах на начало и конец планируемого периода. Этот документ составляется с учетом запланированных изменений статей баланса, на основе данных баланса на конец отчетного периода (данные об изменениях содержатся в прогнозном отчете о финансовых результатах и бюджете денежных средств).

Таблица 9 – Прогнозный бухгалтерский баланс торговой организации на 2018 год (тыс. руб.)

Наименование показателя	На 31 декабря 2017 года	На 31 декабря 2018 года	Отклонение (+; –)
Актив			
I. Внеоборотные активы	153	153	0
- основные средства	51	51	0
- прочие внеоборотные активы	102	102	0
II. Оборотные активы	8745	9919,8	+1174,8
Запасы	8720	9679,2	+959,2
Дебиторская задолженность	12	2	-10
Денежные средства и денежные эквиваленты	13	238,6	-225,6
Баланс	8898	10072,8	+1174,8
Пассив			
III. Капитал и резервы	525	1000,1	+475,1
Уставный капитал	18	18	0
Добавочный капитал	220	220	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	287	762,1	+475,1
IV. Долгосрочные обязательства	0	0	0
V. Краткосрочные обязательства	8373	9072,7	+699,7
Заемные средства	8118	7867,8	-250,2
Кредиторская задолженность	255	493,1	238,1
Баланс	8898	10072,8	+1174,8

Анализируя данные прогнозного бухгалтерского баланса исследуемой организации на 2018 год, выделим следующее: запасы на конец отчетного периода планируется увеличить на 959,2 тыс. руб., при этом объем запасов составит 9679,2 тыс. руб. Дебиторскую задолженность предусмотрено сократить на 8 тыс. руб., в результате чего задолженность должна составить на начало 2019 года 2 тыс. руб. Остаток денежных средств на начало 2019 года составил 238,6 тыс. руб. Все эти изменения свидетельствуют о том, что организация не нуждается в дополнительном привлечении оборотных средств.

Основными ожидаемыми эффектами от внедрения системы бюджетирования являются: увеличение прибыли, увеличение объемов продаж, сокращение затрат, повышение управляемости предприятия, рост мотивации персонала, создание базы для дальнейшего развития предприятия.

Разработка и внедрение системы бюджетирования на предприятиях торговли позволят руководству контролировать и сопоставлять выручку с затратами по торговым отделам, видам товарной продукции, оценивать экономическую эффективность торгово-финансовой деятельности по подразделениям и организации в целом.

Список источников

1. Барышев С.Б. Системы и технологии бюджетирования в коммерческих организациях // Управленческий учет. – 2012. – № 12. – С. 101-106.
2. Горикова Л.В. Планирование торговли. – Владивосток: Издательство Дальневосточного университета, 2005. – 89 с.

3. Демиденко Ю.Г. Система бюджетирования как информационная база для анализа эффективности и оптимизации деятельности предприятия, входящего в единую филиальную торговую сеть // *Управленческий учет*. – 2009. – № 4. – С. 88-97.
4. Демиденко Ю.Г. Разработка системы бюджетирования как основного элемента управленческого учета в торгово-розничных сетях: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12. – Москва, 2009. – 22 с.
5. Залевский В.А. Бюджетирование как средство контроля систем управленческой учетно-аналитической системы затрат. // *Управленческий учет*. – 2009. – № 3. – С. 98-105.
6. Каверина О.Д. Организация бюджетирования на предприятии // *Бухгалтерский учет*. – 2003. – № 11. – С. 57-60.
7. Карпова В.В. Индивидуализация модели бюджетирования: концептуальные подходы и инструменты построения // *Учет. Анализ. Аудит*. – 2016. – № 3. – С. 42-49.
8. Лабынцев Н.Т. Методика формирования стандарта по бюджетированию в коммерческой организации // *Управленческий учет*. – 2009. – № 10. – С. 86-94.
9. Лабынцев Н.Т., Чухрова О.В. Управленческий учет и бюджетирование как обязательное условие повышения эффективности деятельности коммерческой организации // *Учет и статистика*. – 2013. – №3(31). – С. 18-31.
10. Маслова И.А., Власова М.И. Понятие и сущность бюджетирования и финансового планирования на базе учетной информации // *Управленческий учет*. – 2017. – № 11. – С. 91-97.
11. Назарова В.Л. Системы бюджетирования в стратегическом управленческом учете // *Аудит*. – 2015. – № 10-11. – С. 5-8.
12. Федотова М.Ю., Мартынова Е.С. Бюджетирование как инструмент управления на предприятиях розничной торговли // *Управленческий учет*. – 2014. – № 7. – С. 84-95.
13. Чухрова О.В., Козаченко А.К. Взаимосвязь приемов управленческого учета и бюджетирования // *Учет и статистика*. – 2007. – № 1 (9). – С. 59-62.
14. Шевчук И.Б. Бюджетирование производственно-финансовой деятельности предприятия/ – Волгоград: Издательство Волгоградского государственного университета, 2002. – 94 с.
15. Юсупова С.Я. Бюджетирование в системе управления // *Бухгалтерский учет*. – 2008. – № 8. – С. 59-65.
16. Bedford D. S., Malmi T. Configurations of control: An exploratory analysis // *Management Accounting Research*. – 2015. – T. 27. – C. 2-26.
17. Busco C., Quattrone P. Exploring How the Balanced Scorecard Engages and Unfolds: Articulating the Visual Power of Accounting Inscriptions // *Contemporary Accounting Research*. – 2015. – T. 32, № 3. – C. 1236-1262.
18. Christensen H. B., Lee E., Walker M., Zeng C. Incentives or Standards: What Determines Accounting Quality Changes around IFRS Adoption? // *European Accounting Review*. – 2015. – T. 24, № 1. – C. 31-61.
19. Grewal D., Roggeveen A. L., Nordfalt J. The Future of Retailing // *Journal of Retailing*. – 2017. – T. 93, № 1. – C. 1-6.
20. Kim J. B., Zhang L. Accounting Conservatism and Stock Price Crash Risk: Firm-level Evidence // *Contemporary Accounting Research*. – 2016. – T. 33, № 1. – C. 412-441.
21. Lara J. M. G., Osma B. G., Penalva F. Accounting conservatism and firm investment efficiency // *Journal of Accounting & Economics*. – 2016. – T. 61, № 1. – C. 221-238.

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ МАТЕРИАЛОВ

ПОРЯДОК РАССМОТРЕНИЯ И РЕЦЕНЗИРОВАНИЯ НАУЧНЫХ СТАТЕЙ

1. Редакция журнала «Вестник ОрелГИЭТ» принимает к рассмотрению только материалы, поступившие по электронной почте. Материалы для публикации рекомендуется отправлять по адресу: gio-ogiet@mail.ru. Редакция в обязательном порядке осуществляет рецензирование, необходимое научное и стилистическое редактирование всех материалов, принятых к публикации.

2. Редакция принимает к рассмотрению статьи и материалы, отражающие научные взгляды, результаты и достижения фундаментальных и теоретико-прикладных исследований в области экономики и других социально-гуманитарных наук, а также отдельных направлений естественно-технических наук (математики, информатики, товароведения, технологии и гигиены питания). Материалы, не соответствующие по тематике перечисленным предметным областям, к рассмотрению не принимаются.

3. Каждая научная статья должна иметь рецензию специалиста соответствующего научного профиля (доктора или кандидата наук). Кроме того, для публикации статей аспирантов, соискателей ученой степени кандидата наук должна быть представлена рекомендация научного руководителя.

4. Редакция направляет статью на рецензирование члену редакционного совета, курирующему соответствующее направление / научную дисциплину. Привлечение внешних рецензентов возможно в следующих случаях: отсутствует член редсовета, курирующий определенное направление (научную дисциплину); член редакционного совета не имеет возможности подготовить рецензию; редакционный совет не соглашается с мнением высказанным в рецензии члена редсовета; поступает статья от члена редакционного совета.

5. В качестве рецензентов рукописей статей, поступающих для публикации, привлекаются известные специалисты в данной предметной области, имеющие в течение последних пяти лет публикации в рецензируемых источниках по рассматриваемой тематике. К рецензированию рукописей статей научных работников привлекаются специалисты с соответствующей или более высокой ученой степенью.

6. Рецензент должен рассмотреть направленную статью в течение 2-х недель с момента получения и направить в редакцию (по e-mail, почтой РФ) мотивированный отказ от рецензирования или рецензию.

7. После получения рецензий на очередном заседании редакционного совета рассматривается вопрос о поступивших статьях и принимается окончательное решение на основе оценки рецензии об опубликовании или отказе в опубликовании статей. На основе принятого решения авторам направляется письмо (по e-mail, почтой РФ) от имени ответственного редактора журнала. В письме дается общая оценка статьи, если статья может быть опубликована после доработки / с учетом замечаний – даются рекомендации по доработке / снятию замечаний, если статья не принимается к опубликованию – указываются причины такого решения.

8. Рецензии хранятся в редакции в течение 5 лет. При поступлении запроса в Министерство образования и науки Российской Федерации могут быть предоставлены копии рецензий. По запросам авторов рукописей и экспертных советов ВАК редакция предоставляет соответствующие рецензии по статье без указания Ф.И.О. рецензентов.

9. Статья, возвращенная автором в редакцию после устранения замечаний, направляется для повторного рецензирования тому же члену редакционной коллегии, который осуществлял первичное рецензирование данной статьи.

ТРЕБОВАНИЯ К СТАТЬЯМ:

1. Статья должна носить аналитический, а не описательный характер, автор должен четко сформулировать круг рассматриваемых вопросов (проблем), их актуальность, цели исследования и результаты (выводы, рекомендации). Позиция автора должна быть аргументирована и логически выдержана.

2. К рассмотрению принимаются статьи объемом не менее 0,25 и не более 1 печатного листа (10 000-40 000 знаков).

3. Обязательным элементом является список литературы. Он приводится в конце рукописи в алфавитном порядке по фамилиям авторов в соответствии с принятыми стандартами библиографического описания (ГОСТ Р 7.0.5–2008).

4. В статье рекомендуется привести ссылки на литературные источники и приведенные в ней статистические данные. Ссылки следует оформлять в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила оформления» (в квадратных скобках указывается номер источника в списке литературы).

5. Количество авторов (соавторов) статьи – не более 3 человек. В одном номере публикуется не более 2 статей одного автора (соавтора). Статьи аспирантов должны сопровождаться рекомендацией (отзывом) за подписью научного руководителя или заведующего кафедрой.

6. Представляя текст работы для публикации в журнале, авторы гарантируют правильность указания всех приведенных сведений, оригинальность присланных материалов, отсутствие плагиата и других форм неправомерного заимствования в рукописи произведения, надлежащее оформление всех заимствований. Авторы публикуемых материалов несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, статистических данных и прочих сведений. Авторы дают согласие на обработку редакцией своих персональных данных, в соответствии с требованиями Федерального закона от 27.07.2006 №152-ФЗ «О персональных данных» и размещение полного текста статьи в сети Интернет на официальных сайтах журнала «Вестник ОрелГИЭТ» (http://orelgiyet.ru/public/Vestnik_OrelGIET), Научной электронной библиотеки (www.elibrary.ru), а также в российских и иностранных научных базах данных и электронных библиотеках (ст. 1286 и 1238 Гражданского Кодекса Российской Федерации).

7. Направление материалов в редакцию для публикации означает согласие автора с данными требованиями.

МАТЕРИАЛЫ, НЕ СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ТРЕБОВАНИЯМ, НЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ!

Редакция оставляет за собой право отклонять присланные работы, если они не соответствуют профилю журнала, редакционным требованиям, нормам научной этики, либо нарушают законодательство РФ.

AUTHORS GUIDELINES

Editorial board reviews, carries out necessary scientific and stylistic editing of all the materials published in the journal by all means. Reviewing and editing of manuscripts (scientific, stylistic, technical) is carried out by the editorial council according to requirements of Higher Attestation Commission of Russian Federation to scientific literature publication. The editorial board has the right to decline the work out of line with the requirements to the publication. Editorial is not obliged to explain the authors nontechnical reasons for articles rejection. Highly skilled experts co-operate with the journal and their opinion is defining.

Editorial board does not guarantee any publication terms of articles having positive review. On the average, it takes 3-6 month to pass through the technical control and to get positive decision of the editorial board.

The Orel State University of Economy and Trade and editorial board of «OrelOSIET Bulletin» invites lecturers, practical workers, post-graduate students and students to cooperate. The journal subscribers will have priority at publication.

THE REVIEWING PROCEDURE OF SCIENTIFIC ARTICLES

1. Editorial Board of «OrelSIET Bulletin» reviews only the materials sent by e-mail. Materials for publication should be sent to: rio-ogiet@mail.ru. The articles are reviewed, and all necessary scientific and stylistic editing of the materials published in magazines OrelSUET is done by the Editorial Board according to the requirements of High Attestation Commission of Russian Federation

2. Materials and articles should correspond scientific views, results and achievements of fundamental and theoretical-applied researches in the sphere of economic science and other social-humanitarian sciences and a number of natural-technical sciences (mathematics, informatics, commodity study, technology and nutrition hygiene). Materials out of line with the themes of the subject areas are not considered.

3. Each article must have a review of a specialist (Doctor of Science, Professor). The articles of post-graduate students and applicants for scientific degree must also have a recommendation for publication written by the scientific supervisor.

4. The Chief Editor sends the article to the member of the Editorial Board in charge of the topic. If the member in charge is absent or is the author of the article, the material is sent to external reviewers.

5. The external reviewers can be well-known specialists in the sphere who have had published articles for the last 5 years in the reviewed journals. They should have the same or higher scientific degree.

6. The reviewer must send a review or motivated refusal within 2 weeks since the date of getting the material by post of Russian Federation or email.

7. All the articles having a review of Editorial Board are discussed at the regular meeting and a decision on publication is made. The author is sent a letter concerning the decision (by post or e-mail).

8. The reviews are placed in custody in the Editorial Office for 5 years and its copies may be put at the disposal of the Ministry of Education and Science on demand. Editorial Staff puts corresponding reviews of the articles at the disposal of authors and Councils of Experts of High Attestation Commission on demand without the name of the reviewer.

9. The article submitted to the Editor for the second time after correction is reviewed again.

10. External reviewing is possible if:

- The member of the Editorial Board in charge of the topic is absent;
- The member is not able to make a review;
- The Editorial Board does not agree with the opinion of the member of the Board;
- The member of the Board is the author of the article.

There should be a decision of the meeting of the Editorial Board to ask a scientist in the corresponding field of science to review the material. He is sent a letter with the request for reviewing, the article and recommended review form.

General Review of the Article

The review should highlight the following issues:

- Urgency and correspondence to the themes of the journal;
- Scientific level and novelty of the results submitted for publication and their practical importance;
- Advantages and disadvantages of the content and style;
- Concrete recommendations to improve the article;
- Possibility/impossibility of publication of the reviewed article in the journal.

TABLE OF CONTENTS

AGROINDUSTRIAL COMPLEX AND AGRICULTURE

Kireeva M.M., Klochkova N.V. RURAL TERRITORIES: CATEGORY AND STRUCTURAL ANALYSIS	7
Lytneva N.A., Bobrova E.A. MANAGERIAL DECISION MAKING IN THE ENTREPRENEURIAL SPHERE ON THE BASIS OF MANPOWER POLICY	15

MARKETING AND MANAGEMENT

Alekhina T.A. ROLE OF SOCIAL TOOLS IN STRATEGIC PLANNING OF IMAGE PROMOTION	21
Novikova K.V., Antineskul E.A., Magasumov A.R. BAKERY PRODUCTS MERCHANDISING OF THE DISTRIBUTION NETWORK (PERM)	26
Plakhova L.V., Parshutina I.G., Malyavkina L.I. FORMS OF THE MODERN COMPETITION AND THEIR INFLUENCE ON THE MAINTENANCE OF ENTERPRISE ACTIVITY	31
Skvortsova N.A. MANAGEMENT OF BUSINESS CAREER IN THE SYSTEM OF PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION PERSONNEL	36

MATHEMATICAL AND INSTRUMENTAL METHODS OF ECONOMY

Ageev A.V., Matveev V.V., Simonov S.V. INFORMATION SYSTEMS IN MUNICIPAL MANAGEMENT	42
Vertakova Yu.V., Liu S. CONSTRUCTION OF BUSINESS MODEL FOR FORECASTING OF STRATEGIC INDICATORS OF DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION	46
Parshutina I.G., Polozhentseva J.S., Klevtsova M.G. PROSPECTS ESTIMATION OF INFORMATION TECHNOLOGIES DEVELOPMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION ON THE BASIS OF MARKET CONCENTRATION AND ASYMMETRY INDICATORS	54

WORLD AND REGIONAL ECONOMY

Annenkova A.A., Parshutina I.G., Zhuchkova D.L., Baryshev A.V. BEST FOREIGN PRACTICE OF STATE SUPPORT OF SMALL BUSINESS	66
Petrishchev P.V. MANAGERIAL ASPECTS OF INTERNATIONAL EDUCATIONAL ALLIANCES	72
Treshchevsky Y.I., Rudnev E.A., Orekhova S.E., Shevtsova D.S. ECONOMIC AND STATISTICAL ANALYSIS OF ECONOMIC POTENTIAL USE IN THE REGIONS OF RUSSIA	77
Tsekhla S.Ju., Simchenko N.A. INTEGRATION IN MICROREGIONS INDUSTRIAL DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF CRIMEA	86

Shmanev S.V., Fattakhov R.V., Stroeve P.V. MEASURES TO IMPROVE THE ATTRACTIVENESS OF RUSSIAN CITIES FOR TOURISTS AND THE FORECASTING MODEL OF TOURISTIC FLOWS INTENSITY	93
--	----

FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

Konobeeva E.E., Konobeeva O.E. PRIVATE BANKING AS AN EFFECTIVE DIRECTION OF BUSINESS DEVELOPMENT	99
--	----

Matveev V.V., Mazur L.V., Bubnova N.V. EFFICIENCY INCREASE OF THE BUDGET USE AT THE REGIONAL LEVEL	104
--	-----

Minakova E.I., Mosina E.I., Dumnova N.A. STRUCTURE ANALYSIS AND DYNAMICS OF TAX INCOME OF THE LOCAL BUDGET	112
--	-----

BUSINESS ECONOMICS

Bobrova E.A., Plakhova L.V., Malyavkina L.I. FORMATION AND DEVELOPMENT OF CORPORATE ENTREPRENEURIAL ENVIRONMENT	116
--	-----

Lazarenko A.L., Dumnova N.A., Parshutina I.G., Shaporova O.A. STATE REGULATION AND SUPPORT OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN THE RUSSIAN FEDERATION	121
---	-----

Malyavkina L.I., Savina A.G., Plakhova L.V., Lazarenko A.L. FORMATION AND DEVELOPMENT OF NEW BUSINESS FORM «SELF-EMPLOYED CITIZENS»	125
---	-----

Parushina N.V., Shaporova O.A., Bobrova E.A. TECHNOLOGIES OF ADOPTION OF MANAGEMENT DECISIONS IN BUSINESS STRUCTURES ON THE FORMATION OF THE LIQUID BALANCE STRUCTURE	131
--	-----

Rudakova O.V., Vlasova M.A., Kolesnikov D.V. SOCIAL INVESTMENTS AS AN IMPLEMENTATION FORM OF SOCIAL FUNCTION OF AN ENTREPRENEUR	140
--	-----

Tarnovsky V.V., Polyatin A.V., Parshutina I.G., Avdeeva I.L. PROJECT MANAGEMENT UNDER CONDITIONS OF DIGITAL ECONOMY: MODERN TRENDS AND PROSPECTS	150
---	-----

Chekulina T.A., Parushina N.V., Lytneva N.A. ECONOMIC ANALYSIS OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY EFFECTIVENESS	157
--	-----

ECONOMIC DEMOGRAPHY AND LABOR ECONOMICS

Bobrova E.A., Mazur L.V. LABOUR ECONOMY: SEARCH OF THE POINTS OF GROWTH	161
---	-----

Danilova N.E., Dokukina I.A., Korgina O.A., Makarova Yu.L. FEATURES OF MANAGERIAL DECISIONS IMPLEMENTING STATE MANPOWER POLICY	165
--	-----

Zakharkina N.V., Alekhina T.A. LIVING STANDARD OF THE POPULATION AS AN INDICATOR OF REGIONAL COMPETITIVENESS	172
---	-----

Orlova N.N. REMUNERATION OF LABOUR IN THE SYSTEM OF PERSONNEL EFFICIENCY OF EDUCATIONAL INSTITUTIONS	179
---	-----

ECONOMICS

Sribny V.I. THE BASIC THEORETICAL APPROACHES TO THE RESEARCH OF THE CONCEPT OF "ECONOMIC SAFETY"	184
---	-----

Chekulina T.A., Parshutina I.G., Lazarenko A.L. METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF FIXED CAPITAL ANALYSIS AND MANAGEMENT IN THE ENTREPRENEURIAL STRUCTURES	188
--	-----

ECONOMIC ANALYSIS

Banin S.N. INFLUENCE OF THE ASSETS VALUE ON THE MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION PROPERTY POSITIONING	193
--	-----

Bobrova E.A., Chekulina T.A., Lytneva N.A. ANALYSIS AND FORECASTING OF THE FINANCIAL PERFORMANCE OF THE ORGANIZATION	199
---	-----

Efimenko I.S., Matveeva M.V. MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE	204
--	-----

Lytneva N.A., Parushina N.V., Shaporova O.A. ANALYSIS SYSTEM OF AGGREGATE EXPENSES IN MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE STRUCTURES	209
--	-----

Parushina N.V., Malyavkina L.I., Plakhova L.V. METHODICAL ANALYSIS INSTRUMENTS OF ENTREPRENEURIAL STRUCTURES COMPETITIVENESS IN TRADING-PURCHASING SPHERE	218
--	-----

Shaporova O.A., Parshutina I.G., Chekulina T.A. BUDGETING AS A MANAGEMENT TOOL AT TRADE ENTERPRISES	227
---	-----

AUTHORS GUIDELINES	237
---------------------------	-----

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ОРЛОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ**



***Адрес: г. Орел, ул. Октябрьская, д.12,
телефон: 8 (4862) 25-50-32
(проезд троллейбусами №№ 6, 4, 8 и автобусами №№ 3, 11
до остановки «Дворец спорта» или «Часовой завод»)***

**Сайт ВУЗа: www.orelgiet.ru
E-mail: Ogiet@ogiet.ru
E-mail: 113.fdo@mail.ru
Страница в ВК: <https://vk.com/oguet>**

**Государственная лицензия на ведение образовательной деятельности
Серия 90Л01 № 0009216 от 03 июня 2016 года.**

**Свидетельство о государственной аккредитации
Серия 90А01 № 0001014 от 08 июля 2016 года.**

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ
УПРАВЛЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И
ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ
ФГБОУ ВО «ОРЛОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ»**

приглашают учащихся, студентов, магистрантов и аспирантов российских и зарубежных организаций среднего профессионального и высшего образования принять участие в научно-практической конференции:



**«ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА БЕЗ ГРАНИЦ:
КОНВЕРГЕНЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫХ
И ЕСТЕСТВЕННО-ТЕХНИЧЕСКИХ НАУК»**

Цели и задачи конференции:

- публичное обсуждение результатов экспериментальной или теоретической деятельности молодых ученых, направленной на получение новых знаний об основных закономерностях строения, функционирования и развития человека, общества, окружающей среды;
- развитие и популяризация среди молодежи новейших достижений науки в области междисциплинарных научных исследований;
- обмен актуальной научно-технической информацией, укрепление научных и деловых контактов между молодыми российскими и зарубежными учеными.

Место проведения:

302028, РФ, г. Орел, ул. Октябрьская, 12.

ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»

Материалы конференции публикуются в сборниках научных трудов серии «Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки» (ISSN 2500-2279), электронная версия которых размещается в открытом доступе на сайте университета, в научной электронной библиотеке eLIBRARY.RU, а также индексируется в базе данных РИНЦ.

В рамках конференции проводится конкурс научных работ обучающихся «Наука будущего». Работы победителей и призеров конкурса будут опубликованы в научных журналах университета.

Получить дополнительную информацию о научной программе конференции, сроках отправки заявок и условиях участия можно в Управлении науки и технологий ОрелГУЭТ:

Е-mail: ogiet-konferenciya@yandex.ru

Тел. +7 (480) 225-50-43

Контактное лицо: Сотникова Елена Анатольевна.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ
УПРАВЛЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И
ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ
ФГБОУ ВО «ОРЛОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ»**

приглашают научных и научно-педагогических работников общего и профессионального образования принять участие в научно-практической конференции:



**«ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА БЕЗ ГРАНИЦ:
АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ
И ПРИКЛАДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ»**

Цели и задачи конференции:

- публичное обсуждение результатов экспериментальной или теоретической деятельности, направленной на получение новых знаний об основных закономерностях строения, функционирования и развития человека, общества, окружающей среды;
- развитие и популяризация новейших достижений науки и техники;
- обмен актуальной научно-технической информацией, укрепление деловых контактов между российскими и зарубежными учеными, специалистами и руководителями предприятий различных отраслей экономики.

Место проведения:

302028, РФ, г. Орел, ул. Октябрьская, 12.

ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»

Сайт: www.orelgiet.ru

E-mail: ogiet-konferenciya@yandex.ru

Дополнительную информацию можно получить по телефону:

+7 (480) 225-50-43 (Сотникова Елена Анатольевна)

Материалы конференции будут опубликованы в сборниках серии «Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования» (ISSN 2500-249X), электронная версия которых размещается в открытом доступе на сайте университета, а также индексируется в базе данных РИНЦ (eLIBRARY.RU).



Журнал «Научные записки ОрелГИЭТ» выпускается с 2010 г. с целью поддержки научно-исследовательской работы молодых ученых.

В журнале публикуются результаты исследований по различным направлениям социально-гуманитарных и естественно-технических наук.

Журнал «Научные записки ОрелГИЭТ» адресован научным работникам, профессорско-преподавательскому составу учебных заведений, аспирантам и студентам, которые интересуются новейшими результатами фундаментальных и прикладных научных исследований.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Свидетельство о регистрации: ПИ № ФС77-67658 от 10 ноября 2016 г.

Учредитель (издатель): ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли».

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Подписка на журнал производится во всех отделениях связи по объединенному каталогу «Пресса России» (индекс **E13171**).

Перед публикацией все присланные материалы подлежат обязательному рецензированию. Копии рецензии или мотивированного отказа направляются авторам (без указания сведений о рецензенте). Рецензии хранятся в редакции журнала в течение 5 лет и могут быть предоставлены в Министерство образования и науки Российской Федерации при поступлении в редакцию соответствующего запроса.

Адрес редакции:

302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12, каб.309.

Телефон: (486) 225-50-37; (910) 300-77-56

E-mail: almanah-ogiet@mail.ru

Сайт: http://orelgiet.ru/public/redakcionno_izdatelskiy_otdel