



Экономика и управление:

теория, методика, практика



Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Чувашский государственный университет
имени И.Н. Ульянова»

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ТЕОРИЯ, МЕТОДИКА, ПРАКТИКА

Сборник статей

Чебоксары
Издательский дом «Среда»
2020

УДК 338.2(082)
ББК 65.050я43
Э40

Главный

редактор: **Морозова Наталия Витальевна**, главный редактор, канд. экон. наук, доцент, декан экономического факультета ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова»

Рецензенты: **Самигуллин Эльдар Валиевич**, д-р экон. наук, профессор Кыргызского экономического университета им. М. Рыскулбекова

Митрофанова Марина Юрьевна, канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова»

Радина Оксана Ивановна, д-р экон. наук, профессор Института сферы обслуживания и предпринимательства (филиала) ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»

Дизайн

обложки: **Фирсова Надежда Васильевна**, дизайнер

Э40 Экономика и управление: теория, методика, практика : сборник статей / гл. ред. Н. В. Морозова. – Чебоксары: ИД «Среда», 2020. – 152 с.

ISBN 978-5-907313-09-5

В сборнике представлены научные статьи, посвященные вопросам развития экономической науки. В материалах сборника приведены результаты теоретических и прикладных изысканий представителей научного и образовательного сообщества в данной области. Предназначен для широкого круга читателей. Издание может быть полезно научным сотрудникам, преподавателям, студентам и аспирантам и всем, кто интересуется проблемами и перспективами социально-экономического развития России и зарубежья.

Ответственность за приведенные в исследовании экономические данные несут авторы.

Статьи представлены в авторской редакции.

ISBN 978-5-907313-09-5
DOI 10.31483/a-131

© ФГБОУ ВО «Чувашский
государственный университет
им. И.Н. Ульянова», 2020
© ИД «Среда, 2020»

Предисловие



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова» представляет сборник статей **«Экономика и управление: теория, методика, практика»**.

В сборнике представлены статьи, посвященные вопросам развития экономической науки. В представленных публикациях нашли отражение результаты теоретических и прикладных изысканий представителей научного и образовательного сообщества в данной области.

По содержанию публикации разделены на основные направления:

1. Экономическая теория.
2. Социально-экономическая политика России и зарубежных стран.
3. Экономика предпринимательства, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами.
4. Экономика труда, демография.
5. Мировая и региональная экономика.
6. Логистика, экономическая безопасность.
7. Финансы, денежное обращение и кредит, бюджетная и налоговая политика.
8. Бухгалтерский учет, анализ, аудит, статистика.

Авторский коллектив сборника представлен городами России (Москва, Санкт-Петербург, Белгород, Волгоград, Воронеж, Красноярск, Ростов-на-Дону, Рязань, Самара, Саратов, Тула, Хабаровск, Чебоксары), Кыргызской Республики (Бишкек) и Республики Таджикистан (Худжанд).

Среди образовательных учреждений выделяются следующие группы: академические учреждения (Академия права и управления ФСИН, Военная академия связи им. Маршала Советского Союза С.М. Буденного, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ), университеты и институты России (Белгородский государственный национальный исследовательский университет, Волгоградский государственный университет, Воронежский государственный технический университет, Донской государственный технический университет, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Самарский национальный исследовательский университет им. академика С.П. Королева, Санкт-Петербургский военный институт войск национальной гвардии Российской Федерации, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Тихооке-

анский государственный университет, Тульский государственный педагогический университет им. Л.Н. Толстого, Тульский государственный университет, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова), Кыргызской Республики (Кыргызский государственный университет им. И. Арабаева) и Республики Таджикистан (Худжандский политехнический институт Таджикского технического университета им. академика М.С. Осими).

Участники конференции представляют собой разные уровни образования и науки: доктора и кандидаты наук, профессора и доценты, аспиранты, магистранты, студенты, преподаватели вузов.

Редакционная коллегия выражает глубокую признательность нашим уважаемым авторам за активную жизненную позицию, желание поделиться уникальными разработками и проектами, публикацию в сборнике статей **«Экономика и управление: теория, методика, практика»**, содержание которого не может быть исчерпано. Ждем Ваши публикации и надеемся на дальнейшее сотрудничество.

Н.В. Морозова,
главный редактор,
канд. экон. наук, доцент,
декан экономического факультета
ФГБОУ ВО «Чувашский государственный
университет им. И.Н. Ульянова»

Оглавление

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

<i>Сметанкина Л.В., Шабанов Л.В.</i> Homo economicus и das capital в контексте новых антагонизмов	7
---	---

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

<i>Свищева В.А.</i> Субсидии на поддержку малого бизнеса: региональный аспект	12
<i>Сюй Н.</i> Перспективы и проблемы развития трансграничной электронной торговли между КНР и РФ	15
<i>Цуй Х.</i> Особенности конкурентоспособности национальной экономики в Китае	18
<i>Чечетка В.И., Фомина А.Р.</i> Краткий обзор факторов, влияющих на успешное инвестирование коммерческой недвижимости ФРГ	21
<i>Яблоновская М.Г.</i> Совершенствование деятельности банков в области применения исламских финансовых инструментов в Республике Казахстан	25
<i>Яблоновская М.Г.</i> Факторы развития исламских финансовых институтов в Казахстане	29

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

<i>Абрамов Д.В.</i> Особенности заключения государственного контракта в сфере строительства	32
<i>Алеко Н.Б., Ковалева Л.В.</i> Методы повышения конкурентоспособности строительных организаций	37
<i>Алексеева К.И.</i> Проблемы внедрения ресурсного метода в строительстве	41
<i>Джахонгирова Р.А.</i> Роль современных программ в производстве одежды	45
<i>Зуев Д.В.</i> Анализ системы управления рисками предприятия на примере АО «Автотор»	50
<i>Наумова Н.А.</i> Разработка комплексной системы показателей выполнения требований различных групп заинтересованных сторон коммерческой организации на примере ПАО «Газпром нефть»	55
<i>Чепик О.В., Чепик В.С.</i> Отдельные экономические аспекты регионального развития малых форм хозяйствования	61

ЭКОНОМИКА ТРУДА, ДЕМОГРАФИЯ

<i>Иванова О.Е., Полиенко Е.Г.</i> Система мотивации персонала организации: преимущества и проблемы ее эффективного развития	65
<i>Ланских М.В., Москаленко Е.Е.</i> Личностные детерминанты возникновения синдрома эмоционального выгорания в управленческой деятельности	69

Надеин В.В., Дёмич И.Е. Профориентационная работа на основе прогнозной потребности рынка труда курской области как инструмент удержания кадров 74

Солодова Е.П., Исаходжаев Р.А. Адаптация персонала: сущность, виды, показатели оценки 82

Цыклина Е.В., Иванова О.Е. Внедрение системы показателей КР-мотивации для повышения эффективности управления трудовым потенциалом организации 88

МИРОВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Яворовский Д.О. Анализ перспективности выхода отечественных полиграфических предприятий на внешний рынок Республики Беларусь . 92

Яворовский Д.О. Анализ стратегических задач российских полиграфических предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, на примере типографии ООО «ШАР» 95

Яворовский Д.О. Анализ экономической целесообразности ведения внешнеэкономической деятельности полиграфического предприятия на территории Республики Беларусь на примере типографии ООО «ШАР»... 99

ЛОГИСТИКА, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Варламова В.О. Разработка логистической стратегии оптового предприятия 104

Кондратенко К.Д. Влияние санкций на международные цепи поставок..... 108

Пан Т. Развитие совместных китайско-российских предприятий по доставке нефтепродуктов 112

Тменов А.К. Особенности организации логистических процессов торгового предприятия 121

Ченик О.В. Отдельные экономические аспекты оценки рисков на предприятии ОАО «Бельковский лесокombинат» 125

Чэнь Ц., Парфёнов А.В. Проблемы доставки товаров из Китая в Россию в электронной коммерции..... 128

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ, БЮДЖЕТНАЯ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

Соколова Е.М., Вурдиханова Д.М. Введение показателя долговой нагрузки как инструмент государственной политики в кредитовании физических лиц..... 131

Федотова О.А. Влияние на экономическую безопасность физических лиц кредитов 135

Федотова О.А. Отсутствие кредитной истории у физического лица: плюс или минус для кредитной организации 137

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ, СТАТИСТИКА

Смольянинов О.В. Проблемы современной системы внутреннего финансового аудита 140

Умаров Ж.Е. Специфика судебно-экономической экспертизы затрат сельскохозяйственных организаций..... 146

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Сметанкина Людмила Васильевна

д-р филос. наук, профессор
ФГКВООУ ВО «Военная академия связи
им. Маршала Советского Союза С.М. Буденного»
г. Санкт-Петербург

Шабанов Лев Викторович

д-р филос. наук, профессор, доцент
ФГКВООУ ВО «Санкт-Петербургский военный институт
войск национальной гвардии Российской Федерации»
г. Санкт-Петербург

НОМО ECONOMICUS И DAS CAPITAL В КОНТЕКСТЕ НОВЫХ АНТАГОНИЗМОВ

Аннотация: авторы анализируют происходящие и ожидаемые изменения в жизни человечества и в связи с этим актуальность наследия Маркса (новая эра марксизма). Марксизм и современная культура выстроили разные картины мира. Небывалые возможности и связанные с ними потенциальные угрозы глобального характера ведут к антагонистическим конфликтам, о которых идет речь в статье.

Ключевые слова: марксизм, капитализм, антикапитализм, конфликт, антагонизм, государство, управление, конкуренция, роевая социальность, информационное общество.

В 2018 году мир праздновал 200-летие со дня рождения Карла Маркса – экономиста, социолога, писателя, поэта, политического журналиста, общественного деятеля, одного из самых цитируемых философов нового и новейшего времени, труды которого объясняют многие события, происходившие, происходящие и ожидающие человечество в будущем. На него одинаково часто ссылаются и апологеты капитализма, и проповедники коммунистической идеи. Когда в 1990-е гг. коммунизм как идеологическая цель описанная в трудах Маркса, Энгельса и Ленина, потерпел своё политическое поражение, к наследию Маркса неожиданно обратились IT-сообщество и антиглобалисты. Началась новая эра марксизма как сетевого гибридного течения в глобальной культуре (от «движения чаепития» в США до современного ваххабизма и «2083-Декларации» А. Брейвика). Марксизм (как способ мышления и анализа) и современная культура (как вариативный механизм деконструкции традиционного общества) выстроили несколько картин мира. В них *капитализм* (системная ориентация на извлечение прибыли, составляющей основу рыночных отношений) и *антикапитализм* (неприятие четвертой промышленной революции по масштабу, объему и сложности, не имеющей аналогов во всем предыдущем опыте человечества [8]) представляются как веера полифуркаций. Тех точек множественных возможностей, одновременно несущих потенциальные опасности глобального характера (ослабление западных культурных центров, уменьшение разнообразия человечества, бедствия окружающей человека среды и мира в целом, энтропийные

процессы в природе, рост культурной и биологической однородности [2, с. 9]). Именно этот набор потенциальных аттракторов, ввиду целостности внешних и внутренних преобразований всех систем по всем странам, компаниям, отраслям и обществу в целом [8, с. 9], начинает порождать антагонистические формы конфликта.

И если взаимодействие национальных культурных трендов столкнулось с глобализацией всепоглощающего упрощения (например, цифровизация создала искусственный язык общения, лишенный важного качества – обогащения, которое лежит в основе формирования разума, учитывающего индивидуальные способности человека, искусственность не способна формировать национальные особенности культуры людей, что тоже индивидуально), ведущего к утрате *гевоса* (духовная структура) того или иного социума, то для марксизма, наоборот, настало время расцвета непохожих друг на друга и часто взаимоисключающих концептов, благодаря регионализации, сохраняющей уникальные культуры и разнообразие человечества.

Изменился взгляд на «государство», оно утрачивает традиционные функции, «пульс» контролируют силы надгосударственного уровня (структуры вроде транснациональных корпораций, Евросоюз, ЕАЭС и т. д.), самостоятельность государств уже условна. Конкуренция между ними меняет определенный фактор разрыва, это уже не зрелый или формирующийся рынок с соответствующей стоимостью производства (высокой/ низкой), а способность экономики того или иного государства или отсутствие таковой реализовать инновации. Изменился взгляд на роль капитала, на товарно-денежные отношения, экономисты оперируют понятиями *goodwill* – нематериально-неотчуждаемый показатель деловой репутации в рыночных операциях, позволяющий оценить будущие выгоды от владения компанией, и криптовалюты, удобство и широта распространения которой во всем мире подрывает доверие населения к национальным валютам. Изменился взгляд на общество. В мир людей входят машины, искусственный интеллект (ИИ), клоны и киборги, меняющие парадигму общения, самовыражения, получения информации, развлечений. В информационном обществе человек, не имеющий доступа к подключенному устройству, равно как и знаний для его использования, испытывает трудности участия в общении и в экономике, он «не в теме».

Миниатюрные колонии IT-устройств вокруг человека, слушающих его, предупреждающих его потребности, помогающих, где как в автомобиле (тоже колонии приборов), каждому уготовано своё место (но и не более того – чем сложнее элемент, тем он труднее заменим). Однако виртуальные пространства и сам цифровой мир легко решают проблемы непохожести и несовместимости. Антагонизм реальности и виртуальности всего лишь переводит её в разные степени деструктивности *ill pressure* (эмоционально довлеющей несовместимости).

Мало кто осознаёт, что «цифра» приведёт индивидуализированные массы к роевому мышлению. А это, в свою очередь, создаст новый кастовый мир, разделённый роями и механизмами на зоны влияния вне зависимости от физических, биометрических и виртуальных локаций. Рой и роевая социальность – это фрактал со свойственным ему *самоподобием* (суперсистема, бесконечно повторяющая свою часть в целом и своё целое – в части), а фрактал – среда, где нет проблемы незаменимых частей.

Новый фрактальный мир отображает процессы нескольких иногда абсолютно не связанных между собой, но соседствующих друг в друге миров, т.к. в виртуальных вселенных нет (и не может быть) тех «пределов роста», о которых сообщал Римский клуб, обозначая лимиты цивилизации и «конец истории». В новом информационном обществе, предвестнике ноосферной цивилизации [2, с. 2], будут иные объекты капитализации и иные условия для коммуникации субъектов.

Конфликтологам самого ближайшего времени предстоит решать вопросы социально-трудовых конфликтов не только на линиях *«работник – работодатель»*, но и в поле отношений: *«человек – человек»*, *«человек – машина»*, *«машина – машина»*, *«робот – человек»*, *«киборг (человек-робот) – человек»*, *«киборг – киборг»*, *«киборг – машина»* [7, с. 14]. Что, вероятно, должно решить проблему заменимости и невероятно сложных механизмов, равно и любых категорий и классов мыслящих существ (*и людей, и не людей*).

Иными словами, в ожидании Шестого технологического уклада человечество не понимает, что нужно менять не только ИТ, но всю мировоззренческую повестку, смена ценностей уже набирает обороты, но происходит это «в условиях нарастания хаоса: в политике, экономике, международной жизни, в науке, искусстве, религии, воспитании, образовании...» [2, с. 3]. Необходим «новый Маркс» и новый «Капитал», на базе которого возникнет новая идея – цель и мечта человечества.

Доклад Римского клуба («Come on!»), опубликованный в конце 2017 г., убедительно показывает, что капитализм – это последняя стадия развития нынешней цивилизации, дальше должен измениться сам формат. Томас Пикетти [5] доказывает не столько необходимость «заморозки» будущего ради негативной, но стабильности, сколько бесперспективность дальнейшей реанимации либеральной модели.

Горе маргиналам – тем, кого порождали и воспитывали либеральные сообщества как свободных и самодостаточных индивидуалистов, живущих в свободном обществе равных возможностей. Теперь их называют прекариатом (бесперспективным классом), а «в глобальном контексте большинство лишних людей в условиях разнообразных недемократических политических (*решений*) ждет... сокращение доступных возможностей, прав и гарантий» [4], вплоть до их утилизации [1].

В ближайшее время человек может оказаться вовлечённым в конфликт конкурентного выживания с искусственным интеллектом (ИИ), предназначенным создателями максимально повысить шансы на извлечение выгоды, который находится на рубеже обретения разума, что лишит человека возможности «легкого выключения» ИИ. И это не просто конфликты научного видения – это риски, абсолютно прогнозируемые идеологически, политически, культурно и нравственно осязаемые. Если раньше подобные взгляды транслировали фантасты (И. Ефремов «Час быка», С. Снегов «Люди как боги», В. Тендряков «Покушение на миражи», С. Павлов «Лунная радуга»), теперь это проблема современной публицистики и футурологии, сообщающих глобальному сообществу, что такое противостояние может полностью переформатировать весь привычный для нас окружающий мир (С. Переслегин, И. Бестужев-Лада, Р. Курцвейл, В. Миронов, Н. Джейкобштейн). Меняется картина мира, изменяется образ жизни.

Знал ли Маркс о природе такого рода антагонизмов? Мог ли Энгельс, описывая исторические формы противоречий и диалектику природы, увидеть их в столь разломленной на миры реальности? Ленин, говоря о развитии империализма, мог ли заглянуть в мир, где появятся *людидареры*, IT-евангелисты, *диджитал-археологи*, *майнеры* криптовалют или дизайнеры виртуальных пространств? Уже в 1952 г. Сталин в работе «Экономические проблемы социализма в СССР» подверг критике марксизм, указывая на несовместимость теории прибавочного продукта с экономической моделью развитого социализма [6]. И это была критика лидера страны, где марксизм если не заменял религию, то стоял в основе государственной идеологии.

Однако нынешний мир изменился настолько, что в повседневности уже мало кто замечает, как меняется время жизни (*постсовременность*), экономические уклады (*криптоанархия*), международные отношения (*проксивойна*), мобильность людей, реализующих жизненные цели, по планете, как происходит разделение общества по возрастному принципу и поколениям гаджетов, как расширяются границы продолжительности жизни человека, его здоровья, познавательных и иных возможностей. Возможна ли классовая борьба при таких субъектах конфликта? Можно ли говорить о капитале, если деньги стремительно теряют качество предельно обобщённой информации о необходимом товаре? Насколько нынешний административно-хозяйственный аппарат государства вообще адекватен современному положению производительных сил и производственных отношений? Например, если нас ждёт повальная роботизация, то какой смысл вкладывается в реформу по увеличению пенсионного возраста? Каково будущее людей наряду с младенцами с искоренёнными генетическими заболеваниями и усиленными познавательными способностями? Устоит ли традиционная семейная ячейка наряду с семейной сетью? Не случится ли человечеству уже в этом веке вернуться к очередному прочтению мифа о богах (сверхбогатых высокотехнологичных представителях «длинноживущего» поколения) и избранных ими народах, которые сами по себе находятся уже в состоянии «темных веков» (но все еще с ракетами и автоматическим оружием)?

При этом в обществе остались не решены и старые антагонизмы. Так, противоречие конкретного труда и абстракции всеобщей занятости не разрешено, однако механизация и роботизация производства привели к сокращению рабочих мест при росте производства. Это обстоятельство оставило неразрешённым противопоставление социального соответствия непосредственной общественной занятости и частной, при этом частник в области *hand maid* упрочил свои позиции, а работник конвейера – потерял. Всевозможные коллизии, связанные с процессами персонификации вещей и овеществления человека (*потребителя*) привели к потере интеллектуальной уникальности, дав маркеры сверхпотребления сверхдорогих товаров как символов приоритетности и успешности индивида.

В старом противоречии организации производства на каждом отдельном предприятии и анархии общемирового глобального рынка – появился и набирает силу конфликт оптимального распределения создаваемого обществом материального продукта. Этим распределением исторически занималась управленческая элита (*господствующий класс*) теперь распределять (*оптимально и справедливо*) может вычислительная машина, как

«незаинтересованный» субъект управления. Что делать элитариям? Служебный класс тоже обречён на утилизацию? Получается, что – да. Именно в этом смысл материалистического понимания истории.

Кто же встанет у руля нового IT-государства? Нетократия, которая не нуждается ни в границах, ни в политике, ни в государствах – она сама по себе есть фрактальная суперсистема. Или суперкомпьютер, который переведёт все проблемы в виртуальные пространства вместе с оставшимся неконвенциональным человечеством. IT и киберкоммунизм вполне могут создать «царство свободы» с популяризированным Марксом [3] лозунгом «от каждого по способности, каждому по потребности», ведь потребностями и иллюзиями их удовлетворения будет заниматься машина.

Возможно, это и будет путь урегулирования всех современных конфликтов, где экономика и право всегда включены не только в контекст современного культурного развития, но и в контексты традиций, идеологий, права собственности. Наконец, в контекст субъективного взгляда отдельного человека, его борьбы за существование и его войны (частной, коллективной, роевой). Да, с ядерным оружием и космическими спутниками различного назначения, но войны, тем не менее – первобытной и жестокой, в которую превратилось наше противостояние не за жизнь, а за образ жизни.

Список литературы

1. Бледный конь смерти: символы грядущего Нового Мирового Порядка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://anvictory.org/blog/2011/02/16/blednyj-kon-smerti-simvol-ygyadushhego-novogo-mirovogo-poryadka/> (дата обращения: 20.12.2019).
2. Войцехович В.Э. Фракталы и аттракторы социальной эволюции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.inauka.ru/blogs/article54813>
3. Маркс К. Критика Готской программы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.marxists.org/russri/marx/1875/gotha.htm> (дата обращения: 14.12.2019).
4. Мартянов В.С. Наше неэлитарное будущее: контуры общества без среднего класса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // http://lit.lib.ru/m/martxjanow_w_s/text_0330.shtml
5. Пикетти Т. Капитал в XXI веке. – М.: Ад Маргинем Пресс, 2016. – 592 с.
6. Сталин И.В. Экономические проблемы социализма в СССР (Государственное издательство политической литературы, 1952 год). – М.: Концептуал, 2011. – 156 с.
7. Шабанов Л.В. Общая конфликтология. – СПб.: НИЦ АРТ, 2018. – 458 с.
8. Шваб К. Четвертая промышленная революция / К. Шваб. – М.: Эксмо, 2016. – 137 с.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Свищева Виктория Александровна

канд. экон. наук, доцент
Поволжский институт управления им. П.А. Столыпина
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
г. Саратов, Саратовская область

СУБСИДИИ НА ПОДДЕРЖКУ МАЛОГО БИЗНЕСА: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

***Аннотация:** в статье изучена практика использования бюджетных субсидий как меры поддержки субъектов малого бизнеса на региональном уровне, предложены показатели оценки их эффективности, сделан вывод о более широком их использовании в регионах с высокой бюджетной обеспеченностью.*

***Ключевые слова:** субсидия, малый бизнес, регион, бюджет, эффективность.*

Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» ставит задачу обеспечить значительный рост количества малых и средних предприятий, численности занятых в этом сегменте экономики России и увеличение доли малого и среднего бизнеса в ВВП России до 32,5% к концу 2024 г. Данные цели национального проекта обеспечиваются различными механизмами реализации и финансовыми инструментами. В то же время не все финансовые инструменты достаточно проработаны и оптимизированы для практики.

Проблема поиска оптимальных и эффективных инструментов оказания бюджетной поддержки субъектам малого бизнеса обсуждается достаточно широко. В настоящее время практика применения подобных инструментов сложилась весьма разнообразная в зависимости от политики конкретного региона, так как подобные расходы являются сферой ответственности субъектов РФ. В рамках реализации региональной экономической политики наиболее широко используется льготное кредитование через микрофинансовые институты и гарантийные фонды. В то же время могут применяться и прямые субсидии субъектам малого предпринимательства на различные цели и при установлении весьма разнообразных условий предоставления. Правовой основой таких расходов является статья 17 Федерального закона 24.07.2017 г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и статья 78 Бюджетного кодекса РФ. Предоставление субсидий осуществляется в соответствии с государственной программой субъекта РФ. Анализ практики предоставления субсидий предприятиям малого бизнеса позволяет выделить следующие их группы в зависимости от цели субсидирования:

- субсидии центра занятости для открытия малого предприятия;
- грантовая поддержка отдельных видов деятельности, например «Социальное предпринимательство», «Женское предпринимательство», «Молодежное предпринимательство» и т. д.;
- субсидии на возмещение процентов по кредиту;
- субсидии на возмещение отдельных видов затрат;
- субсидии на возмещение инвестиционных расходов.

Рассмотрим опыт отдельных регионов в сфере предоставления субсидий субъектам малого бизнеса. Проведем сравнительную характеристику мер поддержки субъектов малого бизнеса в Саратовской области и Московской области.

В Саратовской области реализуется подпрограмма «Развитие малого и среднего предпринимательства в Саратовской области» государственной программы Саратовской области «Развитие экономического потенциала и повышение инвестиционной привлекательности региона до 2020 года» [1].

Анализ программных мероприятий Саратовской области позволяет сделать вывод, что приоритетом ставиться не само субсидирование малых предприятий, а финансирование инфраструктуры поддержки малого бизнеса. Средства регионального бюджета предоставляются на следующие цели:

- финансирование «Центра поддержки предпринимательства», «Регионального центра инжиниринга», «Центров молодежного инновационного творчества» и т. д., которые, в свою очередь, бесплатно или со скидкой по стоимости оказывают отдельные услуги малым предприятиям;
- имущественный взнос в некоммерческую организацию «Фонд микрокредитования субъектов малого предпринимательства в Саратовской области», данная организация предоставляет льготные кредиты;
- субсидирование местных бюджетов на реализацию муниципальных программ поддержки малого и среднего бизнеса;
- взнос в уставный капитал АО «Гарантийный фонд для субъектов малого предпринимательства Саратовской области».

Таким образом, в Саратовской области прямое субсидирование субъектов малого бизнеса не применяется. Представляется, что главной причиной ограниченного финансирования является недостаточная бюджетная обеспеченность региона и ограниченные возможности регионального бюджета по финансированию собственных расходных обязательств.

Другим примером можно привести опыт Московской области, в которой сложилась следующая практика субсидирования малого бизнеса. В отличие от Саратовской области в Московской области, предприниматели могут получить реальную финансовую поддержку в форме субсидий областного бюджета. В 2019 году предоставление субсидий малому бизнесу осуществлялось по следующим направлениям [2]:

- субсидирование затрат, связанных с приобретением оборудования в целях создания и развития, модернизации производства товаров, работ, услуг (сумма бюджетных ассигнований – 300,0 млн руб.);
- субсидирование затрат на уплату первого взноса при заключении договора лизинга оборудования (сумма бюджетных ассигнований – 50,0 млн руб.);

- субсидирование затрат предприятиям малого бизнеса, осуществляющим деятельность в социальной сфере (сумма бюджетных ассигнований – 100,0 млн руб.);

- субсидирование затрат предприятиям малого бизнеса, осуществляющим деятельность в сфере физической культуры и спорта (сумма бюджетных ассигнований – 91994,8 тыс. руб.);

- создание центров молодежного инновационного творчества (сумма бюджетных ассигнований – 32,9 млн руб.).

Для получения субсидий в Московской области необходимо подать соответствующие конкурсные заявки и выполнить следующие требования:

- вести деятельность в одном из приоритетных направлений экономики;

- быть зарегистрированными в установленном порядке в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя и осуществлять деятельность на территории Московской области;

- не иметь задолженности по налогам, сборам и иным обязательным платежам в бюджеты любого уровня бюджетной системы РФ;

- не находиться в процедуре реорганизации, ликвидации или банкротства.

Необходимо отметить, что для регионов, предоставляющих прямые субсидии на поддержку малого бизнеса, стоит весьма сложная задача оценки эффективности таких расходов. Представляется, что помимо отчета малых предприятий об использовании субсидий можно применять следующие критерии эффективности субсидирования:

1. Показатель динамики объема налоговых поступлений в бюджетную систему РФ от налогоплательщиков – субъектов малого бизнеса. При этом необходимо установить требования мониторинга данной величины в течение следующего периода: год до получения субсидии, год, в котором получена субсидия, и два года после получения субсидии (всего четыре года).

2. При наличии налоговых льгот еще одним критерием эффективности может быть показатель динамики деловой активности субъекта малого бизнеса. В том числе могут оцениваться объемы производства и реализации продукции, численность занятых на малом предприятии, количество заключенных договоров, размер средней заработной платы на малом предприятии. Анализ показателя также необходимо оценивать в течение четырех лет, в том числе в год получения субсидии из регионального бюджета.

3. Для приоритетных сфер экономики, в которых оказывается поддержка предприятиям малого бизнеса, необходимо оценивать динамику доли объема произведенной продукции, работ, услуг в общем объеме региональной продукции. Даже если предложенные показатели не имеют положительной динамики и субсидии будут оцениваться неэффективно, анализ ситуации и ее причин позволит в дальнейшем совершенствовать механизм субсидирования, выявить актуальные проблемы развития малого бизнеса.

Эффективность субсидирования может оцениваться положительно, если предложенные показатели имеют положительную динамику роста. Согласие на предоставление данной информации для проведения

мониторинга эффективности субсидии должно быть обязательным условием участия в конкурсе на субсидирование.

В качестве вывода можно отметить, что в настоящее время региональные органы власти используют такой инструмент финансовой поддержки малого бизнеса, как субсидии, в зависимости от финансовых возможностей регионального бюджета. Более широкий спектр субсидий применяют регионы-доноры с высокой бюджетной обеспеченностью, имеющие необходимые финансовые ресурсы. В то же время регионы с низкой бюджетной обеспеченностью используют другие формы поддержки малого бизнеса. Использование субсидий требует от региональных органов власти обеспечения их эффективности, что также должно подтверждаться ростом доли продукции и услуг малого бизнеса в валовом региональном продукте.

Список литературы

1. Портал малого и среднего предпринимательства Саратовской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://msp.saratov.gov.ru/>
2. Малый бизнес Подмосковья [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mb.mosreg.ru/>

Сюй Наймин

магистр экон. наук, магистрант
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
экономический университет»
г. Санкт-Петербург

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСГРАНИЧНОЙ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ МЕЖДУ КНР И РФ

Аннотация: с быстрым экономическим развитием Китай и Россия становятся все более важными торговыми партнерами. В статье анализируются перспективы и проблемы развития трансграничной электронной торговли между КНР и РФ. Выявлены предпосылки для развития трансграничной электронной торговли между Россией и Китаем, а также направления для ее эффективной организации и развития. С развитием российской электронной торговли и дальнейшим расширением китайско-российской торговли трансграничная электронная торговля стала новой моделью китайско-российского экономического сотрудничества.

Ключевые слова: трансграничная электронная торговля, КНР, проблемы, перспективы.

Трансграничная торговля представляет собой розничные продажи товаров и услуг по телефону, почте, через Интернет или посредством представителей компании конечным потребителям, которые на постоянной основе проживают в странах, отличных от страны продавца. К трансграничной торговле не относятся покупки, совершенные потребителями в рамках туристических поездок или в другого рода заграничных

путешествиях. Трансграничная электронная торговля предполагает продажи и покупки товаров и услуг посредством интернет-ресурсов (сайты, приложения, социальные сети). Россия после введения западных санкций и падения мировых цен на нефть стала переходить на «восточную стратегию» развития с целью минимизации иностранного влияния на состояние национальной экономики. Данная стратегия предусматривает сотрудничество с азиатскими странами, в первую очередь с Китаем [1].

На современном этапе стратегическое взаимное доверие между Китаем и Россией усиливается, торгово-экономическое сотрудничество еще более углубляется и расширяется поле совместной деятельности. Драйвером инновационных решений для дальнейшего развития торгово-экономического сотрудничества между Россией и Китаем является трансграничная электронная торговля. В данной бизнес-модели взаимодействие между покупателями и продавцами основывается на работе в браузере и приложениях, то есть онлайн. Оплата товара или услуг также реализуется при помощи онлайн-платежей, что очень удобно для обеих сторон. Данный вид торговли подходит, прежде всего, для малых и микропредприятий, обладает высокой конкурентоспособностью и большим потенциалом [2].

Предполагается, что развитие трансграничной электронной торговли между Китаем и Россией увеличит эффективность внешней торговли между двумя странами, уменьшит транзакционные издержки, продвинет технологические инновации, повысит качество продукции и услуг, обеспечит создание системы регулирования для удовлетворения экономических интересов обеих стран. Проектами, способствующими развитию трансграничной электронной торговли со стороны Китая, являются «Один пояс, один путь», стратегия «Интернет+», стратегия «открытости национальной экономики», структурная реформа снабжения, крупномасштабная стандартизация и кластеризация.

Для увеличения объемов электронной торговли между Китаем и Россией необходимо повысить эффективность таможенного оформления товаров, которое должно осуществляться по унифицированным правилам и в короткие сроки. В настоящее время сформированная в России таможенная и логистическая инфраструктура не соответствуют темпам развития трансграничной электронной торговли. В связи с резким увеличением количества небольших посылок из-за границы с широким ассортиментом товаров российской таможне требуется больше времени и ресурсов для их таможенного оформления. При этом значительное число посылок накапливается в местах таможенного декларирования, и иногда выявляются потери трансграничных грузов. В этих условиях безопасность и сохранность товаров не могут быть гарантированы, а экономические риски для китайских электронных торговцев достаточно высоки [3].

Рассматривая организацию логистики в трансграничной электронной торговле важно учитывать, что большое количество российских инфраструктурных объектов, логистических сетей, систем сортировки и доставки почтовых отправок находятся на низком, устаревшем уровне развития. Поэтому наблюдается достаточно большая задержка в доставке товаров из Китая в Россию. Кроме того, уровень регионального развития логистики в России характеризуется крайней неравномерностью. Если в центральной части страны (г. Москва, г. Санкт-Петербург) осуществляется быстрая доставка товаров, то между российскими регионами ее срок

может достигать нескольких месяцев. Данный факт крайне негативно сказывается на всей трансграничной электронной торговле между Россией и Китаем [5].

Еще одним серьезным препятствием для китайских поставщиков в трансграничной электронной торговле являются задержки с оплатой поставляемых товаров. Так как у россиян по-прежнему широко распространено недоверие к онлайн-платежам, в настоящее время в их платежных привычках преобладают наличные денежные средства. Согласно статистическим данным, среди способов оплаты в трансграничной электронной торговле наличные платежи составляют самую высокую долю: 60% клиентов онлайн-покупок выбирают оплату при доставке и лишь 40% используют оплату онлайн.

На современном этапе китайские поставщики чаще всего осуществляют деятельность в сотрудничестве с российскими логистическими компаниями, которые организуют доставку товаров к покупателям, получают у них деньги и затем переводят денежные средства китайским поставщикам. Недостатком этого способа взаимодействия в трансграничной электронной торговле является увеличение периода возврата денежных средств, а также затруднения с привлечением новых поставщиков [4].

Таким образом, для повышения эффективности трансграничной электронной торговли между Китаем и Россией необходимо минимизировать отрицательное влияние ряда ограничительных факторов, прежде всего, упростить и унифицировать процедуры таможенного оформления, создать отвечающую современным требованиям логистическую инфраструктуру, использовать инновационные способы и технологии оплаты товаров. Кроме того, для эффективной организации электронной торговли между Россией и Китаем необходимо стимулировать сотрудничество между китайскими поставщиками, электронными торговыми площадками и российскими почтовыми и курьерскими компаниями. Усиление политической поддержки также является важной основой для продвижения трансграничной электронной торговли между двумя странами. Прежде всего, и Китае и в России должны быть сформирована нормативно-правовая база, позволяющая решать проблемы информационной безопасности, соблюдения права интеллектуальной собственности, налогообложения и т. д. в процессах электронной торговли.

Список литературы

1. Ван Л. Текущая ситуация и проблемы трансграничной электронной торговли между Китаем и Россией / Л. Ван // Actual Scientific Research. – 2018. – С. 218–220.
2. Трансграничный e-commerce РБК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://plus.rbc.ru/news/56272c4d7a8aa92e412d11c4>
3. Чен Ч. A study on the development of cross-border e-commerce between China and Russia / Ч. Чен // Китайский журнал торговли. – 2016. – №25. – С. 92.
4. Чуньшэн. Accelerate cross-border e-commerce cooperation between China and Russia / Чуньшэн // Макроэкономическое управление. – 2015. – №12. – С. 29.
5. Сянхун Я. Research on the development status and important strategic opportunities of crossborder e-commerce between China and Russia / Я. Сянхун // Сибирские исследования. – 2015. – №4. – С. 18.

Цуй Хайфэн
магистрант
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
экономический университет»
г. Санкт-Петербург

ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В КИТАЕ

***Аннотация:** после более чем 30 лет реформ и открытости экономическое строительство Китая достигло значительных успехов. В экономике Китая произошли некоторые новые изменения, и китайская экономика вступила в новый этап развития. В статье представлены характеристики экономических достижений Китая и экономической конкурентоспособности за последние годы.*

Ключевые слова: экономика, конкурентоспособность, характеристики.

В последние годы произошли некоторые новые изменения в экономике Китая, что отражено в региональных различиях в экономическом росте. Темпы экономического роста в развитых восточных регионах были значительно ниже, чем в среднем по стране. Расходы на рабочую силу выросли. Впервые в 2012 году численность трудоспособного населения Китая сократилась. Нагрузка на экологические издержки возросла, а ожидания людей в отношении экологической безопасности и продовольственной безопасности возросли, уровни задолженности местных органов власти возросли, и к концу 2012 года баланс из 36 долгов перед местными органами власти составил 3,85 трлн юаней, увеличившись по сравнению с 2010 годом на 12,94%, финансовые риски и местные фискальные риски увеличились. Экономические возможности и риски Китая сосуществуют, и различные признаки указывают на то, что китайская экономика вступила в новую стадию развития.

1. Достижения народного хозяйства Китая за последние годы.

1.1. Достижения в строительстве инфраструктуры.

Китай вложил большой объем средств в высокоскоростные железнодорожные, авиационные, автомобильные дороги, городские железнодорожные транзитные порты и т. Д. И не пожалел усилий на строительство базовых станций связи. Только за первые три квартала 2017 года было добавлено 447 000 базовых станций мобильной связи, что составило 6,041 миллиона. В 2018 году город Гуйян провинции Гуйчжоу открыл первую базовую станцию связи 5G China Unicom. Хорошая инфраструктура обеспечивает благоприятные условия для развития производительности и значительно повышает конкурентоспособность страны. Что касается ресурсов знаний, то здесь также есть положительный прогресс: по словам Шэнь Чаньюй, директора Государственного ведомства интеллектуальной собственности Китая, 4 января 2018 года на совещании директоров Национального ведомства интеллектуальной собственности количество заявок на патенты на изобретения в Китае достигло 1,382 миллиона в 2017 году, увеличившись на 14,2% в годовом исчислении. Внутренние (за исключением Гонконга, Макао и Тайваня) патенты на изобретения составили

1,356 млн штук, а количество патентов на изобретения на 10 000 человек достигло 9,8. Согласно отчету о работе правительства за 2018 год, инвестиции в НИОКР всего общества росли со среднегодовым темпом в 11% за последние пять лет, и масштаб поднялся на второе место в мире. Уровень вклада научно-технического прогресса увеличился с 52,2% до 57,5%. Увеличение больше.

1.2. Состояние спроса.

Зарубежные рынки.

Согласно таможенным данным, общий экспорт Китая за последнее десятилетие увеличился в 5,8 раза, доля Китая в мировом экспорте увеличилась с 5% в 2002 году до 10,4% в 2011 году. Эти цифры могут показаться важными, они относятся к любой другой экономике, но не к экономике Китая. Китай очень уязвим для внешнего спроса, особенно в периоды кризисов и кризисов.

Внутренний рынок.

Снижение спроса на внешнем рынке заставило китайских предпринимателей и страну беспокоиться о внутреннем рынке. Большая численность населения Китая и низкий уровень потребительских цен определяют огромное количество внутренних рынков. Но не забывайте о низкой покупательной способности китайцев. В настоящее время в Отчете о глобальной конкурентоспособности за 2012–2013 гг. внутренний рынок Китая занимает второе место среди остальных 144 стран.

1.3. Смежные отрасли и вспомогательные отрасли.

В настоящее время Китай стал второй по величине экономикой в мире и стал одним из важнейших двигателей стимулирования роста мировой экономики. Усилились взаимосвязь и влияние Китая и мировой экономики. В будущем это будет критический период для Китая, чтобы осуществить преобразование режима развития и продвигать взаимовыгодную и беспроигрышную стратегию. Мы должны способствовать модернизации промышленности и развитию торгового баланса с более широким открытием рынка. В этом отношении Китай добился замечательных достижений. В частности, Китай обладает высокой конкурентоспособностью в области высокоскоростных железнодорожных, атомных электростанций, связи, аэрокосмической, судостроительной, электронной, энергетической и других отраслей промышленности, благодаря чему позиции Китая в глобальной цепочке создания стоимости продолжают улучшаться. В частности, высокоскоростные железнодорожные, аэрокосмические и ядерные энергетические технологии стали тремя основными визитными карточками промышленности Китая, что в значительной степени способствовало повышению конкурентоспособности промышленности страны.

1.4. Корпоративная стратегия, структура и конкурентная конкуренция.

В последние годы многие выдающиеся китайские высокотехнологичные компании показали хорошие результаты. Huawei, крупнейший в мире производитель коммуникационного оборудования, достиг в 2017 году выручки от продаж в размере 81,8 млрд долларов США, увеличившись на 32%. В области электроники Huawei станет третьей компанией-производителем электроники, которая войдет в клуб стоимостью 100 миллиардов долларов после Apple и Samsung. Кроме того, высокотехнологичные компании, такие как SMIC, Micro-Semiconductor, Baidu, Netease и Xiaomi, также продемонстрировали высокую конкурентоспособность. Можно

сказать, что появление большого количества высокотехнологичных национальных предприятий повысило общую конкурентоспособность экономики Китая. В какой-то степени эти высокотехнологичные компании определяют качество и потенциал развития китайской экономики в будущем.

2. Китайская экономика на новом этапе представляет следующие пять характеристик.

2.1. От сосредоточенности на скорости к сосредоточенности на качестве.

В предыдущем периоде китайская экономика показала характерные черты модели догоняющего экономического развития: хотя экономика достигла больших успехов, она также потребляла слишком много ресурсов и энергии. Статистика показывает, что общее потребление энергии в 2012 году составило 3,62 млрд. Тонн условного угля, что почти эквивалентно США. Модель экстенсивного экономического развития приносит огромное материальное потребление и высокие экологические затраты. В 2011 году общие выбросы химической потребности в кислороде составили 24,799 млн Тонн, общие выбросы диоксида серы – 22,179 млн тонн, а общие выбросы оксида азота – 24,043 млн тонн. Формулировка экономической трансформации Китая имеет давнюю историю, но эффект трансформации не является удовлетворительным. Коренная причина заключается в том, что трансформация концепции развития не поспевает за временем. Приход нового этапа развития приведет к трансформации модели развития.

2.2. От инвестиций к полномасштабной трансформации.

На новом этапе развития будет развиваться модель инвестиций, потребления, импорта и экспорта. С 1978 по 2012 год среднегодовой темп роста инвестиций в Китае достиг 22%, средний уровень потребления составил 16%, экспортно-ориентированный рост и рост инвестиций являются источником быстрого экономического роста Китая. С наступлением нового этапа экономического развития китайская экономика постепенно опирается на инвестиции. Преобразование в рост потребления, от внешнего спроса к расширению внутреннего спроса.

2.3. Переход от промышленности к модернизации.

Промышленное развитие играло важную роль в экономическом росте в течение последних трех десятилетий. В последние годы доля промышленности в ВВП снижается, и в настоящее время доля этих трех промышленных структур составляет 10:45:45. Центральное правительство предлагает стратегию развития информатизации, урбанизации, индустриализации нового типа и модернизации сельского хозяйства, а также идеи развития, такие как информатизация, ведущая урбанизацию, глубокая интеграция информатизации и индустриализации и информатизация для содействия модернизации сельского хозяйства. Развитие новой четырех модернизации значительно изменит развитие Китая, будет способствовать трансформации модели развития и ускорит процесс модернизации китайской экономики.

2.4. От китайского производства до творческой трансформации.

Китай – большая страна-производитель. В 2011 году число заявок на патенты на изобретения, принятых Государственным ведомством интеллектуальной собственности, впервые превысило число заявок Соединенных Штатов. Способность Китая к инновациям в новую эру принесет устойчивый рост китайской экономике.

2.5. От вступления к выходу.

В первые три десятилетия реформ и открытости Китая он поглотил прямые иностранные инвестиции в размере около 1,6 миллиарда долларов США и использовал кредиты в размере 340 миллиардов долларов США. Занимает первое место в развивающихся странах. Темпы выхода китайских предприятий постепенно ускоряются. В 2012 году внутренние китайские инвесторы сделали прямые инвестиции в 4425 зарубежных предприятий в 141 стране и регионе и реализовали прямые нефинансовые инвестиции в размере 77,22 миллиарда долларов США. Группа китайских компаний, таких как Lenovo, Haier и Huawei, стали мировыми лидерами.

Список литературы

1. Ван Госю. Международная конкурентоспособность отрасли национальной экономики Китая в 2014 году / Ван Госю, Лу Сянюй, Чжан Бинчжэн [и др.] // Таможня Китая. – 2015.
2. Дуань Бинде. Характеристика, цели и стратегические потребности нового этапа экономического развития Китая // China Economic Times. 2013–08–05.
3. Анализ «алмазной модели» для повышения международной конкурентоспособности экономики Китая [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cssn.cn/gj/gj_hqxx/201806/t20180619_4369640.shtml?COLLCC=3504334673& (дата обращения: 19.06.2018).
4. Ван Юаньин (Wang Yuanying). Исследования по расширению международной торговли товарами Китая в условиях новых норм мировой экономики // Обзор международных отношений Фудан. – 2019. – С. 95–111.
5. Чжоу Xiulan. Как повысить международную конкурентоспособность экономики Китая // Таймс Финанс. – 2017.

Чечетка Валентина Ивановна

канд. филол. наук, доцент

Фомина Анастасия Романовна

магистрант

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный
технический университет»
г. Воронеж, Воронежская область

**КРАТКИЙ ОБЗОР ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ
НА УСПЕШНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ
КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ФРГ**

Аннотация: в статье на примере ФРГ рассмотрено использование коммерческой недвижимости. Проанализированы факторы ее успешного инвестирования.

Ключевые слова: коммерческая недвижимость, инвестирование коммерческой недвижимости, ФРГ.

В современном мире коммерческая и жилая недвижимость играет важную роль. Понятие «коммерческая недвижимость» существенно отличается от понятия «жилая недвижимость», но в некоторых областях они не могут быть разделены, примером может быть использование гостиниц. С одной стороны, это дело, приносящее доход, а с другой стороны – место проживания людей.

В статье рассмотрено использование коммерческой недвижимости – курортной, офисной и производственной – на примере ФРГ. Например, чтобы курортная недвижимость приносила доход, нужно провести обширный анализ и учесть все факторы, которые будут влиять на доход, также важно управление такой недвижимостью [1; 2].

Далее были изучены способы финансирования строительства. В основном все собственники прибегают к займам и кредитам для строительства недвижимости, но без вложения собственных средств никак не обойтись. Также существует выплата собственникам субсидий, которые выплачивает государство, но этот процесс распространяется лишь на немногие проекты. Кроме того, желающие приобрести недвижимость могут воспользоваться ипотекой или земельным залогом. Если владельцы находятся в долгах и уже не в состоянии выполнить свои обязательства, то кредиторы инициируют процедуру взыскания, при которой имущество часто передается из рук в руки очень дешево – принудительный аукцион.

Проанализированы материалы об открытых фондах недвижимости ФРГ. Бизнес в сфере недвижимости считается особенно устойчивым, поэтому фонды недвижимости получают относительно постоянную доходность, чьи годовые колебания сравнительно невелики. Фонды недвижимости вкладывают свой капитал в основном в коммерческую недвижимость.

Коммерческая недвижимость, как правило, рассматривается в вопросах налогового права с точки зрения финансирования. В отличие от жилой недвижимости, коммерческая недвижимость может быть сдана в аренду. Однако в некоторых областях понятие жилой и коммерческой недвижимости не может быть разделено на 100 процентов. Примером могут быть гостиницы или апартаменты для отдыха. Хотя они и приносят коммерческую выгоду, но являются жилой недвижимостью. Трейдеры, ищущие подходящую недвижимость, как правило, выбирают, исходя из пунктов, которые можно суммировать в цифрах (аренда, налоговые льготы и субсидии), и таких пунктов, которые фигурируют в балансе или расчете. К ним относятся местоположение, высокая конкурентоспособность и транспортные связи [4].

На практике чаще всего встречается сочетание нескольких видов коммерческой недвижимости, где, например, клиент и клиентский трафик в первую очередь востребованы в контексте торговой недвижимости. К такой недвижимости относятся торговые центры, магазины или супермаркеты. Уровень дохода в этом виде коммерческой недвижимости зависит в первую очередь от оборота средств отдельных владельцев магазинов. В отличие от предыдущих лет, когда торговая недвижимость все больше перемещалась из центральных городов, тенденция на данном этапе постепенно меняется. Особенно в агломерации основной акцент уделяется торговой недвижимости.

Отели, фитнес-центры и центры для отдыха также являются частью коммерческой недвижимости и недвижимости для отдыха. С точки зрения экономической устойчивости, этот тип недвижимости является более рискованным вариантом, так как тенденции в секторе отдыха меняются очень быстро.

Дома отдыха покупаются и строятся не только для личного пользования. В настоящее время есть много заинтересованных лиц, у которых

возникает идея купить недвижимость исключительно в качестве получения инвестиций. Существует простая причина для этого: дома отдыха могут быть сданы в аренду относительно дорого, что дает возможность достичь высокой возвратности инвестиций, вложенных в недвижимость.

Рассмотрим факторы, влияющие на успешное вложение инвестиций, например, в дома отдыха. Несмотря на высокую доходность, многие инвесторы уже потерпели неудачу в таких проектах. Если вы хотите построить или купить дом отдыха, то нужно заранее провести обширный анализ: должно быть принято во внимание как можно больше факторов для того, чтобы проект увенчался успехом и в конечном итоге был финансово успешным.

Одним из наиболее важных факторов является местоположение. Местоположение дома отдыха определяет привлекательность для посетителей и, таким образом, влияет на продолжительность их проживания. Кроме того, местоположение может непосредственно влиять на стоимость аренды. Особенно недвижимость у моря или в горных районах считается чрезвычайно востребованной: в этой области может быть достигнута самая высокая арендная плата.

Однако следует также принимать во внимание сезонное использование. Например, прибрежные районы считаются востребованными в летний период, в то время как спрос в зимние месяцы, как правило, не так высок. По этой причине инвесторы предпочитают строить дома отдыха в альпийском регионе: в зависимости от местоположения дома отдыха могут быть сданы в аренду круглогодично [5].

Как подчеркивают аналитики, даже самое лучшее местоположение не приведет к успеху, если нет оптимального управления домами отдыха. Среди прочего оно включает сдачу в аренду и поиски клиентов. Некоторые владельцы сами берут на себя обязанности поиска клиентов, другие работают с агентствами. Какой вариант лучше, невозможно сказать, это зависит от индивидуальных предпочтений. Если вы разбираетесь в маркетинге и у вас есть хорошие идеи, то можете сэкономить на расходах на агентства. С другой стороны, некоторые агентства являются хорошими перевозчиками, что позволяет эффективнее использовать имущество – взамен необходимо платить агентству комиссию [6].

Большую роль играет удаление дома отдыха от места жительства владельца: если имущество недоступно, то некоторые управленческие работы не могут быть выполнены самостоятельно. Будь то уборка, вентиляция или ремесленные работы, в основном вторичные. Дело в том, что если имуществом нельзя управлять самостоятельно, то должны быть внесены дополнительные расходы.

Следует отметить, что в ФРГ как федерация, так и отдельные земли содействуют приобретению жилой недвижимости, позволяя строителям, покупателям и владельцам получать субсидии. Благодаря Интернету стало относительно легко узнать об индивидуальном финансировании.

Существует два вида финансирования: субсидии и низкопроцентные займы. Интерес потенциальных заемщиков особенно высок к субсидиям, потому что, в отличие от займов, их не нужно погашать. Однако субсидируется очень мало проектов. На большую часть проектов даются займы. Кредиты представляют собой займы, которые субсидируются государством, поэтому характеризуются особенно привлекательными

процентными ставками. По сравнению с обычными банковскими кредитами они, как правило, значительно дешевле, так что почти всегда рекомендуется при финансировании недвижимости.

Конечно, займы не берут без существующей на то причины. Как федерация, так и отдельные земли поддерживают только конкретные проекты. Спектр проектов, поддерживаемых государством, велик и варьируется от модернизации существующей недвижимости до приобретения владельцами жилой недвижимости.

Контракты на строительство являются неотъемлемой частью сектора финансирования недвижимости. В конце концов, строительные общества уже помогли миллионам людей осуществить свою мечту о собственном владении четырьмя стенами. Тем не менее в последние годы условия финансирования заметно изменились и строительные общества были вынуждены потерять значительную долю рынка. Все больше и больше людей предпочитают не подписывать строительные контракты. Вместо того чтобы взять сберегательный период и сохранить капитал в течение нескольких лет или платить за строительный контракт, они выбирают дешевые кредиты от прямых банков с немедленным принятием [1].

Таким образом, в результате проведенного исследования можно сделать вывод, что главной целью коммерческой недвижимости является получение дохода, на величину которого влияет множество факторов (главные из них – местоположение и логистика).

Жилая недвижимость четко сегментирована: первичный и вторичный рынок, апартаменты, элитные квартиры, дома и коттеджи, эконом-, бизнес- и премиум-классы. Сегментирована и коммерческая недвижимость: офисы; ритейл; склады; гостиницы; узкопрофильные здания: кафе, рестораны, банки и т. д. Поэтому, чтобы решить, покупать ли коммерческую недвижимость, необходимо определиться, это будет вложение в собственный бизнес или получение рентного дохода. Чтобы приобрести недвижимость, большинство людей берут кредиты или ипотеки.

Список литературы

1. Baufinanzierung ohne und mit Eigenkapital bzw. Eigenmittel. URL: <http://www.bauwesen.de/baufinanzierung/eigenmittel-eigenkapital.html>
2. Ferienhaus kaufen zur Kapitalanlage. URL: <http://www.bauwesen.de/ferienhaus>
3. Fördermittel für den Hausbau und Hauskauf. URL: <http://www.bauwesen.de/baufinanzierung/foerdermittel-hausbau-hauskauf.html>
4. Gewerbeimmobilien mieten. URL: <http://www.bauwesen.de/gewerbeimmobilien>
5. Immobilienfinanzierung und Hypothek. URL: <http://www.bauwesen.de/baufinanzierung/immobilienfinanzierung-hypothek.html>
6. Immobilienkredite und Baudarlehen. URL: <http://www.bauwesen.de/baufinanzierung/immobilienkredite-baudarlehen.html>

Яблоновская Майрам Гагиковна

магистр экон. наук, аспирант

Кыргызский государственный университет им. И. Арабаева

г. Бишкек, Кыргызская Республика

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ В ОБЛАСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аннотация: в статье рассмотрен процесс внедрения исламских «окон» в традиционных банках, варианты внедрения исламского банкинга в современную банковскую систему. Представлено развитие финансовых небанковских продуктов. Рассмотрена система страхования «такафул», финансовые инструменты – «сукук».

Ключевые слова: исламский банкинг, исламские финансовые инструменты, исламские «окна», инвестиционный банкинг, производные финансовые инструменты.

В разных странах возникновение и развитие исламского банковского сектора проходили в соответствии с спецификой экономики и институциональной среды того или иного государства. Но все же есть общие черты при становлении финансовых институтов. Условно процесс становления исламского банкинга можем разделить на три этапа.

1. Первоначальный этап, на котором производится внедрение некоторых исламских финансовых инструментов.

2. Лицензирование значительных полноценных исламских банков.

3. Развитие небанковских исламских финансовых организаций, добавление новых видов предлагаемых исламских финансовых инструментов.

Предложение отдельных исламских финансовых продуктов. В последнее десятилетие традиционные банки по всему земному континенту проявляют достаточно ярый интерес к исламским финансовым инструментам. Это можно объяснить, во-первых, желанием банков продвигать свои услуги среди растущего мусульманского населения, а во-вторых, – стремлением кредитных организаций заполнить финансирование от международных инвесторов из мусульманских стран. Для оценки возможностей исламского ранка финансовых инструментов изначально коммерческие банки могут запустить пилотный проект. На этой стадии потребителям чаще всего предлагают надежные депозиты и исламские торгово-финансовые инструменты для малого и среднего бизнеса. Как уже ранее говорилось, для глубокого внедрения исламского банковского сектора важное значение имеет создание особой инфраструктуры, чтобы избежать смешения исламских и традиционных фондов. По степени увеличения исламского направления бизнеса коммерческие банки могут рассматривать предложение о создании дочернего банка, который бы специализировался на оказании исламских финансовых услуг [1, с. 103].

Особо отметим то, что развитие исламских «окон» обычных банков набирает большой оборот в государствах Юго-Восточной Азии и в

западных странах, а вот в странах Ближнего Востока предпочитают создание отдельных исламских банковских учреждений.

Имея столь разветвленную банковскую структуру, нашей стране необходимо наладить взаимоотношения между исламскими и традиционными коммерческими банками. Это можно устроить посредством открытия в коммерческих банках исламских «окон». Исламские «окна» дадут возможность коммерческим банкам оказывать услуги по исламской традиционной модели финансирования. Потребность во взаимодействии со стороны традиционных банков существует, но законодательство на сегодняшний день не предусматривает открытия подобных окон. На данной стадии традиционные банки не имеют права совмещать свою деятельность с деятельностью исламского финансирования. От скорости решения этой тактической проблемы зависит скорость развития исламского финансирования в нашей стране и уровень его преуспеваемости. Агентство финансового надзора приняло решение развиваться консервативным путем, отказавшись от внедрения исламских «окон» в традиционных банках. В законодательстве строго определено, что исламский банк – это отдельный банк, отдельное юридическое лицо.

Но в мировом опыте есть неоднократные случаи открытия исламских «окон» в традиционных банках. Традиционные банки имеют одно существенное преимущество – это наработанная клиентская база и широкая сеть филиалов. В пример можно привести Малайзию, где открытие первого исламского банка произошло еще в 1983 году. Но конкретное распространение началось лишь в девяностые годы, после решения открывать исламские «окна» в коммерческих банках и гарантирования депозитов исламских банков. Надо отметить, что Малайзия является одним из лидеров в сфере исламского финансирования.

Урегулировать задачу открытия исламских «окон» следует законодательно. Если спрос на открытие таких окон возрастет в наших банках, то с законодательством трудностей не возникнет. Специалисты отмечают необходимость в анализе мирового законодательного опыта по внедрению исламского финансирования, и на основе этого уже наша страна может выработать свою модель. Оптимальным вариантом здесь будет являться принятие и адаптация мировой практики под наши условия. В свою очередь, можно предполагать, что в законах касавшихся исламского финансирования еще на протяжении долгого времени будут происходить различные изменения, что вызовет сложность их применения в практическом применении.

Сами же исламские финансовые структуры произвели открытие второго исламского банка, «Заман банка». Цель этого банка – работа в рознице, это позволит оценить востребованность продуктов исламского финансирования.

Есть еще один вариант внедрения исламского банкинга в современную банковскую систему. *Это деятельность в сфере инвестиционного банкинга.* Так, в государствах Запада коммерческие банки предлагают услуги, специально разработанные для привлечения мусульманских инвесторов. Значительно расширилось применение сукук и других, более сложных финансовых продуктов за последний период. Например, в банке Сосьете Женераль ведет свою деятельность исламский хедж-фонд. Интерес клиентов можно объяснить, прежде всего, стремлением использовать

в своей деятельности финансирование стран, входящих в Совет по сотрудничеству стран Персидского залива и некоторых других стран Азии, в то время как интерес кредиторов – стремлением инвестировать в западных странах, где банки ведут свою деятельность в соответствии с законами Шариата.

Появление полноценных исламских банков. Когда у банка имеется значительная клиентская база для ведения исламской банковской деятельности, управленческий совет может принять решение о создании дочернего или полноценного отдельного исламского банка. Преимущество в создании полноценного исламского банка заключается в том, что банк, осуществляющий контроль, то есть материнский банк, при создании дочернего банка имеет возможность продолжать обслуживать прежних клиентов по традиционным банковским схемам, а исламский банк в это время может специализироваться исключительно в своей области. Кроме того, такой структурированный шаг повысит доверие мусульманского населения к исламскому банку, так как он отделен коммерческого банка и, что подтверждает его полное соответствие правилам Шариата, и тщательная проверка деятельности.

В то же время возникла проблема, которая заключается в том, что первоственный капитал для открытия исламского банка представляют собой средства одного из коммерческих банков. Исходя из этого, фонды исламского банка не отделяются от фондов обычного банка, что категорически неприемлемо по исламскому праву. В качестве одного из решений этого вопроса можно рассмотреть формирование нового исламского института, который предназначен для аккумуляции денежных пожертвований с целью «очищения» исходных средств банка. Из-за этой проблемы реструктуризация коммерческого банка в исламский представляет собой крайне затруднительный процесс, ведь в этом случае банк должен преобразовать все кредиты и депозиты в активы и пассивы без процентов.

Также следует отметить, что лицензирование исламских банков повысит нагрузку на надзорные и контрольные органы, так как будет создан новый вид деятельности, который требует установления особых правил контроля, отличных от существующих рамок контроля.

Развитие финансовых небанковских продуктов. Сейчас наблюдается рост ассортимента предлагаемых исламских продуктов, и это вполне нормально. Чаще всего на этом этапе внедряются исламские страховые продукты, такие как сукук, производные финансовые продукты, а также инвестиционные фонды.

Такафул. Как уже говорилось ранее, традиционная форма страхования абсолютно неприемлема для исламских финансовых учреждений по двум основным причинам. Во-первых, так как страхование представляет собой «торговля неопределенностью», отношения между страховщиком и страхователем не соответствуют принципам Шариата. То есть страхующееся лицо выплачивает средства страховой компании, чтобы в случае наступления страхового случая получить компенсацию, но стоит учесть, что страховой случай может и не произойти. Эту сделку можно сравнить с игрой на бирже, что объясняет запрещение совершения такой сделки. Вторая причина связана с инвестиционной стратегией страховых компаний, потому что их активы состоят из процентов.

Такафул основан на принципе взаимности, при которой некоторое количество лиц решают объединить свои ресурсы для того, чтобы в случае потребности любой из них смог воспользоваться этими средствами из общего сформированного фонда [2, с. 17].

Инвестиционные фонды и сукук. Чем больше развиваются исламские финансовые учреждения, тем больше значения приобретают исламские инвестиционные фонды и облигации. Возникновение и развитие этих рынков во многом зависит от организации соответствующего законодательства в том или ином государстве. По отношению к сукук следует выделить, что нормативно-правовые акты должны организовывать прозрачность принципа выпуска облигаций, контроля и учета целевой организации. Если не составлена соответствующая законодательная база национальным заемщикам, и кредиторам придется осуществлять сделки на рынках других стран, где присутствуют более благоприятные условия для выпуска исламских облигаций.

Производные финансовые инструменты. Срочные договоры также еще один из инструментов, который широко используется финансовыми институтами. Этот вид контракта часто используются для страхования и хеджирования рисков, объединенных с обусловленными транзакциями. Производные финансовые инструменты являются главным звеном современного финансового дела, так как приводит к диверсификации риски.

Тем не менее в пределах исламской финансовой модели проблему вызывает торговля традиционными деривативами, так как использование подобных деривативов влечет за собой высокую степень неопределенности (гарара), продажу долгов, а также спекулятивное поведение (мэйсир). Но все же это не значит, что исламские продукты, носящие в себе черты деривативов, запрещены. Специалистами уже разработаны исламские финансовые деривативы, похожие на традиционные производные финансовые инструменты, которые также могут послужить основанием для формирования деривативов, соответствующих законам Шариата. Так как подобные инструменты довольно значимы для финансовых институтов, организации ISDA (The International Swaps and Derivatives Association) и IIFM (The International Islamic Financial Market) подписали соглашение о сотрудничестве для разработки производных финансовых инструментов в соответствии с предписаниями Шариата [2, с. 53].

Прочетание исламской финансовой системы положительно повлияет на имидж Казахстана на мировом уровне. Определенно многие страны оценят по достоинству Казахстан, не только те, которые уже работают с исламскими финансовыми инструментами, а также те страны, где эти продукты не применяются на практике. Помимо этого, ожидается значительный рост ВВП Казахстана, так как широкое распространение исламского банковского сектора повлечет за собой внимание и финансирование иностранных инвесторов, а также организаций, занимающихся международными проектами и желающих воспользоваться преимуществами исламского финансирования и привилегиями лояльного законодательства Республики Казахстан для реализации своих идей.

Список литературы

1. Судин Х. Исламские финансы и банковская система: философия, принципы и практика / Х. Судин, В.Н. Ван Азми. – Казань: Линова-Медиа, 2012. – 536 с.

2. Абдрахманова Г. Сравнительный анализ традиционного и исламского страхования Такафул в Казахстане / Г. Абдрахманова, С. Шемен // Поиск. – 2012. – №2.

3. Нурмуханбетов Е.С. Технологии использования исламских производных инструментов в Республике Казахстан. – Саясат-Policy. – 2010. – №5 (178).

Яблоновская Майрам Гагиковна

магистр экон. наук, аспирант

Кыргызский государственный университет им. И. Арабаева

г. Бишкек, Кыргызская Республика

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация: в статье рассмотрены факторы развития исламских банков на территории Казахстана. В термине «мусульманские экономические продукты» лежит две плоскости – плоскость социально-экономическая и плоскость религиозная, и с этим связана очень значимая проблема – проблема воссоздания и принятия соответствующего закона о деятельности мусульманских банков на территории стран СНГ, который бы не шёл вразрез с морально-этическим кодексом, по которому работает исламский банк как таковой.

Ключевые слова: факторы развития, исламские банки, финансовые институты, развитие ислама в Казахстане, мусульманский банк, проблемы исламских финансовых институтов.

За последнее время в немалой мере повысился интерес к исламскому банкингу. Именно благодаря экономической устойчивости, стабильности и эффективности исламский банкинг обращает к себе внимание не только со стороны финансистов, экспертов, экономических аналитиков, но и клиентов разных религий, которых в мусульманском банке заинтересовывает отсутствие ссудного процента, способность капиталовложения и двухсторонняя ответственность за вероятные риски и убытки.

Алгоритмы исламских финансов и соответственная инфраструктура чрезвычайно значимы для вовлечения потоков мусульманских банковских операций из мусульманских стран со сверхвысоким ВВП (внутренним валовым продуктом) на душу населения.

В Казахстане продолжают развиваться экономические реформы и развития правовой, налоговой и административной инфраструктуры, которая отвечала бы требованиям рыночной экономики. Будущая стабильность казахстанской экономики будет во многом зависеть от хода этих реформ, а также от эффективности принимаемых правительством мер в сфере экономики, финансовой и денежно-кредитной политики.

Следовательно, основополагающими оценками становления мусульманских экономических продуктов на территории Казахстана являются:

- 1) суммарная численность исламского населения;
- 2) возрастающий показатель становления экономического сегмента и рынков капитала;
- 3) уменьшающаяся интенсивность применения кредитных услуг местным населением;

4) намечаемые проекты инвестиций в инфраструктуру, которые характеризуются привлекательными для мусульманских инвесторов [1, с. 3].

Базовые трудности, осложняющие становление мусульманских финансов, идентичны и в странах с развитой системой исламских финансов и в странах, где такой рынок только создаётся – в странах СНГ.

Исследуем главные проблемы.

1. Образование и компетентность. Низкий уровень образования и информированности потребителей в области исламских финансовых продуктов и неудовлетворительное развитие тренингов для специалистов данной области не способствуют функционированию.

2. Информация, нужная для инвестиционных решений.

Высокие издержки на поиск и информации и выполнение сделок, что удваивает барьеры для входа на рынок и создает проблемы при формировании мусульманских банков.

3. Унификация. Отсутствие унификации в плане корпоративного ведения, законодательства и регулирования.

4. Связи между организаторами рынка. Уязвимый показатель контактов и связей между членами профессионального общества, что препятствует организации сделок.

5. Общественная ответственность. Неготовность соответствовать ожиданиям клиентов в подтексте несоответствия сделки с нормами мусульманских социально-экономических законов [2, с. 7].

В Казахстане в 2009 г. был принят закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые акты РК по вопросам организации и деятельности исламского финансирования», а в 2012 г. Национальным банком Казахстана была подготовлена дорожная карта по становлению мусульманских экономических продуктов до 2020 г. [3, с. 115].

В Кыргызстане бытует правовая база и разработанные Рекомендации, регулирующие деятельность мусульманских экономических организаций.

В Таджикистане в настоящее время проектируется закон, который будет регламентировать деятельность исламского банкинга на территории страны [2, с. 26].

На наш взгляд, становление исламского банкинга в Казахстане требует выполнения следующих условий:

- соответственный налоговый режим;
- обдуманная политика регулятора по отношению к мусульманским банкам с целью устранения препятствия для ее становления;
- осознание особенностей регулирования деятельности мусульманских экономических организаций, что требует понижения уровня квалификации сотрудников Банка в данном направлении;
- воссоздание на общенациональном уровне соответствующего надзорного органа.

В рамках данной статьи нам бы хотелось затронуть проблематику общественно нацеленной направленности исламских банков. Большинство мусульманских банков во всем мире восприимчивы в вопросах социальной ответственности, что соответствует задачам создания таких финансовых институтов, имеющих нравственные и материальные мотивации. Так или иначе, проводимые банками социокультурные мероприятия обозначают, что они привыкли осуществлять свои обязательства и стараются укрепить социально-финансовое благополучие мусульман.

Реформирование мусульманского банкинга на территории Казахстана имеет два фактора: вовлечение финансовых продуктов из мусульманских стран и всеобщее совершенствование экономической структуры именно с точки зрения социокультурной направленности банков.

Во-первых, обозначим две главные преграды, которые встают на пути прироста мусульманских экономических продуктов на территории Казахстана: наличие спроса и этика бизнеса, которая связана с экономической культурой, т.е. незнанием структуры и состава операций и общих принципов формирования исламского банкинга.

Кроме того, следует резюмировать, что в термине «мусульманские экономические продукты» лежит две плоскости – плоскость социально-экономическая и плоскость религиозная, и с этим связана очень значимая проблема – проблема воссоздания и принятия соответствующего закона о деятельности мусульманских банков на территории стран СНГ, который бы не шёл вразрез с морально-этическим кодексом, по которому работает исламский банк как таковой.

Список литературы

1. В Казахстане разрабатывают дорожную карту по развитию исламских финансов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.inbusiness.kz/ru/
2. Шелгунов Р.В. Исламские финансовые институты в мировой экономике // Мировое и национальное хозяйство. МГИМО. – 2010. – №3. – С. 7–15.
3. Шегенов Е.Е. Исламский банкинг в Казахстане / Е.Е. Шегенов // Республиканская газета для активного бизнеса. – 2014. – №4. – С. 10–11.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

Абрамов Дмитрий Владимирович

магистрант

Московский областной филиал ФГБОУ ВО «Российская академия
народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ»

г. Красногорск, Московская область

главный бухгалтер

ООО «СК МИСАЙЛ»

г. Москва

ОСОБЕННОСТИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРАКТА В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА

***Аннотация:** в статье произведено исследование аспектов заключения государственного контракта в строительной организации по Федеральному закону №44-ФЗ. Разбираются положительные и отрицательные стороны для подрядчика, участвующего в заключении контракта. Делается вывод, что до участия в закупке необходимо иметь финансовые возможности, чтобы быть готовым к трудностям при заключении, реализации и выполнении контракта.*

***Ключевые слова:** Федеральный закон №44-ФЗ, государственный контракт, строительство.*

Федеральный закон №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее 44-ФЗ) регулирует отношения между заказчиком и поставщиком товаров, услуг, работ для государственных, муниципальных нужды и бюджетных учреждений, устанавливает единую процедуру размещения заказа на всей территории РФ и способы определения поставщика и процедуру заключения контрактов. Он вступил в силу 5 апреля 2013 года и с 1 января 2014 года отменил действие Федерального закона №94-ФЗ.

Вступление данного Закона позволило повысить эффективность, результативность осуществления государственных закупок, особенно в строительной сфере. Закон №44-ФЗ позволяет добиться:

- открытости и прозрачности информации для всех участников;
- увеличения конкуренции;
- профессионализма и честности заказчика и исполнителя;
- стимулирования инноваций;
- единства контрактной схемы в сфере закупок;
- ответственности за обеспечения государственных программ, эффективности осуществления закупок.

Но существует целый ряд трудностей при заключении государственного контракта.

Первоначально для участия в торгах по заключению государственного контракта необходимо иметь электронную цифровую подпись (далее – ЭЦП), которая подтверждает полномочия представителя подрядчика, чаще всего им является генеральный директор.

В определенный срок необходимо разместить денежные средства на специальном счете, открытом в ограниченном количестве банков. Данные денежные средства блокируются на срок проведения аукциона, а в случае выигрыша – до заключения государственного контракта.

В определенное время проходит аукцион, где снижение стартовой цены контракта варьируется от 0,5% до 5% за шаг, который составляет 10 минут. Следовательно, первоначальная цена контракта может быть снижена существенно, в зависимости от конкурентов и их участия в торгах. В определенный момент цена может и перестать устраивать подрядчика, следовательно, происходит отказ от участия.

В случае выигрыша контракта на аукционе или без проведения аукциона (когда только единственный участник подал заявление на участие в аукционе) заказчик размещает проект контракта, на который в течение 5 дней подрядчик может выставить протокол разногласий или же подписать данный контракт. После согласования контракта, но до подписания его заказчиком необходимо предоставить обеспечение контракта (обычно 30% от цены контракта) одним из следующих способов:

- предоставлением банковской гарантии, выданной банком и соответствующей требованиям ст. 45 Федерального закона №44-ФЗ;
- внесением денежных средств на указанный заказчиком счет, на котором в соответствии с законодательством Российской Федерации учитываются операции со средствами, поступающими заказчику.

Способ обеспечения исполнения контракта, срок действия банковской гарантии определяется участником закупки, с которым заключается контракт, самостоятельно. При этом срок действия банковской гарантии должен превышать предусмотренный контрактом срок исполнения обязательств, которые должны быть обеспечены такой банковской гарантией, не менее чем на один месяц, в том числе в случае его изменения в соответствии со статьей 95 Федерального закона от 05.04.2013 №44-ФЗ [1].

В 99% случаев подрядчик предоставляет банковскую гарантию, которая составляет обычно 2–4% годовых от суммы обеспечения, что является дополнительной нагрузкой для подрядчика. Данные расходы необходимо заложить уже изначально в рентабельность данного контракта и учитывать их при торгах. Помимо этого, данную банковскую гарантию необходимо согласовать с заказчиком во избежание претензий к её условиям и возможности для заказчика отказа в заключении контракта.

Гарантия обеспечивает своевременное и надлежащее исполнение всех обязательств подрядчика перед заказчиком по контракту, срок исполнения которых наступает в период действия гарантии, включая сроки исполнения контракта, качества поставляемого товара (выполняемых работ, оказываемых услуг), гарантийные обязательства в пределах срока действия банковской гарантии, в том числе обязательства:

- а) по уплате суммы неустоек (штрафов, пеней);

б) по возврату авансового платежа (если выплата авансового платежа предусмотрена условиями контракта) при условии, если заказчиком предъявлено требование о возврате авансового платежа и оно им не выполнено;

в) по возмещению убытков (при их наличии), возникших вследствие неисполнения / ненадлежащего исполнения подрядчиком принятых на себя обязательств по контракту, в том числе связанные с расторжением контракта;

г) обязательства уплатить сумму по гарантии в размере цены контракта, уменьшенной на сумму, пропорциональную объему фактически исполненных подрядчиком обязательств, предусмотренных контрактом и оплаченных заказчиком, но не превышающем размер обеспечения исполнения контракта в случае расторжения контракта по причине неисполнения или ненадлежащего исполнения подрядчиком обязательств по контракту, обеспеченных банковской гарантией.

Обычно при заключении строительного контракта по 44-ФЗ Подрядчик обязуется выполнить строительно-монтажные работы по определенному объекту. Результатом выполненной работы по контракту, предметом которого является строительство объекта, является построенный объект, в отношении которого получено заключение органа государственного строительного надзора о соответствии построенного объекта требованиям технических регламентов и проектной и рабочей документацией, в том числе требованиям энергетической эффективности и требованиям оснащенности объекта капитального строительства приборами учета используемых энергетических ресурсов, заключение федерального государственного экологического надзора в случаях, предусмотренных частью 7 статьи 54 Градостроительного кодекса Российской Федерации, разрешение на ввод объекта в эксплуатацию[5], в соответствии с порядком, установленным законодательством Российской Федерации. Строительство объекта осуществляется в рамках реализации какой-либо государственной программы, например «Строительство объектов социальной инфраструктуры», утвержденной Постановлением Правительства Московской области от 16.10.2018 №753/37.

Устанавливается твердая цена контракта, которая определяется на определенный срок контракта. Указывается авансирование или оплата после выполнения этапа работ. Часто аванс зачитывается постепенно, равномерно с выполнением работ.

В зависимости от бюджета заказчика (муниципальный, региональный, федеральный) условием заключения контракта может быть открытие специальных счетов в казначействах или министерствах. В основном данные счета предназначаются для договоров, заключенных с авансированием, для контроля денежных средств, выданных авансом из бюджета. С открытием специальных счетов возникает необходимость составления перечня видов работ и материалов, за которые возможно оплатить с данных счетов. Помимо этого, необходимо установить программное обеспечение для проведения данных платежей, в которое будет необходимо кроме платежного поручения, необходимо загрузить обоснование платежа (договор, счет, счет-фактуру, товарную накладную или акт на работы). Всё это, вместе с тем, что платежи отправляются в срок от 2 до 5 рабочих дней после проверки, создает проблемы с финансированием строительного процесса и имеет предпосылки к кассовому разрыву в платежах у подрядчика.

Также в качестве эксперимента и перехода к документам на электронных носителях, подписанным ЭЦП, в Московской области с 2018 года ввели Портал исполнения контрактов Единой автоматизированной системы управления закупками (далее – ПИК ЕАСУЗ).

Для работы в ПИК ЕАСУЗ стороны контракта:

- назначают должностных лиц, уполномоченных за организацию и осуществление электронного документооборота;

- обеспечивают получение усиленной квалифицированной электронной подписи в аккредитованных удостоверяющих центрах в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации, на уполномоченных должностных лиц, подписывающих документы при исполнении контракта;

- обеспечивают регистрацию в ПИК ЕАСУЗ и в электронном документообороте ПИК ЕАСУЗ;

- обеспечивают необходимые условия для осуществления электронного документооборота в ПИК ЕАСУЗ и в ЭДО ПИК ЕАСУЗ;

- используют для подписания в ЭДО ПИК ЕАСУЗ электронные документы усиленную квалифицированную электронную подпись [2].

ЕАСУЗ – это единая автоматизированная система управления закупками для заказчиков. А ПИК является подсистемой ЕАСУЗ. Ее создали для еще большего упрочения работы заказчиков и подрядчиков. Чтобы у заказчиков и поставщиков не возникало путаницы, из-за внесения документов в разные системы. Если в ЕАСУЗ московские заказчики проводят все свои закупки от планирования до проведения самих закупочных процедур, то в ПИК ЕАСУЗ вносят заключенные контракты и затем исполнение по ним. То есть все акты и товарные накладные, а также платежные поручения вносят систему и подписывают ЭЦП. Подрядчики после исполнения контракта формируют в своем личном кабинете документы (акты, товарные накладные и т. д.), а затем подписывают их своей ЭЦП, и они автоматически направляются с помощью приложения КриптоПро заказчику.

Также существует перечень ошибок, при допущении которых оплата произведена не будет:

1. Несоответствие даты документов. Дата документов (товарной накладной или унифицированной формы первично-учетного документа (далее – УПД), акта приема передачи), дата фактической поставки и дата подписания должны соответствовать дате факта хозяйственной жизни.

2. Несоответствие количества товара. Количество фактически поставленного товара должно соответствовать количеству, указанному в первичных учетных документах. Количество поставленного товара не может превышать количество, указанное в государственном контракте.

3. Несоответствие единиц измерения. Наименование единиц измерения должны быть одинаковое во всех документах (товарная накладная или УПД, акт приема передачи, акт ввода в эксплуатацию) в соответствии со спецификацией к государственному контракту.

4. Отсутствие комплектности поставленного товара. Если единица измерения «комплект», то в акте приема-передачи должен быть расшифрован состав «комплекта».

5. Отсутствие характеристики объектов. В актах приема-передачи должна быть указана характеристика объекта (марка, модель, назначение, год выпуска и дополнительная характеристика при наличии).

6. Не заполнены поля реквизитов в товарной накладной или УПД. В товарной накладной или в УПД должны быть заполнены все поля, предусмотренные документом.

7. Не указаны наименование объекта и адрес. В акте приема-передачи необходимо указать наименование объекта и адрес поставки товара. А в товарной накладной желателно указывать адрес поставки.

8. Показатель строки «Итого» не соответствует сумме показателей по графе. Показатели строки «Итого» по графам 10, 12, 14, 15 в товарной накладной должны соответствовать сумме показателей по этим графам.

9. Несоответствие НДС. НДС должен быть указан в соответствии с государственным контрактом.

10. Несоответствие счета-фактуры товарной накладной. Все показатели в счет-фактуре должны соответствовать показателям в товарной накладной.

11. Несоответствие реквизитов сторон. В документах, представленных на оплату, реквизиты сторон не соответствуют заключенному государственному контракту (дополнительному соглашению).

12. Несоответствие количества КС-2 КС-3. Количество КС-2 должно соответствовать КС-3. В случае наличия нескольких КС-2 при одной КС-3, оплата выполненных работ не будет произведена.

Нельзя забывать, что при выполнении государственного контракта за подрядчиком осуществляется контроль, который не ограничивается заказчиком. По стадиям проведения контроль разделяется на предварительный, текущий и последующий. Можно представить следующую классификацию контроля:

1. Контроль за строительством от заказчика.
2. Контроль за строительством от уполномоченного органа исполнительной власти РФ в сфере надзора за строительством.
3. Контроль от прокуратуры РФ.
4. Контроль от Счетной палаты РФ.
5. Контроль от органов финансового контроля субъектов РФ.
6. Контроль от главного распорядителя бюджетных средств.
7. Общественный контроль.

В общем, контроль подрядных работ по государственному контракту представляет собой деятельность уполномоченных субъектов по наблюдению за осуществлением закупки и достаточного выполнения работ с целью оценки поставленных сроков по достижению результата.

Следует отметить наличие рисков осуществления закупочной деятельности, к которым могут быть отнесены риск изменения цены контракта, риск неисполнения заказчиком своих обязательств по договору, риск неисполнения поставщиком (исполнителем, подрядчиком) своих обязательств, риск нарушения положений о размещении заказа, риск получения товаров, работ, услуг, не соответствующих характеристикам и свойствам, необходимым заказчику, и т.д. [3, с. 123]. Реализация системы управления рисками учитывает воздействие внешней среды, соответствует требованиям бизнеса и позволяет оптимизировать расходование финансовых ресурсов [4, с. 48].

В связи с вышеперечисленным особый акцент должен быть сделан на требования заказчика, которые могут создавать трудности для ведения бизнеса подрядчика и повышать риск невыполнения контракта, следовательно, включения его в реестр недобросовестных поставщиков. Поэтому при планировании деятельности по Государственным контрактам по 44-ФЗ необходимо разобрать каждый аспект и иметь финансовые возможности, чтобы быть готовым к трудностям при заключении, реализации и выполнении контракта.

Список литературы

1. Федеральный закон от 05.04.2013 №44-ФЗ (ред. от 30.10.2018) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
2. Распоряжение Министерства образования Московской области от 1 марта 2019 г. №7 «Об утверждении типового контракта на поставку оборудования в целях укрепления материально-технической базы образовательных организаций».
3. Доронин С.Н. Госзакупки: законодательная основа, механизмы реализации, риск-ориентированная технология управления / С.Н. Доронин, Н.А. Рыхтикова, А.О. Васильев. – М.: Форум, 2012. – 232 с.
4. Рыхтикова Н.А. Сфера государственных закупок: управление рисками / Н.А. Рыхтикова, М.А. Картавый // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – №5. – С. 43–48.
5. Чибинёв В.М. Административная ответственность за нарушение установленного порядка строительства, реконструкции, капитального ремонта объекта капитального строительства и ввода его в эксплуатацию / В.М. Чибинёв, Д.В. Иванов // Мир экономики и права. – 2015. – №12. – С. 23–26.

Алеко Наталья Борисовна
магистрант

Научный руководитель
Ковалева Лилия Владимировна
магистр экон. наук, старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Тихоокеанский государственный университет»
г. Хабаровск, Хабаровский край

DOI 10.31483/r-74482

МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: в статье рассматриваются методы повышения конкурентоспособности инвестиционно-строительного комплекса как важнейшая составляющая социально-экономического развития страны.

Ключевые слова: конкурентоспособность, инвестиционно-строительный комплекс, строительные организации, конкуренция, жилищное строительство, строительные инновации, дальневосточный гектар, умный дом, экологичные технологии.

В настоящее время как на мировом рынке, так и в рамках национальной экономики основным критерием эффективности функционирования любого предприятия и востребованности выпускаемой им продукции является конкурентоспособность. Одной из важнейших задач экономики

России является повышение эффективности и конкурентоспособности инвестиционно-строительного комплекса. Высокая степень конкурентоспособности предприятия обеспечивает его жизнеспособность в условиях постоянно возникающих внешних и внутренних угроз.

Инвестиционно-строительный комплекс – это одним из ведущих производственных комплексов, обеспечивающий своей продукцией фактически все отрасли и сферы экономической деятельности человека. Состояние комплекса определяет развитие всех ключевых аспектов формирования конкурентоспособности не только региональной экономики, но и экономики страны в целом. Инвестиционно-строительный комплекс создает базу развития производительных сил, обеспечивает жилищные возможности миграции и территориальной консолидации эффективных трудовых ресурсов; уровень его развития задает качественные и экономические индикаторы развития территорий, их транспортной и инженерной инфраструктуры. Стоимость строительной продукции определяет эффективность инвестиционных процессов в промышленности [4].

В последнее десятилетие инвестиционно-строительный комплекс России претерпевает значительный рост. Положительной динамике способствовали и Саммит АТЭС во Владивостоке (2012 г.) с огромной застройкой инфраструктуры, и Сочинская олимпиада (2014 г.) со своими олимпийскими объектами, и Чемпионат мира по футболу (2018 г.), охвативший сразу одиннадцать городов нашей страны, и строительство Крымского моста (2019), и в целом политика страны, направленная на социально-экономическое развитие регионов.

Важным вектором строительной сферы стал тезис из Майских указов 2018 года, в котором президент В.В. Путин говорит, что к 2024 году ежегодный объем жилищного строительства должен вырасти до 120 млн кв. м [1].

Нельзя не отметить, что большой вклад в развитие дальневосточного строительного сектора вносит национальная программа развития Дальнего Востока на период до 2025 года, где сосредоточено множество проектов именно в строительном кластере.

В связи с положительной динамикой роста строительной отрасли растут и конкуренция. Все больше компаний хотят стать участниками большихстроек, но все сложнее становится зайти на рынок, а уж тем более удержаться. Чтобы оставаться привлекательным в отрасли, компании должны уделять большое внимание маркетингу, а также оценке конкурентоспособности.

Можно рассмотреть ряд методов, которые помогут повысить конкурентоспособность строительным компаниям в жестких условиях современной экономики.

Отслеживание тенденций сектора экономики своего региона. Данный метод направлен на работу «на опережение» и возможность зайти на рынок новатором. Например, снижение ставки ипотечного кредитования до 2% по программе «Дальневосточный гектар». Данная программа может быть реализована только аккредитованным застройщиком. В настоящее время в банках отсутствуют данные по аккредитованным компаниям в области частного жилищного строительства. Для крупных компаний данный сегмент не представляет большого интереса, а вот более мелким,

начинающим свой путь в области строительства, стоило бы обратить внимание на отсутствие конкурентов в данном направлении.

Открытость информации о деятельности строительной компании. Данный метод позволит будущим заказчикам строительной продукции узнать актуальную и правдивую информацию о деятельности компании, что повысит степень доверия к организации и ее рейтинг по сравнению с конкурентами.

Использование инноваций. В эпоху новейших технологий компании должны идти в ногу со временем и предлагать своим клиентам нечто современное, позволяющее упрощать процессы жизни, давая возможность выбирать более экологичную жизнь. Например, технологии «умный дом», где инновации по типу «распознавание голоса или лица» идут рука об руку с «натурально-экологичными» строительными материалами.

Реализация уникальных предложений. Метод нацелен на уникальную застройку, создание нового микрорайон. С индивидуальным дизайном, новым архитектурным решением, с близостью природных объектов (лес, парк, водоем) и своеобразной изолированностью от городских автострад и промышленных объектов, но вместе с тем включающий всю необходимую инфраструктуру, с акцентом на экологичность. Данное решение очень актуально для городов-конгломератов, где многие мечтают выбраться из зашоренного серого цвета «сталинок» и «хрущевок».

Лояльное ценообразование. Ни для кого не секрет, что рынок строительного кластера стремительно повышает цены на квадратные метры, но вместе с тем уровень качества того самого квадратного метра оставляет желать лучшего. Соотношение цена – качество – сроки даст возможность компании выходить на рынок государственных программ, которые очень активно продвигаются в дальневосточном регионе.

Комплексный подход к продукту. Послепродажный сервис как для уникальных предложений, так и для этажного строительства. Отлично подойдет для коллаборации с управляющей компанией. Метод акцентирован именно на сервисе, который играет важную роль при выборе продукта.

Выбор сегмента. Компания должна четко понимать, на какой сегмент будет ориентирована продукция. В связи с этим будет выстроена ценовая политика и выбран вектор реализации. В данном методе ключевую роль играет отдел маркетинга.

Кадры. Иногда, очень часто кадры сектора партнерами, обучение у поставщиков – все эти мероприятия будут заметно отличать компанию по уровню профессионализма и дадут желаемые результаты.

Использование экологичных материалов. В эпоху экологического кризиса особое внимание для компаний следует уделять технологиям и материалам, используемым в ходе строительства. Посещение выставок сверхтехнологичных и экологичных стран, заимствование опыта у таких держав как Япония, ОАЭ, Скандинавского сектора, позволит внедрить технологии, которые будут являться конкурентоспособными на фоне устаревших и не экологичных «бетонов».

Уникальность предложения. Данный метод вытекает из предыдущего. При посещении выставок, производителей можно стать уникальным

дилером технологии, материала, готового решения. Например, дома в скандинавском стиле по шведским технологиям. И далее включаются вышеупомянутые методы – можно разработать дизайн-проект микрорайона «скандинавская деревня» и реализовать его пригороде с близостью к водоему и лесополосе. И проект продает сам себя – экологичный, находится в экологически чистом районе, а если еще включить солнечные батареи в «умный дом», можно самим выбирать жильцов.

Анализ конкурентов. Постоянный анализ конкурентов позволяет увидеть сильные и слабые стороны и, в свою очередь, применить готовые решения либо избежать ошибок. «Для того чтоб победить врага, нужно узнать? против кого ты идешь» (Сунь-Цзы. Искусство войны).

Наличие товарного знака компании и чистой деловой репутации. Регистрация собственного товарного знака, применение фирменных марочных изделий и поддержание деловой репутации строительной компании – все это оказывает весомое влияние на конкурентоспособность организации. Товарный знак оказывает влияние на потенциальных клиентов, а безупречная деловая репутация способствует доверию к продукции (работам, услугам), оказываемым строительной компанией.

Это лишь малая часть того, что поможет компании повысить конкурентоспособность и закрепиться на рынке строительного бизнеса. Стоит отметить, что только комплексный подход, включающий грамотное руководство, постановка четких целей, правильный выбор целевой аудитории (исходя из качественного анализа рынка), безоговорочное соблюдение сроков проекта, позволит не просто выйти на рынок, но и закрепиться, создав репутацию надежного застройщика.

Список литературы

1. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 01.03.2018 г. // Справочно-правовая база «Консультант Плюс».
2. Алексеев А.А. Экономические признаки инвестиционно-строительного комплекса // Экономические науки. – 2011. – №7 (80).
3. Артемова С.А. Основы теории конкурентоспособности: учебное пособие / С.А. Артемова. – Новосибирск: Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», 2015. – 170 с.
4. Асаул А.Н. Направление развития региональных инвестиционно-строительных комплексов в РФ // Успехи современного естествознания. – 2011. – №2. – С. 124–127.
5. Данилова В.Ю. Конкурентоспособность строительной организации / В.Ю. Данилова // Молодой ученый. – 2018. – №44. – С. 67–70.

Алексеева Ксения Ивановна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Тихоокеанский государственный университет»

г. Хабаровск, Хабаровский край

DOI 10.31483/r-74554

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ РЕСУРСНОГО МЕТОДА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Аннотация: в статье обоснована необходимость реформы ценообразования и сметного нормирования в строительстве на основе перехода на ресурсный метод разработки сметной документации. Дана оценка хода реформы, рассмотрены недостатки в решении проблемы и направления их устранения.

Ключевые слова: капитальное строительство, базисно-индексный метод, ресурсный метод, реформа ценообразования, сметные нормативы, элементные сметные нормы, ФГИС ЦС, строительные ресурсы, текущие цены на ресурсы, КСР, индексы.

В соответствии с основным регламентирующим документом определения сметной стоимости строительства [6] составление смет (расчетов) может осуществляться следующими методами: ресурсным, ресурсно-индексным, базисно-индексным, на основе укрупненных сметных нормативов, в т. ч. банка данных о стоимости ранее построенных или запроектированных объектов-аналогов.

Выбор того или иного подхода до последнего времени законодательством не регламентировался и осуществлялся в каждом конкретном случае в зависимости от условий договора. При этом подавляющее большинство смет на стадии рабочей документации в настоящее время разрабатывается базисно-индексным методом, сущность которого состоит в расчете стоимости по единичным расценкам базисного периода с последующим ее пересчетом в текущие или прогнозные цены с помощью индексов. Широкое применение данного метода обусловлено меньшей трудоемкостью расчетов, поскольку не требуется калькулирование прямых затрат; простотой автоматизации расчетов, что объясняется достаточно стабильной нормативно-сметной базой; легкостью индексации в текущие цены. Кроме этого, не требуется согласования между заказчиком и подрядчиком базовой стоимости ресурсов, а следовательно, и единичных расценок. В то же время данному методу свойственен ряд недостатков, основными из которых являются:

- недостаточная точность определения стоимости работ в результате слабой привязки расхода и стоимости ресурсов к конкретным условиям строительства;
- возникающие сложности при выборе из базы единичных расценок, наиболее близко соответствующих реальной работе;
- отсутствие расценок на нестандартные виды работ, в результате чего приходится определять стоимость работы ресурсным методом;

– корректировка сборников единичных расценок и цен происходит недостаточно часто, в результате чего новые виды работ, материалов, машин и механизмов попадают в сборники с запозданием.

В современных условиях с динамично меняющимися ценами, строительными ресурсами, технологией работ и другими факторами эти недостатки базисно-индексного метода существенно снижают качество сметных расчетов. В связи с этим в строительстве начата кардинальная реформа, цель которой – выстроить современный подход к ценообразованию и повысить его качество на основе ресурсного метода. По мнению специалистов, реформа действительно назрела: используемая нормативно-правовая основа во многом представляет собой набор устаревших документов, зачастую слабо связанных между собой. Запутанная нормативная база позволяет завышать стоимость строительства уже на этапе проектирования, что очень актуально при использовании бюджетных средств. В среде профессиональных сметчиков существует убеждение в необходимости корректировки действующих нормативов, исключения норм по устаревшим технологиям и разработке новых, уточнения в методиках положений, которые допускают двоякое толкование.

Начало реформы можно отнести к 2016 г., и связано оно с принятием Федерального закона от 3 июля 2016 г. №369-ФЗ [1]. Основные положения закона в области ценообразования и сметного нормирования заключаются в следующем:

1. В целях усиления функций государства по надзору и контролю за расходованием бюджетных средств определено, что при финансировании стройки частично (более 50%) или полностью за счёт средств федерального бюджета РФ сметную документацию необходимо разрабатывать ресурсным методом с применением нормативов, внесенных в федеральный реестр, и текущих сметных цен строительных ресурсов. До перехода на данный метод расчет смет должен осуществляться с использованием ФЕР-2017. Сметная стоимость таких объектов подлежит проверке на предмет ее достоверности в установленном порядке.

2. Определены задачи правительства и федерального органа исполнительной власти, осуществляющего функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере нормирования и ценообразования в строительстве по следующим вопросам:

- разработки, утверждения и контроля сметных нормативов, цен строительных ресурсов и методики их определения;
- порядку мониторинга цен, включая виды информации, необходимой для формирования цен и порядку ее предоставления;
- создания федеральной государственной информационной системы ценообразования в строительстве (ФГИС ЦС).

Реформа осуществляется по двум основополагающим составляющим: во-первых, расчету нормативов, устанавливающих расход материалов, зарплат, эксплуатации машин и механизмов на выполнение конкретных работ; и, во-вторых, определению достоверной текущей стоимости этих ресурсов. Решение этих двух проблем позволит полноценно применять ресурсный подход к определению стоимости строительства, который по мнению многих специалистов по точности, гибкости и универсальности применения, обладает неоспоримым преимуществом перед базисно-

индексным. Метод предполагает калькулирование прямых затрат на основе выраженной в натуральных измерителях потребности в ресурсах и фактических текущих сметных цен на них. Переход на ресурсный метод составляет цель реформы ценообразования.

В рамках реформы на федеральном уровне принимается система мер и разрабатываются необходимые документы для перехода на ресурсную модель. Следует отметить, что проблема реформы настолько сложна, что сроки ее введения неоднократно пересматриваются.

Совершенствуются элементные сметные нормативы. С 28 апреля 2017 года введены нормативы ГЭСН и ФЕР редакции 2017 года. В дальнейшем в данную базу неоднократно вносились изменения, последние относятся к 18.07. 2019 г. [2; 3]. При этом, несмотря на многочисленные корректировки, нормативная база подвергается серьезной критике со стороны сметного сообщества. С одной стороны, это свидетельствует о сложности решаемой проблемы, с другой – о недоработках составителей документов.

Начиная с 2016 г. разрабатываются и внедряются другие нормативные акты – методические документы по ценообразованию и сметному делу. Работа ведется как по замене действующих документов и их актуализации, так и по разработке новых (например, по мониторингу, определению начальной максимальной цены контракта др.). Все они адаптированы к базисно-индексному и ресурсному методам. К сожалению, обновление методической базы также идет с опозданием относительно первоначально установленных сроков.

Определяющее значение успешности реформы ценообразования, в том числе внедрения ресурсного метода, имеет адекватное определение стоимости расхода материалов, затрат труда, эксплуатации машин и механизмов на выполнение конкретных работ. Для решения этой задачи разработаны классификатор строительных ресурсов (КСР) и федеральная государственная цифровая информационная система ценообразования в строительстве (ФГИС ЦС). В настоящее время в КСР содержится более 100 тысяч ресурсов. Классификатор регулярно дополняется и обновляется. Вместе с тем существует проблема соответствия кодов, наименований, единиц измерения и других параметров материалов в КСР и элементной сметной базе, требующая своего решения.

КСР является основой ФГИС ЦС, главной задачей которой является мониторинг стоимости строительных ресурсов в территориальном разрезе для каждого субъекта Российской Федерации. Такая информация необходима для определения текущих средневзвешенных цен на ресурсы в региональном разрезе, используемых при ресурсным методом разработки сметной документации. По своему содержанию ФГИС ЦС является цифровой платформой всей сметной базы. Помимо КСР и цен строительных ресурсов, она содержит федеральный реестр сметных нормативов, укрупненные нормативы цен строительства, методики применения норм и цен. ФГИС ЦС введена в эксплуатацию в сентябре 2017 г. Начиная с 15 декабря 2017г. по результатам мониторинга цен в данной системе ежеквартально должны размещаться сметные цены на материалы, изделия, конструкции и оборудование и ежегодно – на эксплуатацию машин, механизмов и затраты труда [4]. Вместе с тем недостаточное наполнение ФГИС ЦС обусловило перенос сроков внедрения системы сначала на 2019 г. [5]

и в дальнейшем – на 2022 г. [7]. Главная причина этой проблемы заключается в том, что данные о ценах сделок должны предоставлять производители материалов. В то же время не были продуманы меры мотивации подачи ими информации. В результате всего 30% зарегистрированных производителей вносят данные в базу, причем только по 12% позициям от реально используемой номенклатуры материалов. Немаловажно и то, что нет контроля за полнотой предоставления информации и ее качеством. Проверки показывают, что производители передают только часть данных, выбираемых по собственному усмотрению [8]. Нерешенным является и следующий вопрос. Цена конкретного материала по региону считается по формуле средневзвешенной арифметической с учетом цен и объемов производства материала всеми производителями материала в регионе. Но строительные организации не обязательно закупают материал, произведенный в регионе строительства. По этим причинам принятая методология расчета средней фактической цены не действует, возникает систематическая ошибка в определении цены материалов и неадекватная стоимость работ.

О низком качестве вносимой во ФГИС ЦС информации и методологии ее обработки свидетельствуют результаты сравнения агрегированных цен, полученных расчетом во ФГИС ЦС и фактически сложившихся в соответствующем регионе. Например, цена 1 м³ мелкого песка природного для строительных растворов по данным ФГИС ЦС составляет 219,78 руб., рыночная цена – 666,06 руб.; кирпича керамического пустотелого утолщенного, размером 250x120x88 мм, марки 175, 1000 шт. соответственно 17 019,50 и 9 615,02 руб. (материалы Главгосэкспертизы) [8].

Сметные цены на материалы должны определяться по цене франко-приобъектный склад, то есть учитывать затраты по доставке материала. Вместе с тем, по данным Главгосэкспертизы, наполнение информационной базы данными о стоимости перевозки грузов крайне низкая: речным и морским транспортом составляет 30%, воздушным – 20% автотранспортом – 0% от требуемого наполнения.

Обозначенные, а также другие нерешенные вопросы делают на сегодняшний день невозможным полноценный переход на ресурсную модель составления смет. В связи с этим Минстроем РФ разработан план поэтапного внедрения данного метода [7] с поддержанием в переходный период базисно-индексного метода. До 1 января 2021 г. предусмотрено проведение работы по повышению достоверности определения стоимости базисно-индексным методом путем актуализации ТЕР и ГЭСН. В течение 2021 г. должна пройти апробация ресурсной модели с позиции наполнения ФГИС ЦС, качества предоставляемой информации и методики расчета средневзвешенных цен на ресурсы. Начиная с 2022 г. планируется полноценный переход на ресурсную модель.

Список литературы

1. Федеральный закон от 03.07.2016 №369-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и статьи 11 и 14 Федерального закона «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru > document > cons_doc_LAW_200745

2. Приказ Минстроя России от 18.07.2019 года №408/пр о внесении изменений в ФЕР; изменение №5 в базу ФЕР редакции 2017 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: zscs.ru > archive > prikaz-minstroya-rossii-408pr

3. Приказ Минстроя России от 18.07.2019 года № 409/пр о внесении изменений в ГЭСН; изменение №5 в базу ГЭСН редакции 2017 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: zscs.ru > archive > prikaz-minstroya-rossii-408pr

4. Постановление Правительства РФ от 23 декабря 2016 г. №1452 «О мониторинге цен строительных ресурсов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.garant.ru > products > ipo > prime > doc

5. Постановление Правительства РФ от 27.04.2018 №514 «О внесении изменений в Постановление Правительства Российской Федерации от 23 декабря 2016 г. №1452» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru > document > cons_doc_LAW_297095

6. МДС 81-35.2004 Методика определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации (с изменениями от 16.06.2014) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: docs.cntd.ru > document

7. План мероприятий по совершенствованию ценообразования в строительной отрасли) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.minstroyrf.ru > press > minstroy-rossii-realizuet-plan-meropriyat

8. ФГИС ЦС – ECCON GROUP [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://econ.ru> > news > fgis-cs-paralich-ili-razvitie

Джахонгирова Рухионахон Абдурашидовна
преподаватель

Худжандский политехнический институт
Таджикского технического университета им. академика М.С. Осими
г. Худжанд, Республика Таджикистан

РОЛЬ СОВРЕМЕННЫХ ПРОГРАММ В ПРОИЗВОДСТВЕ ОДЕЖДЫ

***Аннотация:** в статье рассматривается тема совершенствования технологического оборудования в швейной промышленности. Результатом усовершенствования в швейной промышленности является использование новых технологий, в частности автоматических, полуавтоматических машин и программ дизайна одежды. А также рассматривается развитие швейной промышленности в Таджикистане и внедрение информационно-коммуникационной технологии.*

***Ключевые слова:** швейная промышленность, внедрение технологических инноваций, внедрение организационных инноваций, информационно-коммуникационная технология, САПР, компьютерное программное обеспечение.*

На сегодняшний день швейная промышленность – одна из самых больших отраслей легкой промышленности, в которой основной задачей является удовлетворение потребностей населения в качественной и разнообразной одежде. Решение этих проблем основано на внедрении технологий, которые требуют глубоких знаний. Без этого невозможно внедрить новые информационные и технологические процессы, необходимые для

производства высококачественной одежды, улучшение эффективности и производительности труда.

Одним из основных направлений повышения эффективности швейной промышленности в Таджикистане является процесс, базирующийся на инновациях. Инновация – это любое внедренное новшество на предприятии с целью его развития и повышения эффективности производства, направленное на получение прибыли и удовлетворение быстрорастущих потребностей общества [1].

Как мы знаем, швейная промышленность в Таджикистане отстаёт в техническом и технологическом прогрессе и, как следствие, материалоемкость, трудоемкость и энергоемкость производства очень высокая и, конечно, низкая производительность труда. Так как Таджикистан находится на стадии возрождения отрасли, отечественные предприятия имеют все возможности для активизации инновационной деятельности посредством внедрения технологических и организационных инноваций, современных методов управления организацией, в частности на основе информационных технологий. Имеются в виду технологии с использованием современных средств вычислительной техники и специальных программных средств для решения, например, планирования потребностей организации, систем автоматизированного документооборота организации, информационно-справочных систем для учета заказчиков, подрядчиков, клиентов и т. п. Также учитываются сведения о применении современных систем контроля качества, сертификации товаров, работ, услуг, включая использование современных отечественных и зарубежных (например, ISO 9000) стандартов качества [2].

Также использование автоматического швейного оборудования – швейных автоматов, полуавтоматов и машин с наличием автоматических функций – даёт возможность значительно поднять производительность труда. Кроме того, улучшается качество производимой продукции при одновременном снижении себестоимости, что обеспечивает рост прибыли швейного производства. Благодаря автоматизации трудоемких операций облегчается работа швей, увеличивается число выпускаемых изделий без расширения штата сотрудников [3].

В настоящее время выпускаются автоматизированные и электронно управляемые швейные машины челночного переплетения различных конструкций, созданные на основе последних достижений науки и техники, отвечающие требованиям современной технологии. Швейные автоматы способны с высокой скоростью выполнять многие операции: пришивание пуговиц, обметывание швов, изготовление петель, притачивание карманов и т. д. При этом машина способна работать в 2–3 смены с производительностью, которая в 3–5 и более раз превышает производительность швеи. Плюс к этому – гарантируется аккуратность пошива, высокое качество и точность исполнения. Все это вкуче делает производственный процесс значительно более прогрессивным, эффективным и рентабельным [3].

Информационно-коммуникационная технология может помочь в процессе взаимодействия между поставщиком и покупателем, позволяя проводить автоматизированную проверку заказов, запасов и цен. Дезагрегированное производство требует эффективного и своевременного обмена информацией. Этому же требует и быстрая мода. Для современного производства требуются такие технологии, как CAD.

Достижения в области технологий отразились на швейной промышленности, особенно в развитых странах. Инновации, порожденные новыми технологиями, включают в себя интеллектуальные волокна (то есть одежду с встроенной электроникой в качестве основной характеристики), поверхностные покрытия из волокон (то есть покрытия, применяемые для придания одежде огнестойкости, водостойкости, противомикробного воздействия и т. д.), чипы радиочастотной идентификации (т.е. бирки, применяемые к одежде для повышения точности запасов и доступности продукции, которые могут оказаться полезными в качестве инструмента для предотвращения кражи или борьбы с контрафактной продукцией) и био-разлагаемая одежда (например, одежда, изготовленная из банановых листьев, кукурузы и бамбука) среди прочего [6].

Важно отметить, что изобретение графического планшета, периферии компьютерной системы не полностью стирает ввод пользователя в операции рисования. Это подразумевает, что пользователь должен обладать базовыми знаниями принципа дизайна и простыми навыками рисования, чтобы правильно использовать гаджеты. Обычно это удобно при проектировании с САПР. Хотя, может быть, быстрее создать «грубый» рисунок, такой, как эскиз от руки (карандаш и бумага), чем при использовании системы автоматизированного проектирования (CAD), однако для более крупных и более сложных чертежей, которые включают подобные формы или повторяющиеся операции, метод CAD является более эффективным [6]. Это предположение может быть неверным, учитывая появление графического планшета, который обычно сопровождается световым пером, используемым при рисовании на планшете. Пользователь просматривает рисунок или дизайн на мониторе компьютера по мере создания чертежа, и необходимые исправления вносятся с использованием инструментов рисования в САПР для совершенствования чертежа. Рисованные узоры распечатываются на бумаге после завершения и переносятся на одежду для вышивания [8].



Рис. 1. Графический планшет Gaomon M106K и Intuos M Bluetooth

Производство в индустрии моды до появления программного обеспечения САПР обычно выполнялось командой рабочих, каждая из которых имела конкретное должностное описание. Весь процесс занимал много времени из-за повторяющейся работы, выполняемой на каждом этапе производства, особенно в тех случаях, когда необходимо создавать сложные шаблоны. Шаблоны теперь легко вычерчиваются с помощью САПР, и, что еще лучше, есть программное обеспечение с набором шаблонов, из которого дизайнер мог выбирать [7].

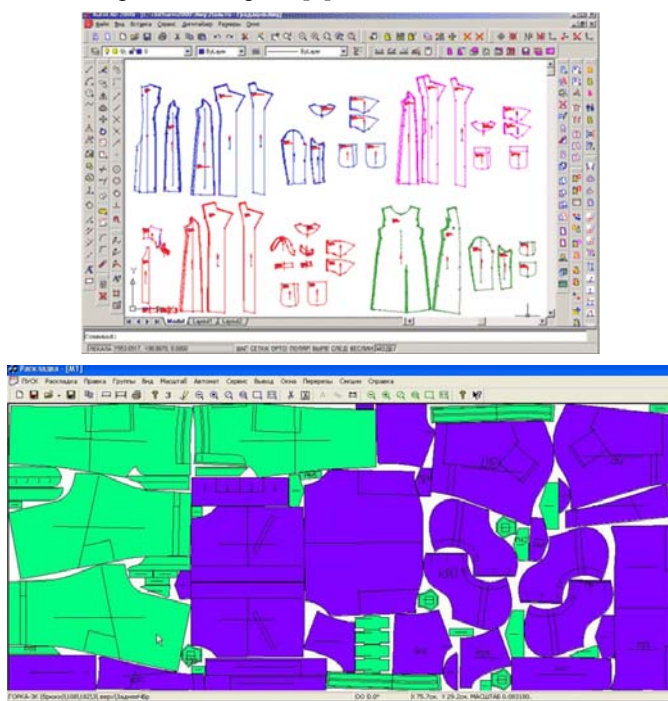


Рис. 2. Создание и раскладывание лекал на САПР Грация

Photoshop – коммерческое стандартное программное обеспечение для редактирования изображений. В режиме его можно использовать для редактирования и исправления цифровых фотографий, а также для подготовки изображений для настройки раскладки, журналов и постеров. Его можно использовать для создания рисунков на настенных коврах и рисунков на ткани и футболках. Photoshop также используется для создания базовых рисунков, фигур, простых предметов одежды и элементов одежды с помощью сеток и направляющих. Портфолио цифрового дизайна создается с помощью Photoshop, который наглядно демонстрирует возможности, сильные стороны и качества [6].

И ещё мы видим прогресс 3D-дизайна в индустрии моды, а также огромные возможности, возникающие при его использовании в процессе создания и изготовления моделей. Однако некоторые немного

скептически относятся к 3D-печати, полагая, что материалы должны быть удобными и много раз используемыми. Поэтому он считает, что необходимы дополнительные инновации в разработке материалов, чтобы достичь того, чтобы 3D-печатная продукция проявляла свойства, подобные текстильным тканям [6]. В то же время качество других предметов одежды (например, украшений или спортивной одежды), напечатанных на 3D-принтере, значительно выше. Nike и Adidas используют 3D-печать для создания обувной набивки и подошв, которые обычно делают из пены [8].



Рис. 3. 3D-печать обувной набивки и подошв

За последние несколько десятилетий технология значительно продвинулась. Были многочисленные новаторские достижения, которые произвели революцию в том, как все делается. Компьютерное программное обеспечение, анализ больших данных, волоконная оптика, распознавание изображений, искусственный интеллект и другие сейчас играют важную роль в различных отраслях промышленности [3].

Распознавание изображений помогает развиваться различными способами. В индустрии моды появились приложения, которые могут захватывать изображения людей и предоставлять больше информации об одежде, которую люди носят.



Рис. 4. Использование волоконной оптики в одежде

Таким образом, все более важную роль приобретает использование информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в процессе производства. В результате сотрудничество с мировыми лидерами в научной и технологической сферах деятельности позволит отечественным предприятиям повысить уровень научно-исследовательского и технологического потенциала.

Список литературы

1. Хоналиев Н.Х. Современные задачи инновационной модернизации промышленности Таджикистана // Экономика Таджикистана. – 2014. – №2–3. – С. 81.
2. Махкамов Б.Б. Проблемы инновационного развития легкой промышленности Республики Таджикистан // Ресурсный потенциал инновационного развития экономики Таджикистана: оценки, подходы и концепции: материалы республиканской научной конференции (4 ноября 2016 г., Институт экономики и демографии Академии наук РТ, г. Душанбе). – Душанбе, 2016.
3. Esther Adiji B. and Ibiwoye T. (2017) Effects of Graphics and Computer Aided Design Software on the Production of Embroidered Clothing in South Western Nigeria. Art and Design Review, 5, 230–240.

Зуев Денис Викторович

магистрант
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
экономический университет»
г. Санкт-Петербург

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ АО «АВТОТОР»

Аннотация: в статье дается обзор системы управления рисками АО «Автотор» с краткими рекомендациями по ее модернизации и интеграцией со стратегией развития.

Ключевые слова: риски, управление рисками, стратегия, корпоративная культура, экономическая нестабильность.

В условиях экономической нестабильности возрастает значение понимания рисков, с которыми сталкивается предприятие, умение правильно

реагировать на них становится одним из существенных конкурентных преимуществ.

АО «Автотор» – крупнейшее предприятие Калининградской области и один из ведущих производителей автомобилей в России. Так как автомобильная промышленность достаточно чувствительна к колебаниям экономической конъюнктуры, то в первую очередь нуждается в тщательно проработанной системе управления рисками, интегрированной в стратегию предприятия. Для нас будут важны основные производственные показатели с 2012 по 2018 г., отражающие динамику экономического спада и подъема, возникшие в результате экономического кризиса 2014 года. Обратим внимание на рисунки 1 и 2, на первом приведена динамика рынка легковых и легких коммерческих автомобилей по данным АЕВ на территории РФ, шт.



Рис. 1. Динамика рынка новых легковых и легких коммерческих автомобилей по данным АЕВ на территории РФ [1]

Второй рисунок отображает количество произведенных автомобилей в 2012–2018 гг. на предприятии, из этих рисунков мы видим, что уменьшился не только сам рынок, но и доля на рынке предприятия, причем количество производимых автомобилей уменьшилось более чем в 2,5 раза, что, конечно, не могло не отразиться на самом предприятии.

Теперь рассмотрим миссию и стратегию предприятия.

«Производя в России современные автомобили высокого качества для российских потребителей, мы активно формируем окружающий нас автомир», – так звучит миссия компании, которая дополняется основными ценностями:

- инвестируем в модернизацию, углубление технологии производства, создаем новые рабочие места;

- обеспечиваем неизменно высокое качество продукции, укрепляя конкурентную позицию на российском рынке в интересах акционеров, инвесторов, деловых партнеров и благосостояния сотрудников;

- гарантируем исполнение обязательств перед инвесторами, позволяя получить высокие экономические результаты деятельности;
- стремимся работать в соответствии с лучшими международными стандартами корпоративного управления;
- обеспечиваем каждому сотруднику высокий уровень социальных гарантий и широкие возможности для профессионального роста;
- последовательно повышаем эффективность производственной деятельности, формируя прочную платформу для стратегического развития бизнеса.

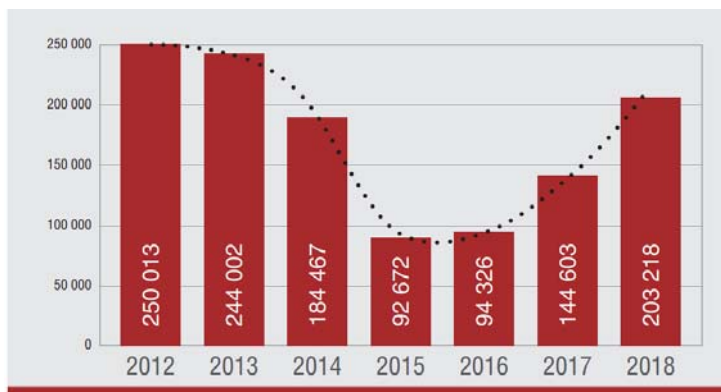


Рис. 2. Количество произведенных автомобилей в 2012–2018 гг. [2]

В годовом отчете компании говорится, что стратегия развития компании на ближайшие 10 лет ориентирована на повышение экономической устойчивости холдинга, реализацию совместных инвестиционных проектов, развитие и модернизацию производственных мощностей, углубление локализации производства, производство инновационных автомобилей, создание и развитие учебного, IT и инжинирингового центров, инвестиции в НИОКР, организацию системы поставки продукции на экспортные рынки, увеличение объема выпуска продукции при постоянном расширении и обновлении модельного ряда. Также стратегия развития предусматривает участие в создании кластера полнопрофильных автомобильных производств с созданием цифровизированной инновационной и индустриальной территории «Калининград Z».

Управление рисками на предприятии выделено в отдельную систему, организация и функционирование которой возложено на совет директоров и высшее исполнительное руководство.

Целью компании в области управления рисками является повышение эффективности управленческих решений. Система управления рисками строится по следующей схеме:

1. Выявление рисков.
2. Оценка рисков.
3. Разработка мероприятий по управлению рисками.
4. Мониторинг мероприятий.

К ключевым рискам в 2019 году советом директоров отнесены:

- риски в сфере государственного регулирования и осуществления мер государственной поддержки;
- отраслевые (рыночные) риски, в том числе риски снижения объёма рынка;
- законодательные риски, риски в сфере таможенного и налогового регулирования, риски изменения законодательства и практики его применения;
- валютные риски;
- логистические риски, связанные в первую очередь с отсутствием у Калининградской области общих границ с основной территорией Российской Федерации;
- риски технического и морального устаревания и износа оборудования;
- риски в сфере подбора и подготовки кадров.

Как мы говорили ранее, стратегия является реализацией миссии предприятия, в свою очередь, управление рисками должно быть представлено как один из центральных элементов стратегии для эффективной ее реализации. Как мы видим, у АО «Автотор» управление рисками функционирует как отдельная система, безусловно, часть рисков будет коррелироваться и со стратегией и с миссией, так как стратегия является материалом для анализа при выявлении и оценке рисков, но для эффективной реализации стратегии важно, чтобы не только стратегия влияла на перечень рисков, но и была реализована обратная связь, когда выявленные и оцененные риски оказывают влияние на стратегию, процесс этот должен быть постоянным и динамическим.

Одной из таких связующих составляющих должна быть корпоративная культура, и хотя в отчете для акционеров такое понятие не используется, явно присутствуют элементы, которые отражают ее существование, например мероприятия, проводимые в рамках кадровой политики, соблюдение стандартов качества, социальная политика и социальные инициативы, забота об окружающей среде, все это является элементами корпоративной культуры. В качестве предложения по усовершенствованию корпоративного управления можно ввести такое понятие, в рамках которого объединить то лучшее, что уже существует, и дополнить новыми элементами из лучших мировых практик, одним из которых будет управление рисками, именно культура, пронизывающая все предприятие от рядового персонала до топ-менеджмента, позволяет внедрить управление рисками на все уровни организации. Кроме того, именно культура определяет отношение предприятия к риску от уклонения от риска до агрессивной позиции по отношению к нему. На основании этого отношения в рамках формирования стратегии можно ввести понятие риск-аппетита, который показывает, какую величину риска готова принять организация для достижения бизнес-целей, что, безусловно, окажет влияние на принятие решений в различных бизнес-контекстах.

В соответствии с риск-аппетитом будут приниматься те или иные меры по нейтрализации угроз и реализации возможностей. Например, рассмотрим такой отраслевой риск, как снижение объемов рынка продаж автомобилей.

Как о мере для нейтрализации этой угрозы в том числе можно говорить о расширении модельного ряда. Если мы обратимся к рисунку 1, то увидим, что при спаде в 2014–2016 годах произошло не только уменьшение

количества выпускаемых автомобилей во всей отрасли, но и снижение абсолютной доли рынка у АО «Автотор», можно предположить, что причиной этого послужило то, что даже бюджетные модели популярных корейских марок в период кризиса становятся слишком дорогими для основной массы населения, не говоря уже о сегменте «бизнес» и «люкс», которые тоже производятся предприятием. Если предположение верно, у расширения модельного ряда могут появиться как минимум две альтернативы:

- обратить внимание на бюджетных китайских производителей;
- задуматься над созданием отечественного автомобиля.

Учитывая модельный портфель АО «Автотор», можно обозначить, что первая альтернатива носит умеренный аппетит к рискам, вторую нужно безусловно отнести к высокому риск-аппетиту. На первый взгляд, предложение о создании собственного автомобиля выглядит достаточно рискованным и от него с большой долей вероятности откажутся, если, конечно, не будет принято решение об агрессивной позиции по отношению к риску.

Проанализировав соответствие перечня рисков стратегии и миссии предприятия, можно сделать вывод, что основные направления развития охвачены мероприятиями по управлению рисками, в качестве рекомендации можно предложить выделить в отдельную категорию риск снижения качества производимой продукции, так как высокое качество является одним из основных принципов работы предприятия.

Также исходя из прошлого опыта, снижения объема производства в 2,5 раза (рисунок 2), необходимо добавить риск резкого снижения объемов производимой продукции и разработать ряд мер, позволяющих сохранить как положительный экономический баланс, например наличие высоколиквидных активов, резервных фондов, диверсифицированного финансового портфеля, так и трудовой коллектив, обладающий высокой квалификацией.

В систему управления рисками требуется ввести цикличность и обеспечить, кроме выявления новых рисков, анализ и пересмотр существующих, также ее необходимо дополнить оценкой эффективности мероприятий по управлению рисками с возможностью корректировки и дополнения.

Список литературы

1. АО «Автотор». Годовой отчет о работе предприятий, участвующих в производстве автомобилей в Калининградской области. 2018 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.avtotor.ru/images/otshet2018.pdf>
2. Отчет «Автотор» – 2017 в области социальной ответственности и устойчивого развития, 2017 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.avtotor.ru/images/pdf/otchet17.pdf>
3. Русское общество управления рисками. Федерация европейских ассоциаций риск-менеджеров. Стандарты управления рисками. 2003 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://trms.ru/upload/common/doc/Doc-pdf_RU_2005.pdf
4. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010–2011 «Менеджмент риска. Методы оценки риска». 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs-api.cntd.ru/document/1200090083>
5. Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, Enterprise Risk Management Integrating with Strategy and Performance. 2017.

Наумова Наталия Андреевна
бакалавр экон. наук, магистрант
ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

DOI 10.31483/r-74480

РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВЫПОЛНЕНИЯ ТРЕБОВАНИЙ РАЗЛИЧНЫХ ГРУПП ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «ГАЗПРОМ НЕФТЬ»

Аннотация: в корпоративном управлении получила свое распространение теория стейкхолдерского подхода к взаимодействию с заинтересованными сторонами. Для долгосрочного стабильного развития требуется понимание не только состава заинтересованных сторон организации, но и их требования. Чтобы оценить взаимодействие предприятия с ними, в статье предлагается рассмотреть пример показателей, оценивающих выполнение требований различных групп стейкхолдеров, на примере ПАО «Газпром нефть».

Ключевые слова: стейкхолдеры, менеджмент, взаимодействие с заинтересованными сторонами, анализ стейкхолдеров, учет требований стейкхолдеров, бизнес-анализ, корпоративное управление.

В последнее время стейкхолдерский подход к управлению предприятием набирает все большую популярность. Такой интерес к данной тематике связан с тем, что лучшие результаты деятельности показывают компании, которые в процессе своей работы создают ценность для всех заинтересованных в ее деятельности лиц, а не только для акционеров или владельцев бизнеса. Предприятия гораздо успешнее, когда они соотносят свои внутренние ресурсы, возможности и цели с потребностями внешнего окружения и, в частности, с интересами заинтересованных в их деятельности сторон.

Теория заинтересованных сторон является одним из последних направлений в современном менеджменте, которая формирует и объясняет стратегию развития компании под влиянием интересов заинтересованных в ее деятельности сторон, то есть стейкхолдеров (от англ. stakeholder – «держатель интереса»). Возникновению стейкхолдер-подхода в середине 1970-х годов способствовало то, что тогдашний бизнес перестал быть «вещью в себе» и требовал учета интересов все большего числа участников.

Теория утверждает, что при достижении целей деятельности организации следует принимать во внимание интересы различных заинтересованных сторон, которые будут представлять определенный тип неформальной коалиции. Между стейкхолдерами могут существовать различные отношения, которые не всегда носят характер сотрудничества,

совпадения интересов, а могут быть даже конкурентными. При этом всех стейкхолдеров следует рассматривать как единое противоречивое целое равнодействующее интересам которого будет определять направление реализации отдельного проекта или траекторию развития организации.

Данный подход подробно освещен в всемирно признанном стандарте для практики бизнес-анализа – руководстве свода знаний по бизнес-анализу (англ. Business Analysis Body of Knowledge – BABOK), согласно которому любая заинтересованная сторона может быть источником требований, предположений или ограничений.

Целью данного исследования является анализ существующих методик работы со стейкхолдерами, а также создание комплексной системы оценки взаимодействия с различными группами стейкхолдеров коммерческой организации на примере деятельности ПАО «Газпром нефть».

Задачи работы:

1. Рассмотреть основные положения теории стейкхолдеров в управлении компаниями и проектами.
2. Проанализировать систему учета требований различных групп стейкхолдеров через группы показателей на примере ПАО «Газпром нефть».

Теория стейкхолдерского подхода направлена исключительно на заинтересованные стороны [3, с. 108]. Для определения области исследований теории существуют три вопроса: «Кто?», «Что?» и «Как?».

С учетом теории стейкхолдеров фундаментальной целью предприятия является удовлетворение интересов всех заинтересованных сторон. Поэтому первый шаг исследования этой теории заключается в выделении на практике тех групп стейкхолдеров, которые действительно важны и чьи интересы стоит учитывать, так как количество заинтересованных сторон любого предприятия крайне велика.

Вторая сфера исследования определяется необходимостью выявления интересов стейкхолдеров. При этом следует не только выделить релевантные группы заинтересованных сторон, но и оценить их сравнительную важность с точки зрения предприятия и его стратегии. Такая оценка позволит повысить объективность стратегического анализа и, соответственно, качество реализуемой стратегии предприятия. Именно поэтому следующим кругом проблемных вопросов, на которые должна дать ответ теория заинтересованных сторон, являются вопросы: «Что?», «Какие интересы стейкхолдеров могут быть и должны быть удовлетворены в процессе объединения усилий предприятия?».

Третья сфера исследования заключается в нахождении ответа на вопрос: «Как стейкхолдеры достигают реализации своих интересов?». Здесь изучаются пути воздействий, направленных на максимальное удовлетворение интересов стейкхолдеров. Возможность реализации той или иной стратегии непосредственно связана с характером ресурсных отношений. При этом стратегии могут быть как агрессивные, так и защитные. Они могут быть рассчитаны на реализацию в краткосрочном или долгосрочном временном интервале; могут быть ориентированы на единственного стейкхолдера или на все их многообразие.

В последние годы методы взаимодействия со стейкхолдерами компаний оформились в отдельное направление менеджмента и получили название «стейкхолдер-менеджмента» (англ. stakeholder management).

Разработкой теоретических основ коммуникативных управленческих действий по взаимодействию с заинтересованными сторонами компаний занимались многие отечественные и зарубежные ученые. Так, по мнению К.А. Мамонова [3, с. 249], взаимодействие компаний и их стейкхолдеров может осуществляться на основе следующих методов:

1) партнерский метод, согласно которому построение взаимоотношений компании и ее заинтересованных лиц осуществляется на принципах партнерства, поддержки и доверия;

2) метод защиты, направляемой на стейкхолдеров, деятельность которых угрожает бизнесу, и может носить пассивный или агрессивный характер. Пассивная защита заключается в информационном, экономическом, финансовом и других видах защиты компании от влияния противодействующих стейкхолдеров. Агрессивный подход предусматривает нейтрализацию негативного влияния таких стейкхолдеров и активные действия по снижению их влияния на компанию;

3) комбинированный метод заключается во внедрении одновременно двух стратегий в соответствии с позицией стейкхолдеров по стратегии фирмы;

4) бриджинг – предполагает объединение бизнеса со стейкхолдерами-партнерами с целью достижения совместных целей и стратегий, а также обеспечение общей защиты от влияния «отрицательных» стейкхолдеров. В частности, примером могут служить монопольные объединения между конкурентами для установления собственных правил игры на рынке [9, с. 13].

Представленные выше методы направлены на управление коммуникациями между внешними стейкхолдерами в области косвенного и прямого влияния согласно подходу «Карта заинтересованных сторон».

Для развития подходов к взаимодействию со стейкхолдерами необходимо оценивать требования, которые предъявляют эти группы к объекту исследования. Выделение количественных показателей уровня выполнения требований позволяет оценить взаимодействие объекта с группами заинтересованных сторон, как в динамике, так и качественно, сравнивая с показателями в предыдущих периодах.

Для реализации подобных наблюдений необходимы показатели, которые собирались на протяжении всего анализируемого периода по единой методологии. Именно тут приобретает особую важность непрерывная деятельность компании по созданию отчетов об устойчивом развитии и их соответствие выбранному стандарту.

Так, ПАО «Газпром нефть» начиная с 2007 года публикует отчетность по устойчивому развитию. При подготовке отчетов Компания ориентируется на международные стандарты GRI, Руководство по социальной ответственности ISO 26000:2010. Это обеспечивает сопоставимость представленных показателей и полноту раскрываемых данных.

ПАО «Газпром нефть» – вертикально интегрированная нефтяная компания. Разведку, добычу нефтяных месторождений Компания осуществляет на территории России и за рубежом, как и переработку, сбыт. Для

задач по сбыту нефтепродуктов помимо совершенствования нефтеперерабатывающих заводов, компаний также развивает и модернизирует свою одноименную сеть автозаправочных станций.

Взаимодействие ПАО «Газпром нефть» по главным направлениям зафиксировано во внутренних документах предприятия: кодекс корпоративного поведения, корпоративный кодекс, регламентирующие документы по определенным направлениям деятельности.

Компания выделяет следующие основные группы стейкхолдеров: акционеры и инвесторы, сотрудники, государственные органы, поставщики, потребители, местные сообщества, общественные организации.

Основные требования, которые они выставляют Компании перечислены в таблице 1 по группам стейкхолдеров.

Таблица 1

Группы стейкхолдеров и их требования

Группы стейкхолдеров	Требования
Акционеры и инвесторы	реализация стратегии; соблюдение прав акционеров; повышение стоимости Компании; финансовая устойчивость Компании; высокий уровень доходности акций
Сотрудники	устойчивая система оплаты труда; социальная поддержка; безопасные условия труда; обучение и развитие сотрудников
Государственные органы	совершенствование регулирования и стимулирование развития нефтегазового комплекса; получение налоговых выплат; роль Компании в развитии регионов присутствия; воздействие производственной деятельности Компании на окружающую среду; соответствие деятельности Компании законодательным нормам Российской Федерации
Поставщики и подрядчики	соблюдение взаимных обязательств; поддержка отечественных производителей; прозрачность, открытость и свободная конкуренция при выборе контрагентов; соблюдение деловой этики; противодействие коррупции
Потребители	качество продукции; повышение уровня сервиса; прозрачное ценообразование; этичная деловая практика
Местные сообщества и общественные организации	вклад Компании в социально-экономическое развитие регионов присутствия; развитие человеческого капитала территорий; прозрачность деятельности и решений Компании; промышленная и экологическая безопасность деятельности Компании

В рамках оценки выполнения требований групп стейкхолдеров, в зависимости от такой группы используются разные показатели, которые возможно наблюдать в динамике, в том числе благодаря публикуемым отчетам в области устойчивого развития.

Далее рассмотрим примеры такого анализа применительно к перечисленным выше группам стейкхолдеров.

Во-первых, группа акционеров и инвесторов. Важно отметить, что 96% акций Компании владеет ПАО «Газпром», а оставшиеся 4% принадлежат миноритарным акционерам, как юридическим, так и физическим лицам.

Для инвесторов – держателей акций – одним из основных показателей выполнения требований является оценка Компании на бирже, ее финансовые показатели. Для этого выделяются следующие показатели оценки выполнения требований акционеров и инвесторов. Во-первых, это котировки акций Газпром нефти на Московской бирже. Кроме Московской биржи, акции также обращаются на биржах Берлина, Франкфурта и Лондона. Во-вторых, такие основные финансовые показатели деятельности компании, как выручка, скорректированная EBITDA, чистая прибыль, дивиденд на акцию, доход на средний используемый капитал (ROACE). В-третьих, операционные показатели: добыча товарных углеводородов Группой компании Газпром нефть, объем продаж нефтепродуктов.

Второй основной группой стейкхолдеров ПАО «Газпром нефть» является персонал. Для оценки выполнения требований, предлагается оценивать коэффициент травматизма LTIFR, расходы на персонал, среднесписочная численность персонала, среднемесячная заработная плата, расходы на социальный пакет и льготы, коэффициент текучести кадров.

Для третьей группы стейкхолдеров организации – государственных органы – в качестве показателей, оценивающих выполнение их интересов, предлагается следующий набор: налог на прибыль (текущий и отложенный, оплаченные за анализируемый период), экспортные пошлины (включающие экспортную пошлину на нефть и экспортную пошлину на нефтепродукты), налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ), акциз на нефтепродукты.

Выполнение требований к качеству продукции, которое является основным требованием группы потребителей, выражается в соответствии всех моторных топлив экологическому классу «Евро-5».

Группы стейкхолдеров в виде местных сообществ и общественных организаций предъявляют разнородные требования к предприятиям ПАО «Газпром нефть», поэтому их всесторонняя количественная оценка представляется труднореализуемой. Однако, ввиду того что вопрос экологической безопасности стоит очень остро для сферы нефтедобычи, часть требований можно оценить в виде экологических показателей деятельности. Такими показателями являются водопотребление предприятий, суммы, выплачиваемые за негативное воздействие на окружающую среду.

Согласно стейкхолдерской концепции взаимодействия с заинтересованными сторонами организации, оказывающими различное влияние на нее, для создания аналитической модели, направленной на устойчивое развитие организации, необходимо учитывать требования стейкхолдеров,

которые выражаются как финансовыми показателями, так и не финансовыми.

Несмотря на то что существуют разработанные подходы к созданию нефинансовой отчетности, из-за добровольного характера ее публикации и множественности различных методологий, задача единого подхода к учету требований стейкхолдеров остается нерешенной.

В результате это осложняет создание унифицированной аналитической модели, направленной на анализ устойчивого развития любой компании с учетом требований стейкхолдеров. Необходим индивидуальный подход к каждому предприятию.

ПАО «Газпром нефть», являясь публичным предприятием, публикует в том числе нефинансовую отчетность на протяжении многих лет и разрабатывает ее в соответствии с международными стандартами. Таким образом, обладая достаточной статистической базой на основе представленных показателей, возможно создать комплексную систему показателей взаимодействия Компании с группами стейкхолдеров, в том числе для проведения оценки такого взаимодействия в динамике.

Список литературы

1. Бариленко В.И. Информационно-аналитическое обеспечение устойчивого развития экономических субъектов: монография / под ред. проф. О.В. Ефимовой [и др.]. – М.: Русайнс, 2015. – 160 с.
2. Малышенко В. А. Системно-аналитическое обеспечение финансовой устойчивости предприятия в стратегическом аспекте: монография. – М.: Русайнс, 2018. – 166 с.
3. Мамонов К.А. Стейкхолдерно-ориентированный подход в управлении капиталом бренда строительных корпоративных предприятий: монография / Харьков. нац. ун-т. гор. хоз-ва. – Х.: ХНУГХ, 2012. – 249 с.
4. Негашев Е.В. Аналитическое моделирование финансового состояния компании: монография. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 186 с.
5. Негашев Е.В. Применение имитационных балансовых моделей в анализе финансового состояния компании // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – №6. – С. 167–175.
6. ПАО «Газпром нефть» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gazprom-neft.ru> (дата обращения: 27.12.2019).
7. Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://рспп.рф/> (дата обращения: 25.11.2019).
8. Учетно-аналитическое и контрольное обеспечение устойчивого развития экономических субъектов: монография / С.Н. Гришкина [и др.]. – М.: КноРус, 2018. – 256 с.
9. Харитонов Д.А. Организационные патологии в управлении проектно-ориентированными компаниями в условиях неопределенности контекста: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 05.13.22. – 2015. – 24 с.

Ченик Ольга Викторовна

д-р экон. наук, профессор, доцент

Институт подготовки государственных и муниципальных служащих
ФКОУ ВО «Академия права и управления ФСИН»

г. Рязань, Рязанская область

Ченик Виктор Сергеевич

студент

ФКОУ ВО «Академия права и управления ФСИН»

г. Рязань, Рязанская область

ОТДЕЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Аннотация: исследовано региональное развитие, роль и место малых форм хозяйствования в условиях современной России. Даны основные экономические показатели развития малых форм хозяйствования на примере одного региона – Рязанской области. Определены проблемы, влияющие на обеспечение благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства.

Ключевые слова: малые формы хозяйствования, государственная программа, экономические показатели, доходы населения, подпрограммы развития.

В современных условиях в связи с определенными санкциями, введенными зарубежными странами против России, и недостаточно высокими темпами развития экономики функционирование малых форм хозяйствования является предметом изучения многих ученых. Достаточно важен такой аспект их деятельности, как определение роли и их значения в производственном обеспечении населения страны. Как свидетельствует теория и практика работы таких предприятий в масштабе страны и зарубежный опыт, малые формы хозяйствования более гибко и пропорционально реагируют на различные рыночные и конъюнктурные изменения экономических ситуаций. Кроме того, они, как правило, не требуют значительных инвестиционных вложений на техническое и технологическое перевооружение производства.

Развитие малых форм хозяйствования на территории России осуществляется на основании Федеральных законов №209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» и №156 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам развития малого и среднего предпринимательства в РФ».

На наш взгляд, основные виды предпринимательской деятельности возможно представить в виде отдельной схемы (рис. 1) с указанием их основных функций и организационно-правовых форм.

Издательский дом «Среда»



Рис. 1. Виды предпринимательской деятельности, основные функции и формы

Таким образом, можно выделить около шести видов предпринимательской деятельности в рамках существующих законодательных актов.

Согласно нормативно-правовым актам существуют два основных экономических критерия, по которым предприятия относятся к малым формам хозяйствования (МФХ):

- по численности работников от 16 до 100 человек;
- по годовому доходу до 800 млн руб.

В региональном аспекте, что касается Рязанской области, развитие малых форм хозяйствования (МФХ) осуществляется на основании государственной программы Рязанской области «Экономическое развитие». В данной программе имеется подпрограмма «Развитие малого и среднего предпринимательства» с объемом финансирования 2063327 тыс. руб. на 2015–2024 годы, из них 659046 тыс. руб. – средства областного бюджета и 1404281 тыс. руб. – средства федерального бюджета.

Главная цель подпрограммы – обеспечение благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства. Реализация подпрограммы должна позволить решить в регионе ряд проблем, связанных с работой малых форм хозяйствования:

- провести модернизацию производственной деятельности по развитию субъектов малого и среднего предпринимательства в реальном секторе экономики;
- осуществить поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства и организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, в сфере традиционных народных художественных промыслов и ремесел, сельского и экологического туризма;
- организовать поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, реализующих наиболее социально значимые проекты;
- поддерживать развитие молодежного предпринимательства и подготовку кадров для субъектов малого и среднего предпринимательства;
- организовать поддержку начинающих субъектов малого и среднего предпринимательства;
- создать систему микрокредитования на базе Рязанского областного фонда поддержки малого предпринимательства.

Отдельные промежуточные итоги реализации этих программных документов проанализируем с использованием статистических данных территориального органа государственной статистики по Рязанской области за 2011–2019 годы. За указанный период численность населения региона сократилась на 3,3%, в том числе в сельской местности – на 7,3%, при этом общая численность населения составила 1114,1 тыс. человек. Реальные доходы населения имеют тенденцию к сокращению по годам исследования, так, в 2015 году они составили 94,8% по отношению к 2014 году, 94,2% в 2016 году по сравнению с 2015 годом и 96,7% в 2017 году по сравнению с 2016 годом. В доходной части регионального бюджета более 30% составляют безвозмездные поступления. Отдельные наиболее значимые экономические показатели развития региона рассмотрим в таблице 1.

Таблица 1

**Основные экономические показатели развития
малых форм хозяйствования в регионе**

Показатели	2011 г.	2015 г.	2019 г.	2019 г. в % к 2011 г.
Количество предприятий и организаций	33643	33935	28166	83,7
Количество индивидуальных предпринимателей	30743	26700	29621	96,4
Количество малых предприятий	12977	17068	17588	135,5
в т.ч. микропредприятий	10758	15107	15571	144,7
число работников (МФХ)	90675	91967	86574	95,5

Имеет место негативная тенденция, связанная с сокращением количества предприятий и организаций на территории региона на 16,3%. При этом в разрезе муниципальных образований идет сокращение по всем видам деятельности, в отдельных муниципальных районах сокращение составляет два и более раза, так, в Ухоловском муниципальном районе сокращение предприятий и организаций произошло в 5 раз. Более чем в 2 раза сократилось число предприятий в Александро-Невском, Ермишинском, Захаровском и ряде других районах.

Такая неблагоприятная тенденция приводит к увеличению безработицы, миграции населения из сельских населенных пунктов в города, неудовлетворенности сельских жителей социальной обстановкой. Снижается в регионе и численность индивидуальных предпринимателей, на 3,6%. При этом рост количества малых и микропредприятий обусловлен в основном изменением критерия предельного значения величины выручки от реализации товаров (работ, услуг).

В 2015 году Постановлением Правительства РФ №702 был увеличен в два раза критерий предельного значения выручки до 800 млн руб. для малых предприятий и до 120 млн руб. для микропредприятий, поэтому ряд предприятий среднего размера попали в разряд малых форм хозяйствования. И даже такое увеличение числа малых предприятий не позволило привлечь к трудовой деятельности дополнительное число работников, произошло даже некоторое их сокращение, на 4,5%.

Таким образом, следует отметить, что развитие малых форм хозяйствования в региональном аспекте проходит неудовлетворительно. Поставленные в программе цели и задачи пока не выполняются должным образом. Требуется дополнительные усилия государственных органов управления на региональном, муниципальном и местном уровнях в целях реализации принятых программных документов.

Список литературы

1. Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (ред. от 27.12.2019 г.)
2. Чепик О.В. Стратегия развития малых форм хозяйствования в изменяющихся условиях налогообложения: монография / О.В. Чепик, С.Г. Чепик. – Курск: Университетская книга, 2019. – 143 с.
3. Чепик О.В. Финансовая поддержка аграрного сектора экономики в ходе выполнения государственных целевых программ / О.В. Чепик // Финансовая политика государства: современные тенденции и перспективы: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – Рязань: Изд-во ФКОУ ВО «Академия ФСИН России», 2016. – С. 130–138.
4. Сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Рязанской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ryazan.gks.ru/>

ЭКОНОМИКА ТРУДА, ДЕМОГРАФИЯ

Иванова Оксана Евгеньевна

канд. экон. наук, доцент

Полиенко Екатерина Геннадьевна

магистрант

ФГБОУ ВО «Донской государственный
технический университет»

г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

DOI 10.31483/r-74509

СИСТЕМА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация: в современном мире все большее количество организаций осознают важность управления человеческими ресурсами, которое не только способствует эволюции теории управления, но также помогает организациям улучшить их потенциал. В условиях конкурентной рыночной среды человеческий ресурс должен стать одним из ресурсов для расширения бизнеса. Мотивация персонала является одним из основных катализаторов для развития человеческих ресурсов. В статье исследованы основные методы системы мотивации персонала, отмечена важность нематериального стимулирования работника. Выявлены основные преимущества и существующие проблемы мотивации сотрудников организации, наносящие значительный вред организации.

Ключевые слова: материальная мотивация, мотивация труда, мотивация персонала, нематериальная мотивация, стимулирование труда, управление персоналом, управление человеческими ресурсами.

В современных реалиях мотивация труда работников остается одной из самых острых проблем управления персоналом, так как желание и готовность сотрудников выполнять свою работу – один из основополагающих факторов успеха всей организации [1].

Требования к руководителям различных уровней возрастают, и в своей деятельности им уже недостаточно руководствоваться традиционными методами управления, возникает необходимость учета личных специфических особенностей и мотивов, служащих предпосылками успешной реализации способностей и профессиональных навыков, что обуславливает переориентацию технологий управления в сторону мотивации. Но некоторые руководители, зная значимость и важность мотивации, сознательно отказываются мотивировать своего подчиненного, с целью сокращения расходов.

Мотивация персонала – это некий набор действий со стороны руководства предприятия, направленный на улучшение трудоспособности работников, а также способы привлечения квалифицированных специалистов и их удержания.

На практике выделяют два основных вида мотивации персонала – материальную и нематериальную мотивацию. Понятие и виды мотивации персонала посредством материального стимулирования не требуют специального разъяснения. Такой мотивацией является предоставление работнику денежных выплат за качественное выполнение своих должностных обязанностей. Видами материальной мотивации персонала являются единовременные премии, бонусная система поощрений, дополнительное повышение заработной платы, процентные надбавки и др.

Ни для кого не секрет, что деньги – это самый важный ресурс в повседневной жизни. Многие ценности можно приобрести на них, вложить в крупные покупки, отправить в инвестиции. Поэтому материальная мотивация является наиболее позитивным решением для поощрения работника и стимулирования его деятельности.

К нематериальной мотивации относятся методы психологического воздействия на работников. Именно этот тип продвижения в наибольшей степени соответствует реализации потребностей индивида согласно теориям А. Маслоу и Ф. Герцберга [2; 4]. Данный вид поощрения включает в себя похвалу, демонстрацию ценности сотрудника, позволяет гордиться собой и своими действиями, а также чувствовать благоприятную атмосферу в коллективе.

Одной из потребностей пирамиды А. Маслоу является стремление к саморазвитию [2]. Чем выше квалификация сотрудника, тем больше он восстребован и полезен для организации. Таким образом, используя данный метод, работодатель не только предоставляет работнику возможность для самообразования, но и обеспечивает себя квалифицированными кадрами, которые могут применить полученные знания на благо предприятия, что будет способствовать прибыльности и конкурентоспособности бизнеса.

Другими составляющими пирамиды потребностей являются потребности в самореализации и уважении со стороны окружающих. Воплощение этих желаний позволяет человеку почувствовать себя незаменимым и начать работать на благо предприятия, не беспокоясь о его возможной некомпетентности, страхе увольнения или мыслях о неудовлетворенности своей работой. Похвала сотрудника (а также акцентирование внимания) должна быть публичной.

Мотивация путем предоставления права выбора может осуществляться различными способами. Возможно, обратиться за консультацией к определенному сотруднику в конкретной области, или использовать голосование среди сотрудников при решении конкретного вопроса, касающегося деятельности компании. Таким образом, сотрудник почувствует себя частью единой системы, сможет внести свой вклад в развитие организации. Такие методы мотивации положительно влияют на внутренний климат коллектива [3].

В работах Ф. Херцберга отмечается, что комфортное рабочее место является важным фактором в привлечении работника [4; 5]. Это неудивительно, т.к. большую часть времени человек проводит на работе. Поэтому очень важно, чтобы каждому сотруднику было комфортно и приятно находиться на своем рабочем месте и в компании в целом.

Комфорт на рабочем месте определяется индивидуальными и коллективными запросами. Например, личный кабинет, табличка с названием и

должностью, оборудованное рабочее место, современное оборудование, возможность самоорганизации окружающего пространства связаны с индивидуальными методами мотивации. Коллективные запросы включают в себя единую форму, комнату отдыха, общую кухню, уютный и просторный кабинет и др.

Мотивировать сотрудников можно путем создания дополнительного канала сбыта продукции или услуг предприятия, предоставления результатов работы предприятия бесплатно или предоставления сотрудникам существенных скидок. Особенно этот способ полезен и применим к предприятиям, осуществляющим поставки и производство потребительских товаров.

Еще одним мотиватором служит атмосфера в коллективе. Для того чтобы укрепить дружеские отношения между сотрудниками, создать благоприятный внутренний климат, необходимо проводить различные тимбилдинги и корпоративные мероприятия. Этот метод мотивации будет особенно важен для компаний, где командная работа является обычным явлением. Такие мероприятия позволяют сотрудникам лучше узнать друг друга, обмениваться дополнительной информацией, собраться вместе и создать доброжелательную атмосферу.

Эмоциональный подъем подчиненных – это лучшая мотивация персонала на качественный результат. В современных условиях, когда часто приходится экономить и сокращать расходы, можно и необходимо мотивировать персонал нефинансовыми методами, это повышает лояльность, укрепляет командный дух, в результате сотрудники получают удовольствие от работы и выполняют ее лучше.

Кроме этого, следует отметить, что не стоит применять все методы мотивации одновременно, т.к. методы, формы и виды мотивации персонала в организации и их применение различны. Для правильного применения необходимо учитывать специфику предприятия, вид деятельности, область знаний сотрудников, их интересы и цели.

Таким образом, в случае если руководство будет грамотно проводить мероприятия по стимулированию своих сотрудников, то организация может получить ряд положительных эффектов, а именно повысить качество и производительность труда; ответственнее подходить к выполнению сотрудником своих служебных обязанностей; появление командного духа; улучшение производственных показателей; уменьшение текучести кадров и т. д.

Однако, несмотря на все очевидные преимущества от использования мотивационных моделей в управлении персоналом, имеются проблемы в проведении мероприятий по стимулированию сотрудников организации и эффективном развитии системы мотивации в организации (несовершенство мотивации в организациях, недостаточное финансирование мероприятий, направленных на совершенствование мотивации персонала, отсутствие должного внимания к мотивации персонала и т. д.).

В частности, первая причина, которая снижает эффективность развития системы мотивации в организации зависит от их размера. В отличие от крупных корпораций, которые значительно богаче по финансовым активам, малые и средние предприятия обычно имеют ограниченные финансовые ресурсы для повышения качества управления человеческими ресурсами. Когда такие предприятия пытаются сократить свои общие

расходы, они обычно начинают с области человеческих ресурсов. Так, в некоторых организациях отсутствует отдел кадров или назначается один сотрудник, который занимается всеми вопросами, связанными с человеческими ресурсами. В результате система мотивации сотрудников имеет свои проблемы.

Следующей причиной является отсутствие концепций управления человеческими ресурсами в организации. Ряд руководителей считает, что на мотивации сотрудников можно сэкономить, так экономят на обучении персонала, копируют то, что делают другие предприятия, чтобы мотивировать сотрудников, не принимая во внимание фактические потребности своих работников.

Мотивация сотрудников – это непрерывный процесс и недостаточно просто сосредоточиться на сегодняшнем дне, необходимо связать сегодняшнее действие с завтрашней возможностью.

Большинство организаций склонны отдавать предпочтение внешним методам мотивации. Однако внешняя мотивация может вдохновлять сотрудников только в краткосрочной перспективе, в то время как внутренняя мотивация оказывает влияние на сотрудников в долгосрочной перспективе.

Так, в современных условиях самыми большими мотиваторами сотрудников организации являются возможность руководить рабочими проектами, внимание со стороны руководства компании, а также – самый высокий мотиватор это похвала и положительные отзывы от начальника.

Реальная мотивация сотрудников характеризуется высоким уровнем целеустремленности и энергии. Достижение данного уровня и удержание ценных, надежных, мотивированных сотрудников намного легче, если они чувствуют себя замеченными и оцененными.

Таким образом, несмотря на то что большинство организаций осознает значимость системы мотивации сотрудников, тем не менее существуют проблемы, мешающие эффективному внедрению системы мотивации персонала в организации. Данные негативные явления, в конечном счете, наносят вред самой организации, происходит утечка талантливых сотрудников, отмечается низкая производительность и высокий уровень увольнений. Чтобы решить существующие проблемы, руководители должны стремиться к повышению своих профессиональных качеств, создавать организационную культуру, применять разнообразные методы мотивации, уделять внимание обучению сотрудников и управлению карьерой, использовать полный набор льгот и услуг, внедрять эффективные каналы связи, устанавливать справедливую заработную плату и, как следствие, построить эффективную систему мотивации персонала в организации.

Список литературы

1. Иванова О.Е. Оценка эффективности в управлении персоналом: основные методы и направления применения // Строительство и архитектура – 2015: материалы Международной научно-практической конференции. – Ростов н/Д: РГСУ, 2015.
2. Маслоу А.Г. Мотивация и личность [Текст] / А.Г. Маслоу; пер. с англ. Т. Гутман, Н. Мухина. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2013. – 351 с.
3. Экономика труда: учеб. пособие / О.И. Гузенко, О.Е. Иванова; Донской гос. техн. ун.-т. – Ростов н/Д: ДГТУ, 2018. – 188 с.

4. Herzberg F., Mausner B., Snyderman B.B. The Motivation to Work. N.Y.: John Wiley, 1959. 157 p.

5. Herzberg F., Mausner B., Snyderman B.B. The Motivation to Work: with a new introduction by Frederick Herzberg 20th edition. New Brunswick; N. Jersey: Transaction Publishers, 1993. P. 201–212.

Ланских Марина Васильевна

канд. пед. наук, доцент

Москаленко Екатерина Евгеньевна

бакалавр психол. наук, магистрант

ФГАОУ ВО «Белгородский государственный
национальный исследовательский университет»
г. Белгород, Белгородская область

ЛИЧНОСТНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ СИНДРОМА ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ В УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: в статье раскрывается понятие «эмоциональное выгорание» и компоненты данного синдрома. Рассматриваются такие личностные детерминанты, влияющие на возникновение эмоционального выгорания у руководителей, как выносливость, локус контроля, стиль сопротивления, самооценка, экстраверсия, самоконтроль, нейротизм. Приведен количественный и качественный анализ данных, сделаны выводы о влиянии личностных детерминант на возникновение синдрома эмоционального выгорания. Выявлены детерминанты, повышающие и снижающие эмоциональное выгорание у руководителей.

Ключевые слова: управление, управленческая деятельность, эмоциональное выгорание, эмоциональное истощение, деперсонализация, редукция персональных достижений, личностные детерминанты эмоционального выгорания.

Управленческая деятельность как особый вид деятельности связана с общением и взаимодействием руководителя с персоналом. Трудность деятельности руководителя и ее специфика обусловлены такими обстоятельствами как большое число функций, составляющих структуру управленческой деятельности; высокий уровень ответственности за свою деятельность и деятельность организации в целом; многообразие внутриорганизационных и внешних факторов; риски и неопределенность внешних условий и т. д. Сложный и ответственный характер деятельности руководителя обуславливает наличие различных факторов, причин и ситуаций, которые могут создать предпосылки для возникновения эмоционального выгорания.

В отечественной литературе эмоциональное выгорание в профессиональной деятельности изучали В.Е. Орел, В.В. Бойко, Л.М. Митина, А.А. Рукавишников и др. Среди зарубежных авторов, которые занимались вопросом выгорания можно выделить К. Маслач, С. Джексон, Г. Фрейденберга и др.

Термин «эмоциональное выгорание» (англ. burnout) был введен в психологию в 1974 г. американским психиатром Х.Дж. Фрейденбергером. Ученый определяет это состояние как угасание мотивации и снижение активности на рабочем месте. Работая в службе медицинской помощи, он наблюдал у себя и коллег странные симптомы – отсутствие вовлеченности в рабочий процесс, эмоциональное истощение, апатию, низкую сопротивляемость заболеваниям. «Чаще всего профессиональное выгорание наблюдается у увлеченных людей, которые всецело посвящают себя любимому занятию. Отсутствие ощутимых результатов и эмоциональной отдачи становится для них мощным демотивирующим фактором», – писал Х.Дж. Фрейденбергер [Цит. по: 6, с. 102].

К. Маслач и С. Джексон определяют выгорание как «состояние физического, эмоционального и умственного истощения, проявляющегося в профессиях социальной сферы» [Цит. по: 4, с. 45]. Данный синдром, по их мнению, включает в себя три главных составляющих: эмоциональное истощение, деперсонализацию (цинизм) и редукцию персональных достижений. Авторы определяют это состояние как «синдром», подчеркивая тем самым относительную независимость составных частей, которые самостоятельно могут существовать в качестве отдельных элементов. Но только объединяясь вместе, они создают своеобразный синдром эмоционального выгорания. Данный подход отражен в опроснике Maslach Burnout Inventory (MBI), который был разработан К. Маслач и С. Джексон в 1982 г. и впоследствии модифицирован [Цит. по: 1].

Одним из первых в России проблему «эмоционального выгорания» исследовал В.В. Бойко. Под эмоциональным выгоранием он понимает «выработанный личностью механизм психологической защиты в форме полного или частичного исключения эмоций (понижения их энергетики) в ответ на избранные психотравмирующие воздействия» [1, с. 17]. Он выделяет три фазы формирования выгорания: фаза напряжения, фаза резистенции и фаза истощения. Каждая фаза стресса, диагностируется на основе четырех, свойственных для нее симптомов.

По мнению В.Е. Орла, эмоциональное выгорание представляет собой сложный психофизиологический феномен эмоционального, физического истощения, возникающего из-за продолжительной эмоциональной нагрузки, развивающейся на трех уровнях – индивидуальном, межличностном и организационном [5, с. 91].

Н.Е. Водопьянова определяет «синдром профессионального выгорания» как совокупность стойких симптомов, проявляющихся в негативных эмоциональных переживаниях и установках относительно своей работы (профессии), личных достижений и субъектов делового общения [2, с. 51].

Эмоциональное выгорание в деятельности руководителя проявляется как довольно сложный феномен, поэтому его возникновение и развитие неоднозначны. С одной точки зрения, некоторые особенности управленческой деятельности сводятся к обширным исследованиям эмоционального выгорания, а с другой – деятельность руководителя может характеризоваться особенностями, которые выступают, согласно имеющимся данным эмпирических исследований, толчком для развития выгорания.

На эмоциональное выгорание в профессиональной деятельности влияет ряд детерминант. Учёные, психологи и практики в области

психологии (Н.В. Гришина, А.В. Карпов, А.К. Маркова, В.Е. Орел, Т.Н. Рогинская, А.Б. Серебрякова, Т.В. Форманюк и другие) выделяют следующие детерминанты эмоционального выгорания в профессиональной деятельности: личностные (тревожность, экстраверсия, локус контроля, поведение типа А, пластичность, самооценка, агрессивность, самоконтроль, стиль руководства, эмпатийность) и организационные (рабочие перегрузки, недостаток времени, длительность рабочего дня, число клиентов, острота их проблем, глубина контакта с клиентами, ролевой конфликт).

Некоторые авторы кроме личностных и организационных выделяли также и третью группу факторов, рассматривая содержательные аспекты деятельности как самостоятельные. Так, Т.В. Форманюк выделяет ролевые, личностные и организационные факторы, а К. Кондо – социальные, индивидуальные и «характер работы и рабочего окружения» [по 3].

В.Е. Орел в своей книге представляет следующую рабочую схему факторов, оказывающих влияние на выгорание [4]:

1. Индивидуальные факторы: социально-демографические (возраст, пол, уровень образования, семейное положение, стаж работы), личностные особенности (выносливость, локус контроль, стиль сопротивления, самооценка, тип поведения А, нейротизм (тревожность), экстраверсия), профессиональная мотивация (ценностные ориентации, уровень притязаний), когнитивные процессы (способности и интеллект).

2. Организационные факторы: условия работы (рабочие перегрузки, недостаток времени, длительность рабочего дня), содержание труда (число клиентов, острота их проблем, глубина контакта с клиентом, участие в принятии решений, самостоятельность в своей работе, обратная связь), социально-психологические (ролевой конфликт и ролевая амбивалентность, социальная поддержка, обратная связь).

В нашей статье мы рассматриваем личностные детерминанты эмоционального выгорания у руководителей, которые выделяет В.Е. Орёл.

В своем исследовании мы применяли следующий диагностический инструментарий:

- 1) для определения эмоционального выгорания у руководителей применялся опросник на определение уровня психического выгорания (MBI) К. Маслач и С. Джексон (адаптированный Н.Е. Водопьяновой);

- 2) для определения личностных детерминант эмоционального выгорания были использованы следующие методики: пятифакторный личностный опросник («Большая пятерка») (Р. МакКрэй и П. Коста); методика диагностики локуса контроля (Дж. Роттер); методика «Копинг-поведение в стрессовых ситуациях CISS» (С. Норман, Д.Ф. Эндлер, Д.А. Джеймс, М.И. Паркер, адаптированный вариант Т.А. Крюковой); методика исследования самооценки личности (С.А. Будасси); шкала организационного стресса (ШОС) Мак-Лина (русскоязычная адаптация Н.Е. Водопьяновой).

В исследовании приняли участие руководители цехов и служб ООО «Лабазь» г. Валуйки в количестве 52 человек.

Результаты исследования структуры эмоционального выгорания у руководителей представлены на рисунке 1.

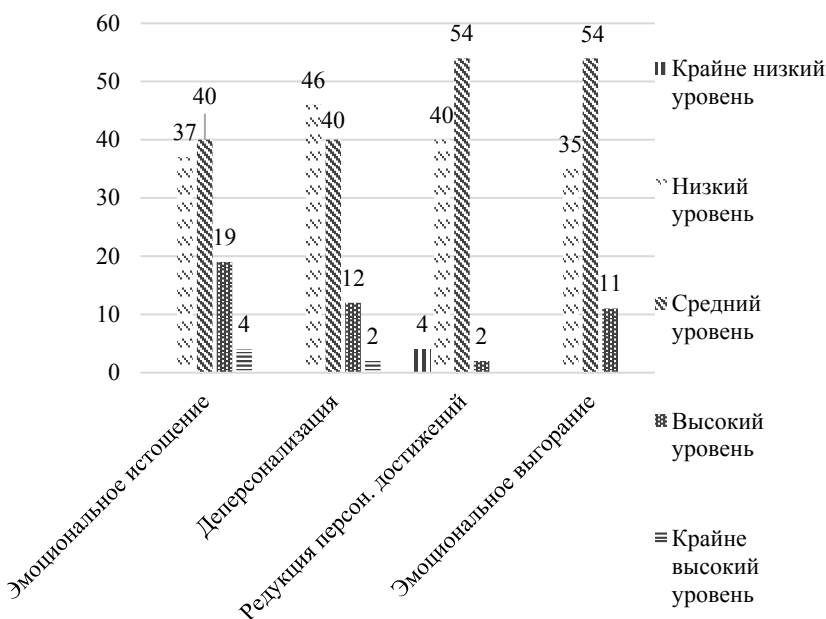


Рис. 1. Распределение руководителей по уровням выраженности компонентов эмоционального выгорания, %

Результаты исследования свидетельствуют, что у 54% опрошенных руководителей выявлен средний уровень эмоционального выгорания. Таким образом, на настоящий момент большинство руководителей не имеют высокой степени выгорания, но склонны к нему. Низкий уровень выгорания имеют 35% опрошенных.

Эмоциональное выгорание на высоком уровне характерно для 11% респондентов. Руководители, имеющие высокую степень выгорания, физически и умственно истощены, могут чувствовать безразличие к своей профессиональной деятельности. В поведении может проявляться неуспешность, импульсивность, сложность концентрации на чем-либо, нерешительность.

Результаты исследования личностных детерминант по заявленным методикам в данной статье мы представлять не будем, а рассмотрим их влияние на возникновение эмоционального выгорания. Подсчитанная нами ранговая корреляция Спирмена, установила наличие 20 связей между эмоциональным выгоранием и личностными детерминантами у руководителей. Полученные данные приведены в таблице 1.

Таблица 1

Матрица корреляции между личностными детерминантами и эмоциональным выгоранием у руководителей

Личностные черты	Компоненты эмоционального выгорания			
	ЭИ	Д	РПД	ЭВ
Экстраверсия	-0,089	0,108	,311*	-0,205
Самоконтроль	-,427**	-0,186	,437**	-,448**
Нейротизм	0,181	,282*	-0,012	0,257
Экспрессивность	,336*	0,258	-0,060	0,258
Экстернальность	,289*	0,039	-,394**	,355**
Решение задачи	-0,255	-,342*	,351*	-,429**
Эмоции	,325*	0,080	0,010	0,224
Отвлечение	,370**	0,088	-,353*	,309*
Соц. отвлечение	,321*	0,078	-,297*	,291*
Выносливость	-0,088	-0,006	,299*	-0,214
Самооценка	-0,262	-0,122	0,141	-,276*

Примечание. Условные обозначения: * при $p = 0,05$, ** при $p = 0,01$.

Выделяя наиболее значимые связи между компонентами эмоционального выгорания и личностными характеристиками, мы можем сделать вывод о том, что на развитие выгорания влияют в большей степени самоконтроль (добросовестность), экстернальный локус контроля, стиль сопротивления стрессу (избегание и решение задачи).

Импульсивность, экстернальный локус контроля, стиль сопротивления стрессу (избегание) способствуют повышению эмоционального выгорания.

Самоконтроль, интернальный локус контроля и стиль сопротивления стрессу (решение задачи) – снижают эмоциональное выгорание у руководителей.

Самооценка также имеет обратную, но менее тесную связь с общим уровнем эмоционального выгорания, не имея связи с остальными компонентами.

Уровень нейротизма оказывает влияние на развитие деперсонализации, а именно: эмоционально неустойчивые люди импульсивны, тяжело справляются со стрессом, склонны воспринимать большинство ситуаций как проблемные, что может провоцировать их негативное отношение к профессиональной деятельности и к другим людям.

Выносливость и экстраверсия имеют положительную связь с редукцией персональных достижений, которая является обратным компонентом в структуре выгорания. Таким образом, люди выносливые, с выраженной экстраверсией способны адекватно оценивать свои достижения.

Таким образом, результаты исследования позволили нам сделать следующие выводы:

1) импульсивность, эмоциональная неустойчивость, экстернальный локус контроля, низкая самооценка, стиль сопротивления (избегание и эмоции), тип поведения А – повышают эмоциональное выгорание в управленческой деятельности;

2) самоконтроль, выносливость, экстравертированность, стиль сопротивления (решение задачи), средняя и высокая самооценка – снижают эмоциональное выгорание руководителей.

Список литературы

1. Бойко В.В. Синдром «эмоционального выгорания» в профессиональном общении. – СПб.: Питер, 1999. – 105 с.
2. Водопьянова Н.Е. Профилактика и коррекция синдрома выгорания: методология, теория, практика. – СПб.: СПбГУ, 2011. – 169 с.
3. Ильин Е.П. Психология взрослости. – СПб: Питер, 2012. – 542 с.
4. Орёл В.Е. Синдром психического выгорания личности. – М.: Ин-т психологии РАН, 2005. – 329 с.
5. Орёл В.Е. Феномен «выгорания» в зарубежной психологии: эмпирические исследования и перспективы // Психологический журнал. – 2001. – Т. 22. – №1. – С. 90–101.
6. Dolan S.L. Individual, organizational and social determinants of managerial burnout: A multivariate approach // Journal of Social Behavior and Personality. – 1992. – Vol. 7 (1). – P. 95–110.

Надеин Виктор Викторович
магистрант

Дёмиш Ирина Евгеньевна
магистрант

ФГБОУ ВО «Тульский государственный
педагогический университет им. Л.Н. Толстого»
г. Тула, Тульская область

DOI 10.31483/r-74233

ПРОФОРИЕНТАЦИОННАЯ РАБОТА НА ОСНОВЕ ПРОГНОЗНОЙ ПОТРЕБНОСТИ РЫНКА ТРУДА КУРСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ УДЕРЖАНИЯ КАДРОВ

Аннотация: в статье рассмотрена ситуация, сложившаяся на рынке труда Курской области, предложены инструменты для удержания кадров, в частности профориентационная работа.

Ключевые слова: человеческий капитал, образование, отток кадров, безработица, профориентационная работа, рынок труда, Курская область, стимулирование труда.

Кадровый потенциал населения является значимым фактором, влияющим на успешное развитие экономики региона и страны в целом. Отток кадров, дисбаланс кадровой системы, низкий уровень трудоустройства выпускников системы профессионального образования, молодежная безработица – все это серьезная проблема, возникающая, в частности, из-за не востребоваемости и непрестижности той или иной профессии в данном месте и времени. Данная проблема требует внимания со стороны органов управления образования к вопросам профориентационной работы, в том числе в плане её ориентации на основе экономического состояния рынка труда.

В сегодняшнем мире интенсивность социально-экономического развития России и ее регионов сталкивается с серьезной ресурсной проблемой – нехваткой высококвалифицированных кадров. Рост численности трудоспособного населения, по открытым данным Росстата (gks.ru), приходится вплоть до 2006 г. – 90,158 млн чел., а после данный показатель начал сокращаться с каждым годом и на 2019 год составил 81,362 млн чел., что говорит о сокращении трудоспособного населения почти на 8,8 млн чел. Трудовые ресурсы – это население страны, способное заниматься общественно полезной деятельностью с учетом достаточного физического развития, полученного образования и уровня профессиональной квалификации. Значимость трудовых ресурсов велика, ведь данный вид ресурсов является главной производительной силой общества как на уровне предприятия, так и региона и страны в целом.

Научная мысль современной экономики определяет кадровый состав организации как человеческий капитал. Накопление человеческого капитала играет решающую роль в экономическом развитии страны, вследствие чего увеличивается интерес общества к системе образования как основе производства этого капитала. Для перспективного и гармоничного развития стран в современных условиях характерно преобладание сферы услуг, науки и образования, вследствие чего во главе встает способ производства, использование новых знаний, технологий, ноу-хау и т. д. Развитые страны, в т. ч. Россия, расходуют значительную часть бюджетных средств на образование населения, а его ценность возрастает с нарастающей ориентацией экономики на инновационный путь развития. Эффективность управления сферой образования и труда в регионах является актуальной задачей и требует пристального внимания [9].

Образование по соответствующим профилям с учетом специфики психологических и личностных качеств человека – важная роль на этапе начала обучения. С учетом изменений условий, технологий, уровня развития науки человек должен повышать свою квалификацию на протяжении всего своего трудового пути, в связи с постоянным совершенствованием федеральных государственных образовательных стандартов, что соответствует сформулированной в Российской Федерации задаче перехода к непрерывному образованию. Это выдвигает проблему модернизации системы образования [6].

Образование является специфической деятельностью человека, направленной на приобретение, изучение и передачу совокупности знаний, посредством профессионального обучения, способствует формированию личности, дает возможность найти свое место в социальной сфере. Процесс образования не стоит на месте, в образовании активно развиваются педагогические технологии, с учетом специфики направления подготовки. Сегодня образовательный процесс направлен на поиск, создание, внедрение образовательных инноваций, направленных на удовлетворение общественно-государственного заказа и потребностей участников образовательного процесса. Так, активно используются различные инновационные образовательные подходы: технологии опережающего обучения (С.Н. Лысенкова), игровые технологии (Л.С. Выготский), технологии проблемного обучения (И. Архангельский) и т. д.

Активно применяются дистанционные технологии в образовании, IT-технологии, тем самым происходит вхождение в электронную экономику [4]. В настоящее время невозможно представить подготовку студентов какой-либо специальности без использования информационных технологий. К примеру, экономистам, применение информационных технологий позволяет и значительно упрощает экономическое моделирование, построение алгоритмов протекания экономических процессов. Инженеры применяют ЭВМ при составлении чертежно-графической документации, проектировании, конструировании технологического оборудования и систем [5]. В подготовке медиков уже вошло в практику применение электронно-цифровых манекенов, эмитирующих реакцию человека на те или иные действия, применение препаратов и лекарств. Юристы применяют инструментарий сравнительного правоведения, который использует нормы права других стран, адаптируясь к нормам изучаемой правовой науки [7].

Также при обучении следует учитывать уровень подготовленности, психологические особенности личности студентов, их направленность и предпочтения в изучаемых областях деятельности. Выполнению этих требований должна способствовать профориентационная работа на всех уровнях.

Вопросы профориентации уже давно находятся в центре внимания государственных органов. Министерство труда и социального развития РФ уже в 1996 г. приняло Положение о профессиональной ориентации и психологической поддержке населения в Российской Федерации, которое определяет компетенции отдельных субъектов социально-трудовых отношений. Так, в отношении к деятельности образовательных организаций установлено, что «Профессиональная ориентация в соединении с подготовкой молодежи к труду в условиях рыночной экономики, формированием у подрастающего поколения соответствующих мотиваций к труду, осознанному планированию и выбору рода будущей профессиональной деятельности и формы занятости с учетом личных интересов, состояния здоровья, индивидуальных особенностей и склонностей каждого, а также требований профессий и рынка труда – является одной из основных задач образовательных учреждений всех типов, входит в круг обязанностей их педагогических коллективов, психологических служб, органов управления образованием» [1].

Профориентация – совокупность психолого-педагогических мер, направленных на оптимизацию процесса трудоустройства молодежи в соответствии с желаниями, предрасположенностями, сформированными способностями и с учетом потребности в кадрах на рынке труда и обществе в целом.

В профориентационной работе акцент делается на взаимодействии с учащимися системы общего образования, поскольку компетентность в сфере социально-трудовой деятельности, включающая умение анализировать ситуацию на рынке труда, оценивать собственные профессиональные возможности, ориентироваться в нормах и этике взаимоотношений, является наиболее значимой компетентностью, формируемой в учреждениях данной системы. С точки зрения развития личностных качеств социально-трудовая компетентность говорит о формировании навыка

самоорганизации, развитии интеллектуальных, операциональных и регулятивных умений учащегося, способствует полноценному и свободному вхождению в социум и овладению профессией [3].

Развитие социально-трудовой компетентности учащихся представляет собой целенаправленный и организованный процесс, включающий в себя три элемента: когнитивный, эмоционально-волевой и операционально-деятельностный. Когнитивный – представляет собой знания о сущности и методах, необходимых для качественной продуктивной деятельности в социально-трудовой сфере, в экономике и праве, в области профессионального самоопределения. Эмоционально-волевой компонент предполагает наличие у субъекта позитивного отношения, мотивов и потребностей к социальной деятельности, профессионально-деятельностной рефлексии. Операционально-деятельностный компонент включает умения и навыки осуществления продуктивной деятельности, опыт социально-трудовых отношений.

Также весомым доводом для проведения профориентационной работы, основанной на текущей и прогнозируемой ситуации на рынке труда, можно считать отслеживаемые результаты мониторинга занятости выпускников ВУЗов Курской области. Согласно Порталу Мониторинга трудоустройства выпускников (обработке данных о трудоустройстве выпускников, предоставленных Пенсионным фондом России, Рособнадзором и образовательными организациями) доля трудоустроенных выпускников за 2016 год составляет 78% из которых 3% принадлежит доле индивидуальных предпринимателей, а 45% трудоустроенных в регионе. Сравнивая с показателями Северо-Западного федерального округа (80%, 3,2%, 67% соответственно), можем увидеть, что отток молодых специалистов достаточно высок, вследствие чего можем говорить и потере человеческого капитала Курским регионом [12].

По открытым данным Курскстата на начало 2019 года, численность населения Курской области составляет более 1107 тыс. чел., из которых 595 тыс. чел. (53,7%) имеет трудоспособный возраст, 187 тыс. чел. (16,9%) – моложе трудоспособного, 325 тыс. чел. (29,4%) – старше трудоспособного. Из этого следует, что коэффициент демографической нагрузки составляет 862 человека нетрудоспособных на 1000 человек трудоспособного населения, из которых 314 детей и 548 пожилых и имеет отрицательное значение в связи с преобладанием нагрузки пожилыми. Если взять демографическую нагрузку в России за 2000 год, то получим 686 человек, причем детей – 349, а пожилых – 337, т.е., почти одинаково. В Курской области на 1 января 2001 года этот показатель составил 759 человек, из которых детей – 321, а пожилых – 438 человек. Учитывая, что численность населения области сократилось с начала 2001 года до начала 2019 года на 12,6%, в том числе моложе трудоспособного возраста – на 19,0%, в трудоспособном возрасте – на 17,0%, старше трудоспособного – возросла на 3,1%. Данная ситуация свидетельствует о неблагоприятных демографических тенденциях: общем сокращении населения за счет наиболее молодых и увеличении демографической нагрузки на трудоспособное население по причине старения населения.

Одним из путей выхода из данной с неблагоприятной демографической ситуацией является удержание молодых специалистов в регионе путем борьбы с оттоком кадров.

Для этого, например, необходимо усовершенствовать механизм стимулирования труда.

Наиболее прямым фактором стимулирования труда является материальное стимулирование работников (премии, компенсации, доплаты, надбавки, увеличенные тарифы за условия труда, за работу без брака и проблем, а также формы материального неденежного стимулирования).

Важно и нематериальное стимулирование (доска почета, награды, объявления благодарности, создание комфортных психологических условий труда, право выбора времени отпуска (в рамках года) и т. д.).

Следующей ступенью нематериального стимулирования являются награды органов власти – это поощрение ведомственными наградами, наградами субъектов РФ, государственными наградами, пример, для подражания, за качественный продукт. Награды повышают статус работника как в организации, так и в обществе в целом [8].

Также в ключе борьбы с неблагоприятной демографической ситуацией, дисбалансом на рынке труда необходимо активно заниматься профориентационной работой как с молодыми специалистами, так и учащимися учебных заведений.

В Курской области профориентационная работа ведется всеми заинтересованными структурами: действует региональный координационный межведомственный Совет по реализации комплекса мер профильного обучения и профессиональной ориентации обучающихся, организовано взаимодействие комитета образования и науки Курской области, комитета по труду и занятости населения Курской области, отраслевых комитетов Администрации Курской области, образовательных организаций и работодателей.

По утверждению специалистов городской службы занятости, нынешним выпускникам школ без профессиональной профориентационной помощи не обойтись. Для максимальной эффективности профориентация должна иметь характер непрерывного процесса.

Отправной точкой процесса изучения мира профессий, является детский сад, где в старших группах в игровой форме ребёнок должен получить представление о труде, разнообразии профессий, приучаться уважению к чужому труду, например, с помощью ролевых игр.

Профориентационную работу в школе следует проводить сразу по нескольким фронтам.

В начальной школе следует продолжить процесс знакомства детей с миром профессий, с помощью профориентационных уроков с приглашёнными специалистами, экскурсий, тематических внеклассных занятий, утренников и т. д. У младших школьников формируется ценностное отношение к труду, понимание его роли в жизни человека и в обществе; развивается интерес к учебно-познавательной деятельности, основанной на практической включенности в различные ее виды (социальную, трудовую, игровую, исследовательскую).

В средней школе, 5–7 классах, профориентационная задача – помочь школьникам, в их первых шагах в сторону выбора интересной для себя

профессии, сформировать у них собственный взгляд на трудовую деятельность, научить оценивать свои возможности. Школьники начинают осознавать свои интересы и возможности, приобретают первоначальный опыт в различных сферах.

Средняя школа, 8–9 классы, знаменательна приближением первого выпускного класса. Оказывается целенаправленное содействие в выборе учащимися дальнейшего профиля обучения, предназначенного для сужения возможного круга выбора профессий и облегчения дальнейшего учебного и трудового пути.

Профориентационная работа в 10–11 классах заключается в коррекции профессиональных планов, оценке готовности к избранной деятельности.

Вклад в профориентационную ориентацию школьников должны вносить:

- администрация школы, сотрудничая с вузами, профориентационным центрами, учреждениями дополнительного образования;

- классные руководители, проводя профориентационные мероприятия: викторины, тематические классные часы, экскурсии на предприятия и т. д.;

- школьный психолог, проводя профессиональную диагностику, изучая способности, склонности и профессиональные интересы учащихся, тесно сотрудничая с родителями;

- социальный педагог, консультируя школьников по различным социальным вопросам, оказывая дополнительную социальную и педагогическую поддержку для ребят из групп риска;

- учителя предметники, повышая интерес и развивая в учениках личность в рамках своего предмета, стараясь выявлять сильные и слабые стороны учеников, их склонности, возможности и таланты и т. д.

Стоит отдельно отметить учителя технологии. Ведь именно предметная область «Технология» дает возможность в полной мере применять на практике знания, полученные на уроках физики, химии, математики и других предметов. Основой стандарта обучения является проектная деятельность, в которой учащиеся прикладывают максимум усилий, для поиска нужного материала, а не принятия готового. Урок технологии – это большой плацдарм возможностей профориентационной работы со школьниками [2]. Например, при изучении конкретной технологической операции (резьбы, моделирования, вышивки) учащиеся знакомятся с профессиями (значением профессии, ее распространением, требованиями к человеку, условиями труда и возможностями профессионального роста) к которым данная операция относится. Также немаловажное значение имеет то, что возникающие у подростка чувства радости, гордости от выполненной работы способствуют возникновению устойчивого интереса к выбору профессии из материального сектора производства, который зачастую остается не в почете при выборе современным поколением сферы трудовой деятельности.

Грамотно выстроенная структура школьной профориентации должна основываться на комплексном подходе, что, несомненно, привлечет в образовательные учреждения профессионально ориентированных абитуриентов, обеспечит повышение качества профессионального образования, будет способствовать ликвидации дисбаланса потребностей рынка труда

в специалистах со средним профессиональным образованием и профессиональной подготовкой обучающихся.

Вступление Курской области в 2016 г. в международное движение WorldSkills Russia также направлено на повышение престижа рабочих профессий. V Региональный чемпионат «Молодые профессионалы» (WorldSkills Russia) Курской области проходил в период с 5 по 9 ноября 2019 года. 265 участников, возрастом от 16 до 22 лет, соревновались по 21 компетенции (WEB-дизайн и разработка, предпринимательство, программные решения для бизнеса, хлебопечение, парикмахерское искусство, облицовка плиткой, кирпичная кладка, кровельные работы по металлу, и др.). В Финале VII Национального чемпионата «Молодые профессионалы» (WorldSkills Russia) 2019 участницами из Курской области были заняты два третьих места в компетенциях «Программные решения для бизнеса» и «Парикмахерское искусство», что говорит о положительной динамике развития данного движения в регионе.

Региональные органы службы занятости населения Курской области в 2018 году оказали гражданам 14304 государственных услуг по профессиональной ориентации, из которых 6370 предоставлено гражданам 14–29 лет, 4066 – 14–17 лет [10].

Реализация профориентационной работы с молодежью осуществляется по следующим направлениям: профессиональное информирование о состоянии и перспективах развития рынка труда и рынка образовательных услуг, консультирование по вопросам профессионального самоопределения, осуществление профессионального подбора, оказание помощи в профессиональной, производственной и социальной адаптации.

Помимо оказания непосредственно услуг в сфере занятости, необходим и мониторинг прогнозирования потребностей региональной экономики в квалифицированных кадрах.

Так, с целью формирования механизмов гибкого планирования подготовки кадров в соответствии с изменяющимися потребностями рынка труда на базе Курского института развития образования с 2015 года работает программный комплекс «Система прогнозирования потребности в профессиональных кадрах для обеспечения социально-экономического развития Курской области на среднесрочный и долгосрочный период» (ООО «ИБС Экспертиза»).

Данный программный комплекс позволяет спрогнозировать динамику изменения различных социально-экономических показателей, влияющих как на спрос экономики на рабочую силу, так и на ее предложение на рынке труда используя методы корреляционного, регрессионного анализа, экстраполяции и эконометрических моделей.

Прогнозирование кадровых потребностей региона должно быть востребовано абитуриентами и их родителям, поскольку позволяет получить информацию о профессионально-квалификационной структуре кадров, востребованных в среднесрочном периоде.

По данным системы прогнозирования на 2020 г. Курской области, потребуется кадровый состав из 10352 человек с высшим образованием и 12007 со средним профессиональным образованием.

Согласно аналитическому отчету о результатах прогнозирования кадровых потребностей Курской области в течение 2019–2024 гг. дисбаланс

кадровых потребностей ожидается по следующим образовательным программам высшего образования: «Землеустройство и кадастры», «Педагогическое образование (с двумя профилями подготовки)», «Программная инженерия», «Лингвистика». Обращение к данному ресурсу поможет в повышении эффективности профориентационной работы на всех уровнях, поскольку экономическая функция профориентации связана с обеспечением количественного соотношения между спросом и предложением рабочей силы [11].

Развитие предприятия, региона или же страны в целом зависит от многих факторов: международной политики, мировых тенденций, инвестиционной привлекательности, эффективности труда, и многих других аспектов. На все это, в свою очередь, влияет наличие высокопрофессиональных кадров, ценность которых нельзя недооценивать. Для этого необходимо применять современные методы обучения, бороться как с оттоком кадров, так и с проблемой дисбаланса кадровой системы, путем принятия комплекса мер.

Для борьбы с тенденциями оттока кадров необходимо создавать благоприятную рабочую среду, применять высокоэффективное материальное стимулирование, совершенствовать нематериальное стимулирование на уровне компании и нематериальное стимулирование органов власти. Не стоит забывать и о профориентации, ведь чем более подходящую человеку подберет себе работу, тем эффективнее будет его труд. Разработав при помощи и активном участии государства общую кадровую политику, можно решить большую часть вопросов и снять наиболее серьезные проблемы, опираясь на наиболее успешные отечественные и международные решения, адаптируя их к современным реалиям России.

Список литературы

1. Постановление Министерства труда и социального развития Российской Федерации от 27 сентября 1996 г. №1 «Об утверждении Положения о профессиональной ориентации и психологической поддержке населения в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/136694/> (дата обращения: 21.01.2019).
2. Брехова А.В. Профориентационная работа с обучающимися старших классов на уроках технологии / А.В. Брехова, М.А. Голубева // ПНиО. – 2017. – №5 (29). – С. 53–56 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=30457417> (дата обращения: 22.12.2019).
3. Будаева Э.В. Проблемы самоопределения личности старшеклассника в процессе профориентационной работы школы / Э.В. Будаева // Вестник Бурятского государственного университета. – 2015. – №1. – С. 102–104 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=23088550> (дата обращения: 22.12.2019).
4. К вопросу оптимизации визуализации при изучении новых металлических материалов, полученных технологией селективного лазерного спекания (SLS) / А.Н. Сергеев, Д.В. Малий, Ю.С. Дорохин [и др.] // Разработка учебно-методического обеспечения для внедрения инновационных методов обучения при реализации ФГОС ВО: материалы XLV науч.-метод. конф. проф.-препод. состава, аспирантов, магистрантов, соискателей ТГПУ им. Л.Н. Толстого. – Тула: Тул. гос. пед. ун-т им. Л.Н. Толстого, 2018. – С. 336–343 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=36938660> (дата обращения: 21.12.2019).
5. Надеин В.В. Педагогические условия реализации инновационных технологий при изучении студентами вуза – будущими инженерами графических дисциплин / В.В. Надеин, М.А. Кувырталова // Университет XXI века: научное измерение. – Тула: Тул. гос. пед. ун-т

им. Л.Н. Толстого, 2019. – С. 87–93 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=41446617> (дата обращения: 21.12.2019).

6. Шайденко Н.А. Инновационные информационно-педагогические технологии для развития преподавательских кадров / Н.А. Шайденко, В.А. Сухомлин, А.В. Якушин // Прикладная информатика. – 2010. – №10. – С. 32–37.

7. Щепотьев А.В. Использование инновационных технологий при подготовке кадров в современных условиях / А.В. Щепотьев, В.В. Надеин, И.Е. Дёмич // Евразийский союз ученых. – 2019. – №68 (3). – С. 43–47 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://euroasia-science.ru/wp-content/uploads/2019/12/Euroasia__1168_3_nov_2019.pdf (дата обращения: 23.12.2019).

8. Щепотьев А.В. Награды и поощрения организации и ее сотрудников как скрытый актив общества / А.В. Щепотьев // Управленческий учет. – 2018. – №2. – С. 82–88.

9. Щепотьев А.В. Человеческий капитал как «скрытый» актив образовательной организации / А.В. Щепотьев // Фундаментальные исследования. – 2013. – №6, ч. 1. – С. 150–153.

10. Интерактивный портал Комитета по труду и занятости населения Курской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://trud46.ru/reports/index> (дата обращения: 21.12.2019).

11. Краткий аналитический отчет о результатах прогнозирования потребности Курской области в кадрах на среднесрочную и долгосрочную перспективу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.kiro46.ru/docs/analiticheskiy_otchet.pdf (дата обращения: 22.12.2019).

12. Портал мониторинга трудоустройства выпускников [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://graduate.edu.ru> (дата обращения: 21.12.2019).

Солодова Елена Петровна
старший преподаватель

Исаходжаев Расул Адильханович
магистрант

ФГАОУ ВО «Самарский национальный исследовательский
университет им. академика С.П. Королева»
г. Самара, Самарская область

АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА: СУЩНОСТЬ, ВИДЫ, ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ

Аннотация: адаптация персонала является одним из ключевых элементов в системе управления персоналом. В статье рассмотрены виды адаптации персонала и предложены показатели оценки производственной адаптации.

Ключевые слова: адаптация, классификация, виды, показатели оценки процесса адаптации.

Термин «адаптация» возник в управленческой науке сравнительно недавно, при этом целый ряд проблем, обсуждаемых в связи с ним, давно обсуждается в научных кругах.

Исходное понятие «адаптация» впервые появилось в физиологии и обозначало изменения чувствительности кожных анализаторов под действием внешних раздражителей.

Развитие кибернетики и теории самоуправляемых систем позволило рассматривать адаптацию как свойство, функциональный признак сложных самоуправляемых систем, открытых, строящих свою деятельность на основе принципа прямой и обратной информационной связи с внешней средой, способных к активному отражению и самоуправлению.

На уровне социально-психологического анализа адаптация выступает как приспособление личности к новым группам. В современной отечественной и зарубежной социальной психологии проблемы адаптации занимают важное место среди практических и теоретических исследований. Во многих учебных и учебно-методических работах по проблемам общей, социальной и этнической психологии также отражена проблема адаптации.

Адаптация персонала чрезвычайно важна при наборе персонала в организацию, т.к. у кандидатов часто возникает проблема неоправданных ожиданий, связанная с тем, что они не совпадают с реальностью, что впоследствии ведет к неудовлетворенности трудом, уходу сотрудника из организации.

Адаптация – это взаимный механизм приспособления работника и предприятия, основывающийся на постепенной вработываемости сотрудника в новых организационно-экономических, социальных и профессиональных условиях труда.

Процесс адаптации сотрудников в корпоративных структурах значительно отличается от аналогичного процесса в малых и средних предприятиях, это связано с существующими возможностями и численностью сотрудников, особенностями бизнес-процессов. При этом цели адаптации одинаковы для предприятий разных масштабов деятельности (рисунок 1) [2, с. 230–231].



Рис. 1. Цели формирования и совершенствования процесса адаптации сотрудников

Конечная цель процесса адаптации – повышение эффективности деятельности нового сотрудника за счет скорейшей интеграции и создания у него мотивации для дальнейшей успешной работы.

Для выбора методов адаптации или их совокупности необходимо более детально рассмотреть существующую классификацию (таблица 1).

Таблица 1

Классификация видов адаптации персонала

Классификационный признак	Виды адаптации	Содержание
По субъекту адаптации	Адаптация работника	Процесс приспособления работника к организации
	Адаптация организации	Процесс приспособления трудового коллектива к работнику
По отношению субъект – объект	Активная	Участник адаптации стремится изменить среду
	Пассивная	Участник адаптации не стремится изменить среду
По результату воздействия	Прогрессивная	На участника адаптации оказано положительное воздействие
	Регрессивная	На участника адаптации оказано отрицательное воздействие
По уровню прохождения	Первичная	Адаптация работников без трудового опыта
	Реадаптация	Адаптация работников после длительного отсутствия на рабочем месте
	Вторичная	Адаптация работников, имеющих трудовой стаж
По сфере воздействия	К повышению должности	Адаптация работников, повышенных в должности
	К понижению в должности	Адаптация работников, пониженных в должности
	К увольнению	Адаптация увольняемых работников (поиск рабочих мест, организация подготовки и переподготовки и т. д.)
По степени завершенности процесса	Полная	Работник показал высокие показатели по всем аспектам
	Частичная	Работник приспособился к отдельным элементам трудовой среды
	Деадаптация	Работник не смог приспособиться
По направлениям	Производственная	Наиболее популярная классификация. Выделяют профессиональную, психофизиологическую, социально-психологическую, организационно-административную, экономическую, санитарно-гигиеническую адаптацию, каждая из которой характеризует определенный процесс
	Непроизводственная	Адаптация к социальной инфраструктуре и непроизводственному процессу

Примечание. Таблица составлена авторами на основе трудов А.Я. Кибанова, Е.Н. Кобцева.

Термины «активная» и «пассивная» деятельность в экономической литературе применяется к экономическому поведению хозяйствующего субъекта, с точки зрения системы адаптации различие заключается в следующем:

- при активной адаптации сотрудник под влиянием внутренней среды организации легко вовлекается в профессиональную деятельность, принимает активное участие в организационной деятельности, предлагает направления совершенствования тех или иных процессов и т. д.;

- при пассивной адаптации не столь активно вовлечен в трудовой процесс, не пытается предпринимать действия по изменению и воздействию на среду.

По характеру влияния на персонал организации выделяют прогрессивную адаптацию при положительном влиянии на работника и при отрицательном – регрессивную.

Адаптация лиц, не имеющих трудового опыта, называется первичной, а при смене деятельности – вторичной. С нашей точки зрения, необходимо выделить уровень реадаптации, т.к. существуют сотрудники, длительно отсутствовавшие на рабочем месте по тем или иным причинам, например женщины после декретного отпуска, перевод сотрудника из другого филиала и т. д., особенностью данного вида будет являться то, что сотрудник знаком с некоторыми элементами трудовой среды, но к части из них ему необходимо приспособиться. В научной литературе данный уровень авторы относят к классификационному признаку «по сфере воздействия», например Е.Н. Кобцева, однако данный критерий подразумевает карьерный рост (понижение), а в случае с реадаптацией карьерные изменения могут и не происходить.

Адаптация по степени завершенности делится на полную, частичную и дезадаптацию, в основе классификационного признака находится способность работника выполнять трудовые функции и эффективно взаимодействовать с коллективом.

На практике основная доля сотрудников в коллективе подчиняются установленным нормам и правилам, такое трудовое поведение принято называть конформизмом. Противоположностью конформистов являются мимикристы, которые готовы в любой момент расстаться с компанией.

Общепринятым является деление адаптации на производственную и непроизводственную. Любая из них имеет свои цели и задачи, свой объект и показатели эффективности (таблица 3).

Несмотря на различие между видами адаптации, все они находятся в постоянном взаимодействии. Вследствие этого процесс управления требует наличия единой системы инструментов воздействия, обеспечивающих скорость адаптации [12, с. 228].

Каждому виду адаптации свойственны определенный набор показателей оценки (таблица 2).

Следует отметить, что деление показателей на объективные и субъективные требует уточнения в локальных актах организации, например, показатель «соблюдение условий труда» будет объективным лишь при наличии четких критериев отнесения к «соблюдению» и «несоблюдению», которые могут быть отражены в положении об адаптации персонала, должностной инструкции, корпоративных стандартах и т. д.

Таблица 2

Субъективные и объективные показатели оценки процесса

	Объективные показатели	Субъективные показатели
Профессиональная	<ul style="list-style-type: none"> - выполнение норм выработки и плана; - овладение рабочим местом в соответствии с техническими условиями; - процент бракованной продукции; - соблюдение трудовой дисциплины и стандартов; - правильность оформления документации 	<ul style="list-style-type: none"> - положительное отношение к профессии; - интерес к повышению квалификации; - заинтересованность в карьерном росте; - удовлетворенность проделанной работой
Социально-психологическая	<ul style="list-style-type: none"> - соответствие норм и ценностей новичка корпоративной культуре компании; - степень принятия коллективом нового сотрудника; - участие нового сотрудника в жизни коллектива 	<ul style="list-style-type: none"> - удовлетворенность отношениями с коллегами и руководством, положением в коллективе; - желание принимать участие в нерабочих мероприятиях; - желание общаться с коллегами вне рабочего времени
Экономическая, организационно-административная	<ul style="list-style-type: none"> - соблюдение традиций, норм поведения в организации; - соблюдение трудовой дисциплины; - высокая степень знакомства с экономическим механизмом управления организацией; - достижение показателей, отраженных в системе материальной мотивации (показатели KPI, премии, бонусы и т.д.) 	<ul style="list-style-type: none"> - удовлетворенность оплатой труда и системой стимулирования персонала организации; - удовлетворенность информированностью дел в компании; - способность сотрудника к разработке и реализации нововведений; - понимание личного вклада для решения задач предприятия
Психофизиологическая	<ul style="list-style-type: none"> - наличие профессиональных заболеваний и состояние здоровья; - количество дней, проведенных сотрудником-новичком на больничном; - объективные показатели работоспособности (соотношение времени работы и нерегламентированных перерывов, интенсивность выполнения трудовых операций и пр.) 	<ul style="list-style-type: none"> - утомляемость; - оценка работником своего состояния, условий и тяжести труда
Санитарно-гигиеническая	Соответствие рабочего места Санитарно-эпидемиологическим требованиям к физическим факторам на рабочих местах	Удовлетворенность условиями труда: рабочим местом, освещенностью, площадью помещения, наличием программных продуктов и пр.

Примечание. Составлено авторами на основе трудов Е.Н. Кобцевой.

Таблица 3
Классификация видов производственной адаптации по А.Я. Кибанову

Вид адаптации	Содержание
Психофизиологическая	Подразумевает привыкание к условиям труда и режиму работы, установление обыкновенного уровня трудоспособности. Данный вид адаптации зависит от биоритмов, здоровья человека и индивидуальных условий труда
Профессиональная	Проявляется в ознакомлении и интенсивном освоении профессии, ее специфики, приобретении профессиональных навыков, необходимых для качественного выполнения обязанностей
Социально-психологическая	Приспособление к коллективу, к системе взаимоотношений в организации
Организационно-административная	Приспособление к сложившимся структуре организации, особенностям организационного механизма управления, должности в общей системе целей
Экономическая	Позволяет работнику познакомиться с системой экономических стимулов и мотивов, экономическим устройством управления организацией и приспособиться к новым обстоятельствам оплаты своего труда и различных выплат
Санитарно-гигиеническая	Подразумевает приспособление к гигиеническим и санитарным нормам, требованиям техники безопасности и сохранения здоровья

Только наличие разработанного и действенного механизма оценки адаптации персонала позволит снизить возможные негативные последствия и текучесть кадров в первый год работы сотрудников, уменьшая при этом возможные кадровые риски.

Список литературы

1. Брагина З.В. Адаптация персонала в современной России: пути и методы снижения // Управление персоналом: учеб. пособие для студ. вузов, обуч. по специальности «Менеджмент организации» / З.В. Брагина, В.П. Дудяшева, З.Т. Каверина. – М.: КНОРУС, 2010. – С. 68.
2. Кобцева Е.Н. Адаптация персонала: классификация видов и показатели / Е.Н. Кобцева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=12061639>
3. Управление персоналом организации: учебник / Государственный университет управления; под ред. А.Я. Кибанова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 638 с. – ISBN 978–5–16–002273–4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/151276>

Цыклина Елена Викторовна
магистрант

Иванова Оксана Евгеньевна
канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Донской государственный
технический университет»
г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

DOI 10.31483/r-74543

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КРІ-МОТИВАЦИИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация:** одним из инструментов повышения эффективности управления трудовым потенциалом в современной организации является внедрение системы КРІ, позволяющей определять динамику показателей эффективности. В статье представлены основные этапы разработки и внедрения системы КРІ в организации. Выявлены наиболее важные показатели, подлежащие оценке в рамках данной системы, а также преимущества от ее внедрения.*

***Ключевые слова:** мотивация труда, мотивация персонала, показатели системы КРІ, система КРІ, управление персоналом, управление трудовым потенциалом.*

Мировая и отечественная практика показывает, что использование системы мотивации персонала на базе ключевых показателей эффективности увеличивает чистую прибыль компаний на 10–30%, поскольку ориентирует сотрудников на конечный результат, позволяет четко расставить акценты в работе каждого звена, а также повышает степень мотивации и лояльность работодателю [2].

Существует множество способов и методов построения системы мотивации сотрудников организации, но данный способ подходит абсолютно для всех сфер, универсален и основан на правильной постановке целей на всех уровнях управления [1].

Для построения эффективной и продуктивной системы мотивации необходимы ключевые показатели, определяющие вклад в финансовый успех организации каждого конкретного сотрудника. В рамках данной концепции наиболее подходящей является система показателей КРІ, позволяющая материально дифференцировать кадры и одновременно являющаяся мощным инструментом повышения мотивации персонала организации. Система мотивации кадров на основе КРІ усиливает профессиональную эффективность сотрудников и результативность их труда, повышая тем самым конкурентоспособность компании.

Сложность реализации возникает только на этапе разработки и внедрения, поскольку требует высокой квалификации со стороны руководителей предприятия и функциональных подразделений, а также глубинного понимания особенностей всех бизнес-процессов со стороны кадровой

службы. Зачастую внедрению системы показателей КРІ предшествует этап корпоративного обучения управленческих кадров.

В результате формируется система оплаты труда по итогам работы в зависимости от индивидуальной и групповой эффективности деятельности, что обеспечивает возможность снижения показателя текучести кадров и повышения общей результативности труда [3].

КРІ – это система, включающая в себя ряд показателей, которые используются руководителями подразделений для оценки эффективности работы своих сотрудников. Система реализуется для достижения стратегических целей. Зачастую основной целью является поддержка командной работы, основанной на взаимодействии сотрудников различных подразделений. Общим моментом является отсутствие сокращений, функции одного сотрудника не должны замедлять или нарушать работу других.

Для того чтобы система мотивации персонала, основываясь на показателях КРІ, была эффективна, она должна обладать следующими характеристиками:

1. Адресность – за каждым отдельным звеном (подразделение, сотрудник) закреплен определенный набор показателей, находящихся в зоне его ответственности.

2. Вектор движения – привязка показателей к стратегическим и оперативным целям компании, учитывая особенности бизнес-процессов.

3. Достижимость – означает 70–80% вероятность достижения результата при условии приложения значительных усилий.

4. Волатильность – возможность корректировки как целевых значений КРІ, так и самих ключевых показателей под влиянием изменяющихся условий внешней среды.

5. Прогнозируемость – возможность количественной оценки факторов, оказывающих воздействие на стоимость бизнеса.

6. Ограниченность – акцентирование усилий на достижении нескольких целей с наиболее высоким приоритетом.

7. Понятность – простота восприятия исполнителями.

8. Разумность, сопоставимость и релевантность – показатели должны являться базой для анализа наиболее важных для деятельности организации направлений.

Внедрение системы показателей КРІ имеет такие преимущества, как повышение эффективности работы персонала, мотивация персонала, правильное определение приоритетов и основных целей, наглядность ситуации, сохранение общей эффективности деятельности организации.

Процесс разработки и внедрения данной системы показателей имеет следующие этапы:

1. Предпроектные мероприятия, которые включают согласование ключевых моментов с высшим руководством, планирование, создание проектной группы, исследовательскую и аналитическую работу.

2. Создание методологии для реализуемой системы: оптимизация организационной структуры, построение и тестирование соответствующих моделей, повторная проверка существующей модели управления организацией. Возможно, что потребуется создать и запустить новую систему руководящих принципов и учебных материалов. На данном этапе подсчитывается количество факторов: возможные преобразования, которые могут вызвать изменение корпоративной культуры, стратегия развития для

последующей реализации системы, новая отчетная политика для запуска на всех уровнях, поддержка соответствующих показателей.

3. Построение информационной системы. В первую очередь необходимо написать техническое задание для настройки системы, а далее приступить к обучению и информированию персонала.

4. Внедрение самой системы показателей КРІ в организации.

Следует обратить особое внимание на то, что система должна быть динамичной, а показатели должны регулярно пересматриваться с количественной и качественной точек зрения. Все корректировки вносятся только с ориентацией на основные цели компании и анализ достижений КРІ фирмы, подразделений и конкретных сотрудников.

В современных условиях внедрение КРІ имеет важное значение для компании, которые имеют своей целью максимизацию прибыли. Важнейшим фактором является качественное удовлетворение потребностей клиентов. От этого зависит доход организации, поэтому сотрудники должны быть заинтересованы в улучшении своей работы.

Данная система показателей наглядно представляет процесс достижения поставленных целей. Также она позволяет анализировать отклонение от запланированного направления, если таковое имеется. Комплекс выполняемых мероприятий направлен не только на мониторинг результатов работы, но и на своевременную их коррекцию.

Одной из основных целей системы показателей КРІ является детальное описание полученных результатов, где оценивается не только конечный результат, но и объем затраченных ресурсов и качество процесса достижения поставленной цели.

Все наиболее важные показатели, подлежащие оценке в рамках данной системы, можно разделить на следующие группы:

1. Показатели процесса. Они наглядно показывают результат, принесенный работой за определенный период. Для их оценки исследуется процесс и качество работы над запросами клиентов. Также анализируются вопросы создания и запуска нового продукта на рынке.

2. Клиентские индикаторы, которые показывают уровень удовлетворенности клиентов. Они также помогают определить качество взаимодействия с распределительными каналами и количество вновь привлеченных покупателей.

3. Финансовые показатели, которые помогают анализировать торговые потоки, рентабельность организации, рыночную стоимость производимой продукции и общий финансовый поток.

4. Исследование динамики развития компании. Для этого рассчитывается производительность труда ключевых сотрудников, текучесть кадров, эффективность инструментов стимулирования мотивации, затраты на каждого сотрудника.

5. Показатели внешней среды, поскольку они фактически помогают в определении оптимального уровня конкуренции на рынке, ценовых колебаний и общих принципов ценовой политики.

Также следует отметить, что при внедрении системы КРІ могут возникать ошибки, к которым следует отнести невозможность достижения целей, несоответствие между показателями организации в целом и каждого сотрудника в частности, необоснованность разработки показателей, большое количество задействованных показателей, неиспользование

показателей развития, их удаление из внедренной системы, персонал плохо информирован о внедренной системе.

Таким образом, внедрение системы показателей КРІ, а также их достижение на всех уровнях и своевременная корректировка курса позволят не только поднять на новый уровень эффективность управления в организации, но и построить в сознании работников прочную взаимосвязь должностных обязанностей со стратегическими целями и тактическими задачами организации.

Внедрение системы мотивации на основе КРІ позволит компании получить максимум результата при использовании уже имеющихся трудовых ресурсов, не неся издержки на обучение новых сотрудников. А также принесет пользу как самой организации, так и сотрудникам, которые получают поддержку собственной инициативы, большую самостоятельность, осознание возможностей своего дальнейшего развития, что является ключевыми факторами для роста мотивации персонала.

Список литературы

1. Иванова О.Е. Оценка эффективности в управлении персоналом: основные методы и направления применения // Строительство и архитектура – 2015: материалы Международной научно-практической конференции. – Ростов н/Д: РГСУ, 2015.
2. Клочков А.К. КРІ и мотивация персонала: полный сборник практических инструментов / А.К. Клочков. – М.: Эксмо, 2010. – 155 с.
3. Экономика труда: учеб. пособие / О.И. Гузенко, О.Е. Иванова; Донской гос. техн. ун.-т. – Ростов н/Д: ДГТУ, 2018. – 188 с.

МИРОВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Яворовский Даниэль Олегович
бакалавр экон. наук, магистрант
ФГБОУ ВО «Тульский государственный университет»
г. Тула, Тульская область

АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВНОСТИ ВЫХОДА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПОЛИГРАФИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: в статье выполнен анализ перспективности выхода российских полиграфических предприятий на внешний рынок Республики Беларусь. Проведена оценка привлекательности позиций Республики Беларусь по факторам макросреды относительно других стран. Выявлены факторы, влияющие на доступность ведения внешней торговли и бизнеса с Республикой Беларусь. Сформулированы выводы.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, Российская Федерация, полиграфическая отрасль, внешние рынки, международная торговля, Республика Беларусь.

Для того чтобы выбрать потенциальный рынок для осуществления внешнеэкономической деятельности, произведем анализ привлекательности рынка по факторам макросреды, используя метод экспертных оценок.

Каждый фактор будет оценен по шкале от 1 до 5, проведём оценку в таблице 1.

Таблица 1
Оценка уровня привлекательности стран по факторам макросреды

Оцениваемый фактор	США	Индонезия	Пакистан	Мексика	Таиланд	Индия	Швейцария	Словакия	Беларусь
Политический	1	4	4	4	4	4	3	3	5
Экономический	3	4	4	3	2	3	4	4	4
Социально-культурный	2	3	3	3	3	3	3	4	5
Географический	1	1	2	2	2	3	3	4	5
Научно-технический	5	3	3	4	4	4	5	4	4
Итого:	12	15	16	16	15	17	18	19	23

Для сравнения выберем страны с растущим уровнем импорта, а именно:

- США;
- Индонезию;
- Пакистан;
- Мексику;
- Таиланд;
- Индию;
- Швейцарию;
- Словакию;
- Республику Беларусь.

Таким образом, рынок Республики Беларусь предоставляет наиболее благоприятные условия для выхода. Это обуславливается рядом причин:

1. Территориальная близость государств, что означает более низкие издержки на логистику по сравнению с другими странами и упрощает осуществление контроля над производством.

2. Отсутствие языкового барьера (русский язык является вторым государственным языком в Республике Беларусь и широко используется для делового общения наряду с английским и немецким), различие в традициях, религии, уровне образования и ментальных особенностях населения.

3. Высококвалифицированная рабочая сила и научно-технический потенциал [4].

4. Развитая инфраструктура: дороги и транспорт, логистика, телекоммуникации, банковские и финансовые учреждения и т. п.

5. Политическая и экономическая стабильность в стране и в отношениях Российской Федерации и Республики Беларусь [1].

6. Благоприятный инвестиционный климат. В Республике Беларусь действуют разнообразные льготы для инвесторов в свободных экономических зонах (СЭЗ) и малых городах.

7. Реформы – Республика Беларусь входит в десятку стран-реформаторов в рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса». Условия работы инвесторов улучшаются с каждым годом. Для поддержки инвесторов создано Национальное агентство инвестиций и приватизации, введен институт инвестиционного агента [5].

8. Евразийский экономический союз с единым таможенным тарифом.

9. Развитие отраслей промышленности, где применяется полиграфическая продукция.

Беларусь стремится к созданию открытых и благоприятных условий для бизнеса и в настоящее время работает для дальнейшего увеличения экономической эффективности и развития взаимовыгодного сотрудничества со стратегическими инвесторами, активно ведется работа по совершенствованию бизнес-климата.

В 2019 году Республика Беларусь заняла 37-е место в мировом рейтинге лёгкости ведения бизнеса среди 190 стран, составленном World Bank Group [3].

Наиболее привлекательными для иностранных инвесторов являются следующие отрасли экономики Республики Беларусь:

- фармацевтическая промышленность;
- производство оборудования;
- нефтехимическая и химическая промышленность;

- туризм;
- сельское хозяйство;
- пищевая промышленность;
- производство бытовой техники.

Данные отрасли являются совокупными с полиграфической, так как большинство из данных отраслей имеют в виде конечного продукта определённые товары, которые, в свою очередь, требуют качественную упаковку, производством которой, непосредственно, занимается полиграфическая промышленность.

На сегодняшний день страна является лидером в области совершенствования законодательства [2].

Все вышеупомянутые аспекты, безусловно, дают возможность рассматривать Республику Беларусь в качестве привлекательной площадки для инвестирования и дальнейшего расширения бизнеса.

Таким образом, выполнив анализ перспективности выхода российских полиграфических предприятий на внешний рынок Республики Беларусь, выяснилось, что позиции Республики Беларусь по факторам макросреды относительно других стран являются высокими.

Проведя оценку уровня привлекательности стран по факторам макросреды экспертным методом, Республика Беларусь набрала наибольший балл – 23 из 25-ти возможных.

Проанализировав факторы, влияющие на доступность ведения внешней торговли и бизнеса с Республикой Беларусь, выяснили, что к основным из них можно отнести благоприятный инвестиционный климат и государственную поддержку предпринимательства и внешней торговли в целом.

Список литературы

1. Ведение бизнеса в Беларуси. Schneider Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://schneider-group.com/ru/strani/belarus/> (дата обращения: 10.01.2020).
2. Инвестиционный климат и возможности Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mfa.gov.by/ru/torgovo_ekonomicheskaya_slujba/investment/ (дата обращения: 17.01.2020).
3. Инвестиционный климат. Привлечение иностранных инвестиций. Инвестиционный атлас города Минска [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://investatlas.minsk.gov.by/ru/minsk/investitsionnyj-klimat-privlechenie-pryamykh-inostrannykh-investitsij> (дата обращения: 19.01.2020).
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>. (дата обращения: 20.01.2020).
5. Внешнеторговая деятельность: особенности и способы регулирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fb.ru/article/147043/vneshnetorgovaya-deyatelnost-osobennosti-i-sposobyi-regulirovaniya> (дата обращения: 20.01.2020).

Яворовский Даниэль Олегович
бакалавр экон. наук, магистрант
ФГБОУ ВО «Тульский государственный университет»
г. Тула, Тульская область

АНАЛИЗ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЗАДАЧ РОССИЙСКИХ ПОЛИГРАФИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, НА ПРИМЕРЕ ТИПОГРАФИИ ООО «ШАР»

***Аннотация:** в статье выполнен анализ стратегических задач российских полиграфических предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. Анализ проведён на примере типографии ООО «ШАР». В работе выявлены предпосылки проведения анализа сильных и слабых сторон, возможностей и угроз (SWOT-анализа) как необходимого инструмента всестороннего анализа фирмы как планирующей осуществлять внешнеэкономическую деятельность, так и уже её осуществляющей. Проведён SWOT-анализ ООО «ШАР» с ориентацией на внешнеэкономическую деятельность предприятия. Даны рекомендации. Сформулированы выводы.*

***Ключевые слова:** внешнеэкономическая деятельность, Российская Федерация, полиграфическая отрасль, внешние рынки, международная торговля.*

Выход на зарубежные рынки необходимо рассматривать в разрезе общей маркетинговой стратегии компании. Важным этапом разработки маркетинговой стратегии является проведение SWOT-анализа [1]. Методология SWOT-анализа предполагает выявление внутренних сильных и слабых сторон предприятия и угроз внешней среды на новых рынках и затем сопоставление сильных и слабых сторон с возможностями и угрозами [4].

Для начала определим факторы, влияющие на работу внутри компании, то есть ее сильные и слабые стороны.

При этом нужно исходить из того, что сильные стороны – это факторы успеха компании, ее преимущества перед конкурентами. Они повышают удовлетворенность клиента и (или) прибыль компании, а также являются основой для позиционирования и развития конкурентных преимуществ.

А слабые стороны – это факторы основных неудач компании. Они снижают удовлетворенность клиента либо прибыль компании.

SWOT-анализ проведём на примере ООО «ШАР». Данное предприятие является представительным объектом малого предпринимательства полиграфической отрасли Тульской области (Россия).

Перед типографией встал вопрос о диверсификации производства в направлении развития внешнеэкономической деятельности. На данный момент предприятие производит высококачественную полиграфическую продукцию.

Следующий этап предполагает анализ внешней среды компании [3].

Необходимо определить возможности для роста на внешних рынках, а также потенциальные угрозы бизнеса. Возможности определяются факторами, за счет которых можно увеличить объем продаж и прибыли [5].

Для выявления возможностей необходимо определить источники роста либо пути снижения затрат. При этом, если у компании нет ресурсов на реализацию возможности, ее необходимо исключить из анализа.

Угрозы – это тенденции изменения рынка, потребностей целевой аудитории, государственного и правового регулирования рынка, экономической ситуации в стране, которые могут снизить продажи и прибыль компании [2].

Сопоставим друг с другом сильные и слабые стороны организации, а также возможности и угрозы рынка.

Это позволит оценить взаимовлияние факторов внутренней и внешней среды и стратегические задачи для успешного выхода компании на внешний рынок.

Для этого составим SWOT-матрицу, представленную в таблице 1.

Таблица 1

SWOT-матрица ООО «ШАР» для выхода на внешние рынки

Сильные стороны:	Слабые стороны:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокое качество и надежность продукции. 2. Возможность выполнения нестандартных заказов. 3. Использование новейших технологий и оборудования. 4. Гибкость и скорость в принятии решений. 5. Строгое соблюдение сроков и условий договора. 6. Уровень сервиса и пост продажного обслуживания. 7. Сотрудничество с проектными институтами. 8. Поиск высоко квалифицированных кадров. 9. Поиск внешних источников финансирования. 10. Участие в международных выставках. 11. Увеличение объемов производства. 12. Расширение ассортимента. 13. Разработка новых технологий. 14. Контроль качества продукции. 15. Позиционирование компании на рынке. 16. Продвижение продукции на рынке. 17. Уменьшение себестоимости продукции 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Неэффективная политика продвижения. 2. Высокая себестоимость продукта. 3. Отсутствие системных заказчиков. 4. Сроки выполнения заказа превышают средние сроки у конкурентов. 5. Отсутствие перспективного плана развития. 6. Слабая узнаваемость бренда. 7. Разработка стратегического плана развития компании. 8. Приобретение нового оборудования. 9. Поиск внешних источников финансирования. 10. Сокращение сроков выполнения заказов. 11. Внедрение CRM-системы. 12. Разработка стратегического плана развития компании. 13. Поиск внешних финансовых источников. 14. Приобретение нового оборудования. 15. Поиск новых клиентов. 16. Грамотное управление финансами предприятия. 17. Сокращение кредиторской задолженности

Окончание таблицы 1

Возможности:	Угрозы:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Расширение рынков сбыта. 2. Рост объемов производства и строительство дополнительных объектов производящих отраслей, где может использоваться полиграфическая продукция. 3. Снижение чувствительности потенциальных заказчиков к цене. 4. Государственная поддержка. 5. Совершенствование технологий и введение программ, позволяющих снизить затраты компании. 6. Сокращение постоянных издержек 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ужесточение правового и налогового регулирования. 2. Ухудшение экономического положения в стране. 3. Снижение производства в стране. 4. Появление конкурентов с продукцией аналогичного качества, но по более низкой цене. 5. Рост затрат и стоимости сырья, опережающий рост доходов. 6. Усиление позиций компаний-конкурентов

К сильным сторонам компании, которые способствуют реализации возможностей внешней среды, относятся:

- качество продукции;
- ее инновационная составляющая;
- возможность выполнения нестандартной продукции любой степени сложности;
- а также гибкость менеджмента в принятии решений.

Для сохранения этих преимуществ компании необходимо контролировать качество выпускаемой продукции и совершенствовать технологию производства.

Менеджменту необходимо делать акцент на развитии технологий как одной из сильных сторон компании. Новые технологии позволят создавать новые продукты, расширить ассортимент производства, сократить издержки.

Высокий технологический уровень компании дает возможность удерживать на рынке конкурентные позиции. Для этого необходимо развивать сотрудничество с проектными институтами, привлекать высококвалифицированные кадры в работу предприятия.

К сильным сторонам, помогающим компании противостоять угрозам, относится готовность менеджмента быстро принимать решения и применять новшества в производстве.

Для дальнейшей успешной работы компании требуется получить сертификаты соответствия стандартам качества и следить за ситуацией на рынке сырья для производства.

Также необходимо совершенствование CRM-системы, которая позволит автоматизировать взаимодействие с заказчиками для повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения бизнес-процессов и последующего анализа результатов.

Наиболее слабыми сторонами компании, которые могут воспрепятствовать реализации возможностей внешней среды, являются:

- неэффективная политика продвижения;

– высокая себестоимость продукции и отсутствие перспективного плана развития.

В первую очередь, менеджменту необходимо спланировать деятельность компании, а также этапы ее развития и оптимизации. Необходимо разработать рекламную кампанию и настроить каналы продвижения для привлечения новых клиентов. Для этого компании необходимо совершенствовать маркетинговую политику товара на рынке, внедряя комплекс методов продвижения в свою работу. Особое внимание стоит уделить интернет-продажам. Необходимо увеличить количество новых заявок на сайте и повысить их конверсию. Чтобы улучшать работу сайта, необходимо настроить контекстную рекламу и веб-аналитику через сервисы Яндекс.Метрика и Google Analytics, а также оптимизировать сайт под SEO-продвижение.

Слабая сторона, усиливающая угрозы внешней среды, связана с отсутствием стратегии развития компании, высокой себестоимостью продукции и сроками выполнения заказа, превышающими средние сроки у конкурентов.

Наличие надежного партнера для производственной кооперации на внешнем рынке, имеющего современное оборудование и необходимые производственные мощности, позволит сократить издержки производства и ускорить процесс выполнения заказа.

Таким образом, выполнив анализ стратегических задач российских полиграфических предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность на примере типографии ООО «ШАР», выяснилось, что:

– проведение SWOT-анализа является необходимым инструментом, обеспечивающим всесторонний анализ предприятия с точки зрения не только внешнеэкономической, но и деятельности в целом;

– типография ООО «ШАР» имеет как сильные, так и слабые стороны, которые компенсируют друг друга, для совершенствования внешнеэкономической стратегии предприятия необходимо дорабатывать данную стратегию, используя сильные стороны и учитывая слабые;

– большинство угроз относятся к внешним, а возможности – к внутренним факторам предприятия.

Список литературы

1. Бондаренко В.А. Анализ стратегии фирмы на примере / В.А. Бондаренко, О.Н. Миргородская, Н.В. Дудла // Концепт. – 2017. – Т. 30. – С. 16–20.
2. Дробышева Л.А. Маркетинговая оценка конкурентоспособности производственного предприятия / Л.А. Дробышева // Справочник экономиста. – 2017. – №5. – С. 32–36.
3. Карлоф Б. Деловая стратегия / пер. с англ. О.Д. Горина; науч. ред. и авт. послесл. В.А. Приписнов. – М.: Экономика, 2017. – 239 с.
4. Павлова Н.Н. Маркетинг в практике современной фирмы: учебник для бизнес-школ / Н.Н. Павлова. – М.: Норма, 2018. – 384 с.
5. Морозова К.В. Сравнительный анализ методов изучения внешней среды предприятий / К.В. Морозова // Инновационная наука. – 2016. – №5. – С. 141.

Яворовский Даниэль Олегович
бакалавр экон. наук, магистрант
ФГБОУ ВО «Тульский государственный университет»
г. Тула, Тульская область

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ВЕДЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОЛИГРАФИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА ПРИМЕРЕ ТИПОГРАФИИ ООО «ШАР»

Аннотация: в статье выполнен анализ экономической целесообразности ведения внешнеэкономической деятельности полиграфического предприятия на территории Республики Беларусь. Анализ проведён на примере типографии ООО «ШАР». Сформулированы выводы.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, Российская Федерация, полиграфическая отрасль, Республика Беларусь, внешние рынки, международная торговля, гофрокороб.

При осуществлении выхода на внешний рынок нужно определить конкретный продукт, производство и реализация которого будет осуществляться на рынке Беларуси. Исходя из этого, российской типографией ООО «ШАР» предлагается выводить на рынок Беларуси производство гофрокоробов из переработанного экологически чистого вторсырья с габаритами 500 x 500 x 500 мм.

Для начала определим этапы реализации типового проекта по выводу производства гофрокоробов на рынок Республики Беларусь (рисунок 1).

1 этап - НИОКР (собственный капитал)	2 этап (заемный капитал)	3 этап (заемный капитал)	4 этап (собственный капитал)
1. Разработка технического задания. 2. Отработка технологии изготовления. 3. Корректировка технического задания под технологию. 4. Испытания опытного образца	1. Запуск рекламной кампании. 2. Организация собственного производства на территории Республики Беларусь. 3. Выпуск 1-й серийной партии талей под складскую программу. 4. Отработка технологии изготовления под партию. 5. Организация склада. 6. Старт продаж	1. Нарращивание объема продаж. 2. Оптимизация логистики. 3. Возврат инвестиций	1. Диверсификация продукта – адаптация продукта под производство гофрокоробов
Период реализации – 6 месяцев	Период реализации – 6 месяцев	Период реализации – 12 месяцев	Период реализации – 12 месяцев

Рис. 1. Этапы реализации проекта по выводу производства гофрокоробов на рынок Республики Беларусь

Таким образом, срок реализации всего проекта составит 3 года.

Эффективность проекта оценивается в течение расчётного периода (начала проекта до его завершения).

Расчётный период разбивается на шаги – отрезки, в пределах которых производится агрегирование данных, используемых для оценки финансовых показателей. Разобьем 3 года на периоды по 6 месяцев и составим план денежных потоков (таблица 1). При этом будем исходить из предположения, что объем продаж за весь период реализации проекта составит 168 единиц продукции; средняя цена реализации электрических талей – 500 тыс. руб.; средняя себестоимость единицы продукции – 250 тыс. руб.

На реализацию проекта потребуется 63,7 млн руб. Учитывая, что показатели проекта выстроены таким образом, что в первый год его реализации создаваемые операционные денежные потоки не будут покрывать затраты (выход на самоокупаемость проекта), объем заемного капитала составит 38,22 млн руб., а объем собственных денежных средств – 25,48 млн руб.

Таблица 1

План доходов и расходов

Период	Расходы (млн руб.)	Доходы (млн руб.)
1	-5	0
2	-8	7
3	-11,7	16
4	-13	19
5	-13	20
6	-13	22

Денежный поток сформирован из потоков от отдельных видов деятельности:

- операционной;
- инвестиционной;
- финансовой.

Рассмотрен следующий вариант финансового профиля проекта, который представлен на рисунке 2.

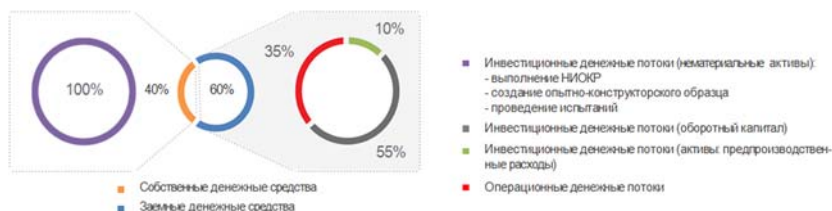


Рис. 2. Структура финансового профиля проекта

Теперь представляется возможным рассчитать чистый денежный поток проекта (NCF – Net Cash Flow), то есть разницу между суммой всех поступлений денежных средств и суммой всех платежей за один и тот же период. Рассчитаем значение показателя NCF для каждого периода по формуле [1]:

$$NCF = \sum_{i=1}^n (CI_i - CO_i), \quad (1)$$

где CI (Cash Inflow) – входящий положительный денежный поток;

CO (Cash Outflow) – исходящий денежный поток с отрицательным знаком;

n – количество периодов оценки денежных потоков.

$$NCF_1 = 0 - 5 = -5 \text{ млн руб.}$$

$$NCF_2 = 7 - 8 = -1 \text{ млн руб.}$$

$$NCF_3 = 16 - 11,7 = 4,3 \text{ млн руб.}$$

$$NCF_4 = 19 - 13 = 6 \text{ млн руб.}$$

$$NCF_5 = 20 - 13 = 7 \text{ млн руб.}$$

$$NCF_6 = 22 - 13 = 9 \text{ млн руб.}$$

$$NCF = -5 - 1 + 4,3 + 6 + 7 + 9 = 20,3 \text{ млн руб.}$$

Для принятия решения о целесообразности инвестирования необходимо инвестиции и доходы привести к одной временной размерности, то есть решить задачу дисконтирования.

Чистый дисконтированный доход, или чистая текущая стоимость проекта, (Net present value – NPV) рассчитывается по следующей формуле:

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{NCF_i}{(1+r)^i}, \quad (2)$$

где NCF_i – чистый денежный поток i-го периода;

r – норма дохода (ставка дисконтирования), которая показывает скорость изменения стоимости денежных потоков;

i – номер периода;

n – количество периодов оценки денежных потоков.

Рассчитаем чистую текущую стоимость при норме дохода $r = 6\%$:

$$NPV_1 = \frac{-5}{(1+0,06)^1} = -4,72 \text{ млн руб.}$$

$$NPV_2 = \frac{-1}{(1+0,06)^2} = -0,89 \text{ млн руб.}$$

$$NPV_3 = \frac{4,3}{(1+0,06)^3} = 3,61 \text{ млн руб.}$$

$$NPV_4 = \frac{6}{(1+0,06)^4} = 4,75 \text{ млн руб.}$$

$$NPV_5 = \frac{7}{(1+0,06)^5} = 5,23 \text{ млн руб.}$$

$$NPV_6 = \frac{9}{(1+0,06)^6} = 6,34 \text{ млн руб.}$$

$$NPV = -4,72 - 0,89 + 3,61 + 4,75 + 5,23 + 6,34 = 14,32 \text{ млн руб.}$$

На основе полученных данных построим график финансового профиля проекта (рисунок 3).



Рис. 3. Финансовый профиль проекта (млн руб.)

Одним из главных критериев в принятии решения об инвестировании капитала является доходность проекта. Ее можно определить с помощью коэффициента рентабельности инвестиций или индекса доходности (Profitability index – PI), который представляет собой отношение дисконтированных доходов к размеру инвестиционного капитала и рассчитывается по следующей формуле:

$$PI = \frac{NPV}{IC} = \frac{14,32}{9,5} = 1,5074, \quad (3)$$

где NPV – чистая текущая стоимость

IC (Invest Capital) – первоначальный затраченный инвестиционный капитал.

Далее рассчитаем накопленный денежный поток проекта (ACF):

$$ACF_1 = 0 - 5 + 0 = -5 \text{ млн руб.}$$

$$ACF_2 = 7 - 5 - 8 = -6 \text{ млн руб.}$$

$$ACF_3 = 16 - 6 - 11,7 = -1,7 \text{ млн руб.}$$

$$ACF_4 = 19 - 1,7 - 13 = 4,3 \text{ млн руб.}$$

$$ACF_5 = 20 + 4,3 - 13 = 11,3 \text{ млн руб.}$$

$$ACF_6 = 22 + 11,3 - 13 = 20,3 \text{ млн руб.}$$

Рассчитаем накопленный дисконтированный денежный поток (DCF) при ставке дисконтирования $r = 6\%$:

$$DCF_1 = 0,943 \cdot (-5) = -4,715$$

$$DCF_2 = 0,890 \cdot (-6) = -5,34$$

$$DCF_3 = 0,840 \cdot (-1,7) = -1,428$$

$$DCF_4 = 0,792 \cdot 4,3 = 3,4056$$

$$DCF_5 = 0,747 \cdot 10,3 = 7,6941$$

$$DCF_6 = 0,705 \cdot 19,3 = 14,3115$$

Полученные значения накопленного денежного потока представлены на графике (рисунок 4).

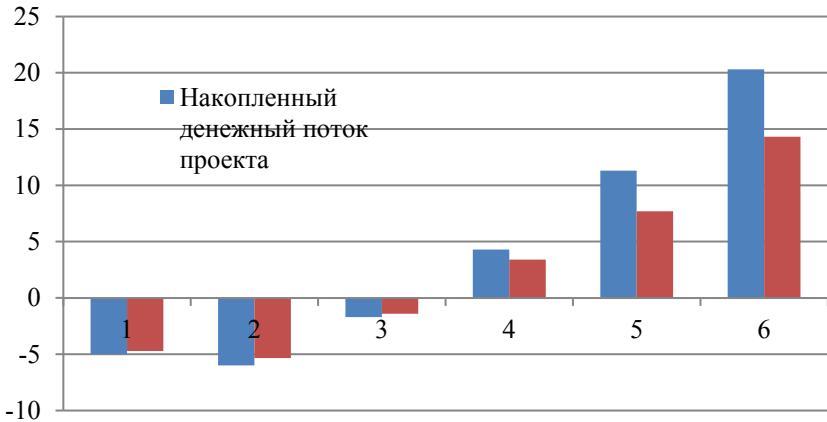


Рис. 4. Накопленный денежный поток проекта (млн руб.)

Полученные данные говорят о том, что срок окупаемости проекта – 2 года.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что данный проект является экономически эффективным, т.к. он не только окупает вложенные инвестиции, но и приносит прибыль. Об этом говорят такие показатели, как чистая текущая стоимость проекта и рентабельность инвестиций. Коэффициент рентабельности инвестиций равен 1,5. Это говорит о том, что вложенные инвестиции окупались на 150%, т.е. проект принес 50% прибыли. Чистая текущая стоимость проекта равна 14,32 млн руб.

Список литературы

1. Денежные потоки инвестиционного проекта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://finekon.ru/den%20potoki.php> (дата обращения: 23.01.2020).

ЛОГИСТИКА, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Варламова Валерия Олеговна

студентка

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
экономический университет»
г. Санкт-Петербург

РАЗРАБОТКА ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ ОПТОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** в статье дано определение логистической стратегии, обозначены её функции, цели и место в логистическом планировании. Единой методики разработки стратегии предприятия не существует, поэтому разработка логистической стратегии опирается на анализ текущих показателей эффективности внутренней и внешней среды. На данный момент реализация логистической стратегии на предприятиях носит избирательный характер, что указывает на недостаточную развитость алгоритма её внедрения. Приведены факторы, которые необходимо учесть при разработке. Отмечено, что реализация стратегии позволит улучшить качество и скорость бизнес-процессов внутри компании и повысить её уровень на рынке.*

***Ключевые слова:** логистическая стратегия, оптовое предприятие, эффективность, планирование.*

На сегодняшний день структурированный подход к разработке бизнес-процессов становится основополагающим элементом для развития конкурентоспособной компании. В период перенасыщенности рынка на первые позиции выходят те товары, которые наиболее подходят под конкретные нужды конкретного потребителя и доставляются наиболее удобным способом в нужное время. Рынок находится под контролем потребителя, что также влечет за собой изменение тенденций и появления новых особенностей. Развитие информационных технологий не менее сильно затронуло экономическую сферу, наладив больше каналов для связи с потребителями.

Однако большинство компаний не оптимизируют бизнес-процессы, отчего страдает рентабельность и конкурентоспособность на потребительском рынке.

Отсюда вытекает потребность в пересмотре устоявшихся методов ведения бизнеса и организации процессов внутри компании, чтобы в полной мере использовать преимущества новых технологий и человеческих ресурсов. Как следствие, возникает потребность изучения прогрессивных методов реинжиниринга бизнес-процессов в решении создания эффективной стратегии оптовой компаний, так как эффективное использование экономических потоков может помочь сформировать стабильную и передовую систему организации.

Логистическая стратегия является одной из стадий логистического планирования. В ней описаны долгосрочные решения, а также то, какое влияние логистическая стратегия окажет на стратегию высшего уровня и развитие компании в целом. Логистическая стратегия, как и стратегия организации, затрагивает аспекты, которые компания выбрала наиболее приоритетными для своего развития [7].

При разработке логистической стратегии важно правильно сформулировать её цель. Целью является выбор основных векторов развития и текущей деятельности при использовании всего потенциала компании, учитывая влияние внутренней и внешней среды [3]. К факторам внешней среды можно отнести:

- демографические показатели;
- ожидания потребителей, их уровень жизни;
- рыночные условия, объем рынка;
- возможности для внедрения инноваций и развития компании;
- правовая ответственность бизнеса;
- барьеры для входа на рынок, уровень и количество конкурентов;
- политическая обстановка и её стабильность.

Также стоит учитывать другие факторы, такие как основная стратегия компании, особенности деятельности компании.

Осведомленность и компетентность помогает выделиться среди других конкурентов, так как все компании работают в одинаковой среде. Компетентность формируется за счет факторов, которыми компания в силах управлять, к ним можно отнести:

- запросы потребителей, формирование их лояльности;
- совершенствование персонала и повышение их лояльности;
- организационная структура компании;
- финансовая политика компании;
- репутация, качество и инновационность продукта;
- репутация компании на рынке;
- производственные фонды и их состояние;
- технологии, доступные компании;
- маркетинговая стратегия;
- наличие партнеров и поставщиков;
- патенты, научные исследования, инновации.

Тип спроса имеет сильное влияние на логистическую стратегию. «Тощая» стратегия эффективна в условиях стабильного спроса. В то время как динамичная стратегия хорошо работает в условиях трудно прогнозируемого спроса. В случае если компания имеет большой ассортимент, то применение динамичной стратегии будет более эффективным. Поэтому компании необходимо вести учет и контролировать спрос. Предварительный анализ поможет сформировать более подходящую логистическую стратегию.

Нельзя говорить об общепринятой схеме построения логистической стратегии, но существует определенный набор мероприятий, благодаря которым можно представить вид необходимой стратегии, исходя из конкретной организации и её показателей [8].

К таким мероприятиям следует отнести:

1. Анализ факторов внутренней и внешней среды организации, комплексная проверка эффективности работы логистических подсистем предприятия.

Проверка эффективности работы логистических подсистем помогает сформулировать или скорректировать такие основополагающие элементы, как общие цели логистики, стратегическую ориентированность, логистическую миссию. Анализ факторов внутренней и внешней среды организации или SWOT-анализ помогает выявить сильные и слабые стороны логистики, возможности и угрозы со стороны внешней среды, касающиеся логистики.

2. Анализ внешней среды, в которой существует логистическая организация.

Данный этап поможет выявить факторы, которыми можно воспользоваться для повышения эффективности в данной среде. Анализ подразумевает сравнение логистики организации и логистики конкурентов. Важно изучить результаты и показатели лидеров данного рынка, выбрав критерии для сравнения.

3. Характеристика цепи поставок, её эффективность обеспечения доставки.

Сюда можно отнести разработку сети, мощности, размещение элементов, использование технологий и их инновационность.

4. Создание карты целей и показателей эффективности логистики.

Сюда можно отнести измерение внутренних показателей организации. Этот шаг позволяет выделить соответствие текущих целей логистики общим целям компании, а также узкие места в организации внутренних процессов.

5. Создание организационной структуры.

Следующим этапом закономерно создать организационную структуру, которая позволила бы обеспечить контроль работы логистической цепи в целом.

6. Реализация стратегии.

Последовательное совершенствование процессов впоследствии поможет улучшить систему в целом.

7. Создание интегрированной системы управления логистическими потоками.

8. Решение вопросов информационной составляющей логистической системы, которая объединит все элементы логистической сети.

Существует два основных вида информационных логистических систем: транспортные и складские. Транспортные информационные системы производят мониторинг доставки грузов, а складские – оптимизируют организацию работы с товарами на складах [2].

9. Сопоставление объема обслуживания и издержек, что можно назвать главным показателем состоятельности разработанной логистической стратегии. К данному этапу можно отнести:

- определение минимальных издержек для функционирования предложенной стратегии логистики;
- оценка обслуживания и уровня сервиса для потребителей;
- оценка устойчивости к увеличению уровня сервиса и издержек.

Под реализацией логистической стратегии организации подразумевают создание на основе этих этапов конкретных целей и решений. Приступая к этому этапу, стоит рассматривать избранные решения в соответствии с каждой из логистических функций. На данном этапе можно выделить сферы, в которых нужно принимать решения в первую очередь.

Для начала стоит продумать структуру цепи доставки. Сюда можно отнести поставщиков разных уровней, источник сырья, промежуточных производителей и посредников, а также несколько уровней потребителей. Следует помнить, что стратегии, в том числе логистические, могут влиять на тип цепей поставок. Их классификация может основываться на различных параметрах, таких как: количество участников, пропускная способность, тип посредников, качество услуг, время выполнения и затраты.

Далее нужно обратить внимание на размещение элементов логистической цепи. Требуется обозначить местонахождение промышленных и оптовых предприятий, складов, распределительных центров. Решения, касающиеся размещения, сильно влияют на большинство показателей и дальнейшую работу организации.

Также стоит рассмотреть вероятность применения аутсорсинга. Логистический аутсорсинг, как и любой другой экономический процесс, имеет свои преимущества, недостатки и риски. Риски, связанные с передачей не ключевых функций другим компаниям, рассмотрены ниже [3].

1. Утечка информации.

Ведет к потере конкурентного преимущества, к которому можно отнести технологии, сотрудников, стратегии дальнейшего развития. Если применение аутсорсинга касается основных сфер деятельности, то утечка информации может нанести ощутимый вред.

2. Потеря контроля над заказами.

В случае отказа от выполнения заказа или срыве сроков компании будет необходимо срочно искать замену, что повлечет за собой временные, финансовые издержки, а также снижение лояльности клиентов.

3. Отсроченность экономического эффекта.

Подразумевает то, что эффективность деятельности компании, предоставляющей услуги аутсорсинга, нельзя отследить сразу и при необходимости сразу же принять меры [5].

Следующим шагом нужно принять решения, касающиеся организации вспомогательных процессов. К ним можно отнести организацию электронного документооборота, технического обслуживания оборудования, внедрение различных систем управления потоками.

Какую бы стратегию ни выбрала компания, она должна быть направлена на поиск возможностей для увеличения результатов деятельности. Для рационального построения логистической стратегии конкретной компании необходимо опираться на показатели её эффективности [1].

Список литературы

1. Афанасенко И.Д. Логистика снабжения: учебник для вузов / И.Д. Афанасенко. – СПб.: Питер, 2017. – 384 с.
2. Антоненкова А.В. Анализ информационных систем в логистике // Экономика и экономические науки. – 2015. – №3. – С. 44.
3. Бондаренко В.А. Аутсорсинг логистических услуг: реалии и тенденции // Экономика и экономические науки. – 2015. – №6. – С. 78.
4. Лавриков И.Н. Транспортная логистика / И.Н. Лавриков. – Тамбов: ТГТУ, 2016. – 92 с.

5. Муратов Р.Р. Стратегия логистического аутсорсинга // Молодежный научный форум. – 2016. – №9. – С. 43.
6. Негреева В.В. Логистика: учебное пособие / В.В. Негреева. – СПб.: Университет ИТМО, 2015. – 85 с.
7. Портнова Д.С. Роль и значение логистики в деятельности предприятия // Образование и наука. – 2015. – №5. – С. 31.
8. Шамис В.А. Теоретическое рассмотрение логистических стратегий предприятий // Экономические науки. – 2016. – №43. – С. 28.
9. Юдакова О.В. Роль логистической стратегии в стратегическом планировании предприятий // Научный форум. – 2017. – №6. – С. 345.

Кондратенко Кристина Дмитриевна
бакалавр экон. наук, магистрант
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
экономический университет»
г. Санкт-Петербург

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЦЕПИ ПОСТАВОК

***Аннотация:** в статье анализируются последствия введения санкций против Российской Федерации на примере пищевой продукции и энерго-ресурсов. Рассмотрен опыт России в сфере поиска альтернативных партнёров.*

***Ключевые слова:** пищевая продукция, сырьё, международные цепи поставок, экономические санкции, логистика.*

Введение экономических санкций против РФ вынуждает крупные компании изменять свою цепочку поставок. На основании анализа мировых и российских рейтингов крупнейших компаний указывается их промышленная структура. В данной статье рассматривается влияние экономических санкций, введенных ЕС, США и некоторыми другими странами, на цепочку поставок крупнейших компаний в нефтегазовом, оборонном и финансовом секторах, упор делается на цепочки экспорта продуктов питания, – пищевой сектор.

Несмотря на довольно частое использование в научной литературе термина «корпоративная логистика», а также фундаментального труда «Корпоративная логистика: 300 ответов на вопросы профессионалов» под редакцией В. И. Сергеева, до сих пор нет четкого определения этого термина. Влияние экономических санкций на конфигурацию и функционирование цепочек поставок предприятий – корпоративная логистика – это система управления корпоративными потоками.

Действительно, для крупных компаний характерна иерархическая структура управления, наличие управляющей компании, которая формирует и координирует материальные, информационные и финансовые потоки, протекающие внутри компании и выходящие за ее пределы.

Таким образом, корпоративная логистика, с одной стороны, как форма функционального управления позволяет нам обеспечить эффективность текущей бизнес-деятельности, с другой стороны, контролирует

логистические потоки предприятий, учитывает интенсивность и сложность потоков инвентаризации и рыночных операций корпоративных структур и предназначена для решения проблем формирования стратегических конкурентных преимуществ.

Экономические санкции, введенные ЕС, США и некоторыми другими странами, в основном затронули крупнейшие компании в нефтегазовом и финансовом секторах и, следовательно, уже оказали значительное влияние на конфигурацию и функционирование цепочек поставок компаний. Кроме того, при существующей международной экономической интеграции российские и зарубежные компании вынуждены изменять свои цепочки поставок.

Например, США ввели санкции против компаний «Газпром», «Лукойл», «Транснефть», «Газпром Нефть», «Сургутнефтегаз», «Новатэк», «Роснефть». Американским компаниям запрещено поставлять им товары и технологии, необходимые для разработки месторождений нефти в глубоководных районах и на арктическом шельфе, а также в сланцевых пластах. Санкции Европейского союза оказали наибольшее влияние на конфигурацию и функционирование цепочек поставок компаний. Евросоюз ввел следующие санкции в торгово-инвестиционной сфере против Крыма и Севастополя:

1. Запрет на инвестиции в инфраструктуру, транспорт, телекоммуникации и энергетику, а также в добычу нефти, газа и полезных ископаемых. Запрещается предоставление оборудования для этих отраслей, а также предоставление финансовых и страховых услуг для них.

2. Был введен запрет на закупку более 250 предметов, в том числе полезных ископаемых и углеводородов.

3. Европейским финансовым учреждениям запрещается выдавать кредиты или приобретать доли в проектах, на которые распространяются секторальные санкции.

4. Также были введены санкции против Сбербанка России, ВТБ Банка, Газпромбанка, Внешэкономбанка и Россельхозбанка. Кроме того, было введено эмбарго на импорт и экспорт оружия и аналогичных материалов в Россию; запрет на экспорт товаров и технологий двойного назначения для военных целей в Россию или для российских конечных военных пользователей.

При этом Европейский союз является крупнейшим торговым партнером России, поэтому санкции ЕС, естественно, оказали значительное влияние на международные перевозки РФ и изменили приоритеты транспортных направлений. Качественные и количественные характеристики этого влияния будут рассмотрены далее в тексте статьи.

Сами санкции Евросоюза (США, Канады, Австралии, Новой Зеландии и Королевства Норвегия) носят в основном финансовый характер, а также ограничивают доступ российских компаний к современным и инновационным технологиям в области добычи, переработки нефти, газа и других углеводородов, в оборонном секторе и т. д. Поэтому они не оказывают прямого существенного влияния на международную логистику РФ с точки зрения импорта.

Также отметим, что, говоря об экспорте энергоресурсов, у России есть сосед, у которого огромный внутренний рынок газа и с которым РФ в настоящее время поддерживает хорошие отношения, – мы говорим о Китае. Россия ускорила соответствующие переговорные процессы и заключила рамочное соглашение с Поднебесной о поставках газа сначала с месторождений Восточной Сибири (что не было альтернативой Европе), а затем договор о поставках газа с месторождений Западной Сибири, которые являются сырьевой базой для поставок в Европу.

В результате можно сказать, что с точки зрения международной, трансграничной, импортной и экспортной логистики Россия нашла достойные альтернативы странам ЕС, но эти альтернативы относительно дороже. С точки зрения импорта, судя по росту цен на продовольствие и инфляции, рост затрат не очень критичен, с точки зрения экспорта дополнительные расходы очень ощутимы из-за необходимости строительства двух основных трубопроводов в Китай. С другой стороны, Россия была вынуждена ввести асимметричные санкции на импорт продовольствия из стран, которые наложили на нее санкции, чтобы обеспечить собственную внешнеэкономическую безопасность. Поскольку доля продовольствия в импорте была до наложения санкций очень велика, асимметричные ответные санкции Российской Федерации привели к серьезным изменениям в международных логистических маршрутах, цепочках поставок и каналах распределения для России. Согласно постановлению Правительства Российской Федерации №625 от 25 июня 2015 года [1], многие продукты, например сыр, запрещены к ввозу в Россию. В целом эту работу информационной статистики можно сформулировать по трем основным направлениям: Россия является пятым по величине импортером сельскохозяйственной продукции в мире после ЕС, США, Китая и Японии, так как она покупает 35% всех потребляемых продуктов питания и 40% этого импорта приходилось на страны Евросоюза до введения санкций и ответных санкций (тогда Бразилия составляет около – 9% всего импорта продовольствия в Россию) [2, с. 120].

А вот доля экспорта продовольствия и сырья для их производства в 01–06 месяцах 2019 года составила 5,3% (для сравнения: за тот же промежуток 2018 года – 5,4%). В товарной структуре в экспорте для стран «дальнего зарубежья» этот процент составил 4,6% (за 2018 года это 4,8%), в дружественные СНГ – 9,9% (2018 – 9,0%) [3]. Подробнее – на рисунке 1.

Экспорт сельскохозяйственного сырья и продовольствия из России в 2018 году составил 24884,9 млн долл., что на 20,2% (4182,4 млн долл.) больше, чем в 2017 году. За 5 лет по сравнению с 2013 годом поставки выросли на 47,9% (с 8 058,9 млн долл.), за 10 лет по сравнению с 2008 годом – выросли на 169,0% (с 15 632,1 млн долл.), за 15 лет (по сравнению с 2003 годом) – выросли в 7,9 раза (21 729,2 млн долл.) [5].

Естественно, вышеприведенные виды импортных товаров должны были быть заменены аналогичными торговыми товарами из других стран происхождения, что автоматически приводило к изменению логистических потоков импорта. Во-первых, очевидно, что объем сухопутных перевозок грузов из Европы в Россию серьезно снизился в натуральном выражении, так как продовольствие вообще является видом дешевого продукта, если смотреть на соотношение цены и физического объема. В

результате легко предположить, что объем поставок из стран, заменивших себе европейских поставщиков (Латинской Америки, Китая и других стран моря и АТОР, а также ряда стран Ближнего Востока, прежде всего Ирана) пропорционально увеличился.

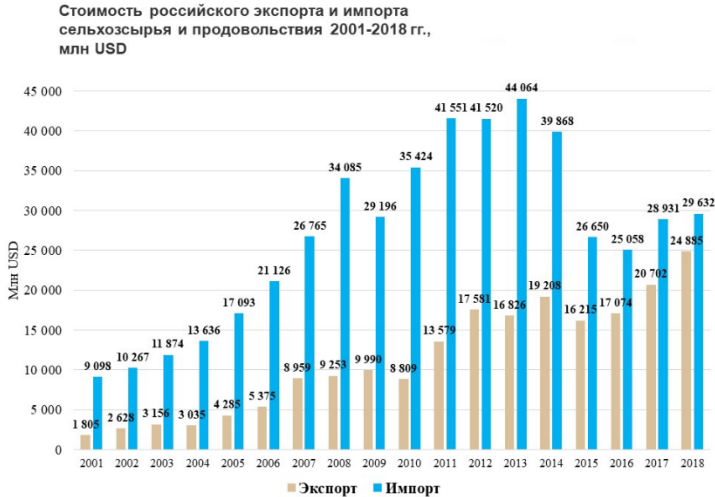


Рис. 1. Российский экспорт 2001–2018 годов в миллионах долларов [5]

За довольно короткий период львиную долю, например, фруктов и овощей на российском рынке пришлось заменить турецкими продуктами. Но эту тенденцию всерьез развить не удалось, так как сама Турция была в списке санкционированных стран [3].

Если проблемы, связанные с изменениями в логистических потоках импорта из-за санкций, были безболезненно решены, за исключением роста транспортных и закупочных расходов, которые легли на карман отечественных потребителей, то проблема, связанная с нашим экспортом, оказалась намного сложнее и тоньше. Затрагивать проблемы увеличения экспортных потоков продуктов питания мы не будем в рамках данной статьи, тем более что, как видно из рисунка 1, экспорт постепенно восстанавливается.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 25.06.2015 №625 «Перечень с/х продукции, сырья и продовольствия, происходящих из США, ЕС, Канады, Австралии и Норвегии, запрещенных к ввозу в РФ».
2. Ветошкин А.А. Исследование исторических аспектов специфики формирования логистики организации современного снабжения и обеспечения для автопроизводства // Теоретические и практические аспекты развития научной мысли в современном мире: сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: РИО МЦИИ «Омега Сайнс», 2015. – С. 119–122.
3. Воронов В.И. Международная логистика пространств и границ: основные аспекты формирования понятия, миссии, целей, задач, функций, интегральной логики, принципов и методов / В.И. Воронов, А.В. Воронов // Управление. – 2015. – Т. 3, №2. – С. 27–36.

4. Сайт Федеральной таможенной службы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://customs.ru>

5. Доля продовольствия в общих экспортных поставках российской продукции превысила 5,5% // Сайт экспертно-аналитического центра агробизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ab-centre.ru>

Пан Тун

магистрант

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
экономический университет»
г. Санкт-Петербург

РАЗВИТИЕ СОВМЕСТНЫХ КИТАЙСКО-РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ДОСТАВКЕ НЕФТЕПРОДУКТОВ

***Аннотация:** работа посвящена анализу российско-китайских совместных предприятий в сфере нефтегаза и энергетики. Основные проблемы заключаются в вопросах глобальной логистики. Решение предлагается рассмотреть в виде стратегического анализа McKinsey, критериев М. Портера и SWOT-анализа для построения оптимальных стратегий управления предприятием.*

***Ключевые слова:** логистика, нефть, китайско-российское совместное предприятие.*

Актуальность данной работы заключается в формировании идей комплексного взаимодействия российских и китайских компаний по созданию логистической сети доставки нефтепродуктов на основе критериев оптимальности проектов по функциональным стратегиям и основной проблематике транспортировки.

Формирование оптимальных критериев позволит сгенерировать фундаментальные базисы для дальнейших проектов и определить эффективность инвестиционных решений по совместным предприятиям РФ и КНР в части доставки нефтепродуктов.

Создание совместного предприятия может принести не только выгоды и прибыль его участникам, но и серьезные проблемы.

Преимущество создания совместного предприятия любого рода – это преимущество запуска нового производства. Однако скорость объединения участников и высокая скорость развития технологий и производства требуют особой стратегии, особенно с точки зрения распределения дивидендов, структуры капитала и налогообложения. Крайне актуальными являются проблемы дополнительных финансовых и материальных затрат участников совместного предпринимательства.

Во-первых, необходимо упомянуть затраты на подготовку к совместной деятельности, этапы достижения соглашений о сотрудничестве и запланированные мероприятия на начальных переговорах с потенциальными деловыми партнерами, а также затраты, которые могут возникнуть на этапе запуска работы организации.

Помимо затрат на подготовительный период, при принятии решений в процессе создания совместных предприятий могут возникнуть и другие трудности, связанные с расходами на общение между участниками и координацией участников. Для обеспечения согласованности совместной деятельности необходимо наладить разработку, использование и мониторинг конкретных механизмов коммуникации и информации, которые в будущем будут весьма дорогостоящими.

Одной из основных трудностей совместных предприятий является разделение контроля. Эффективное управление в этих компаниях требует рассмотрения двух конкурентных целей:

- 1) создать стимулы для поощрения участников совместного предприятия выделять конкретные ресурсы для новых предприятий;
- 2) стимулы участников совместного предприятия отказываются от определенных частей контроля над этими ресурсами.

При заключении соглашения о создании совместного предприятия стороны часто руководствуются разными целями и мотивами, поэтому их запросы и интересы часто противоречат друг другу. В управлении совместным предприятием распределение функций часто является причиной краха или даже отмены его создания.

Стабильность совместного предприятия достигается несколькими факторами, в том числе размером компании-партнера, степенью соответствия интересов компании-партнера и долей капитала, финансовых вложений и управления совместным предприятием. Прежде чем создавать совместное предприятие, если партнерская компания уже имеет опыт совместного предприятия, мы можем повысить уровень стабильности.

Как показывает практика, совместные предприятия существуют в среднем 10 лет, а некоторые ликвидируются через 5–6 лет эксплуатации. Прерывания в деятельности происходят реже в совместных предприятиях в области финансовых услуг, производства и разработки новых продуктов. В отличие от отраслей с более высокой концентрацией, совместные предприятия в новых отраслях развития считаются очень устойчивыми [3].

Создание совместных предприятий не только приносит различные выгоды, но также несет риск потери некоторых преимуществ, связанных с ограничением свободы действий партнеров. Кроме того, иногда деловые партнеры могут сотрудничать, чтобы повысить свой статус и деловую репутацию, чтобы стать будущими конкурентами.

Риски, с которыми сталкиваются иностранные компании, часто связаны с характером и характеристиками окружающей среды. Новые предприятия могут сталкиваться с различными условиями ведения бизнеса, разными экономиками, кредитными и валютными системами, другими законами, гражданскими и экономическими законами, превосходными культурными характеристиками и климатическими условиями.

Зарубежные совместные предприятия сталкиваются со следующими рисками:

– финансовые риски из-за колебаний обменного курса, различий в национальных темпах инфляции, изменений в режимах перевода прибыли и капитала и повышения ставок по кредитам;

– политические риски из-за сложности межгосударственных отношений между странами, переориентации экономической политики принимающей страны и изменения социально-политических условий.

Важно понимать, что риски, вызванные совершенно новыми условиями для коммерческих организаций, и, следовательно, успех бизнеса в одном государстве, не могут гарантировать такой же успех в другом государстве.

За последние несколько лет было создано несколько совместных предприятий в нефтегазовой отрасли, прежде всего в области разведки и добычи природных ресурсов. Причиной является не только использование передовых технологий в современной нефтегазовой отрасли, но и высокий уровень риска и капиталоемкости проекта, что заставляет компанию отдавать предпочтение совместной форме организации бизнеса при реализации крупных проектов.

Многие мероприятия, направленные на финансирование существующих проектов и сокращение затрат, а не на разработку новых, значительно сократили число совместных предприятий, созданных в 2014 году. Одной из причин такого сокращения может быть тот факт, что создание совместного предприятия является событием, которое требует большого риска и значительных затрат времени и денег. Кроме того, из-за экономического кризиса количество совместных предприятий за последние годы сократилось на 50%, что вполне естественно, несмотря на неопределенную экономическую ситуацию.

Экономический кризис значительно сократил добычу безвозвратных запасов, требует высоких затрат, что не могло повлиять на количество новых совместных предприятий.

Совместные предприятия в нефтегазовой отрасли являются довольно распространенной формой сотрудничества. Большинство промышленных совместных предприятий снижают риск по сравнению со слияниями [3].

Таким образом, мы можем выделить следующие основные причины низкой эффективности разработки и необходимости создания небольших совместных предприятий [1]:

1. Фактические инвестиции сторон в утвержденный капитал совместного предприятия, в принципе, значительно меньше суммы зарегистрированного уставного капитала.

2. Процесс создания совместного предприятия не предполагает подробных научных и маркетинговых исследований его эффективности в будущем и, в принципе, не управляется должным образом. Часто процесс создания совместного предприятия может включать внесение в депозит неоднозначных источников, сделанных частными лицами и корпорациями с относительно низкой деловой репутацией.

3. Менее 60% официально зарегистрированных совместных предприятий действительно функционируют.

4. Многие совместные предприятия, которые функционируют как иностранные торговые компании, избегают таможенных законов. Другими словами, они являются частью теневой экономической деятельности.

5. Доминируют среди совместных проектных, маркетинговых и брокерских фирм, которые составляют основу внешнеэкономической деятельности.

Сегодня риски в области совместных предприятий недостаточно изучены, и нет точного научного представления о характеристиках совместного предприятия и о том, как управлять рисками, возникающими, в связи с этим бизнесом.

Принцип формирования рекомендаций по созданию совместных предприятий между Китаем и Россией в области нефтегазовых отношений должен быть направлен на совместное строительство инфраструктуры и добычи полезных ископаемых. Таким образом, топливно-энергетический сектор России и Китая тесно связан с российским Дальним Востоком, осуществляя множество инвестиционных проектов с участием компаний на основе иностранного капитала.

Основные принципы сравнительного анализа таких проектов приведены в таблице 1.

Таблица 1

Основные критерии создания добывающих предприятий
в нефтегазовой отрасли [2]

Критерий	Оптимум	Пример трубопроводных поставок
Стратегия сбыта продукции	Совместная стратегия публичных рынков и частных компаний с устойчивыми рынками	Стратегические и политические принципы продвижения продукции на китайский рынок и приграничную территорию Российской Федерации
Направления сбыта продукции	Создание собственных производственных мощностей и логистической инфраструктуры для будущего сбыта продукции.	
Поиск рынка потребителей	Используйте национальную рыночную дистрибуцию	Распределение правительства через филиалы
Ценообразование	Диапазон цен, рынок, переменная	Диапазон цен, рынок, переменная
Взаимодействие с рынком	Все возможные формы общения с потребительским рынком	
Кадровая политика	Смешанная модель (западные и восточные принципы управления)	Американская модель
Финансовые вопросы	Сформировать контрактную базу перед созданием проектов, чтобы найти сильнейший инвестиционный и потребительский рынок	
Единый бизнес-проект	Способствует охвату всех видов населения и газу и нефти во всем мире	Целевое направление локализации расходных материалов Строительство территории России и узел газоснабжения Китая

Поэтому основные параметры инвестиционных проектов, создаваемых для конкретного рынка для определенной группы потребителей, показывают их требования к созданию инфраструктурных проектов по разным критериям.

Чтобы сбалансировать политические риски и национальные стандарты, если перспективы рынка цен являются неопределенными, во избежание дисбаланса в цепочке поставок необходимо учитывать локализацию основных предприятий на существующих контрагентах и границах и принимать во внимание прямое направление поставок без страны-перевозчика.

В свою очередь, рынок цен в нашей стране находится в среднем ценовом диапазоне, что, очевидно, связано с ценой на нефть. ОПЕК стремится выровнять почти в четыре раза самую высокую цену после кризиса на энергетическом рынке 2015–2017 гг. (длительное восстановление с 115 до 27 долларов за баррель и 65 долларов за баррель). В результате ценовые сегменты всегда усредняются, если только вы не отправляете их напрямую в Германию [3]. Прямые поставки в Германию обычно имеют высокий потребительский уровень из-за высокого развития страны. Уровень коммуникации и направления не имеют большого значения в балансировании нефтегазовых проектов. Чтобы обеспечить человеческие ресурсы, необходимо построить подходящую модель управления персоналом компании, чтобы установить минимальные риски в отношении результатов обучения и достижения целей [2].

Финансовая поддержка определяется инвестиционными потребностями и процессами на энергетическом рынке и взаимосвязанными цепочками поставок, тем самым формируя все ресурсы, необходимые для создания этого инвестиционного проекта.

Основной источник поставок будет сформирован по принципу строительства соответствующего газопровода для удовлетворения целевого направления поставок и потребностей конкретного рынка сбыта. Например, если энергетика Сибири основана на принципе пограничных газопроводов для многих распределительных пунктов и узлов, Nord Stream будет построен в качестве единого энергетического узла для рынка газа по всей Германии.

Оптимальный уровень включает смешанные принципы построения, чтобы минимизировать риск управления связанными процессами в случае внешних конкурентов и вредителей, которые нарушают рыночную экономику России. Следовательно, с точки зрения маркетинговой стратегии продукта, необходимо сбалансировать возможности целевого предложения с точкой распространения продаж продукта в соответствии с конкретными направлениями и целями. Стратегия поставок зависит от принципов перспектив PEST-анализа, которые определяют основное направление инициативы целевого потребителя.

В приведенной ниже таблице 2 приводятся выводы о критериях Портера с точки зрения анализа рынка и построения оптимальных принципов инвестиционных проектов для нефтегазовой отрасли.

Поэтому, учитывая эти критерии с использованием матрицы Портера, мы можем сделать вывод, что для этих проектов существуют риски для потребителей. Однако, диверсифицируя все области разработки и создавая соответствующие типы поставок (включая Сахалинский СПГ и Ямалский СПГ), возможно избежать дальнейших рисков в этой нефтегазовой отрасли.

Таблица 2

Анализ принципа создания совместных предприятий и доставки на рынок топливно-энергетического комплекса в соответствии с критериями Портера

Появление Основных конкурентов	Основными конкурентами являются США и Канада с точки зрения поставок СПГ в Китай и Европейский Союз. А также прекращение поставок дружественных рынков в Россию и Китай
Зависимость от поставщиков	Опора на поставщиков полностью зависит от российского и китайского производства при организации строительства трубопроводов и предоставлении электронных систем управления, основанных на информационных технологиях принципов модернизации проекта
Зависимость от покупателей	В отсутствие транзитных поставок через третьи страны с меньшими размерами рынка нарушения функций потребителей в соответствующем ценовом направлении минимально отражаются на взаимодействии поставок в двух основных направлениях
Появление товаров аналогов	СПГ активно поставляется из Соединенных Штатов и Канады для диверсификации рисков поставок и создания конкуренции для российских трубопроводов. Кроме того, нельзя не упомянуть о других трубопроводах в стратегических регионах, которые могут стать основным конкурентом в поставках основных рынков сбыта (ЕС и Китай) в китайские регионы

Для модели SWOT необходимо упомянуть следующие положительные и отрицательные тенденции, как показано ниже, и стратегии, основанные на доле проектов каждой стороны.

Таблица 3

Анализ SWOT-стратегий

Критерий и Стратегии	Сильные стороны	Слабые стороны
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Иметь целевой рынок и линию поставок 2. Высокая степень защиты от вредителей 3. Возможность изменения условий проекта строительного подряда в соответствии с принципом долгосрочного партнерства 4. Возможность обучать сотрудников местного рынка управлению и обучению 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Подверженность стратегическому риску 2. Подверженность внутренним экономическим и военным рискам 3. Зависимость от иностранного капитала 4. Воздействие колебаний рыночной цены

<p>Возможности</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ресурсное и ресурсное внедрение в мировых ценах 2. Расширение услуг и продуктов на зарубежных рынках 3. Привлекать политическое внимание в коммерческих целях. 4. Расширение туристических направлений в контексте политического взаимодействия на национальном уровне 	<p>Стратегия, которая сочетает в себе сильные стороны и компетенции, будет ключевым направлением для реализации потенциала страны с точки зрения принципов стратегического партнерства, двусторонней торговли и строительства инфраструктуры.</p>	<p>Стратегия, которая сочетает в себе слабость и возможности, должна формировать уровень финансовой устойчивости и защиты от колебаний цен, если часть потребительского рынка может быть потеряна и опираться на человеческие ресурсы двустороннего сотрудничества</p>
<p>Угрозы</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Военная опасность 2. Политическая нестабильность и риск управления 3. Транспортные риски грузов и чрезвычайные ситуации 4. Риск транспортных работ и препятствий 	<p>Стратегия объединения сил и угроз будет состоять в социальной и военной поддержке, необходимой для государственных проектов наиболее важной и необходимой категории для обеспечения населения штата</p>	<p>Стратегия на соотношении угроз и слабых сторон потребует минимизации внешних рисков со стороны экономических и геополитических вопросов.</p> <p>На уровне структуры PEST для минимизации риска глобальных инвестиционных проектов в нефтегазовой отрасли, одной из основных отраслей развития экономики России и Китая, основные принципы национальной обороны и защиты стратегических проектов имеют стратегию, основанную на соотношении слабости и угроз</p>

Кроме того, принципы оценки рыночного риска и конкурентоспособности могут применяться с использованием матрицы Мак-Кинси на рисунке 1 для оценки конкурентоспособности нефтегазовых проектов по операционным и производственным типам, в зависимости от каждого незавершенного проекта.

Основная гипотеза реализации этих проектов с точки зрения оценки конкурентоспособности на основе ключевых преимуществ заключается в том, что перевозки СПГ и танкеров имеют ограниченные характеристики продаж и требуют значительных затрат временных ресурсов для доставки товаров по пути обращения. В результате трубопроводная поставка и эти проекты имеют инвестиционное качество и подходят для крупных рынков, расположенных рядом с конкретными точками добычи нефти и газа.

С точки зрения анализа данных, показанных на рисунке, ясно, что максимальная прибыль от нефти и газа выводится на российский рынок через трубопровод Индии, что ведет к части рынка сбыта в ЕС и Китае [2]. Получается, что российское нефтегазовое сообщество должно опираться на принцип континентального снабжения с помощью трубопроводных решений. Также не забудьте о танкерах и СПГ, которые формируют принцип и направление дополнительных идей для существующих рыночных бизнес-групп и потребительских инициатив.

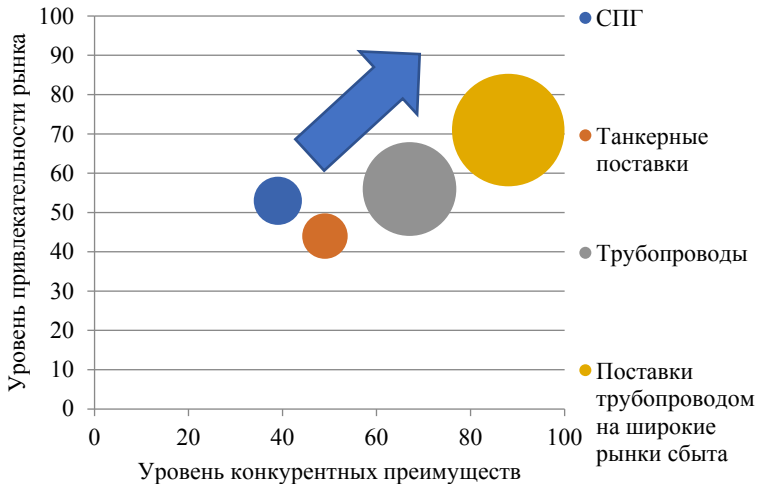


Рис. 1. Конкурентное преимущество различных совместных проектов в России и Китае в области топливно-энергетических поставок нефти и газа

Поэтому, основываясь на всех основных аналитических принципах, сформированных в этих областях, принцип устранения финансовых характеристик численных колебаний на заднем плане заключается в установлении ключевых критериев оптимальных инвестиционных проектов и поиске новых рынков сбыта, основанных только на идеях реализации проекта [2].

Поэтому на основе изложенных выше принципов создания проектов в области нефтегазового взаимодействия в России и Китае и логических основ стратегического взаимодействия устанавливаются основные направления стратегического регулирования взаимодействия, взаимодействия коммерческих нефтегазовых предприятий обеих стран. Это позволит повысить эффективность совместных предприятий в рамках двусторонней торговли в нефтегазовом секторе.

Прогнозируемые факторы формирования бизнес-процессов в сфере двустороннего взаимодействия между топливно-энергетическими компаниями России и Китая

Критерий	Принципы
Поставки на рынки Китая и РФ	Использование государственных и частных инвестиций
Стратегии сбыта товаров и ресурсов	Доминирование на конкретном рынке сбыта продукции
Наличие целевой аудитории	Танкерные и трубопроводные поставки к заводам и портам
Оценка стоимости проекта и качество	Достаточная покупательная способность по контрактам
Как продвигать проекты?	Использование коммуникаций через форумы сотрудничества двух стран
Кадровая политика	Кадровые ресурсы возможно подготавливать в ведущих университетах государств
Финансирование проекта	Базис западной модели – комбинация собственного и заемного капитала 33% на 66%
Базисы бизнес-процесса	Принципы двустороннего взаимодействия в условиях проработки проекта на международном уровне

Список литературы

1. Акты о создании совместных предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/law/podborki/sozдание_sovmestnogo_predpriyatiya/
2. Гвилия Н.А. Логистический функционал государственных корпораций в развитии евразийского экономического пространства // Современный менеджмент: проблемы и перспективы: сборник статей: в 2 ч. Ч. 2 / ред. кол.: А.Е. Карлик (отв. ред.) и др. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. – С. 450–455.
3. Гвилия Н.А. «Шелковые сети» китайской логистики // Логистика: современные тенденции развития: материалы XV Междунар. науч.-практ. конф. (7–8 апреля 2016 г.). Ч. 1 / ред. кол: В.С. Лукинский (отв. ред.) [и др.]. – СПб.: Изд-во ГУМРФ им. Адм. С.О. Макарова, 2016. – С. 70–74.
4. Gviliya N.A., Parfyonov A.V., Shulzhenko T.G. Interorganizational Logistiscs Entities: Categorization of Forms and Quantitites Evaluation. – Opcion. – 2018. – Vol. 34. Num. 86–2. – Pp. 266–279.
5. Международный менеджмент: учеб. для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент» / Д.И. Баркан, С.И. Кирюков, А.И. Майзель [и др.]; под ред. С.Э. Пивоварова, Д.И. Баркана, Л.С. Тарасевича [и др.]. – СПб.: Питер, 2000. – 623 с.
6. Полсон Г. Dealing with China: an Insider Unmasks the New Economic Superpower: Headline Publishing Group, 2015.
7. Крупнейшие совместные проекты экономического сотрудничества России и Китая [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://diplomba.ru/work/37304>
8. Регионы будут развивать совместные проекты России и Китая [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2018/09/04/regiony-rossii-i-kitaia-budut-razvivat-sovmestnye-nauchnye-proekty.html>
9. Российско-китайские отношения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Российско-китайские_отношения

10. Россия и Китай – совместное производство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bmpd.livejournal.com/3411870.html>

11. Совместные инновационные проекты России и Китая [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/220/52408/>

12. Финансовые аспекты реализации газопровода «Сила Сибири» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=34735>

13. Экономическое сотрудничество России и Китая [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tass.ru/ekonomika/5848891>

Тменов Артур Константинович

бакалавр экон. наук, студент
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
экономический университет»
г. Санкт-Петербург

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в статье раскрыта сущность и организация управления системой логистики торгового предприятия, а также инструментарий реализации управленческих решений, который характеризуется комплексностью, взаимосвязанностью составляющих элементов для обеспечения непрерывного выполнения логистической деятельности торгового предприятия.

Ключевые слова: логистика, логистическая деятельность, торговля, торговое предприятие.

Логистическая деятельность торгового предприятия, смысл которой заключается в осуществлении принятых коммерческих решений и комплекса преобразований товарного потока, путем выполнения логистических операций, охватывает сферу закупок, сбыта, транспортировки, складирования, управление заказами и запасами, предоставления услуг. Наряду с функциями, реализующими процессами товародвижения, логистическая деятельность включает формирование инфраструктуры логистических процессов, а также организационно-управленческую деятельность торгового предприятия.

Несмотря на содержание основных функциональных процессов, в комплексе торговой деятельности предприятий традиционно выделяют:

– торговые (коммерческие) процессы, направленные на обеспечение эффективного товарного обмена путем осуществления организационных, экономических и правовых отношений между продавцами и покупателями товаров;

– производственные (технологические) процессы, связанные с движением товаров в их материально-управленческой форме путем выполнения комплекса технологических операций и работ (технологический процесс).

Операции над товарами (элементами материального потока), в результате которых изменяются обстоятельства количества (накопления, измельчения товарных партий), места (транспортировки), времени

(хранения), принято относить к логистическим операциям [2]. Соответственно, комплекс операций технологического (производственного) процесса предприятия торговли, наиболее распространенными среди которых являются разгрузка, приемка товаров по количеству и качеству, хранение, комплектование, загрузка и прочее, трактуется нами как составляющая более общего логистического процесса торгового предприятия в комплексе его логистической деятельности.

Целенаправленный характер торговой деятельности достигается благодаря управлению выполнением ее составляющих, а поэтому в целом деятельность торгового предприятия может быть представлена в виде сочетания двух основных компонентов:

1) совокупности торгово-технологических процессов, выступающих как комплекс логистических и других операций, обеспечивающих движение товаров и последовательное выполнение операций по трансформации товарного потока для дальнейшего продвижения его элементов к промежуточным (оптовым покупателям) или окончательным потребителям;

2) управление торгово-технологическими процессами в рамках торгового предприятия, в т. ч. управление комплексом логистических операций. При этом торгово-технологический процесс предприятия торговли выступает как один из этапов более общего процесса товародвижения (который, в свою очередь, является стержнем логистической системы, формирующейся в сфере сбытовой логистики), который осуществляется на основе поточной организации единой технологической цепи [3].

Система логистики торгового предприятия должна охватывать структурные подразделения, выполняющие функции логистического администрирования – планирования, контроля, управления. Следовательно, система логистики торгового предприятия представляет собой сложную, специально организованную экономическую и технико-технологическую систему, которая охватывает логистическую систему торгового предприятия, службы управления логистической деятельностью, а также правовые, организационно-управленческие и методические основы взаимодействия всех указанных элементов системы, сформированные на базе теории управления логистикой.

Система логистики торгового предприятия складывается под влиянием особых условий и факторов логистической среды прямого воздействия, которая определяет возможности использования предприятием элементов рыночной инфраструктуры, доступность отдельных элементов логистического потенциала, применение технологий осуществления отдельных логистических процессов. С учетом этого систему логистики торгового предприятия предлагаем определять как сложную производственно-экономическую и технико-технологическую систему, упорядоченную совокупностью подсистем и элементов по формированию интегрированного единства, и взаимодействия с целью достижения целей субъекта торговли путем организации, реализации и управления логистическими потоками и процессами, необходимыми для осуществления торговой деятельности.

Таким образом, логистическая деятельность организовывается торговым предприятием на основе сочетания имеющейся логистической системы предприятия (вместе с используемыми в ней средствами

обеспечения логистического потенциала) и менеджмента логистики (представленного персоналом службы управления логистикой с выполняемым комплексом работ по администрированию логистических процессов, включая деятельность по логистическому обеспечению менеджмента логистики).

Специфика торговых предприятий связана с высоким уровнем зависимости от организаторов цепей поставок, которая ограничивает их возможности по выбору технологий обработки материального потока на стадии его движения в организационных рамках предприятия, средств труда, направлений движения потоков.

В рамках торгового предприятия следует выбирать такую структуру системы логистики, которая позволит создавать возможности организационного, экономического, технико-технологического взаимодействия с другими участниками цепей поставок и одновременно обеспечивать соответствие реализуемых товаров требованиям конечных покупателей.

Основой формирования системы логистики торгового предприятия в связи с этим следует определять комплекс операционно-функциональных процессов логистической деятельности, который осуществляется торговым предприятием с целью доведения товарных потоков до конечных покупателей товаров. Использование логистического подхода в деятельности торговых предприятий позволит получить конкурентные преимущества на рынке товаров в стратегической перспективе, и поэтому для формирования системы логистики любого предприятия торговли решающую роль играет контроллинг [2].

Для улучшения логистической деятельности торгового предприятия необходим механизм функционирования контроллинга с ориентацией на управление логистическими процессами. Результатом принятого и введенного управленческого решения является процесс отслеживания текущих результатов. Введенное управленческое решение при этом должно быть релевантным целевым критериям, набора возможных альтернатив и последствий их принятия. В процессе отслеживания контроллер выполняет надзор за результатами, собирает аналитическую информацию, осуществляет мониторинг процессов торгового предприятия.

Следующим шагом является составление отчетов о результатах работы торгового предприятия за периоды времени (сутки, неделя, месяц, год), данные которых сравниваются с запланированными целевыми результатами. На основе такого сопоставления делают выводы, после которых контролером проводится анализ отклонений, возможных угроз внешней среды, находятся сильные и слабые стороны торгового предприятия. Такой анализ дает возможность разработать прогноз изменения потенциала торгового предприятия и его внешней среды, который является основой для разборки нового управленческого решения, более адекватного данным обстоятельствам, для разработки рекомендаций по корректировке ранее принятого решения. Итоги проведенного контролером исследования представляются руководителю торгового предприятия для решающего решения: принятие к производству нового или скорректированного управленческого решения, то есть круг замыкается [1].

Проблема создания благоприятного климата в предпринимательской среде в плане управления логистическими процессами торгового

предприятия приобретает особое значение, становится решающим фактором определения перспективы развития предпринимательства. Именно поэтому контроллинг должен быть направлен на обеспечение эффективного управления логистическими процессами торгового предприятия. Общий механизм осуществления контроллинга с ориентацией на управление логистическими процессами направлен на получение торговым предприятием желаемого результата. Результатами логистической деятельности являются определенные блага, которые удовлетворяют потребности предприятия.

Следовательно, для преодоления ряда негативных тенденций в процессе управления логистическими процессами на торговых предприятиях, предлагается внедрение системы логистического контроллинга, который даст возможность:

- планировать расходы на логистические процессы торгового предприятия;

- определять схему привлечения финансовых ресурсов в логистические процессы, с минимальными потерями для торгового предприятия.

Кроме того, логистический контроллинг выполняет экономическую экспертизу управленческих решений, связанных с логистическими затратами и прибылью, определяет методику планирования логистической деятельности торгового предприятия.

Таким образом, в условиях обострения конкуренции торговые предприятия сосредоточивают свое внимание на использовании логистического подхода и инструментария логистического менеджмента для осуществления торговой деятельности, результаты которой обуславливаются уровнем организации логистических процессов в комплексе их логистической деятельности.

Список литературы

1. Дарвина Ю.А. Роль логистики в деятельности торговых предприятий // Фундаментальные и прикладные исследования в области управления, экономики и торговли: сборник трудов научно-практической и учебной конференции. – 2018. – С. 65–68.

2. Ковалев А.Ю. Применение логистики для повышения эффективности деятельности торгового предприятия // Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 64–69.

3. Левчина С.С. Логистика как инструмент достижения конкурентного преимущества торгового предприятия // ЭМПИ: материалы Международной мультидисциплинарной научно-практической конференции магистрантов и аспирантов. – 2017. – С. 224–228.

Ченик Ольга Викторовна

д-р экон. наук, профессор, доцент

Институт подготовки государственных и муниципальных служащих
ФКОУ ВО «Академия права и управления ФСИН»

г. Рязань, Рязанская область

ОТДЕЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОАО «БЕЛЬКОВСКИЙ ЛЕСОКОМБИНАТ»

Аннотация: исследовано понятие риска, его роль в финансово-хозяйственной деятельности предприятий современной России. Даны основные экономические показатели развития на примере одного предприятия – ОАО «Бельковский лесокOMBинат». Определены проблемы с использованием SWOT-анализа, влияющие на обеспечение благоприятных условий для развития предприятия и даны рекомендации по управлению рисками и их минимизации на предприятии.

Ключевые слова: риск, SWOT-анализ, внешние факторы, внутренние факторы, экономические показатели, программа развития, управление риском.

Любая организация в процессе своей хозяйственной деятельности сталкивается с различного рода рисками. Деятельность каждого предприятия подвержена широкому спектру рисков, так как рыночная среда отличается большей степенью неопределенности, носит вероятностный характер. Риски требуют постоянного анализа, контроля и поиска оптимальных решений в области управления ими. Поэтому для нормального функционирования предприятия необходимо своевременно выявлять риски и управлять ими.

Задаваясь вопросом, что же такое риск, отметим, что риск – стоимостное выражение вероятностного события, ведущего к финансовым потерям.

В более обобщенном выражении под риском понимается возможность наступления неблагоприятного события, связанного с различными видами потерь.

Для того чтобы грамотно прогнозировать финансовое состояние предприятия, которое в современной рыночной среде действует в условиях неопределенности и риска, необходимо провести исследование внешней и внутренней среды предпринимательской деятельности хозяйствующего субъекта, с целью выявления возможных рисков, оценки их параметров, а также для разработки управленческих решений и мероприятий по защите от неблагоприятных финансовых потерь. Для более детального прогноза рисков необходимо проводить качественный и количественный их анализ, идентифицировать возможных зоны рисков, определить конкретные их виды и выявить степень и величину рисков.

По результатам качественного анализа можно сказать, что основными рисками в деятельности предприятия являются финансовые и вероятностные риски. Финансовые риски – риск потери ликвидности и платежеспособности, риск снижения финансовой устойчивости, риск наступления

банкротства и др. Вероятностные риски – неисправность оборудования, неточность изготовления, недостатки проекта и др.

Также рекомендуется проводить SWOT-анализ развития предприятия. Разберем этот метод на примере ОАО «Бельковский лесокombинат».

В ходе осуществления финансово-хозяйственной деятельности у различных предприятий возникают разного рода проблемы и сложности, но вместе с тем есть и специфические возможности, которыми оно пользуется для того, чтобы иметь положительный финансовый результат.

Обращаясь к проблемам ОАО «Бельковский лесокombинат», отмечаем некоторые из них: не хватает денежных средств, устаревшая техника, низкое число молодых квалифицированных кадров и др.

Чтобы выработать стратегию развития предприятия с учетом имеющихся проблем и возможностей, управленческому персоналу необходимо глубоко разобраться во внешней и внутренней среде предприятия, потенциале его развития.

SWOT-анализ базируется на сочетании анализа внутренних факторов развития (слабых и сильных сторон) и внешних факторов, которые характеризуют изменения во внешней среде функционирования предприятия в связи с появлением угроз новых воздействия развития организации.

Таблица 1

SWOT-анализ ОАО «Бельковский лесокombинат»

Анализ внешних факторов	
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Занятие новых позиций на рынках. 2. Высокие темпы роста спроса на товар в РФ. 3. Соблюдение безопасных условий труда. 4. Возможность снижения затрат. 5. Расширение номенклатуры товаров. 6. Неудачное поведение конкурентов 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Появление сильных конкурентов. 2. Сезонные колебания спроса на товар. 3. Экономическая нестабильность. 4. Лесные пожары (опыт 2010 года). 5. Риск порчи и продажи товара в пути. 6. Введение системы электронных торгов по госзакупкам
Анализ внутренних факторов	
Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. Квалифицированные работники со стажем работы. 2. Наличие нового оборудования. 3. Высокое качество продукции. 4. Отсутствие текучести кадров. 5. Стабильные отношения с поставщиками 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствие молодых специалистов. 2. Износ техники. 3. Большое количество долгов по кредиторской задолженности

Делая вывод о внутренних факторах, отметим, что за счет сильных сторон у предприятия есть возможность расширения количества производимой продукции за счет улучшения условий труда, расширение ассортимента продукции, а также выход на новые рынки за счет квалифицированных кадров. При этом существует фактор снижения вероятности появления новых конкурентов за счет квалифицированного персонала и новой техники.

Однако за счет присутствия слабых сторон у предприятия нет возможности увеличения продукции за счет быстрого износа техники и

высокими показателями кредиторской задолженности и существует максимальная возможность банкротства за счет очень быстрого роста кредиторской задолженности.

Анализируя таблицу 1, можно сказать, что у предприятия больше сильных сторон, чем слабых, но и существует риск банкротства за счет роста кредиторской задолженности.

Угрозой для лесокомбината является появление новых конкурентов, возможность банкротства, лесные пожары и т. д. После того как были выявлены риски и их качественная оценка, можно перейти к количественной оценке. Для этого проанализируем финансовые риски с помощью расчетно-аналитического и статистического методов.

Оценку финансовых рисков ОАО «Бельковский лесокомбинат» проведем с использованием основных финансовых показателей и финансовых коэффициентов.

Основываясь на расчетах, можно сказать, что ОАО «Бельковский лесокомбинат» наращивает темпы производства за счет роста объема лесозаготовок и расширения рынка сбыта леса, о чем свидетельствует рост объемов продаж в 2018 году на 24,4%. В связи с ростом выручки имеем увеличение суммы прибыли от продаж и чистой прибыли, прирост в 2018 г. по отношению к 2016 г. составил 81,5% и 51% соответственно. Рентабельность продаж в 2018 году составляла 6 копеек на 1 рубль выручки. Это свидетельствует о том, что предприятие получает прибыль за счет увеличения объемов продаж.

Анализируя рассчитанные данные, можно сделать вывод, что на конец исследуемого периода все коэффициенты ликвидности хозяйствующего субъекта ОАО «Бельковский лесокомбинат» меньше нормативных значений, отсюда можно сделать вывод о том, у организации есть трудность в погашении своих краткосрочных обязательств за счет наличных денежных средств. При этом наибольшая вариация наблюдается у коэффициента срочной ликвидности 13%, что свидетельствует о том, что ликвидные активы не покрывают краткосрочные обязательства, а значит, существует риск потери платежеспособности, что является негативным сигналом. Но все же можно сказать, что по результатам оценки рисков расчетно-аналитическим методом в 2016–2018 гг. ОАО «Бельковский лесокомбинат» находится в допустимой зоне риска.

На основании проведенного исследования финансового состояния предприятия с использование финансовых показателей и коэффициентов, а также применения SWOT-анализа сильных и слабых сторон деятельности, внешних и внутренних факторов, влияющих на возникновение предпринимательских рисков, можем дать рекомендации по управлению рисками и их минимизации для ОАО «Бельковский лесокомбинат».

Для того чтобы эффективно бороться с непредсказуемостью на рынке и вовремя предупреждать возможные потери финансовых ресурсов, необходимо грамотно составлять прогноз развития предприятия. Следовательно, прежде всего надо знать все виды предполагаемых потерь, которые может понести предприятие при осуществлении предпринимательской деятельности, и уметь заранее исчислить их или измерить как вероятные прогнозные величины.

Поэтому особое место на предприятии должна занимать эффективная система управления риском. В ОАО «Бельковский лесокомбинат»

предлагается создание отдельного структурного подразделения – отдел управления риском (ОУР), к функциям которого будут относиться:

- мониторинг предприятия и среды его функционирования;
- анализ возможных рисков;
- планирование антирисковых мероприятий и управление ими в кризисных ситуациях.

Деятельность отдела должна строиться на специальной программе (дорожной карте) целевых мероприятий по управлению риском, которая обеспечит такое управление рисками, при котором основным элементом структуры и деятельности фирмы гарантируется высокая устойчивость и защищенность от внутренних и внешних рисков.

Список литературы

1. Москвин В.А. Механизмы нейтрализации финансовых рисков / В.А. Москвин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/finanalysis/risk/inside_neutralization.shtml
2. Чепик О.В. О функционировании систем экономической безопасности хозяйствующих субъектов / О.В. Чепик // Синтез науки и общества в решении глобальных проблем современности: сборник статей Международной научно-практической конференции. – 2019. – С. 207–210.
3. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 401 с.

Чэнь Цзин
магистрант

Научный руководитель
Парфёнов Александр Викторович
д-р экон. наук, профессор

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
экономический университет»
г. Санкт-Петербург

ПРОБЛЕМЫ ДОСТАВКИ ТОВАРОВ ИЗ КИТАЯ В РОССИЮ В ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Аннотация: в статье анализируются факторы, влияющие на эффективность трансграничной электронной коммерции, и даны рекомендации по сокращению времени доставки товаров из Китая в Россию.

Ключевые слова: трансграничная электронная коммерция, китайско-российское сотрудничество, транспортная логистика.

С развитием информационных технологий покупки в интернет-магазинах стали частью современной жизни. В последние годы китайско-российская трансграничная электронная коммерция быстро развивается. Все больше российских потребителей покупают товары из Китая в сети Интернет. Быстрое увеличение объемов трансграничной электронной коммерции стало новым событием в развитии торговли между Китаем и Россией.

Однако логистические проблемы в организации международных перевозок и распределении товаров серьезно повлияли на темпы роста трансграничной электронной торговли между Китаем и Россией. По результатам опроса о проблемах при совершении покупок в зарубежных интернет-магазинах [1], в 2017–2018 гг. россияне чаще всего выделяют задержки с доставкой товара курьером.

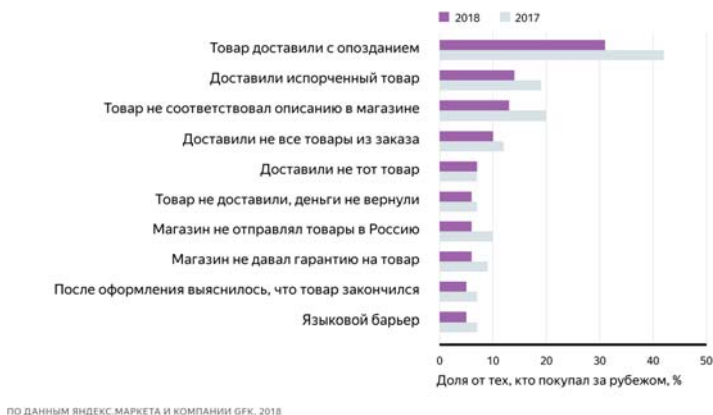


Рис. 1. Результаты опроса о проблемах при совершении покупок в зарубежных интернет-магазинах

АлиЭкспресс официально запущен в апреле 2010 года. Это торговая онлайн-платформа, созданная Alibaba Group, чтобы помочь малым и средним предприятиям (МСП) конкурировать с оптовыми розничными торговцами за счет быстрых продаж товаров и увеличения прибыли [2]. После почти 10 лет развития АлиЭкспресс объединяет покупателей из более чем 220 стран и регионов, а также является одним из наиболее часто используемых торговых сайтов в России. Большинство продавцов на АлиЭкспресс из Китая, это также означает, что товары, заказанные российскими потребителями на онлайн-платформе Alibaba Group, в основном отправляются из Китая. Согласно данным АлиЭкспресс, общий срок доставки обычно составляет 30 дней или даже больше от дня заказа товара до его получения покупателем. Долгое время ожидания стало важным препятствием для развития трансграничной электронной коммерции и в России, и в Китае.

Основными факторами, влияющими на сроки доставки товаров в трансграничной электронной коммерции, являются:

1. Географическое положение продавца и покупателя.

Площадь территории Китая составляет около 9,6 млн кв. км, а России – 1709,82 млн кв. км. Территория этих двух стран очень обширна. Большинство трансграничных предприятий электронной коммерции расположены на юге Китая, в то время как потребители онлайн-покупок в России сосредоточены в основном на северо-западе России. Кроме того, склады большинства китайских трансграничных продавцов также обычно расположены на юге. При получении заказа продавцу необходимо сначала доставить товар со склада до границы. Транспортировка товаров на большие расстояния занимает много времени.

2. Способ перевозки.

Используемый вид транспортировки во многом определяет скорость доставки товаров в трансграничной электронной коммерции. Хотя морские перевозки дешевле, чем другие способы перевозки, при их использовании доставка товаров занимает больше времени. Авиаперевозки

значительно дороже и не подходят для посылок с низкой стоимостью. При железнодорожных перевозках необходимо учитывать размеры колеи в Китае и в России – железнодорожные стандарты, принятые двумя странами, различны. Китай использует стандартную колею – 1435 мм, а Россия использует колею 1524 мм или 1520 мм [3]. Таким образом, при использовании железнодорожного транспорта для трансграничной перевозки товаров необходимо учитывать дополнительные временные затраты и технические требования на замену железнодорожных колесных пар. Если перевозка осуществляется на автомобиле, то ее объем относительно невелик и не подходит для доставки товаров на дальние расстояния. На данном этапе китайские продавцы обычно используют для доставки товаров на территорию России железнодорожный и автомобильный транспорт.

3. Время прохождения таможенного контроля.

Современная таможенная инфраструктура в России в настоящее время не может обеспечить таможенное оформление в необходимые сроки большого количества товаров в трансграничной электронной коммерции. Кроме того, в последние годы российские таможенные органы постоянно издают различные нормативно-правовые акты с целью адаптации к новой экономической ситуации. Если товар не соответствует этим требованиям, вероятно, он будет возвращен.

4. Операторы доставки.

Большинство онлайн-покупок из-за рубежа доставляются на российскую территорию через Почту России. Но ее производительность не соответствует ожиданиям потребителей. Основными партнерами российских интернет-магазинов являются малые и средние курьерские предприятия, которые редко сотрудничают с китайскими трансграничными продавцами на рынке электронной коммерции.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующие выводы и рекомендации:

- правительства Китая и России постоянно укрепляют торгово-экономическое сотрудничество, улучшают транспортно-логистическую инфраструктуру и используют информационные технологии для повышения эффективности таможенной и транспортной логистики;

- китайские компании, занимающиеся электронной коммерцией, могут создавать зарубежные склады в России и организовывать взаимодействие с малыми и средними логистическими операторами или создавать собственные дочерние предприятия для логистического обслуживания клиентов.

Список литературы

1. Исследования Яндексa. Развитие розничной онлайн-торговли в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://yandex.ru/company/researches/2018/market_gfk
2. Alibaba group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.alibabagroup.com/cn/global/home>
3. Железнодорожная колея в разных странах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bygeo.ru/materialy/karty/713-zheleznodorozhnaya-koleya-v-raznyx-stranax.html>

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ, БЮДЖЕТНАЯ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

Соколова Евгения Марковна

канд. экон. наук, доцент

Вурдиханова Диана Минатуллаевна

магистрант

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный
экономический университет (РИНХ)»
г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

ВВЕДЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В КРЕДИТОВАНИИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

***Аннотация:** статья посвящена некоторым аспектам современной политики государства в области кредитования физических лиц. Авторами рассматриваются предпосылки и перспективы введения показателя долговой нагрузки. Делается акцент на предпосылках внедрения данного показателя и возможных последствиях от его введения.*

***Ключевые слова:** банковское кредитование, необеспеченное потребительское кредитование, показатель долговой нагрузки, надбавки к коэффициентам риска.*

Государственная политика в отношении банковского кредитования физических лиц – это часть государственной политики в банковской сфере в целом, включающая комплекс мер, предпринимаемых либо разрабатываемых государством, его органами, направленных на стимулирование либо сдерживание кредитования коммерческими банками физических лиц [1].

В современной практике в нашей стране государство реализует свою политику в области кредитования физических лиц как в правовой сфере, в налоговой сфере, так и в наибольшей степени через Центральный банк Российской Федерации. В этой связи Банк России реализует ряд функций: регулирующую, надзорную, методологическую, операционную, информационно-аналитическую, образовательную. Первые три функции, так или иначе, предполагают контроль со стороны ЦБ за различными аспектами банковского кредитования и могут быть объединены в регулятивно-правовое направление [2].

Регулятивно-правовое направление связано с определением правовых условий осуществления банками кредитования физических лиц. Например, к данному направлению можно отнести формирование порядка проведения кредитных операций, определение ряда принципов и процедур, связанных с банковским надзором.

Реализуя то или иное направление государственной политики, Центральный банк использует ряд инструментов. Согласно докладу для общественных консультаций Банка России, одними из основных

инструментов на данный момент являются антициклическая надбавка и секторальные надбавки к коэффициентам риска (надбавки к коэффициентам риска, применяемые к отдельным сегментам кредитования).

Обращаясь к секторальным надбавкам к коэффициентам риска, стоит отметить сегмент необеспеченного потребительского кредитования. Если ранее надбавки к коэффициентам риска применялись в зависимости от значения полной стоимости кредита (ПСК) и не зависели от закредитованности заемщика, то с 1 октября 2019 года на них оказывает свое влияние и показатель долговой нагрузки (ПДН) [3] показатель долговой нагрузки – значимый фактор кредитного риска, с его повышением вероятность дефолта заемщика возрастает.

Во многом введение показателя долговой нагрузки было вызвано тем, что необеспеченное потребительское кредитование демонстрировало достаточно высокие темпы прироста. Так, на 01.05.2019 г. темп прироста в годовом выражении достиг отметки в 25,3%, увеличившись на 2,4% по сравнению с началом 2019 г. Причем отметим, что наибольшая доля в необеспеченных кредитах приходится на кредиты наличными, что видно на рисунке 1.

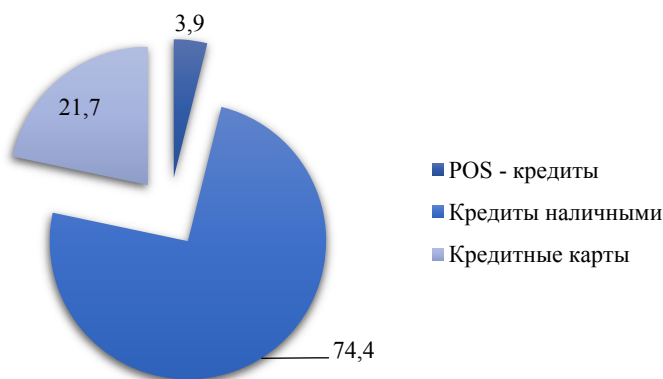


Рис. 1. Структура необеспеченных потребительских кредитов в РФ на 01.07.2019 г.

С 2018 года рост необеспеченных потребительских кредитов сопровождался увеличением долговой нагрузки населения на макроуровне: 7,5% в начале 2018 года против 8,4% в начале 2019 года. По итогам первого квартала 2019 года рост доли кредитов, выданных с ПДН, превышающим 80%, продолжился, что окончательно утвердило идею Банка России ужесточить надбавки к коэффициентам риска. Таким образом, с 1 октября 2019 года для коммерческих банков стала обязательной методика оценки показателя долговой нагрузки, утвержденная Указанием Банка России №4892-У. Стоит отметить, что работа над внедрением данного показателя велась еще с 2016 года. А для более точного определения надбавок к коэффициентам риска Банк России проводил исследования кредитных портфелей крупнейших банков России в сегменте необеспеченного

потребительского кредитования. Разработанные Центральным банком РФ надбавки по необеспеченным потребительским кредитам, выданным с 1 октября 2019 года, наглядно представлены в таблице.

Таблица 1

Надбавки к коэффициентам риска по необеспеченным потребительским кредитам в рублях, предоставленным с 1 октября 2019 года

Интервал ПДН	Надбавка к коэффициентам риска
0–30	0,3
30–40	0,3
40–50	0,3
50–60	0,6
60–70	0,7
70–80	0,9
Свыше 80	1,1

Исходя из данных, представленных в таблице, можно сделать вывод, что надбавки по кредитам, ПДН по которым не превышает 50%, находятся на одинаковом уровне, а далее – идут на возрастание [4].

Стоит отметить, что кредитная организация обязана рассчитывать ПДН не по всем предоставляемым физическим лицам кредитам. Так, при кредитовании на сумму до 10 000 рублей кредитная организация вправе не рассчитывать ПДН, а также в случаях, когда изменение условий кредитного договора не влечет за собой признания ссуды реструктурированной.

Что касается методики расчета ПДН, то в целом данный показатель рассчитывается как отношение суммы среднемесячных платежей по всем кредитам и займам заемщика к величине его среднемесячного дохода. Методика расчета суммы среднемесячных платежей и величины среднемесячного дохода определяется Указанием Банка России №4892-У, однако каждая кредитная организация вправе самостоятельно выбирать методику расчета ПДН, в том случае если она не противоречит требованиям, определенным в вышеназванном Указании [5].

За рубежом применяются различные варианты расчета данного показателя: «PTI (payment-to-income, отношение платежа по кредиту к доходу заемщика), LTI (loan-to-income, отношение кредита к годовому доходу), DTI (debt-to-income, отношение задолженности по кредитам к годовому доходу), DSTI (debt-service-toincome, отношение платежей по кредитам к реальному располагаемому доходу заемщика), DSR (debt service ratio, отношение платежей по кредитам к доходу заемщика)» [3]. Данные показатели используются во многих государствах, чаще в отношении ипотечного кредитования – например, в Великобритании, Чехии, Южной Корее. Но и по отношению к необеспеченным розничным кредитам, так, в Сингапуре банку запрещено выдавать необеспеченные кредиты в сумме больше шести месячных доходов заемщика. В Турции ограничен срок необеспеченного потребительского кредитования.

Несмотря на то что, по оценкам экспертов АКРА, внедрение ограничительных мер, связанных с применением надбавок по капиталу в зависимости от величины показателя ПДН, приведет к замедлению роста портфеля розничных кредитов в 2020 году до 17,7%, данный сегмент, тем не менее, останется основным драйвером роста активов всей банковской системы. Кроме того, стресс-тесты демонстрируют, что многие банки,

активно выдающие необеспеченные кредиты, выдержат возможное снижение качества активов за счет достаточной рентабельности [6]. Однако распространённость бизнес-модели банка [7], ориентированного практически полностью на розничное потребительское кредитование, беспокоит Центральный банк РФ, так же как и проблема высокой закредитованности населения, регулятор видит в этом угрозу системного кризиса.

Подводя итог, стоит отметить, что инструменты государственной политики, включающие использование показателя долговой нагрузки, носят сдерживающий характер. Они нацелены на снижение активности банков в области расширения необеспеченного потребительского кредитования за счет привлечения заемщиков с достаточно высоким ПДН. Кроме того, методика расчета ПДН в некоторых случаях приводит к необходимости предоставления клиентами дополнительных документов об имеющихся долговых обязательствах, что зачастую не находит у них понимания и приводит к отказам от заявок на кредит и, как следствие, к потере банками потенциальных заемщиков.

Банк России, скорее всего, не остановится на косвенном использовании ПДН. При нарастании системного риска в кредитовании населения можно ожидать введения прямых ограничений по выдаче ссуд заемщикам с высоким ПДН в виде запретов или лимитирования по заемщику. Возможно также введение лимитов для самого банка по доле кредитов с высоким ПДН и введение ограничений по сроку (турецкий опыт). Целесообразность использования таких ограничений связана с необходимостью поддержания устойчивости банковского сектора, а также предотвращением формирования «пузыря» необеспеченных кредитов на рынке и связанного с этим кризиса.

Список литературы

1. Климентий Е.А. Государственная политика в сфере реформирования банковской системы Российской Федерации // ИСОМ. – 2012. – №3.
2. Савинов О.Г. Регулирование банковского кредитования физических лиц в современных условиях // Региональное развитие. – 2014. – №2.
3. О развитии макропруденциальной политики Банка России в области розничного кредитования: доклад для общественных консультаций (сентябрь 2019 года). Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/79964/Consultation_Paper_190910.pdf
4. Пресс-служба Центрального банка РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/press/pr/?file=25062019_193439RISKWEIGHTS2019-06-25T19_33_02.htm
5. Указание Банка России от 31.08.2018 №4892-У «О видах активов, характеристиках видов активов, к которым устанавливаются надбавки к коэффициентам риска, и методике применения к указанным видам активов надбавок в целях расчета кредитными организациями нормативов достаточности капитала» (ред. от 30.07.2019) // Правовая система «КонсультантПлюс».
6. Аналитическое кредитное рейтинговое агентство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.acra-ratings.ru>
7. Соколова Е.М. Перспективы трансформации бизнес-моделей банков РФ // Финансовые исследования. – 2019. – №1 (62). – С. 68–78.

Федотова Ольга Александровна

магистрант
ФГБОУ ВО «Чувашский государственный
университет им. И.Н. Ульянова»
г. Чебоксары, Чувашская республика

ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ КРЕДИТОВ

***Аннотация:** в статье представлен анализ рынка кредитования физических лиц в России, на основании которого сделан вывод о влиянии кредитов на экономическую безопасность физических лиц, определена степень такого влияния и его роль в финансах физических лиц.*

***Ключевые слова:** и фраз: физическое лицо, кредит, кредитование, экономическая безопасность, задолженность, финансовая зависимость.*

Несмотря на то что банковская система в нашей стране сформировалась очень давно, кредитование физических лиц наиболее активно осуществляется в последние 10–15 лет. На сегодняшний день трудно найти человека, который хотя бы раз в жизни не пользовался потребительским кредитом или кредитной картой. Физические лица берут кредиты для улучшения жилищных условий, приобретения автомобиля, покупки кого-либо товара, оплаты лечения или обучения и т. д. То есть целевое назначение кредита для физических лиц может быть совершенно разным.

Быт современного человека требует больших вложений. Иногда деньги требуются срочно (лечение, погашение долгов). Решить проблему можно путем обращения в банк. Финансовые организации предлагают разные виды кредитов для физических лиц. Предложения учитывают особенности цели, для достижения которой берутся деньги, и позволяют получить заем на выгодных условиях.

Е.И. Стебакова отмечает, что кредитование граждан осуществляется при соблюдении принципов:

- срочности, то есть кредит выдается на определенный срок;
- возвратности, то есть заем должен быть возвращен кредитору;
- платности – кредит выдается при условии оплаты процентов по нему;
- обеспеченности – предоставление кредита может быть осуществлено при наличии залога или поручителя [4, с. 242].

Эксперты отмечают, что именно кредитование физических лиц является для банков одним из самых выгодных видов деятельности. Однако является ли кредит таким же выгодным для физических лиц?

Прежде всего, необходимо отметить, что с учетом экономической ситуации в стране, уровня заработной платы и стоимости товаров кредит часто становится единственным средством для приобретения того или иного товара. Особенно актуально это утверждение для крупных, дорогих покупок, таких как автомобиль. Приобрести жилье без ипотеки в нашей стране могут позволить себе небольшое количество граждан. В связи с этим можно сказать, что для некоторых категорий товаров кредитование является единственно возможным средством их приобретения.

В то же время наличие кредитов определяет очень многие действия физических лиц, затрагивая при этом вопросы их экономической безопасности.

И.П. Овсянникова считает, что под экономической безопасностью личности необходимо понимать такое состояние личности, которое гарантирует обеспечение законных интересов и свобод граждан, обеспечивающих их социальную стабильность, возможность получения образования, медицинских услуг, а также защищенность от рисков и угроз личным интересам и потребностям человека, при этом должны присутствовать и реализовываться условия для развития и самосовершенствования личности [3, с. 71].

Наличие кредита, а то и нескольких, оказывает влияние на финансовое состояние человека, а соответственно, на его экономическую безопасность. Одним из факторов роста кредитования в России является отсутствие перспектив улучшения финансового положения россиян в ближайшем будущем. Стало очевидно, что темпы роста экономики замедляются, зарплата тоже не растет, долговая нагрузка увеличивается, инфляция, наоборот, растет, и совершенно ясно, что вряд ли существенно снизится в дальнейшем. Реальные располагаемые доходы россиян также продолжают падать. Добавляет нервозности непопулярная пенсионная реформа, вызывающая опасения с поиском работы в будущем, а также увеличение НДС, что неизбежно скажется и на стоимости товаров и услуг, и на покупательной способности потребителей. И все это происходит на фоне периодически пикирующего курса рубля и невозможности спрогнозировать его дальнейшее движение [2].

Эксперты отмечают, что наличие кредита, а в особенности нескольких кредитов, снижает уровень финансовой независимости человека. Зависимость начинает появляться от кредитов. Наличие кредитов формирует необходимость производить ежемесячные выплаты в пользу банка. Когда такие выплаты занимают существенный процент в доходах человека, ему становится все сложнее их осуществлять, что влечет за собой снижение уровня экономической зависимости человека.

В целях ограничения рисков, связанных с закредитованностью населения, Банк России вводит в регулирование показатель долговой нагрузки (ПДН) и с 1 октября 2019 года устанавливаются надбавки к коэффициентам риска в зависимости от уровня ПДН и полной стоимости кредита (ПСК).

Необеспеченное потребительское кредитование демонстрирует ускоренный рост: на 1 мая 2019 года темп прироста в годовом выражении составил 25,3%. Кредитное качество выдаваемых кредитов остается высоким, что во многом и обуславливает высокий интерес банков к данному сегменту. По поколениям кредитов, сформированным в первой половине 2018 года, доля ссуд с просрочкой более 90 дней на 12-й месяц составляет около 2%, что существенно ниже, чем по поколениям кредитов, сформированным в прошлый период ускоренного роста в 2011–2014 годах [1].

Таким образом, резюмируя все вышесказанное, можно отметить, что наличие нескольких кредитов или кредитов на большие суммы формирует у физических лиц наличие финансовой зависимости от кредитования, которая, в свою очередь, влечет за собой снижение уровня экономической безопасности. Если кредит у гражданина один и он на сумму, которая не является для него критической, то экономической безопасности личности ничего не угрожает. Однако, если кредитов несколько или их

сумма занимает существенное место, в доле доходов физического лица появляются признаки зависимости и снижения уровня его экономической безопасности. Государство на сегодняшний день принимает меры по снижению уровня за кредитованности граждан, что позволит повысить уровень их экономической безопасности. Экономическая безопасность граждан во многом определяется общими экономическими показателями развития страны. Чем выше уровень экономической безопасности государства, тем устойчивее финансовое состояние его граждан.

Список литературы

1. Банк России вводит дополнительные меры по ограничению долговой нагрузки в не обеспеченном потребительском кредитовании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cbr.ru/press/event/?id=2678>
2. Кредитное неравенство: доходы падают, а суммы кредитов растут [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vlfm.ru/nashi-stati/aktualno/kreditnoe-neravenstvo-dokhodov-padayut-a-summy-kreditov-rastut/>
3. Овсянникова И.П. Экономическая безопасность личности в современных условиях / И.П. Овсянникова // Экономико-правовые аспекты развития суверенитета Российской Федерации на современном этапе: материалы Международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 71–75.
4. Стебакова Е.И. Особенности современной системы кредитования физических лиц / Е.И. Стебакова // Научный альманах. – 2017. – №2–1 (28). – С. 242–245.

Федотова Ольга Александровна

магистрант

ФГБОУ ВО «Чувашский государственный
университет им. И.Н. Ульянова»
г. Чебоксары, Чувашская Республика

ОТСУТСТВИЕ КРЕДИТНОЙ ИСТОРИИ У ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА: ПЛЮС ИЛИ МИНУС ДЛЯ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в статье проведен анализ основных тенденций российского банковского сектора, исследовано такое направление деятельности кредитных организаций, как кредитование физических лиц. Рассмотрены основные плюсы и минусы для кредитных организаций при выдаче кредитов физическим лицам, не имеющим кредитной истории.

Ключевые слова: кредитная история, риск, кредитование, заемщик, физическое лицо.

На сегодняшний день можно смело сказать, что кредитование физических лиц имеет ряд особенностей, которые непосредственно оказывают влияние на степень риска.

В частности, к таким рискам можно отнести соотношение небольших сумм запрашиваемого кредита и большое число желающих его получить, что свидетельствует о необходимости расширения штата сотрудников и сети банковских филиалов. Все это ведет к снижению контроля за выдачей кредитов населению.

Помимо этого, также стоит выделить вопрос, касающийся сложности оценки кредитоспособности граждан в силу ограниченности возможностей подтверждения достоверности информации о заемщике. Это связано

с тем, что в условиях неразвитости инфраструктуры российского банковского сектора имеется немало проблем в сфере контроля за целевым использованием кредита и сохранностью обеспечения.

Следует отметить, что современная ситуация в сфере кредитования физических лиц находится не в лучшем виде. Многие россияне не в состоянии оценить свои реальные возможности по выплате банковского займа, допуская просрочку платежа и портя тем самым свою кредитную историю.

Ежедневно сведения, касающиеся кредитной истории и кредитования сотен тысяч людей, отправляют из кредитных организаций в специальные банки данных, откуда впоследствии и берется информация о заемщиках.

Сегодня банки имеют в своем арсенале специальные скоринговые оценки, по которым уже производится оценка финансового положения заемщиков, после чего уже принимается решение о сумме и возможности получения им кредита [3].

Кредитная история дает немало сведений, касающихся потенциального заемщика, банку, причем если учесть, что многие займы выдаются без подтверждения справок о заработной плате с места работы, что позволяет значительно упростить процесс выдачи кредита гражданам.

Любая кредитная организация в Российской Федерации в обязательном порядке должна передать кредитную историю своего заемщика хотя бы в одно Бюро кредитных историй согласно законодательству [2]. Таким законодательным актом является Федеральный закон от 30.12.2004 года №218-ФЗ «О кредитных историях».

Уже с 1 июля 2014 года кредитные организации получили право передачи данных, касающихся статуса заемщика, в Бюро кредитных историй без согласия физического лица. Это связано с тем, что сведения такого характера подлежат обязательной регистрации.

Если кредитная история была сформирована до этой даты, то подается обязательное заявление в кредитную организацию, где был выдан заем, с просьбой отправить сведения, касающиеся погашенного кредита.

Конечно, есть и положительные, и отрицательные стороны в отсутствии кредитной истории у потенциального заемщика.

Если человек имеет нулевую кредитную историю, то, скорее всего, это молодые люди, только достигшие возраста, когда имеют возможность на получение кредита, состоятельные люди или человек брал кредит до 1 июля 2014 года, когда регистрация кредитной истории заемщика стала обязательной.

Конечно, отсутствие кредитной истории не дает оснований для отказа в кредите, ведь фактически он не брал кредит и не допускал просрочки. Но в то же время без сведений о кредитной истории заемщика банку сложнее оценивать финансовое состояние заемщика, ведь неизвестно, справится ли он со своими обязательствами или нет. И, так как в данном случае кредитная организация не имеет возможности оценить будущее финансовое состояние заемщика в силу отсутствия у него кредитной истории, банки ведут себя очень осторожно по отношению к таким заемщикам [8].

В основном это выражается в запросе большего пакета документов для подтверждения дохода, наличии поручителя, повышенной процентной ставке по уплате по кредиту, уменьшении суммы и срока кредитования [4].

Отсутствие какой-либо кредитной истории автоматически свидетельствует об отсутствии у заемщика плохой кредитной истории, что уже является положительной стороной. То есть, с одной стороны, у банка не будет оснований для отказа в выдаче кредита, а с другой стороны, имеется немало различных нюансов.

Как уже было отмечено, кредит может быть выдан такому заемщику по повышенной процентной ставке, которая может быть такой же, как и у заемщика с плохой кредитной историей, что является соответственно отрицательной стороной отсутствия кредитной истории.

Также к отрицательной стороне можно отнести и ограничение суммы займа, так как банк не может ссудить крупную сумму заемщику, который не брал ранее кредит и не имеет на себя какого-либо досье.

Поэтому, если в будущем нужна будет большая денежная сумма, то заемщик должен о ней позаботиться заранее, допустим, создать положительное досье в отношении себя. В качестве варианта может быть взят небольшой кредит, который будет погашен в короткий срок, в результате чего заемщик получает шанс на получение более крупной суммы, так как уже имеет хорошую кредитную историю. Либо в качестве варианта можно обратиться в банки, которые выдают заемные средства, не обращаясь за сведениями в Бюро кредитных историй.

К таким банкам можно отнести Home Credit Bank, Ренессанс Кредит, Банк Русский Стандарт, где можно получить сумму до 1000000 рублей, и, выплатив вовремя полученный заем, получить хорошую кредитную историю.

Помимо банковских учреждений, денежные средства, правда, под повышенные процентные ставки, выдают различные микрофинансовые организации, которых с каждым годом становится все больше. Поэтому при обращении в такие учреждения необходимо быть предельно внимательным, читая все условия договора и осуществляя необходимые платежи в четко установленный срок.

Список литературы

1. Федеральный закон от 02.12.1990 г. №395–I «О банках и банковской деятельности» (в ред. от 02.12.2019 г.) // СПС «КонсультантПлюс».
2. Федеральный Закон от 30.12.2004 г. №218-ФЗ «О кредитных историях» (в ред. от 01.05.2019 г.) // СПС «КонсультантПлюс».
3. Базданин В.А. Система управления рисками в банковской деятельности. – М.: Юрайт, 2016. – 345 с.
4. Ивасенко А.Г. Банковские риски: учебное пособие. – М.: Вузовская книга, 2018. – 713 с.
5. Кабушкин С.Н. Управление банковским кредитным риском. – М.: Новое знание, 2016. – 336 с.
6. Новикова Н.А. Потребительский кредит: актуальные вопросы, образцы документов / Н.А. Новикова, Н.В. Орлова. – М.: Юрайт-Издат, 2017. – 177 с.
7. Полищук А.И. Кредитная система. Опыт, новые явления, прогнозы и перспективы. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 216 с.
8. Соложенцев Е.Д. Прозрачность методик оценки кредитных рисков и рейтингов / Е.Д. Соложенцев, Н.В. Степанова, В.В. Карасев. – СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2015. – 197 с.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ, СТАТИСТИКА

Смолянинов Олег Владимирович

магистрант

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный
экономический университет (РИНХ)»
г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСОВОГО АУДИТА

***Аннотация:** в статье рассмотрены основные проблемы действующей системы внутреннего финансового аудита и предложены способы решения каждой из них. Модернизация системы внутреннего финансового аудита в условиях реализации национальных проектов, санкционного давления и борьбы с коррупцией является необходимым условием эффективного управления государственными финансами.*

***Ключевые слова:** внутренний финансовый аудит, внутренний финансовый контроль, внутренний государственный финансовый контроль.*

В 2013 году Распоряжением Правительства Российской Федерации от 04.03.2013 №293-р была утверждена государственная программа Российской Федерации «Управление государственными финансами», в рамках которой предусматривались меры по повышению качества финансового менеджмента. Одной из мер являлось внедрение внутреннего финансового аудита, нацеленного на проведение на основе функциональной независимости оценки надежности системы внутреннего финансового контроля, полноты и достоверности бюджетной отчетности. Формирование полноценных систем внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита в органах государственной власти (органах местного самоуправления) было признано необходимым условием обеспечения эффективного финансового управления на ведомственном уровне [3].

Кроме того, ключевыми задачами внутреннего государственного финансового контроля являются повышение эффективности бюджетных расходов, контроль за целевым использованием бюджетных средств, противодействие коррупции [4], которые также возможно решить с помощью организации системы внутреннего финансового аудита.

В целях реализации вышеуказанной меры Бюджетный кодекс Российской Федерации был дополнен статьей 160.2–1, устанавливающей в том числе бюджетные полномочия по организации и осуществлению внутреннего финансового аудита. В качестве целей внутреннего финансового аудита указывались оценка надежности внутреннего финансового контроля и подготовка рекомендаций по повышению его эффективности; подтверждение достоверности бюджетной отчетности и соответствия порядка ведения бюджетного учета методологии и стандартам бюджетного учета, установленным Министерством финансов Российской Федерации;

подготовка предложений по повышению экономности и результативности использования бюджетных средств [2].

Государственной программой Российской Федерации «Управление государственными финансами» в качестве основного результата внутреннего финансового аудита устанавливалось направление руководителю органа государственной власти (органа местного самоуправления) рекомендаций по повышению эффективности использования бюджетных средств [3]. Однако именно этот результат до сих пор и не реализован в рамках действующей системы внутреннего финансового аудита.

О том, что цели внутреннего финансового аудита (как, собственно, и внутреннего финансового контроля) не достигаются, говорится уже несколько последних лет. На это неоднократно указывалось на различных форумах как экспертами из научного сообщества, так и специалистами различных ведомств, в том числе и Министерства финансов Российской Федерации [6]. К таким же выводам в декабре 2019 года пришла и Счетная палата Российской Федерации. По итогам экспертно-аналитического мероприятия «Анализ достижения федеральными органами исполнительной власти целей внутреннего финансового аудита и влияние их результатов на повышение экономности и результативности использования бюджетных средств в 2016–2018 годах» Счетная палата Российской Федерации установила, что влияние действующей системы внутреннего финансового аудита на повышение экономности и результативности использования бюджетных средств незначительно [1].

Таким образом, в современных условиях, по-прежнему, не достигнута предупредительная цель контроля на этапе планирования бюджетных ассигнований и конкретных достижимых показателей и мероприятий [5]. Данная ситуация сложилась в силу многих причин, как объективных, так и субъективных. Рассмотрим основные проблемы действующей системы внутреннего финансового аудита.

1. Проблема низкой квалификации сотрудников подразделений, осуществляющих внутренний финансовый аудит. Низкая квалификация сотрудников подразделений, осуществляющих внутренний финансовый аудит, влечет риск неверной оценки исполнения бюджетных полномочий организацией, в том числе достоверности бюджетной отчетности, и/или неспособности выявления точек возможного повышения качества финансового менеджмента, в том числе повышения результативности и экономности использования бюджетных средств.

Также необходимо учитывать, что теоретическое знание механизма организации осуществления бюджетных полномочий носит общий характер и позволяет лишь оценить конечный результат, не выявляя при этом скрытые проблемы, проявляющиеся только при непосредственном осуществлении бюджетных процедур вследствие различий в организационно-правовой форме, возложенных полномочиях, организационно-штатной структуре и используемых информационных технологиях. Такие проблемы смогут выявить лишь специалисты с опытом осуществления соответствующих бюджетных процедур.

По нашему мнению, для эффективного проведения внутреннего финансового аудита в квалификационных требованиях к должностям подразделения, осуществляющего внутренний финансовый аудит, должно содержаться требование иметь стаж работы в государственном секторе не

менее трех лет из последних пяти в качестве сотрудника финансовой службы, бухгалтера, экономиста, ревизора, аудитора, руководителя организации.

Учитывая постоянные изменения в законодательстве и совершенствование информационных технологий, происходит устаревание знаний специалистов подразделения, осуществляющего внутренний финансовый аудит. Это, в свою очередь, снижает эффективность внутреннего финансового аудита. Следовательно, появляется необходимость в повышении квалификации сотрудников подразделения, осуществляющего внутренний финансовый аудит. Однако современная система государственного заказа на мероприятия по профессиональному развитию гражданских служащих не соответствует данному требованию.

В настоящее время повышение квалификации государственных гражданских служащих осуществляется раз в три года. В первую очередь, в рамках системы государственного заказа на мероприятия по профессиональному развитию гражданских служащих государственных гражданских служащих направляют на курсы государственной службы, где государственным гражданским служащим рассказывается законодательство о государственной гражданской службе Российской Федерации и о противодействии коррупции. Тем самым функции государственных органов и их специализация, непосредственные должностные обязанности государственного гражданского служащего, а также его профессиональное образование игнорируются. В лучшем случае государственный гражданский служащий будет направлен на повышение квалификации с учетом его должностных обязанностей лишь при следующем повышении квалификации. Таким образом, повышение квалификации по непосредственной деятельности государственного гражданского служащего осуществляется лишь раз в шесть лет. Такая периодичность повышения квалификации для сотрудников подразделений, осуществляющих внутренний финансовый аудит, как, впрочем, и других подразделений, является недопустимой.

На наш взгляд, система повышения квалификации государственных гражданских служащих должна иметь следующий вид.

Вопрос поддержания соответствующего уровня квалификации сотрудников организации в части государственной гражданской службы Российской Федерации и противодействия коррупции должен быть полностью отнесен к компетенции кадровой службы организации. То есть сотрудники кадровой службы должны сами проводить семинары и иные мероприятия для сотрудников организации по этим направлениям в течение всего года. А вот уже для поддержания уровня квалификации сотрудников кадровой службы, данные сотрудники должны ежегодно направляться на курсы повышения квалификации в специализированные организации.

Сотрудники финансовой службы и подразделений, осуществляющих внутренний финансовый аудит или бухгалтерский учет, должны направляться на повышение квалификации по непосредственной деятельности государственного гражданского служащего ежегодно. Сотрудники иных подразделений организации должны направляться на повышение квалификации по непосредственной деятельности государственного гражданского служащего с периодичностью не реже раз в три года.

Такая система повышения квалификации государственных гражданских служащих позволит своевременно реагировать на изменения в законодательстве и оперативно внедрять новые решения и технологии в части исполнения бюджетных полномочий организации, а также повысит качество внутреннего финансового аудита.

2. Проблема законодательной базы. Существенной проблемой до 2020 года являлось то, что организация внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита была отдана на откуп местным властям. Для каждого уровня бюджетной системы утверждался свой порядок осуществления внутреннего финансового контроля, зачастую происходило копирование федерального порядка с искажениями и изменениями терминологии. Это приводило к недопониманию как специалистами, непосредственно осуществляющими бюджетные процедуры, так и контролирующими органами процессов внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита и излишнему формализму. Автор статьи лично сталкивался с ситуацией, когда карта внутреннего финансового контроля на уровне субъекта Российской Федерации называлась планом внутреннего финансового контроля, и орган финансового контроля требовал от главного распорядителя бюджетных средств помимо плана внутреннего финансового контроля еще и карту внутреннего финансового контроля.

Методические рекомендации Министерством финансов Российской Федерации были утверждены только к концу 2016 года, однако носили лишь рекомендательный характер. В связи с этим порядок осуществления внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита на региональном и муниципальном уровне могли остаться неуточненными, в лучшем случае в отдельном нормативном акте указывалось на необходимость осуществления внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита в соответствии с методическими рекомендациями Министерства финансов Российской Федерации.

В 2019 году в статью 160.2–1 Бюджетного кодекса Российской Федерации были внесены изменения, и с 2020 года внутренний финансовый аудит должен осуществляться в соответствии с федеральными стандартами внутреннего финансового аудита, установленными Министерством финансов Российской Федерации. Это облегчит понимание специалистами сути внутреннего финансового аудита, позволит стандартизировать подход к организации внутреннего финансового аудита на всех уровнях бюджетной системы Российской Федерации и разработать единую программу повышения квалификации сотрудников подразделений, осуществляющих внутренний финансовый аудит.

Однако еще даже на этапе разработки федеральных стандартов внутреннего финансового аудита возникли проблемы: на начало 2020 года из заявленных Министерством финансов Российской Федерации девяти стандартов утверждены лишь три и один размещен в виде проекта, а остальные пять полностью отсутствуют. В связи со сложившейся ситуацией Министерство финансов Российской Федерации в письме от 17.12.2019 №02–02–05/98727 рекомендует продолжать пользоваться ведомственными (внутренними) актами, обеспечивающими осуществление внутреннего финансового аудита, и (или) Методическими рекомендациями по осуществлению внутреннего финансового аудита, утвержденными

Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 30.12.2016 №822, вплоть до утверждения стандартов [8].

По нашему мнению, федеральные стандарты внутреннего финансового аудита, при условии проведения анализа их применения в 2020–2021 годах и внесения соответствующих поправок, позволят в 2022 году полностью решить проблему законодательной базы в части внутреннего финансового аудита.

3. Проблема подмены внутреннего финансового аудита иными видами контроля. Экспертно-аналитическое мероприятие «Анализ достижения федеральными органами исполнительной власти целей внутреннего финансового аудита и влияние их результатов на повышение экономности и результативности использования бюджетных средств в 2016–2018 годах» Счетной палаты Российской Федерации показало, что вместо внутреннего финансового аудита главными распорядителя бюджетных средств зачастую проводятся иные виды контроля [1]: ведомственный контроль; внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни в соответствии с Федеральным законом от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете»; учредительский контроль в соответствии с Федеральным законом от 12.01.1996 №7-ФЗ «О некоммерческих организациях»; ведомственный контроль в сфере закупок в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»; другие виды контроля. Таким образом, вместо того, чтобы предупреждать нарушения, внутренний финансовый аудит оказывается сконцентрирован на выявлении состоявшихся фактов и их устранении.

Это происходит, с одной стороны, из-за неправильного понимания специалистами подразделений, осуществляющих внутренний финансовый аудит, сути внутреннего финансового аудита, а с другой стороны, из-за отсутствия четких разграничений видов контроля.

На наш взгляд, необходимо на федеральном уровне законодательно четко прописать, что из себя представляет каждый вид контроля, в отношении чего и в каких случаях он проводится, как разные виды контроля взаимодействуют друг с другом.

4. Проблема осуществления контроля осуществления внутреннего финансового аудита. Осуществление контроля осуществления внутреннего финансового аудита должно позволить, во-первых, оценивать состояние внутреннего финансового аудита организации, во-вторых, выявлять системные недостатки организации внутреннего финансового аудита с целью совершенствования законодательства, в-третьих, выявлять и тиражировать наиболее успешные практики.

До 2016 года полномочия по контролю осуществления внутреннего финансового аудита осуществлялись Федеральной службой финансово-бюджетного надзора (или ее аналогами на региональном и муниципальном уровне), а после ее упразднения были переданы Федеральному казначейству (финансовым органам на региональном и муниципальном уровне). И если на федеральном уровне анализ осуществления внутреннего финансового аудита проводится Федеральным казначейством на постоянной основе, то на региональном и муниципальном уровнях данный контроль финансовыми органами может и вовсе не проводиться. А это, в

свою очередь, ведет к снижению эффективности всей системы внутреннего финансового аудита.

Ситуация с осуществлением контроля осуществления внутреннего финансового аудита существенно изменится в 2020 году по причине утверждения Приказа Министерства финансов Российской Федерации от 27.12.2019 №1657 «Об утверждении методики проведения анализа осуществления главными администраторами бюджетных средств внутреннего финансового аудита». Руководствуясь утвержденной методикой, Федеральное казначейство будет проводить аудит на всех уровнях бюджетной системы, а его результаты будут передаваться в Министерство финансов Российской Федерации для совершенствования законодательства о внутреннем финансовом аудите [7].

Однако, несмотря на существенный прогресс в данном направлении, в законодательстве в настоящее время присутствует пробел в части осуществления контроля осуществления внутреннего финансового аудита администраторами бюджетных средств. По нашему мнению, осуществление данного контроля стоит возложить на Федеральное казначейство или Счетную палату Российской Федерации (ее аналог на региональном и муниципальном уровне). Возложение осуществления контроля осуществления внутреннего финансового аудита на главного администратора бюджетных средств является недопустимым в связи с возможностью передачи ему полномочий по осуществлению внутреннего финансового аудита от администратора бюджетных средств [9].

Резюмируя все вышеизложенное, мы пришли к выводу, что система внутреннего финансового аудита еще далека от совершенства и для полноценного ее функционирования требуется существенная работа со стороны законодателя. Однако стоит отметить и положительную тенденцию в этом направлении. По сути, сейчас происходит перезагрузка системы внутреннего финансового аудита. Разрабатываемые стандарты позволят устранить многие пробелы действующей системы и поспособствуют достижению ожидаемых результатов, в том числе переходу на превентивную модель работы.

Список литературы

1. Блинова Т.В. Отчет о результатах экспертно-аналитического мероприятия «Анализ достижения федеральными органами исполнительной власти целей внутреннего финансового аудита и влияние их результатов на повышение экономности и результативности использования бюджетных средств в 2016–2018 годах» / Т.В. Блинова // Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации. – 2019. – №12 (264) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://audit.gov.ru/activities/bulleten/977/> (дата обращения: 05.01.2020).

2. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон (принят Государственной Думой 31.07.1998 №145-ФЗ (ред. от 23.07.2013)) // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 06.01.2020).

3. Государственная программа Российской Федерации «Управление государственными финансами»: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 04.03.2013 №293-р) // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 06.01.2020).

4. Карпина О.И. Развитие внутреннего государственного финансового контроля в России / О.И. Карпина // Аудиторские ведомости. – 2018. – №2. – С. 54–57.

5. Карепина О.И. Развитие государственного финансового контроля в контексте программно-проектного бюджетирования / О.И. Карепина, Л.В. Богославцева, О.Ю. Богданова // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2019. – №4.

6. Мартыненко С.В. Внутреннего финансового контроля нет? / С.В. Мартыненко // Бюджет. – 2018. – №4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bujet.ru/article/342743.php> (дата обращения: 05.01.2020).

7. Методика проведения анализа осуществления главными администраторами бюджетных средств внутреннего финансового аудита»: Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 27.12.2019 №1657 // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 06.01.2020).

8. Об осуществлении внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита: Письмо Министерства финансов Российской Федерации от 17.12.2019 №02–05/98727 // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 06.01.2020).

9. Федеральный стандарт внутреннего финансового аудита «Основания и порядок организации, случаи и порядок передачи полномочий по осуществлению внутреннего финансового аудита»: Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 18.12.2019 №237н [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/performance/budget/gov_control/legislation/ (дата обращения: 06.01.2020).

Умаров Жанат Ералиевич

студент

ФГАОУ ВО «Волгоградский государственный университет»

г. Волгоград, Волгоградская область

СПЕЦИФИКА СУДЕБНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ ЗАТРАТ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: в статье рассмотрены основные вопросы судебно-экономической экспертизы сельскохозяйственных организаций, в частности в области затрат. Выделены особенности и разобрана документация судебно-экономической экспертизы.

Ключевые слова: судебно-экономическая экспертиза, сельское хозяйство, этапы проведения, документы, предметы экспертизы, методы анализа, информация учета.

Предпримем попытку выделить специфику судебно-экономической экспертизы сельскохозяйственных организаций, в частности в отношении затрат.

Судебно-экономической экспертиза сельскохозяйственных организаций, как и любой другой отрасли, в основном регулируется нормативно-правовым актом – Федеральным законом от 31 мая 2001 года №73-ФЗ «О государственной судебно-экспертной деятельности в РФ» [4].

Процессуальные этапы проведения судебно-экономической экспертизы сельскохозяйственных организаций делятся на 3 уровня (рис. 1).

1. Организационный, который подразумевает подготовительную работу и организационно-методическую подготовку.

2. Исследовательский: использование документальных и расчетно-аналитических приемов.

3. Заключительный, предполагающий обобщение и реализацию результатов экспертизы [2].



Рис. 1. Процессуальные этапы проведения судебно-экономической экспертизы сельскохозяйственных организаций

Если рассматривать методы и процедуры судебной экономической экспертизы сельскохозяйственных организаций, в том числе в области затрат, то она включает в себя следующие составляющие. Представим наглядно на рисунке 2.

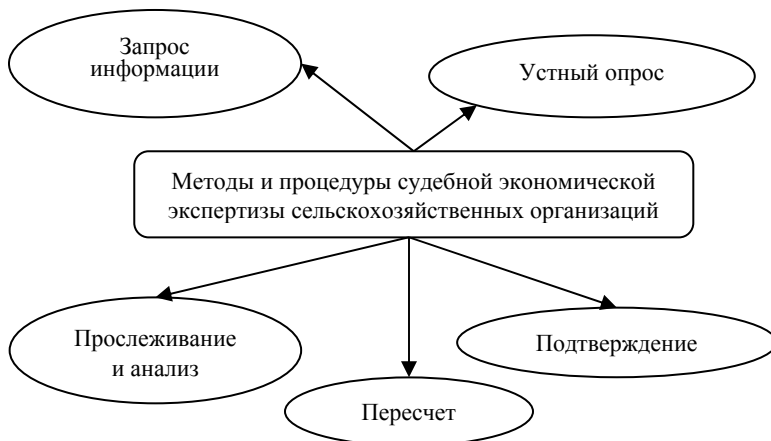


Рис. 2. Методы и процедуры судебной экономической экспертизы сельскохозяйственных организаций

1. Запрос информации.
2. Устный опрос.
3. Подтверждение.
4. Пересчет.
5. Прослеживание и анализ [3].

Со стороны судебной налоговой экспертизы сельскохозяйственных организаций, в том числе в области затрат, можно выделить ряд направлений (рис. 3):

1. Исследование субъекта налогообложения.
2. Исследование объектов налогообложения.
3. Исследование налоговой базы.
4. Исследование действующего налогового периода.
5. Исследование предоставленных налоговых вычетов.
6. Исследование применяемых налоговых ставок.
7. Исследование порядка исчисления налога и сроков его уплаты.
8. Исследование оформления налоговой отчетности.



Рис. 3. Направления судебной налоговой экспертизы сельскохозяйственных организаций

Отличия судебной экономической экспертизы сельскохозяйственных организаций, в частности затрат предприятия, определяют процесс ее проведения. Назначение судебно-экономической экспертизы является следственным действием, регламентируется процессуальным законодательством.

По основаниям назначения судебной экономической экспертизы сельскохозяйственных организаций, в частности затрат, является наличие обстоятельств дела, для правильной оценки которых следовательно, суду необходимо заключение эксперта-бухгалтера.

По объему работы отличия судебной экономической экспертизы сельскохозяйственных организаций, в частности затрат, заключаются в ограничении вопросов следователя, суда.

Субъектом исследования судебной экономической экспертизы сельскохозяйственных организаций, в частности затрат, является эксперт-бухгалтер.

Объектом исследования судебной экономической экспертизы сельскохозяйственных организаций, в частности затрат, являются материалы дела и не вправе самостоятельно обращаться к документам, находящимся в той или иной организации.

Эксперт-бухгалтер не может применять методы фактической проверки сельскохозяйственных организаций.

Судебная экономическая экспертиза сельскохозяйственных организаций, в частности затрат, оформляется заключением эксперта-бухгалтера.

По основаниям проведения отличия судебной экономической экспертизы сельскохозяйственных организаций, в частности затрат, заключаются в постановлении следователя, определении суда.

По целям и задачам отличия судебной экономической экспертизы сельскохозяйственных организаций, в частности затрат, заключаются в том, чтобы дать обоснование заключения по поставленным перед экспертом вопросам.



Рис. 4. Различие судебной экономической экспертизы сельскохозяйственных организаций с документальной ревизией

Можно сделать вывод, что судебная экономическая экспертиза сельскохозяйственных организаций во многом схожа с предприятиями остальных отраслей. Она также определена основными этапами, методами и процедурами, направлениями судебной налоговой экспертизы, отличиями судебной экономической экспертизы сельскохозяйственных организаций в области затрат.

Список литературы

1. Савицкий А.А. Судебная финансово-экономическая экспертиза [Текст] / А.А. Савицкий [и др.]. – М., 2015. – 241 с.
2. Савицкий А.А. Судебно-экономическая экспертиза: монография [Текст] / А.А. Савицкий [и др.]. – Махачкала: Алеф, 2016. – 117 с.
3. Бикмурзаева К.Р. Комплексный подход к обеспечению налоговой безопасности современных предприятий / К.Р. Бикмурзаева, С.В. Солодова. – Colloquium-journal. – 2019. – №21–6 (45). – С. 75–76.
4. Федеральный закон от 31 мая 2001 года №73-ФЗ «О государственной судебно-экспертной деятельности в РФ» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_31871/

Для заметок

Научное издание

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ:
ТЕОРИЯ, МЕТОДИКА, ПРАКТИКА**

Сборник статей

Чебоксары, 24 января 2020 г.

Главный редактор *Н.В. Морозова*
Компьютерная верстка и правка *Л.С. Миронова*

Подписано в печать 11.02.2020 г.

Дата выхода издания в свет 21.02.2020 г.

Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Гарнитура Times. Усл. печ. л. 8,835. Заказ К-608. Тираж 500 экз.

Издательский дом «Среда»
428005, Чебоксары, Гражданская, 75, офис 12
+7 (8352) 655-731
info@phsreda.com
<https://phsreda.com>

Отпечатано в Студии печати «Максимум»
428005, Чебоксары, Гражданская, 75
+7 (8352) 655-047
info@maksimum21.ru
www.maksimum21.ru