

Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



№ 5 ч.2 2018

**Competitiveness in a
global world: economics, science, technology**

**Конкурентоспособность
в глобальном мире: экономика,
наука, технологии**

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Главный редактор

Бондаренко В. А. - доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой маркетинга и рекламы, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Россия

Члены редакционной коллегии

Андропова Н. Э. - доктор экономических наук, консультант Управления Президента по обеспечению конституционных прав граждан Администрации Президента Российской Федерации, Россия

Барфиев К. Х. - кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономического анализа и аудита Таджикского национального университета, Таджикистан

Большаков Н. М. - доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор, почетный работник высшего профессионального образования РФ, Президент Сыктывкарского лесного института (филиала) ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет имени С.М. Кирова», Россия

Бричек Г. Е. - доктор экономических наук, профессор, Гомельский технический университет им П.О. Сухого, Республика Беларусь

Газетдинов М. Х. - доктор экономических наук, профессор, Заслуженный экономист Республики Татарстан, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, Институт экономики Казанского государственного аграрного университета, Россия

Дзагоев В. Ю. - кандидат экономических наук, Министр экономического развития Республики Южная Осетия, Южная Осетия

Жизнин С. Э. - доктор экономических наук, профессор, советник 1 класса МИЦ РФ, МГИМО МИЦ, Россия

Зельднер А. Г. - доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник, ФГБУН Институт экономики РАН, Россия

Зуб А. Т. - доктор философских наук, профессор, заместитель декана по развитию факультета государственного управления МГУ, заслуженный профессор МГУ, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, Московский государственный университет, Россия

Косолатов В. М. - академик РАН, доктор сельскохозяйственных наук, профессор, директор ФГБНУ «Федеральный научный центр кормопроизводства и агроэкологии имени В.Р. Вильямса», заместитель академика-секретаря Отделения сельскохозяйственных наук РАН, руководитель секции растениеводства ОСН РАН, Россия

Ксенофонтова Т. Ю. - доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

Курбонов А. К. - доктор экономических наук, профессор, Таджикский национальный университет, Таджикистан

Лаповев Д. Н. - доктор экономических наук, профессор, заместитель директора по научной работе Института экономики и управления ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева», Россия

Лукин С. М. - доктор биологических наук, кандидат сельскохозяйственных наук, профессор, директор ФГБНУ «Всероссийский научно-исследовательский институт органических удобрений и торфа», Россия

Лялин В. Е. - доктор экономических наук, доктор технических наук, доктор геолого-минералогических наук, профессор, заслуженный изобретатель РФ, Ижевский Государственный Технический Университет имени М.Т. Калашникова, Россия

Найденов Н. Д. - доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургская государственная лесотехническая академия имени С. М. Кирова, Россия

Науменко Т. В. - доктор философских наук, профессор, факультет глобальных процессов МГУ имени М.В. Ломоносова, Россия

Осипов В. С. - доктор экономических наук, заведующий сектором институтов государственного управления ФГБУН Институт экономики РАН, главный научный сотрудник Государственного НИИ Счетной палаты Российской Федерации, Россия

Останин В. А. - доктор экономических наук, профессор, Почетный работник высшего профессионального образования РФ, Дальневосточный федеральный университет, Россия

Попырин В. Б. - кандидат экономических наук, доцент, заместитель главного редактора, Россия

Ситников Н. П. - кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента ВятГХА, Россия

Сорвилов Б. В. - доктор экономических наук, профессор, Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины, Республика Беларусь

Чеглакова Л. С. - кандидат экономических наук, доцент, Институт экономики и менеджмента ФГБОУ ВО ВятГУ, Россия

ПРИМЕНЕНИЕ АГЕНТ-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА И СУПЕРКОМПЬЮТЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ СЦЕНАРИЕВ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ И ЛИКВИДАЦИИ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЙ В РЕГИОНАХ И КРУПНЫХ ГОРОДСКИХ АГЛОМЕРАЦИЯХ РОССИИ

Абрамов В.И., научный сотрудник, Центральный экономико-математический институт Российской академии наук

Аннотация: Работа, выполненная при финансовой поддержке Российского научного фонда (проект № 14-18-01968), посвящена вопросу разработки механизмов мониторинга, выявления и предупреждения возникновения чрезвычайных ситуаций в регионах и крупных городских агломерациях России. На основании проведенного анализа разработок и проведенных исследований подтверждена применимость имитационного подхода для моделирования опасных происшествий. Обоснована эффективность применения агент-ориентированного подхода – наиболее активно развивающегося инструмента моделирования сложных децентрализованных процессов. В связи с необходимостью использования высокопроизводительного оборудования, проведен анализ использования суперкомпьютерных технологий при проектировании агент-ориентированных моделей.

Ключевые слова: агент-ориентированное моделирование, ситуационное моделирование, суперкомпьютеры, чрезвычайные ситуации.

Abstract: The work carried out with the financial support of the Russian science Foundation (project No. 14-18-01968) is devoted to the development of mechanisms for monitoring, detection and prevention of emergency situations in the regions and large urban agglomerations of Russia. On the basis of the analysis of the development and research confirmed the applicability of the simulation approach to the simulation of dangerous incidents. The efficiency of the agent-based approach – the most actively developing tool for modeling complex decentralized processes-is substantiated. Due to the need for high-performance equipment, the analysis of the use of supercomputer technologies in the design of agent-oriented models.

Keywords: agent-oriented modeling, situational modeling, supercomputers, emergencies.

Тенденция увеличения риска чрезвычайных ситуаций на территории Российской Федерации вызвано социальными и экономическими процессами, происходящими в России в последние годы и приведшими в конечном итоге к снижению уровня адекватной защиты и противодействия природным и иным опасностям. Предпосылки для возникновения чрезвычайных ситуаций создаются реальной возможностью регионов обеспечить устойчивость территориально-хозяйственных комплексов в целом и объектов экономики в частности к экстремальным проявлениям различных процессов.

В современных условиях важна не столько географическое расположение, сколько возможность экономических субъектов осуществлять деятельность в рамках единого информационно-коммуникационного пространства [8].

Предупреждение чрезвычайных ситуаций – это комплекс проводимых заблаговременно мероприятий, направленных на максимально возможное уменьшение риска возникновения чрезвычайных ситуаций, а также на сохранение здоровья людей, снижение ущерба природной среде и материальных потерь в случае их возникновения. К ликвидации чрезвычайных ситуаций можно отнести аварийно-спасательные и другие неотложные работы, проводимые при возникновении чрезвычайных ситуаций и направленные на спасение жизней и сохранение здоровья людей, снижение ущерба природной среде и материальных потерь, а также на локализацию зон чрезвычайных ситуаций, прекращение действия характерных для них опасных факторов.

Обеспечение безопасности в субъектах Российской Федерации как правило сопровождается нехваткой информации и исходных данных о контролируемом объекте. Предпосылки для возникновения чрезвычайных ситуаций создаются реальной возможностью регионов обеспечить устойчивость территориально-хозяйственных комплексов в целом и объектов экономики в частности к экстремальным проявлениям различных процессов.

Принятие несвоевременных, а порой и неверных управленческих решений связано с невозможностью получения документации об объекте, представляющей опасность, а также с трудностями ее обработки и

доведения до ответственных за предотвращение чрезвычайных ситуаций служб и ведомств. Указанные негативные факторы особенно остро стоят при ликвидации ЧС в крупных городских агломерациях с плотной застройкой и сложной инфраструктурой. Возникновение нештатных ситуаций в работе особо опасных производственных объектов (например, атомных электростанций и предприятий нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей отрасли) чревато не только внушительными финансовыми затратами на ликвидацию последствий аварий, но и может привести к масштабным катастрофам техногенного характера [4]. В связи с этим, особенно актуальным представляется не только разработка инструментов по обеспечению принятия эффективных управленческих решений, но и осуществление мониторинга, выявления и предупреждения возникновения чрезвычайных ситуаций, в том числе на региональном уровне [6].

Для решения поставленных выше задач в последнее время широкое распространение получил имитационный подход, который благодаря возможности конструировать сложные системы по принципу «снизу-вверх» позволил провести исследования в условиях отсутствия знаний о глобальных законах распределения априорных и апостериорных вероятностей процессов.

Однако, реализуемые меры по урегулированию чрезвычайных ситуаций как правило отличаются от запланированных ввиду человеческого фактора, в связи с чем актуализируется вопрос перехода моделирования на наиболее детальный уровень абстракции, позволяющий учитывать поведение отдельно взятых индивидов. Развитие имитационного моделирования благодаря увеличению вычислительных мощностей привело к возникновению в начале 90-х гг. нового, агент-ориентированного, подхода [1]. Новый инструмент получил широкое распространение и применение в качестве одного из наиболее перспективных и активно развивающихся направлений моделирования [9].

Агент-ориентированное моделирование – это метод имитационного моделирования, исследующий поведение децентрализованных агентов и то, как это поведение определяет поведение всей системы в целом [5]. В терминах агент-ориентированного модели-

рования имитация осуществляется с целью объяснения, изучения и прогнозирования явлений, наблюдаемых в предполагаемой или существующей реальности [12, с. 32]. Несмотря на обязательное условие наличия в модели агентов, взаимодействующих в общей среде, единое толкование термина «агент» отсутствует [11, с. 529]. Согласно наиболее распространенному определению, агентов в модели характеризуют следующие особенности [13]:

- реактивность – способность реагировать на изменения окружающей среды в модели;
- способность взаимодействия агентов друг с другом;
- автономность – способность самостоятельного функционирования и контроля агента за собственным состоянием без внешнего вмешательства исследователя;
- превентивность – способность агентов к достижению поставленных целей по собственной инициативе.

Можно выделить следующие преимущества агент-ориентированного моделирования перед другими подходами [5]:

1. агент-ориентированный подход позволяет смоделировать систему, максимально приближенную к реальности. Степень детализации модели, по сути, ограничена только возможностями компьютеров;
2. агент-ориентированные модели обладают свойством эмерджентности (целостности);
3. агентное моделирование позволяет спроектировать модель даже при отсутствии знаний о глобальных зависимостях в соответствующей предметной области. Важно представлять логику поведения отдельных агентов, а моделирование может помочь в получении более общих знаний об изучаемом процессе;
4. агентное моделирование является гибким инструментом, позволяющим легко добавлять агентов в модели и удалять их, а также менять параметры и правила их поведения [10].

Некоторые ситуации и подсистемы могут быть охарактеризованы как совокупность взаимодействий множества автономных субъектов, поведение которых (действия и взаимодействия) определяют развитие всей системы. Агент-ориентированное моделирование особенно подходит для таких ситуаций и имеет возможность изучать и анализировать такие феномены, как децентрализованное принятие решений, локально-глобальные взаимодействия, самоорганизация, развитие и эффекты неоднородности в искусственных системах. Интерес к такому подходу в последнее время постоянно растет – об этом можно судить по сильно возросшему количеству публикаций в данной области [4]. В терминах агент-ориентированного моделирования модель – это абстрактная и обобщенная имитация существующей или предполагаемой реальности. В основном модели разрабатываются для изучения или объяснения исследуемых, или прогнозирования будущих явлений [3]. Как сказано выше, для агентного моделирования характерно существование агентов, осуществляющих определенную деятельность в общей среде.

Стоит отметить, что эффективность агентного подхода была подтверждена в том числе в контексте моделирования чрезвычайных ситуаций. Некоммерческой независимой исследовательской организацией Battelle (США), управляющей научными подразделениями при Министерстве энергетики и Министерства внутренней безопасности, а также международной ядерной лабораторией в Великобритании, был разработан комплекс агент-ориентированных моделей, направленных на поиск эффективных методов реагирования на различные ЧС.

Специалистами Battelle были использованы различные динамические контуры последствий ЧС для измерения их последствий в различных регионах.

Разработанный модельный комплекс позволил осуществлять выбор наилучших стратегий реагирования на возникающие чрезвычайные ситуации и проигрывать сценарии предотвращения различных типов кризисов и природных катаклизмов.

Несмотря на потенциальную эффективность подхода в реализации инструментов принятия решений в различных сферах, агентное моделирование недостаточно распространено в научном сообществе [4]. Данное обстоятельство вызвано необходимостью владения исследователем навыками в программировании, а также наличием высокопроизводительного вычислительного оборудования. В связи с этим, отдельное внимание необходимо уделить вопросам использования суперкомпьютерных технологий при реализации агент-ориентированных моделей, эффективность которых подтверждена проведенными исследованиями и разработками.

Так, Национальным исследовательским университетом информационных технологий, механики и оптики был реализован Интегрированный программно-аппаратный комплекс «виртуальный полигон – центр компетенции» [2], позволяющий благодаря имитационному подходу осуществлять непрерывный контроль динамики транспортных и социальных систем при различном состоянии внешней среды. Моделирование процессов развития чрезвычайных ситуаций был реализован в рамках концепции современной теории катастроф.

Госкорпорацией «Росатом» в 2010-2012 гг. с целью минимизации негативных последствий аварийных ситуаций на объектах был создан пакет программ «НИМФА», реализованный на суперкомпьютерах. Программное обеспечение прошло успешные испытания при имитации распространения радиоактивных загрязнений, аварий на ядерных и радиационно опасных объектах и пр.

Тем не менее, в вышеперечисленных примерах потенциал агентной парадигмы не был реализован. В России лидерами в области разработки агент-ориентированных моделей на базе геоинформационных систем с привлечением суперкомпьютерных ресурсов являются Центральный экономико-математический институт РАН, а также Институт механики МГУ. В сфере создания программного обеспечения для проектирования агент-ориентированных моделей на персональном компьютере работает компания The AnyLogic Company (г. Санкт-Петербург, Россия).

Исследовательской группой ЦЭМИ РАН была поставлена задача разработки модельно-инструментального комплекса мониторинга, предотвращения и прогнозирования ЧС в регионах России. В частности, был реализован прототип агент-ориентированной модели предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций, отражающий характер взаимодействия агентов в крупных городах и позволяющий при доработке проигрывать сценарии различных стихийных бедствий, технологических катастроф, террористических актов и проектирования систем и мероприятий по эвакуации населения.

В разработанном прототипе агент-ориентированной модели предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций организационные структуры (городские агломерации) помещаются на ГИС-карту с помощью технологии OpenMap Gis. Модель отражает характер взаимодействия агентов, которое происходит при помощи обмена сообщениями и выполнения Java-кода, и имитирует виртуальную среду крупных городов с целью отработки сценариев различных стихийных бедствий, технологических катастроф, террористических актов и проектирования систем и мероприятий по эвакуации населения. Центральным ядром системы в будущем будет являться мультиагентный модуль прогнозирования и поддержки принятия решений, в котором сопоставляется ин-

формация обо всех предыдущих инцидентах и сравниваются характеристики и сценарии текущего инцидента с прошлыми.

В качестве заключения стоит отметить, концепция безопасности, которая исключает возникновения чрезвычайных ситуаций и применялась ранее, оказалась несостоятельной. Современные реалии привели к возникновению концепции оправданного риска, допускающей возможность принятия рискованных, но контролируемых решений. В связи с этим, Президентом РФ в 2011 г. был подписан указ «Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня

критических технологий Российской Федерации» [7], согласно которому безопасность была выделена в качестве одного из приоритетных направлений. Таким образом, разработка механизмов проведения расчетов с помощью суперкомпьютерных технологий становится критическим направлением в исследованиях. В связи с тем, что возникновение внешних ситуаций сопровождается случайными и непредсказуемыми процессами, агент-ориентированная парадигма может стать основным инструментом для принятия решений, анализа и мониторинга чрезвычайных происшествий в регионах и крупных городских агломерациях России.

Библиографический список

1. Бахтизин А. Р. Агент-ориентированные модели экономики. М.: Экономика, 2008. 279 с.
2. Бухановский А.В., Иванов С.В., Ковальчук С.В., Нечаев Ю.И. Программный комплекс «Виртуальный полигон – центр компетенции», обеспечивающий оперативный контроль чрезвычайных ситуаций в транспортной и социальной среде на основе облачных вычислений и GRID-технологий // Материалы 3-й Всероссийской научно-технической конференции СУПЕРКОМПЬЮТЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ. – 2014. – № 2. – С 197-202.
3. Гончаренко С.С. Международные транспортные коридоры и интеграция стран ШОС / Восточная аналитика, № 1, 2010, с. 65-77
4. Логинов Е.Л. Атомный энергопромышленный комплекс в мировой энергетике: стратегические тренды в посткризисный период // Национальные интересы: приоритеты и безопасность, № 28, 2012, с. 2-10.
5. Макаров В.Л., Бахтизин А.Р. Новый инструментальный в общественных науках – агент-ориентированные модели: общее описание и конкретные примеры / «Экономика и управление», № 12 (50), 2009 г.
6. Макаров В.Л., Бахтизин А.Р., Сушко Е.Д. Агент-ориентированная социо-эколого-экономическая модель региона // Национальные интересы: приоритеты и безопасность, №3 (288), 2015, с. 2-11.
7. Указ Президента Российской Федерации от 07.07.2011 г. № 899 «Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации»
8. Цветков В.А., Зойдов К.Х., Медков А.А. Развитие производственной и транспортной инфраструктуры в крупных экономических центрах России и создание высокотехнологических производств транспортного машиностроения // Региональные проблемы преобразования экономики, 2012, № 2, с. 254-271
9. Bandini S.M., Manzoni S., Vizzari G. Agent Based Modeling and Simulation: An Informatics Perspective / Journal of Artificial Societies and Social Simulation 12(4), 2009, с. 32-47
10. Bonabeau E. Agent-based modeling: methods and techniques for simulating human systems // Proc. National Academy of Sciences, № 99(3): 7280-7287, 2011, с. 134-142
11. Falagario M., Sciancalepore F., Costantino N., Pietroforte R. Using a DEA-cross efficiency approach in public procurement tenders // European Journal of Operational Research. 2012. Vol. 218. Is. 2. 16. Pp. 523-529. DOI: 10.1016/j.ejor.2011.10.031
12. Von Neumann J. Theory of Self-reproducing Automata. Urbana, 1966. 408 p.
13. Woolridge M. J., Jennings N. R. Intelligent agents: Theory and Practice // The Knowledge Engineering Review. 1995. № 10. Is. 2. Pp. 115-152. DOI: 10.1017/s0269888900008122

References

1. Bahtizin A. R. Agent-orientirovannye modeli ehkonomiki. M.: EHkonomika, 2008. 279 s.
2. Buhanovskij A.V., Ivanov S.V., Koval'chuk S.V., Nechaev YU.I. Programmnyj kompleks «Virtual'nyj poligon – centr kompetencii», obespechivayushchij operativnyj kontrol' chrezvychajnyh situacij v transportnoj i social'noj srede na osnove oblachnyh vychislenij i GRID-tehnologii // Materialy 3-j Vserossijskoj nauchno-tehnicheskoy konferencii SUPERKOMP'YUTERNYE TEKHNOLOGII. – 2014. – № 2. – S 197-202.
3. Goncharenko S.S. Mezhdunarodnye transportnye koridory i Integraciya stran SHOS / Vostochnaya anallitika, № 1, 2010, s. 65-77
4. Loginov E.L. Atomnyj ehnergo-promyshlennyj kompleks v mirovoj ehnergetike: strategicheskie trendy v postkrizisnyj period // Nacional'nye Interesy: priorityty i bezopasnost', № 28, 2012, s. 2-10.
5. Makarov V.L., Bahtizin A.R. Novyj instrumentarij v obshchestvennyh naukah – agent-orientirovannye modeli: obshchee opisanie i konkretnye primery / «EHkonomika i upravlenie», № 12 (50), 2009 g.
6. Makarov V.L., Bahtizin A.R., Sushko E.D. Agent-orientirovannaya socio-ehkologo-ehkonomicheskaya model' regiona // Nacional'nye Interesy: priorityty i bezopasnost', №3 (288), 2015, s. 2-11.
7. Ukaz Prezidenta Rossijskoj Federacii ot 07.07.2011 g. № 899 «Ob utverzhdenii prioritytnykh napravlenij razvitiya nauki, tehnologii i tekhniki v Rossijskoj Federacii i perechnya kriticheskikh tehnologii Rossijskoj Federacii»
8. Cvetkov V.A., Zoidov K.H., Medkov A.A. Razvitiye proizvodstvennoj i transportnoj infrastruktury v krupnyh ehkonomicheskikh centrakh Rossii i sozdanie vysokotekhnologicheskikh proizvodstv transportnogo mashinostroeniya // Regional'nye problemy preobrazovaniya ehkonomiki, 2012, № 2, s. 254-271
9. Bandini S.M., Manzoni S., Vizzari G. Agent Based Modeling and Simulation: An Informatics Perspective / Journal of Artificial Societies and Social Simulation 12(4), 2009, s. 32-47
10. Bonabeau E. Agent-based modeling: methods and techniques for simulating human systems // Proc. National Academy of Sciences, № 99(3): 7280-7287, 2011, s. 134-142
11. Falagario M., Sciancalepore F., Costantino N., Pietroforte R. Using a DEA-cross efficiency approach in public procurement tenders // European Journal of Operational Research. 2012. Vol. 218. Is. 2. 16. Pp. 523-529. DOI: 10.1016/j.ejor.2011.10.031
12. Von Neumann J. Theory of Self-reproducing Automata. Urbana, 1966. 408 p.
13. Woolridge M. J., Jennings N. R. Intelligent agents: Theory and Practice // The Knowledge Engineering Review. 1995. № 10. Is. 2. Pp. 115-152. DOI: 10.1017/s0269888900008122

РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Арутюнова Д.В., к.э.н., доцент, Южный федеральный университет
Костомарова К.В., Южный федеральный университет

Аннотация: Тема исследования заключается в разработке механизма формирования инновационной стратегии фирмы. Объектом выступают компании, осуществляющие инновационную деятельность. В ходе работы были проанализированы взгляды ученых в области стратегического и инновационного менеджмента на формирование инновационной стратегии предприятия, сделан вывод об отсутствии единой методологии разработки инновационной стратегии и в результате сформирован общий механизм разработки и реализации инновационной стратегии с подробным описанием этапов и взаимосвязи его элементов.

Ключевые слова: инновационная стратегия, механизм формирования инновационной стратегии, инновационные компании, фирмы-«газели».

Abstract: The research topic is to develop a mechanism for the formation of the company's innovation strategy. The object is the companies that carry out innovation activities. In the course of the work, the views of scientists in the field of strategic and innovative management were analyzed on the formation of the company's innovation strategy, it was concluded that there was no unified methodology for the development of an innovation strategy, and as a result, a general mechanism for developing and implementing an innovation strategy with detailed description of the stages and interrelations of its elements was formed.

Keywords: innovative strategy, the mechanism of formation of innovative strategy, innovative companies, firms "gazelles".

С развитием рыночной экономики, усилением конкуренции, постоянное совершенствование деятельности стало неотъемлемым условием стабильного существования, а также достижения лидерства всех субъектов рыночных отношений. Компании стремятся к постоянному развитию и внедрению инноваций в производственный процесс и организационно-управленческую деятельность. При этом положительный эффект от инноваций получают не только сами компании, но и страны, в которых они реализуют свою деятельность, а также всё мировое сообщество. Наблюдается научно-технический прогресс, улучшается уровень жизни населения, развивается экономика стран. Поэтому исследуемая тема не перестает быть актуальной и имеет теоретическую и практическую значимость.

Любая инновационная деятельность на предприятии начинается с разработки инновационной стратегии. В теории менеджмента существует множество подходов к ее формированию, но единая методология процесса разработки инновационной стратегии организации на сегодняшний момент отсутствует. Анализ различных источников позволил сделать вывод о методологическом единстве лишь в части этапов формирования и реализации инновационной стратегии, однако более детальный анализ выявляет различного рода расхождения и специфику. В связи с этим возникает необходимость создания единой методологической основы для процесса разработки инновационной стратегии организаций различного типа инновационной деятельности, что и предопределяет цель настоящего исследования.

Поставленная цель может быть раскрыта последовательностью следующих задач:

- обзор мирового опыта функционирования инновационных компаний;
- классификация типов компаний, реализующих инновационную стратегию;
- определение места инновационной стратегии в стратегическом наборе компаний с учетом специфики их деятельности;
- разработка общего для инновационных предприятий механизма формирования и реализации инновационной стратегии.

Большинство исследователей при анализе компаний, реализующих инновационную деятельность, выделяют типы компаний по их характерным особенностям и формируют различные классификационные признаки. В ходе работы были выявлены два класси-

фикационных признака, одновременно формирующие типологию Д. Берча: по темпам роста и размеру описываемых компаний. Стабильно высокий рост компаний в данной классификации является основополагающим фактором для выделения новой ветви типологии. Так, в статье «Покорители «голубых океанов» (фирмы-«газели» в России)» А.Ю. Юданов [10, 30] с группой исследователей при формировании выборки из всех фирм с высокими темпами роста выделяют две категории:

- «Газели» - устойчивый рост прибыли ежегодно на протяжении 3 или более лет;
- «Спринтеры» - высокие, но неустойчивые темпы роста.

Деятельность компаний-«газелей» неразрывно связана с инновациями. При сопоставлении их с классификацией Л. Г. Раменского по типу инновационного поведения, «газели» являются эксплорентами, также они могут выступать виолентами. По аналогичной классификации швейцарского экономиста Х.Фризвинкеля «газели» схожи с «ласточками» [6, 11-15]. Для более детального изучения эффективности деятельности фирм-«газелей» необходимо классифицировать их по методу использования инноваций.

Для компаний в сфере высоких технологий сами инновации являются объектом и конечным результатом их деятельности. К ним можно отнести радикальные инновации: нано- и биотехнологии, нанознегеттику, нанобионику, использование стволовых клеток и пр. Такие компании поддерживают высокие темпы роста внедрением своих разработок.

В традиционных отраслях существуют компании, которые используют инновации для защиты от конкурентных воздействий. Фирмы создают собственные новые рынки в рамках старых отраслей, путем создания новой ценности для потребителя. Основным инструментом для формирования ценности служит построение стратегической канвы рынка, далее за счет внедрения инноваций-модификаций, создаются новые характеристики продуктов, услуг, а также иные продукты, не уступающие по качеству старым, но удовлетворяющие новые, более значимые потребности потребителя с учетом их низкой цены.

Помимо вышеописанных типовых групп компаний, существуют организации, созданные при помощи инноваций, основанных на соответствии вновь зарождающимся тенденциям и трендам. Они не направлены на формирование мирового прогресса и развития, как

компании первой типовой группы, основная их цель – максимизация прибыли за счет нетрадиционного подхода к ведению бизнеса [9, 45-46]. Такого рода фирмы создаются с минимальными финансовыми вложениями на основе высочайшего предпринимательского потенциала руководителя и заинтересованности большого числа потребителей за счет заведомой популярности той сферы, в которой компания начинает свою деятельность. Успех такой компании продолжи-

телен, пока не изменится общественный тренд, на основе которого она была создана. На текущий момент таким трендом может выступать: ведение здорового образа жизни, популярность сети Интернет, возрождение ценности семьи и прочие [7, 653].

На основе проведенного анализа [4, 84], [9, 45-46], [10, 30-35] была сформирована обобщенная классификация, инновационных предприятий (см. рис. 1).



Рисунок 1 - Типология компаний с точки зрения использования инноваций

Цели каждой организации различны, как и различны ее характеристики, положение на рынке, уровень инновационного потенциала, степень влияния внешней среды и пр. В связи с этим не существует и единого для всех компаний подхода к формированию и реализации инновационной стратегии [5, 35].

В ходе анализа различных литературных источников были рассмотрены труды ученых и исследователей в области экономики и управления, которые по-разному описывают подходы к разработке инновационной стратегии. В результате анализа было выявлено, что не существует единой методологии для процесса разработки инновационной стратегии организации. Одни авторы предлагают осуществлять разработку инновационной стратегии, проходя через весь цикл деятельности предприятия, другие определяют инновационную стратегию как элемент конкурентной стратегии фирмы и формируют представление о ней с точки зрения ряда определенных задач по повышению конкурентоспособности предприятия [3, 233]. Таким образом, следует вывод о необходимости создания единой методологической базы для процесса разработки инновационной стратегии.

Под механизмом будем понимать систему последовательных действий, приводящих к достижению поставленных целей, а также характеризующихся на каждом этапе алгоритма наличием обратной связи. Предлагается следующий механизм формирования инновационной стратегии организации (см. рис. 2).

Следует отметить, что данный механизм разработан для компаний одиночного бизнеса, поскольку при диверсифицированном производстве разработка инновационной стратегии будет сводиться к аналогичным процессам внутри каждой стратегической зоны хозяйствования.

На начальном этапе разработки необходимо обозначить основные ориентиры деятельности предприятия, а именно, определить, какую главную цель преследует руководство фирмы, какого ее предназначение - миссия, определить ключевые ценности и убеждения, виды деятельности компании. Далее необходим тщательный анализ внутренней среды предприятия, а также анализ его внешнего окружения. Изучение влияния внешней среды возможно путем приме-

нения таких методик, как PEST-анализ, отраслевой анализ, анализ пяти конкурентных сил Майкла Портера, определение ключевых факторов конкурентного успеха [1, 33-42]. Особенности внутренней среды предприятия определяются проведением анализа ресурсов компании, ее ключевых компетенций и существующих на данном этапе конкурентных преимуществ. Для более детального представления о возможности компании вести инвестиционно-инновационную деятельность необходимо осуществление оценки инновационного потенциала предприятия, а также оценки его финансовой устойчивости. Это позволит определить в дальнейшем уровень риска внедрения инноваций для компании.

После детального изучения характеристик организации и ее окружения формируем стратегический набор предприятия. Для каждого типа компаний взаимосвязи и место стратегий в наборе будут различны. Так, взаимосвязи стратегий в предприятиях, реализующих свою деятельность в области высоких технологий представлены на рисунке (см. рис. 3).

Непрерывный инновационный процесс и разработка новшеств первостепенны для данных компаний, поэтому инвестиционно-инновационная стратегия не является здесь функциональной. Ей подчинены товарные стратегии, поскольку ассортимент товаров является конечным результатом коммерциализации разрабатываемых новаций. Направленность функциональных стратегий также определяется на основе разработанной инновационной стратегии компании [11].

Предприятия, максимизирующие прибыль за счет эффективного маркетинга, имеют совсем иную расстановку стратегий в наборе (см. рис. 4). Соответствие общественным трендам и инновации в продвижении товаров являются первостепенными задачами для руководства данных предприятий, поэтому маркетинговой и инновационной стратегиям уделяется особое место.

Товары определяются по мере изучения потребительского спроса, потому товарные стратегии исходят из инновационной и маркетинговой стратегий. Такие компании часто не имеют крупных производственных мощностей, производство, если и присутствует, то

поштучное, в большинстве деятельности сосредоточена на сфере услуг [8, 258].

Стратегический набор компаний, которые путем внедрения инноваций выходят за рамки существующих рынков представлен на рисунке (см. рис. 5). Для достижения своей основной цели данным организаци-

ям свойственно применение инноваций различных видов, но сам стратегический набор предприятия будет иметь классический вид. Это обусловлено тем, что до этапа разработки инновационной стратегии предприятие функционирует на конкурентном рынке и использует конкурентные стратегии «алых океанов».

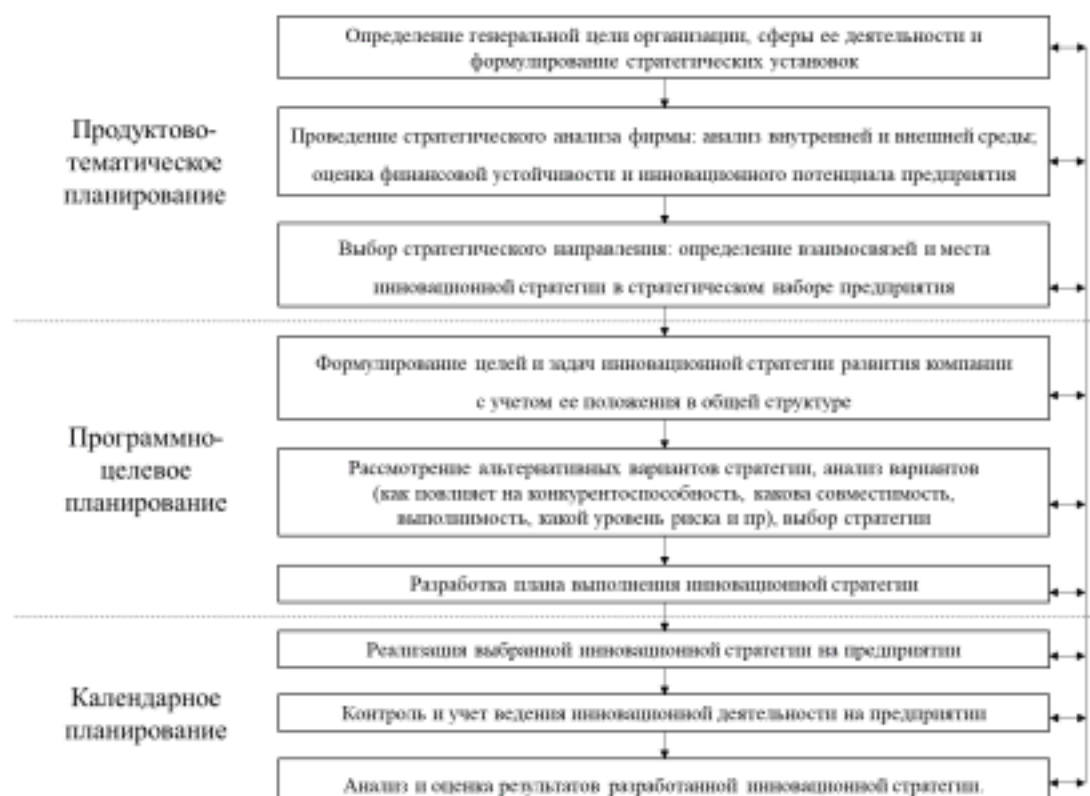


Рисунок 2 - Механизм формирования инновационной стратегии организации



Рисунок 3 - Стратегический набор инновационных предприятий наукоемких отраслей



Рисунок 4 - Стратегический набор предприятий, максимизирующих прибыль за счет инноваций в маркетинге



Рисунок 5 - Стратегический набор предприятий, переходящих к стратегии «голубых океанов»

Далее, при разработке стратегии «голубых океанов» в рамках инновационной деятельности предприятия определяется направленность нововведений в конкретном функциональном направлении. Происходит разработка инновационной стратегии и введение изменений на предприятии, включая пересмотр и изменение всех функциональных и оперативных стратегий и целей. Таким образом, компания уходит от воздействия конкурен-

тов и длительное время сохраняет позиции монополиста внутри вновь созданного рынка [4,84].

Помимо выделенных в данной работе типов инновационных компаний и соответствующих им вариаций стратегического планирования возможны и иные представления иерархии, критериями к возможной индивидуализации набора служат:

1. Тип деятельности компании.

2. Масштабы производства.
3. Уровень инновационного потенциала компании.

4. Цели организации.
5. Ресурсная база компании.
6. Тип используемых инноваций.
7. Тип рынка, отраслевые характеристики.
8. Уровень конкурентной борьбы.
9. Иные особенности внешней среды.

За формированием стратегического набора следует постановка целей и задач инновационной стратегии. Для предприятий, конечным продуктом которых и есть инновации и нововедения, на данном этапе необходим пересмотр всех существующих целей, включая миссию организации, поскольку инновационная стратегия в таких компаниях стоит на вершине иерархии и имеет определяющее значение для всего процесса стратегического управления [11]. За этапом целеполагания следует анализ альтернативных вариантов стратегий, определение рисков и выбор наиболее подходящего по цели и эффективности ее достижения варианта.

Следующим этапом является процесс составления документально оформленной «Программы реализации инновационной стратегии», в которой в текстовой форме обозначены цели, задачи, предполагаемые инновации и нововедения, графический план реализации описанной стратегии. Вся информация излагается в «Программе» в форме трех разработанных планов: продуктивно-тематического, программно-целевого и календарного [2, 97-105].

Продуктивно-тематический план формируется еще на начальном этапе создания инновационной стратегии. После анализа внешней и внутренней среды компании, изучения потребительского спроса, уровня инновационного потенциала организации и прочих ее характеристик, формируется портфель инновационных проектов: то есть сначала перечень тем научных исследований и разработок предприятия, а далее перечень предполагаемых инноваций и нововведений.

Программно-целевое планирование начинается с момента постановки целей и задач инновационной стратегии. Данный план включает систему целей инновационной деятельности, а именно дерево целей, а также программный комплекс, то есть совокупность отделов компании, работников, обеспечивающих выполнение этих целей. При этом определяются права, обязанности привлеченных сотрудников; формируются системы координации и коммуникации, мотивации, обеспечения ресурсами, а также системы контроля и отчетности.

Календарный план представляет собой временной график работ. Для наглядного представления его формируют в виде диаграммы Ганта.

Таким образом, следует сделать вывод о том, что результатом механизма на практике являются три разработанных плана: продуктивно-тематический, программно-целевой и календарный. Полученные в ходе исследования результаты позволяют организации сформировать и реализовать стратегические цели инновационного развития.

Библиографический список

1. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент: учебное пособие. –Татарног: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с
2. Дорофеев В.Д., Дресвянников В.А.. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие - Пенза: Изд-во Пенз. гос. ун-та, 2003. – 189 с.
3. Дрок Т.Е. О подходах к формированию и реализации инновационной стратегии развития предприятия // Молодой ученый. 2014. №10. – С. 232-235.
4. Каспаров И.Г. Применение стратегии «голубого океана» в автомобильной промышленности // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2010. № 4. - С. 84-85
5. Курач А.Е., Кантор В.Е. Теоретические основы формирования инновационных стратегий // Креативная экономика. 2011. Том 5. № 3. – С. 31-39.
6. Новиков В.С. Инновации в туризме: Учеб. пособие. М.: ИЦ "Академия", 2007. – 208 с.
7. Писарева Е.В. Тренд на здоровый образ жизни и правильное питание в молодежной среде // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2016. Т. 2. – С. 651-655.
8. Приоритетные направления развития теории и практики маркетинга и коммерции: материалы конференции / Материалы Международной научно-практической конференции (Орел, 13 апреля 2015 г.). М.-Берлин: Директ-Медиа, 2015. – 353 с.
9. Щербак Т.С., Столбунец В.И. Особенности быстрорастущих фирм и их роль в развитии национальной экономики // Вестник РУДН. Серия: Экономика. 2010. № 1. – С. 45-55
10. Юданов А.Ю. Покорители «Голубых океанов» (Фирмы –«газели» в России) // Современная конкуренция. 2010. № 2 (20). – С. 27-48.
11. Организация наукоемких производств [Электронный ресурс]. URL: <https://swsu.ru/structura/up/ef/nk/nocfinans/OrganisNaukProisv.pdf>

References

1. Arutyunova D.V. Strategicheskij menedzhment: uchebnoe posobie. –Tatarnog: Izd-vo TTI YUFU, 2010. – 122 s
2. Dorofeev V.D., Dresvyannikov V.A.. Innovacionnyj menedzhment: Ucheb. posobie - Penza: Izd-vo Penz. gos. un-ta, 2003. – 189 s.
3. Drok T.E. O podhodah k formirovaniyu i realizacii innovacionnoj strategii razvitiya predpriyatiya // Molodoy uchenyj. 2014. №10. – S. 232-235.
4. Kasparov I.G. Primenenie strategii «golubogo okeana» v avtomobil'noj promyshlennosti // Vestnik Rossijskogo universiteta družby narodov. Seriya: EHkonomika. 2010. № 4. - S. 84-85
5. Kurach A.E., Kantor V.E. Teoreticheskie osnovy formirovaniya innovacionnyh strategij // Kreativnaya ehkonomika. 2011. Tom 5. № 3. – S. 31-39.
6. Novikov V.S. Innovacii v turizme: Ucheb. posobie. M.: IC "Akademija", 2007. – 208 s.
7. Pisareva E.V. Trend na zdorovyj obraz zhizni i pravil'noe pitanie v molodezhnoj srede // Nauchno-metodicheskij ehlektronnyj zhurnal «Koncept». 2016. T. 2. – S. 651-655.
8. Prioritetnye napravleniya razvitiya teorii i praktiki marketinga i kommercii: materialy konferencii / Materialy Mezhdunarodnoj naučno-praktičeskoj konferencii (Orel, 13 aprelya 2015 g.). M.-Berlin: Direkt-Media, 2015. – 353 s.
9. SHcherbakova T.S., Stolbunec V.I. Osobennosti bystrorastushchih firm i ih rol' v razvitii nacional'noj ehkonomiki // Vestnik RUDN. Seriya: EHkonomika. 2010. № 1. – S. 45-55
10. Yudanov A.YU. Pokoriteli «Golubyh okeanov» (Firmy –«gazeli» v Rossii) // Sovremennaya konkurenciya. 2010. № 2 (20). – S. 27-48.
11. Organizaciya naukoemkih proizvodstv [EHlektronnyj resurs]. URL: <https://swsu.ru/structura/up/ef/nk/nocfinans/OrganisNaukProisv.pdf>

ТЕОРЕТИКО – МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ТУРИЗМА

Ахундова А.Г., преподаватель, Бакинский Государственный Университет

Аннотация: В данной статье рассмотрены теоретические и методологические вопросы комплексного развития туристской инфраструктуры. Проведен анализ определения понятия инфраструктура туризма, изучены его основные группы услуг и объектов, а также исследовано функциональное назначение туристской инфраструктуры.

Ключевые слова: комплексное развитие, турист, индустрия туризма, инфраструктура, туристские ресурсы.

Abstract: Theoretical and methodological issues of complex development of tourist infrastructure are considered in this article. The analysis of the definition of the infrastructure of tourism is carried out, its main groups of services and facilities are studied, and the functional purpose of the tourist infrastructure is explored.

Keywords: integrated development, tourist, tourism industry, infrastructure, tourist resources.

В каждой стране международный и внутренний туризм способствует более гармоничному развитию национальной экономики в целом, что даёт возможность конкретнее выявить наиболее значимые проблемы современной отечественной туристской инфраструктуры. Согласно теории конкуренции М. Портера, именно туристская инфраструктура влияет на повышение уровня конкурентоспособности дестинации на рынке туризма. И при этом, чем выше уровень развития инфраструктуры туризма, тем более значимым становится конкурентное преимущество, уникальность туристских ресурсов.

Туристская инфраструктура, выполняя по отношению к туристским ресурсам функции снабжающей подсистемы, одновременно с этим играет роль ускорителя туристской индустрии региона, так как становится определяющим, базовым условием для формирования всей индустрии туризма. В Азербайджане становление регионального туризма находится в тесной взаимосвязи с туристской инфраструктурой, которая либо препятствует развитию отрасли, либо положительно влияет на развитие туристско-рекреационной сферы. Вместе с тем для большинства регионов Азербайджана инфраструктурные проблемы становятся существенной причиной уменьшения конкурентоспособности территории на рынке туристических услуг. Поэтому следует отметить важность комплексного развития инфраструктуры туризма, которая играет большую роль как в производственно – хозяйственном комплексе, так и в обеспечении определённых условий жизнедеятельности населения любого региона.

Некоторые зачастую туристскую инфраструктуру трактуют как синоним отрасли туризма, лечебно – оздоровительной и рекреационной инфраструктуры, материально – технической базы и др. В связи с чем, в экономической литературе существует много различных определений "туристская инфраструктура", но все они практически повторяют друг друга в основной части, различаясь лишь в дополнительных деталях.

Но, прежде чем, дать определение понятию туристская инфраструктура, сформулируем понятие индустрия туризма, которая согласно Закону Азербайджанской Республики «О туризме» от 27 июня 1999 г. № 104 рассматривается как «совокупность гостиниц и иных средств размещения, средств транспорта, объектов общественного питания, объектов и средств развлечения, объектов познавательного, делового, оздоровительного, спортивного и иного назначения, организаций, осуществляющих туроператорскую и турагентскую деятельность, а также организаций, представляющих экскурсионные услуги и услуги экскурсовода (гида и гида-переводчика)» [1].

А. Ю. Александровым под индустрией туризма понимается совокупность гостиниц и иных средств размещения, транспортных средств, объектов общественного питания, объектов и средств развлечения, объектов делового, познавательного, оздоровитель-

ного, спортивного и иного назначения, деятельность туроператоров и турагентств, а также организаций, предоставляющих экскурсионные услуги и услуги гидов-переводчиков [2, с. 248].

Следовательно, инфраструктура туризма по Закону Азербайджанской Республики «О туризме» трактуется, как «комплексная система организации производства туристической продукции или совокупность гостиниц и других объектов размещения-перемещения, транспортных средств, общественного питания, развлекательных объектов и средств, объектов ознакомления, познавательных, деловых профессиональных, оздоровительных, спортивных и объектов другого назначения, специализированных предприятий и организаций, осуществляющих деятельность туроператора и турагента, а также организаций, оказывающих экскурсионные и гидовые (гид-переводчик) услуги» [1].

По мнению А. А. Азизова под инфраструктурой туризма следует понимать совокупность организаций индустрии туризма, непосредственно оказывающих услуги размещения, питания, оздоровления, досуга, а также часть социальной, природной и институциональной инфраструктуры, влияющих на предпринимательскую деятельность организаций туризма [3, с. 124].

С точки зрения И.В. Зорина и В.А. Квартального [4, с. 123] туристская инфраструктура представлена комплексом сооружений и сетей производственного, социального, рекреационного назначения, которая используется для поддержания жизнедеятельности туристов. Виноградова М.В. и Солдатов П.И. [5, с. 267] определяют инфраструктуру туристского комплекса как определенную подсистему, оказывающую возможность и способность реализации туристических мотивов, достижению цели поездки потребителя. Авторами выдвигается мнение, что инфраструктура туристского комплекса играет роль катализатора в развитии туристической деятельности.

Согласно определению А. С. Кускова туристская инфраструктура – это комплекс путей сообщения, инженерных и коммуникационных сетей, туристских ресурсов, объектов туристского показа, средств размещения и питания, объектов торговли, бытового и лечебно – профилакторского обслуживания, спортивных сооружений, а также других объектов, необходимых для развития индустрии туризма и обеспечивающих нормальный доступ туристов к туристским ресурсам и их надлежащее использование в целях туризма [6, с. 52].

Российский экономист Ю. Тёмный к инфраструктуре туристического рынка также включает и систему кредитных карт, информационные технологии, профсоюзы, общественные и государственные фонды [7, с. 198].

Придерживаясь мнения Евреимова О. Б., по определению которого инфраструктура туризма представляет собой «трекурсивную систему» [8, с. 46] (схема 1).



Обобщая термины ученых, можно сказать, что инфраструктура туризма представляет собой систему связанных между собой материальных объектов, предприятий и отраслей, позволяющих обеспечить потребности туристов в ходе их путешествия.

И, в первую очередь, основными элементами туристической инфраструктуры считаются транспорт, сфера гостеприимства, общественное питание, индустрия развлечения, туристские агентства и туроператоры, которые следует развивать комплексно (таб.1).

Таблица 1 - Основные группы услуг и объектов туристской инфраструктуры (таблица составлена автором на основании данных об объектах туристской инфраструктуры).

Объекты туристской инфраструктуры	Услуги
1. Объекты транспорта.	Автомобильный, железнодорожный, воздушный, водный, канатный, подземный.
2. Объекты размещения.	Гостиницы, мотели, кемпинги, санатории, пансионаты, квартиры, дома отдыха, туристические базы.
3. Объекты питания.	Рестораны, бары, кафе, столовые, закусочные, пункты быстрого питания.
4. Объекты турбизнеса.	Туроператоры, турфирмы, экскурсионные бюро, турагентства, переводчики, общественные организации.
5. Объекты развлечения.	Киноконцертные залы, ночные клубы, дискотеки, театры, музеи, дома культуры, парки отдыха, выставочные залы, торгово - развлекательные центры, спортивные сооружения.

По функциональному назначению туристской инфраструктуры определяют и её сущность, к основным функциям которой можно отнести:

1. Обеспечение функционирования сферы туризма: обеспечение нормальной деятельности предприятий туристской индустрии и производства туристских услуг [9, с. 196].

2. Обслуживание туристов: обеспечение жизнедеятельности туристов; обеспечение передвижения (нормального доступа туристов к туристским ресурсам, проживания, питания туристов, удовлетворение их культурных, коммунальных, коммуникационных и других потребностей); обеспечение потребностей туристов в процессе туристской деятельности [9, 86].

3. Интеграционная и регулирующие функции: интеграционная функция заключается в организации и поддержке связей между предприятиями отрасли, формирование территориальных туристско-рекреационных комплексов. Регулирующая функция проявляется как влияние туристской инфраструктуры на экономику региона – привлечение средств от услуг в турпредприятия, материальное обеспечение работников туризма и создание новых рабочих мест, рост налоговых поступлений в бюджеты разных уровней; косвенное влияние заключается в мультипликативном эффекте межотраслевого взаимодействия [10, с. 102].

Основными исполнителями этих функций являются различные отрасли, совокупность предприятий, инженерные и коммуникационные сооружения, информационные технологии, т. е. в итоге – комплексный состав туристской инфраструктуры.

Инфраструктура туризма, являясь фактором социально – экономического развития, по сути, выполняет обеспечивающую и регулирующую работу. Её наличие свидетельствует, как правило, об уровне развития национальной промышленности и высоком уровне доходов на душу населения. Создание развитой инфраструктуры туризма является также необходимым условием развития малого и среднего бизнеса, а эффективность его работы напрямую зависит от эффективности этой инфраструктуры. Индустрия туризма как сложная межотраслевая система требует системности и комплексности, прямо или косвенно вовлекая самые разные ключевые сектора экономики, природное наследие, культуру и многое другое.

Комплексное развитие инфраструктуры туризма – это проект комплексного развития определённой территории, на основе согласованных действий государственных, местных и частных структур, с целью расширения туристической деятельности. Программа комплексного развития инфраструктуры туризма охватывает концепцию развития объектов коммерческой туристической инфраструктуры (гостиницы, пансионаты, дома отдыха, рестораны, т.п.); концепцию развития объектов городской и региональной туристической инфраструктуры (развлекательные услуги, в т. ч. объекты культуры и исторического наследия, тематические парки, транспорт и т. д.); концепцию развития многочисленных мероприятий (ярмарки, выставки, спектакли, фестивали); концепция по развитию регионального бренда (конкретная стратегия для привлечения туристов, продвижения туристического продукта, провайдеры мероприятий, рекламная компания и т. д.).

Комплексное развитие инфраструктуры туризма – это важный этап планирования использования туристских ресурсов. Как ни привлекателен был бы туристский ресурс, второй незаменимой составляющей является развитая инфраструктура, которая в значительной мере создаёт необходимую возможность свободного доступа к нему главного потребителя – туриста. Инфраструктура туризма имеет собственные ресурсы: природные, культурные, рекреационные,

производственные – предприятия обслуживания, кадры, а также связи с другими секторами экономики.

С развитием туризма возникает новая, весьма активная форма потребительского спроса. Спрос этот касается большого комплекса товаров и услуг. И удовлетворение любого спроса требует производства соответствующих продуктов, что в свою очередь создаёт в экономике туризма новую форму потребления и влечёт за собой необходимость образования соответствующей ей сферы хозяйственной деятельности. Туристская отрасль состоит из взаимно дополняющих друг друга секторов, удовлетворяющих спрос туристов лишь в комплексе. Это самая выгодная, прибыльная и быстро окупаемая отрасль.

В связи с этим необходимо комплексное развитие инфраструктуры туризма, которая направлена на осуществление практических мер по сложенному и сбалансированному развитию всех её сегментов, обеспечению эффективного использования туристских ресурсов, а также обладающая особым значением при производстве туристской услуги.

Недостаток туристической инфраструктуры – наиболее существенный, сдерживающий фактор развития индустрии туризма внутри страны. Сегодня установилась тенденция строить крупнейшие инфраструктурные объекты для важнейших событий. Но предложения по развитию туристической инфраструктуры не могут ограничиваться лишь широкомасштабным строительством новых средств размещения. Поэтому следует отметить значимость комплексного развития в регионе сопутствующей инфраструктуры – транспорта, связи, коммуникационного хозяйства, предприятий общественного питания, гостиничного сектора, индустрия развлечений, страхования, безопасности, наличия квалифицированных кадров и ин. др.

Важной задачей развития региональной инфраструктуры является оценка качественных и количественных характеристик объектов инфраструктуры и доведение её возможностей до уровня мировых стандартов. По оценкам специалистов в основе развития туристического сектора лежит как экономической, так и социальный прогресс. За короткий период времени инфраструктура туризма превратилась в один из крупнейших секторов мирового хозяйства.

И среди факторов, влияющих на её развитие можно выделить следующие: политические, экономические, социально – демографические, научно – технические, культурные, это процессы интеграции и глобализации, осуществляющие во всех отраслях мировой экономики. Однако, наряду с этим, значительную деятельность организаций индустрии туризма могут сдерживать такие проявления в экономике, как финансовая нестабильность, ужесточение таможенных формальностей и экономические забастовки.

При соответствующей инфраструктуре туризм в Азербайджане может стать полноправной отраслью народного хозяйства, частью социально – экономической системы страны, обеспечивая жизнеспособность хозяйственных структур, как это имеет место в Швейцарии, Австрии, во Франции, на Кипре и др. странах. Для Азербайджана развитие туризма особенно важно, так как данная отрасль является благоприятной средой для функционирования предприятий малого бизнеса, способных кардинально развиваться. В связи с этим, стратегия развития туризма в стране должна предусматривать комплексный подход, связывающий различные компоненты туристской индустрии и её инфраструктуры.

И в результате проведённого исследования были выявлены как положительные, так и отрицательные стороны, сдерживающие и препятствующие развитию инфраструктуры туризма, отдыха и развлечений республики (табл. 2, составлено автором).

Таблица 2 - Положительные и отрицательные стороны, влияющие на развитие инфраструктуры туризма республики

Положительные стороны	Отрицательные стороны
Наличие объектов инфраструктуры культурно – познавательного туризма	Недостаточный уровень развития дорожно – транспортная инфраструктура
Одна из лучших в стране систем общественного питания и многообразие национальной кухни	Нехватка объектов зрелищно–развлекательной и досуговой индустрии
Наличие относительно развитой инфраструктуры гостиничного сектора	Дефицит квалифицированных кадров
Динамично развивающаяся система торговли	Слабая маркетинговая политика
Функционирование ОЭЗ туристской активности	Неразвитость инфраструктуры водного туризма
Наличие спортивных сооружений, позволяющих проводить в республике соревнования международного уровня	Низкий уровень развития сферы дополнительных услуг (гидов, экскурсоводов)
Постоянно развивающаяся инфраструктура конгрессно–выставочной деятельности	Слабое внедрение отечественной системы бронирования и резервирования
Достаточно развитая инфраструктура делового или MICE – туризма	Высокие цены на туристические услуги внутри страны

Анализируя всё выше сказанное, можно убедительно сказать, что инфраструктура туризма создаёт надлежащие условия для организации и обслуживания сферы туризма. Она имеет уникальную структуру, включающая в себя множество сегментов, рассчитанных для обслуживания спроса туристов и каждый из которых оказывает определённое влияние на индустрию туризма.

Основными сегментами туристической инфраструктуры считаются, в первую очередь, транспорт, сфера гостеприимства, общественное питание и индустрия развлечений, туристские агентства и туроператоры – всё это основные составляющие отрасли туризма, которые необходимо комплексно развивать.

Транспортное обслуживание туристов – одна из составных частей инфраструктуры туризма, являющаяся связующим звеном между отдельными элементами туристской отрасли и содействующая её значительному росту. Гостиница – это «сердцевина» туристской инфраструктуры, которая аккумулирует в себе основной объём посетителей, приезжающих с познавательными, развлекательными, деловыми и другими целями [11, с. 151]. Индустрия гостеприимства является стратегически важным направлением для развития туристской отрасли.

Услуги общественного питания – составная часть туристской индустрии, способ получения удовольствия и познания местной национальной кухни. Именно они формируют эффективный механизм удовлетворения потребностей потребителей не только в услугах по организации питания, но и по организации досуга. Туристские фирмы необходимы для реализации и продвижения туристских продуктов. К основным условиям обеспечения устойчивого развития туризма относятся также и функционирование инфраструктурных объектов развлекательной индустрии. По мнению В. А. Стальной, индустрия развлечений выступает сегодня как самостоятельное, относительно обособленное звено экономической системы, привлекая значительные объёмы материальных, финансовых и трудовых ресурсов [12, с. 121].

Следовательно, туристская инфраструктура является составной частью социальной и производственной инфраструктуры территории, поэтому развитие общественной инфраструктуры способствует освое-

нию туристских ресурсов, повышению их доступности, а создание финансируемой государством инфраструктуры стимулирует деятельность предприятий, обслуживающих туристов [13, с. 57].

Социально – экономические условия развития территорий Азербайджана обуславливают, в свою очередь и развитие инфраструктуры туризма. Для обеспечения доходности и потребностей туристов, логически, необходимо функционирование в единой системе региональной и туристской инфраструктуры.

В последние годы во многих регионах Азербайджана отмечается устойчивое и поступательное развитие туристической отрасли, которая является активатором создания новых дополнительных рабочих мест, источником валютных поступлений, обеспечивая эффективное социально – экономическое развитие региона. Для того чтобы туризм в нашей стране развивался более эффективно, необходимо комплексное качественное формирование инфраструктуры туризма, которая играет важную роль в усовершенствовании въездного и внутреннего туризма страны. Нужно обратить внимание и на то обстоятельство, что инфраструктура туризма в регионе нуждается не столько в финансовых вливаниях, сколько в обновлении, модернизации и пересмотре устаревших норм.

Инфраструктура туризма – эта самая важная и трудноосуществимая задача, так как требует больших капиталовложений и не может быть осуществлена отдельными компаниями. Это необходимая составляющая в развитии индустрии туризма. Поэтому надлежит решение множества вытекающих проблем, чтобы инфраструктуру туризма поднять на новый, более высокий уровень развития.

Можно убедительно сказать, что инфраструктура туризма, являясь материальной базой туризма, исследуя характер спроса и предложения, экологические требования и экономическую целесообразность создания новых объектов, создаёт надлежащие условия для организации и обслуживания сферы туризма. Из этого следует, что теоретические и практические исследования комплексного развития туристской инфраструктуры в Азербайджане имеют функционально важное значение.

Библиографический список

1. Закон Азербайджанской Республики « О туризме» от 27 июля 1999 г.
2. Александрова А. Ю. Международный туризм / А. Ю. Александрова. – М.: КНОРУС, 2013. – 460 с.
3. Азизов А.А. Предпринимательство в туризме Азербайджана. Монография. Баку – 2012, 307 с.
4. Зорин И. В., Квартальнов В. А. Энциклопедия туризма: Справочник. – М.: Финансы и статистика, 2003, 368 с.
5. Виноградова М.В., Солдатов П. И. Инфраструктура туристского комплекса// Вестник ТомГУ, № 324. Томск: ТомГУ, 2009. – 264 – 271.

6. Кусков А. С. Туристическое ресурсоведение. Учебное пособие. - М.: Изд. центр «Академия», 2008, 203 с.
7. Темный Ю.В. Экономика туризма. - М.: Финансы и статистика, 2010.- 447 с.
8. Евреинов О. Б. Совершенствование управления развитием инфраструктуры туризма в регионе// Вестник Национальной академии туризма: Российский научный журнал. 2011, № 4, с. 44 - 48.
9. Ушаков, Д. С. Экономика туристской отрасли : учеб. пособие / Д. С. Ушаков. - Ростов н/Д: Изд. центр «МарТ»: Феникс, 2010. - 446 с.
10. Биржаков М.Б. Введение в туризм. — М-СПб.: «Издательский Дом ГЕРДА», НП «Издательство «Невский Фонд», 2014. — 344 с.
11. Овчаров А. О. Экономика туризма: Учеб. Пособие. - М.: ИНФРА - М, 2013, 253 с.
12. Стальная В. А. Место и роль индустрии развлечений в мировой и отечественной сфере услуг// Общество и экономика. 2015 №1, с. 23 - 28.
13. Новиков В. С. Организация туристской деятельности.- М.: КНОРУС, 2013, 333 с.

References

1. Zakon Azerbajdzhanskoj Respubliki « O turizme» ot 27 iyulya 1999 g.
2. Aleksandrova A. YU. Mezhdunarodnyj turizm / A. YU. Aleksandrova. - M.: KNORUS, 2013. - 460 s.
3. Azizov A.A. Predprinimatel'stvo v turizme Azerbajdzhana. Monografiya. Baku - 2012, 307 s.
4. Zorin I. V., Kvartal'nov V. A. EHndikiopediya turizma: Spravochnik. - M.: Finansy i statistika, 2003, 368 s.
5. Vinogradova M.V., Soldatov P. I. Infrastruktura turistskogo kompleksa// Vestnik TomGU, № 324. Tomsk: TomGU, 2009. - 264 - 271.
6. Kuskov A. S. Turisticheskoe resursovedenie. Uchebnoe posobie. - M.: Izd. centr «Akademiya», 2008, 203 s.
7. Temnyj YU.V. EHkonomika turizma. - M.: Finansy i statistika, 2010.- 447 s.
8. Evreinov O. B. Sovershenstvovanie upravleniya razvitiem infrastruktury turizma v regione// Vestnik Nacional'noj akademii turizma: Rossijskij nauchnyj zhurnal. 2011, № 4, s. 44 - 48.
9. Ushakov, D. S. EHkonomika turistskoj otrasli : ucheb. posobie / D. S. Ushakov. - Rostov n/D: Izd. centr «MarT»: Feniks, 2010. - 446 s.
10. Birzhakov M.B. Vvedenie v turizm. — M-SPb.: «Izdatel'skij Dom GERDA», NP «Izdate'l'stvo «Nevskij Fond», 2014. — 344 s.
11. Ovcharov A. O. EHkonomika turizma: Ucheb. Posobie. - M.: INFRA - M, 2013, 253 s.
12. Stal'naya V. A. Mesto i rol' industrii razvlechenij v mirovoj i otechestvennoj sfere uslug// Obshchestvo i ehkonomika. 2015 №1, s. 23 - 28.
13. Novikov V. S. Organizaciya turistskoj deyatel'nosti.- M.: KNORUS, 2013, 333 s.

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА МОНОГОРОДА

Баженов С.И., д.э.н., профессор, Уральский федеральный университет имени Первого Президента России Б.Н. Ельцина

Аннотация: Рассмотрены проблемы жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) моногорода, обусловленные недостатком финансового обеспечения и необходимостью снижения влияния градообразующего предприятия на социально-экономическое развитие моногорода. Оценены ресурсные и организационные возможности улучшения функционирования отрасли. Осуществлен поиск новых подходов к обеспечению экономического роста данной сферы. Сформулированы предложения, направленные на создание условий для устойчивого развития ЖКХ.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, моногород, институциональная среда, стратегия развития, коммунальный бизнес.

Abstract: Problems of monotown housing and utilities conditional by lack of financial supporting and need of decreasing influence of city-forming enterprises on socio-economic monotown development are reviewed in this article. Source and organization opportunities of improvement of sphere functioning are estimated. There is a searching of new methods for providing of economic growth of this sphere. It is formulated suggestions that are directed to creating conditions for sustainable development of housing and utilities.

Keywords: housing and utilities, monotown, institutional environment, development strategy, business of utilities.

Судя по различным публикациям по проблемам реформирования ЖКХ, местного самоуправления; регионального развития (Макареня Т. А., Ряховская А. Н., Силка Д. Н. и другие), одним из общественно значимых секторов экономики как многофункционального города, так и монофункционального признается жилищно-коммунальное хозяйство.

Однако экономика моногорода имеет свою специфику, обуславливающую наличие особенностей в функционировании этой жизнеобеспечивающей сферы и поиск иных подходов к ее развитию.

Практические наблюдения подтверждают, что рыночные преобразования жилищно-коммунального хозяйства в ряде моногородов не вступили даже в промежуточную стадию, не говоря о тех результатах, каких достигли города с полипрофильной экономикой.

В 90-е гг. прошлого столетия провозглашенный государством курс на проведение реформы ЖКХ, обозначивший необходимость его институционального преобразования на рыночных основах, касался и полипрофильных городов, и моногородов, и иных населенных пунктов.

Основная задача в сфере ЖКХ заключалась в создании механизма регулирования всех процессов, обеспечивающих устойчивое функционирование жилищно-коммунального хозяйства в условиях рынка без привлечения государственных и муниципальных ресурсов.

В моногородах сохраняющаяся зависимость его экономики от градообразующего предприятия, слабо развитые институты рынка существенно ограничивали стартовые условия, ресурсные и организационные возможности проведения реформы жилищно-коммунального хозяйства.

Кризисное состояние градообразующего предприятия оказывает негативное влияние на развитие малого и среднего бизнеса, увеличивает трудовую миграцию населения. Это приводит к падению доходов в бюджет городов со всеми вытекающими жизненными проблемами [11].

Положение в данной сфере, несмотря на неоднородность социально-экономического развития моногородов, характеризуется слабым представлением о конкурентных позициях и доминированием проблем, требующих незамедлительного их решения.

Помимо ветхости жилищного фонда и значительного износа инженерных сетей, а также недостаточного объема финансовых средств, выделяемых на сохранение и модернизацию основных его фондов, следует отметить:

– резкий дисбаланс между спросом и предложением на рынке жилищно-коммунальных услуг;

– низкий уровень профессионализма, низкий уровень управленческих решений, отсутствие системы подготовки кадров;

– низкую правовую культуру потребителя услуг – населения;

– низкий уровень развития малого и среднего предпринимательства;

– резкие колебания платежеспособности населения – потребителя жилищно-коммунальных услуг;

– неразвитость рынка информационных технологий;

– низкий уровень строительства и ввода жилых домов;

– отсутствие знаний и опыта самоорганизации потребителя жилищно-коммунальных услуг.

Характерным для ЖКХ моногорода, как и в целом в России, остается технологическое и структурное отставание, отделяющее его от других секторов российской экономики.

Проведенные теоретические исследования убеждают в том, что методологические подходы к развитию жилищно-коммунального хозяйства моногорода должны коррелироваться с основными направлениями стратегии его развития. Очевидно, что специфика каждого моногорода отрицает возможность использования единых проектов вывода территории из экономического кризиса. Бывают ситуации, когда наряду с мерами оздоровления экономики моногорода рассматриваются проблемы переселения, а иногда и целесообразность его дальнейшего развития.

Эксперты заключают, что «Проблема реструктуризации и развития моногородов, чья экономика зависит от испытывающих проблемы или просто ставших неконкурентоспособными предприятий, является чрезвычайно острой не только в социально-политическом плане. Она важна и в плане осмысления теоретических моделей и технологий регионального развития» [14, 136].

Мы разделяем данную точку зрения, и хотели бы подчеркнуть важность рассмотрения ЖКХ как объекта исследования, требующего индивидуального подхода к решению его проблем в каждом моногороде.

Кроме того, муниципальная стратегия развития жилищно-коммунального хозяйства должна основываться на формировании адаптивных механизмов функционирования данной сферы, исключающих зависимость ее экономики от политики градообразующего предприятия, которая по-прежнему сохраняется в ряде моногородов.

В рамках этой гипотезы могут быть указаны следующие принципы выбора альтернативных ориентиров:

– развитие ЖКХ не должно зависеть от деятельности градообразующего предприятия;

– нельзя допустить монополизм градообразующего предприятия на рынке жилищно-коммунальных услуг;

– создание институциональной среды в ЖКХ на основе формирования общественных институтов и вовлечения их в управление отраслью должно осуществляться, как писал Е. Г. Ясин, – «...с опорой на частную инициативу и энергию каждого» [15, 168].

– внедрение информационных технологий, создание единого информационного пространства следует признать одним из основных направлений рыночных преобразований в ЖКХ.

Таким образом, участие градообразующего предприятия в стратегии развития ЖКХ следует определить скорее «факультативным», нежели основным. Однако не стоит надеяться на инициативное поведение руководства предприятия в решении проблем данного сектора экономики. Предприятие должно быть мотивировано к инвестиционной активности.

Обратимся к общепризнанному понятию «социальная ответственность» современных предприятий, собственником которых не является государство. Она поощряется обществом, стимулируется органами государственной и муниципальной властей, но нет закона, регламентирующего деятельность градообразующих предприятий, направленную на решение местных проблем на основе отвлечения собственной прибыли. Это действие является проявлением доброй воли собственника предприятия.

«...единственный субъект, который в современных условиях мог бы послужить движущей силой рыночных преобразований в ЖКХ, – это крупные предприятия, если они всерьез будут рассматривать коммунальный сектор как сферу своих экономических интересов» [5, 89].

Такая точка зрения на развитие ЖКХ была представлена специалистами в начале 2000-х гг. этого столетия как ведущая, и она себя оправдала, поскольку других источников финансовой поддержки не существовало, включая и государство.

Сегодня ситуация изменилась, и нет оснований считать, что только крупное предприятие в моногороде (градообразующее), адаптированное к рыночным условиям хозяйствования, способно обеспечить стабильное развитие жилищно-коммунальной сферы. По-прежнему предприятие руководствуется экономической мотивацией в решении проблем ЖКХ. Однако мы видим и иные предпосылки обеспечения экономического роста этой сферы.

Аналитики находят новые объяснения слабым темпам экономического роста ЖКХ. По их мнению, «Одной из важнейших ошибок в процессе его реформирования можно считать отсутствие полномасштабного эксперимента с доведением идеи реформирования до всех слоев населения, с демонстрацией показательных объектов, наглядно подтверждающих целесообразность преобразований и надежность механизма их реализации» [13].

С данным тезисом можно согласиться. Однако мы должны помнить, что жилищно-коммунальное хозяйство – это сложный многоотраслевой промышленно-технологический комплекс, каждодневно удовлетворяющий жизненные потребности населения. Поэтому обеспечить платформу для эксперимента, не нарушив интересы потребителя услуг ЖКХ, практически невозможно.

Кроме того, экономическое положение в регионах, а тем более в моногородах в период активного его реформирования никак не способствовало бы разработке и реализации технологических ситуаций, направленных на отработку основных положений реформы. Между тем, эта идея с экспериментированием в современных условиях нам кажется интересной. Мы считали бы целесообразным сегодня акцентировать

внимание на лучших практиках функционирования ЖКХ в моногородах.

Известно, что при Минстрое России в начале 2017 г. была создана рабочая группа по отбору эффективных механизмов развития ЖКХ и формирования комфортной городской среды. По ее итогам одобрены 37 лучших практик для отраслевой модели «ЖКХ и городская среда». (Источник: официальный сайт Минстроя России).

На основе отобранных решений (9 направлений: создание доступной среды, теплоснабжение, водоснабжение/водоотведение, энергосбережение/энергоэффективность, городская среда, инвестиционный климат, капитальный ремонт, обращение с отходами, общественная инициатива) будут разработаны методические рекомендации, бизнес-модель реализации проекта, дорожная карта и инструменты внедрения, что сделает возможным тиражирование решений на территории других регионов. То есть регион будут предложены готовые решения по конкретным проблемам.

Мы положительно оцениваем данный проект Министерства по формированию скоординированных подходов к решению проблем в ЖКХ на основании обобщения опыта работы отдельных регионов. Реализация этого проекта с учетом того, что результаты будут грамотно доведены до муниципальных образований всех регионов, позволит оптимизировать расходы в сфере жилищно-коммунального хозяйства, сократить зону риска, повысить инвестиционную привлекательность и создать инструмент для обеспечения качественных преобразований в условиях рынка.

В то же время, улучшение в сфере ЖКХ в результате применения «верных» решений, рекомендованных Федеральным центром, на наш взгляд, коснется не всех муниципальных образований, поскольку при отборе лучших практик не учитываются такие параметры, как: статус города (полипрофильный или монопрофильный), географическое положение, платежеспособность населения, структура и состояние жилищного фонда, технические характеристики системы коммунальной инфраструктуры (хотя бы параметр, указывающий удаленность реализации ресурса от его производства) и другие параметры, составляющие особенность конкретной территории. Поэтому мы считаем, что отбор лучших практик развития жилищно-коммунального хозяйства следует осуществлять с учетом их соответствия определенным категориям территорий.

В связи с тем, что структура жилищного фонда имеет различную инженерную инфраструктуру (строения и коммуникации), и у этого имущества различная степень изношенности и форма собственности, экономический механизм управления жилищно-коммунальным комплексом очень сложно поддается моделированию [10].

Основная задача развития жилищно-коммунального хозяйства в условиях моногорода заключается в том, чтобы найти оптимальный путь для рыночных преобразований данной сферы, исключив при этом ведущую роль градообразующего предприятия в управлении отраслью.

Имеет смысл рассматривать муниципально-частное партнерство как механизм, способный в рыночных условиях привлечь в отрасль финансовые средства в необходимом объеме.

Многие исследователи широко раскрывают понятие «государственно-частное партнерство». Так, доктор экономических наук В. Г. Варнаковский считает, что «Государственно-частное партнерство – это не просто тип финансирования или привлечения инвестиций, а качественно иной институт оказания услуг экономическим субъектам в сравнении с традиционно используемыми инструментами [4, 48].

В отечественной экономической литературе можно встретить еще несколько вариантов определений, конкретизирующих экономическую сущность государственно-частного партнерства. Теоретические разработки, связанные с созданием экономического инструмента привлечения частного бизнеса в коммунальный комплекс, представлены в работах Мартусевича Р. А., Осипова В. Н., Путина Н. А., Сиваева С. Б., Ходарева А. С., Хомченко Д. Ю. и др.

В. Г. Варнаковский характеризует данный термин как «стратегический, институциональный и организационный альянс власти и бизнеса в целях реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от базовых отраслей промышленности и НИОКР до оказания общественных услуг при сохранении контролирующей роли государства» [3, 147].

В таком контексте мы вправе рассматривать формирование муниципально-частного партнерства, поскольку оно тоже означает взаимодействие власти и бизнеса моногорода. Но чтобы данный институт эффективно функционировал в сфере ЖКХ, считаем целесообразно разработать и принять на региональном уровне основные положения его развития с учетом:

- применения адресного инвестирования сферы ЖКХ с формированием целевого счета;
- осуществления разработки и принятия на муниципальном уровне стратегии развития жилищно-коммунальной сферы, содержащей расчеты требуемого объема инвестиций, порядок их расходования и механизм контроля;
- определения перечня превентивных мер, направленных на снижение риска в случае изменения условий функционирования предприятий;
- распределения функций и ответственности за реализацию партнерского соглашения.

Положительным резонансом в местном сообществе стало бы решение органов государственной власти выступить третьей стороной данного партнерства в качестве гаранта.

Рассматривая развитие муниципально-частного партнерства по проблемам жилищно-коммунального хозяйства моногорода как инструмент привлечения инвестиций в данную сферу, следует отметить, что:

- с одной стороны, для ЖКХ моногорода полагаться только на инвестиции градообразующего предприятия рискованно с точки зрения обеспечения финансовой устойчивости данной сферы, к тому же это противоречит смыслу реформы жилищно-коммунального хозяйства, ориентированной на формирование в отрасли рыночных механизмов, исключающих монополию какой-либо структуры на рынке жилищно-коммунальных услуг.
- с другой стороны, градообразующее предприятие можно рассматривать в статусе потенциального и главного инвестора. Но в этом случае важно, чтобы местная власть выстроила с ним партнерские отношения на принципах соблюдения равноправия сторон и при участии органов государственной власти в качестве гаранта.

Значимым для экономического подъема жилищно-коммунального хозяйства моногорода является развитие самоорганизации населения. Однако недопустимо, чтобы этот процесс шел сверху (от органов местного самоуправления). В свое время органы местного самоуправления упростили реализацию Жилищного кодекса, директивно навязав собственникам жилого дома управляющую компанию из числа бывших жилищно-эксплуатационных комиссий (ЖЭК) или дирекции единого заказчика (ДЕЗ), особенно это было распространено в периферийных городах.

Как показывает практика, с тех пор экономическое положение в сфере ЖКХ даже полипрофильных городов улучшилось незначительно. В то же время,

собственники жилищного фонда попали в непростую ситуацию, когда смена управляющей компании, доверие к которой исчерпано со стороны потребителей жилищно-коммунальных услуг, превращается в «битву» за восстановление своих конституционных прав.

Несовершенные нормы в законодательстве, а также договор на обслуживание жилищного фонда, составленный под «диктовку» управляющей компании, заведомо ставят потребителя жилищно-коммунальных услуг в положение «просителя». Все это создает предпосылки для исключения из управления многоэтажным жилым домом его собственника.

Такая ситуация характерна для всех городов России. В малых городах она еще более отягощается в силу низкой информированности населения, устранения органов местного самоуправления от своих прямых функций (контроль и координация), отсутствия конкуренции на рынке предоставления жилищно-коммунальных услуг. Здесь управляющая компания – монополист может не искать юридическое обоснование своим незаконным действиям таким, например, как: изменение температурного режима в квартирах, нарушение подачи воды, увеличение тарифов в расчетах оплаты за предоставление услуг ЖКХ. Всеобщая бесконтрольность создает благоприятные условия для всевозможных злоупотреблений со стороны управляющих компаний.

Органы местного самоуправления в силу своих полномочий обязаны создавать условия для развития рынка жилищно-коммунальных услуг, предоставлять равные возможности для организаций разных форм собственности, оказав тем самым содействие в появлении на рынке альтернативных управляющих компаний.

По-видимому, в условиях разобщенности, общественной апатии и низкой правовой культуры объединяющей силой на первых порах должны выступать органы местной власти. Предпочтительными были бы меры, предпринятые органами власти, направленные на устранение информационного вакуума и создание единого информационного поля.

Из множества проблем, требующих решения в ходе выполнения жилищно-коммунальной реформы, особое место занимает достоверность и доступность информации, создаваемой, используемой и распространяемой в жилищно-коммунальном хозяйстве. В первую очередь это сведения о жилищном фонде и жителях, о потреблении энергоресурсов, оперативная информация о текущем состоянии объектов ЖКХ, инженерных коммуникаций. Успешно решать эту проблему можно только на базе передовых информационных технологий. Информатизация ЖКХ – необходимое звено реформы ЖКХ [2].

Формирование институциональной среды в сфере ЖКХ моногорода требует решения со стороны органов местного самоуправления следующих задач:

- обеспечение доступа населения к юридическим услугам по проблемам организации и развития жилищно-коммунального хозяйства на льготной основе, в том числе при заключении договора между управляющей компанией и потребителем услуг;
- проведение ревизии всех договоров, ранее заключенных, на предмет соблюдения законодательных норм и необходимости использования различных форм участия в управлении домом потребителя жилищно-коммунальных услуг;
- создание эффективной системы контроля деятельности управляющих организаций (юридического и экономического);
- принятие мер к упрощению перехода от одной формы управления многоквартирным домом к другой или смене управляющей компании по решению общего собрания жильцов многоквартирного дома, сопровождение данного процесса до логического его завершения.

Сегодня возникла потребность в поиске действенных форм соединения государственной стратегии развития жилищно-коммунального хозяйства и практических интересов граждан, которым предстоит стать полноправными субъектами экономических отношений на рынке жилищно-коммунальных услуг. Иными словами, функционирование ЖКХ, с одной стороны, должно обеспечивать рыночное регулирование объемов производства, качества и стоимости жилищно-коммунальных услуг; с другой стороны, формировать благоприятную среду для проживания граждан.

Многие специалисты отмечают, что важным аспектом перехода жилищно-коммунальной сферы на рыночные условия хозяйствования является развитие коммунального бизнеса.

Проведенный анализ развития жилищно-коммунального комплекса подтверждает это. Именно создание конкурентной среды в ЖКХ позволяет строить оптимистические прогнозы обеспечения надежности инженерных коммуникаций и повышения качества предоставляемых жилищно-коммунальных услуг.

Исследования рыночного пространства в сфере развития малого и среднего предпринимательства (МСП), проведенные Институтом экономики УрО РАН [1; 7; 8], позволили сделать следующие предположения:

- предпринимательство развивается одновременно с развитием региональных рыночных отношений;
- не всегда деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства ориентирована на получение прибыли, все чаще рассматриваются задачи укрепления собственности предприятий, обеспечения конкурентоспособности;
- изменился подход к организации деятельности предпринимательства, обусловленный необходимостью исследования рынка товаров и услуг, выявления узких его сегментов; повышения уровня менеджмента, подготовки кадров, развития партнерских отношений с органами власти;
- растет потребность у предпринимателей в разработке стратегических планов развития предприятия, учитывающих применение инновационных технологий по производству товаров и услуг, рациональное использование материальных и трудовых ресурсов;
- повышается деловая активность предпринимателя.

Сегодня правомерно говорить о лучших возможностях МСП в инновационном проектировании и экспериментальном внедрении инноваций.

В экономической литературе представлены различные точки зрения на российское предпринимательство, каждая из них может приводить к разным представлениям о нем. В целом следует признать, что сегодня малое и среднее предпринимательство претерпело качественные изменения. Отметим его финансовую и рыночную результативность, широкий спектр реализуемых функций, успешное применение инновационных технологий, способность оперативно переходить на новый уровень менеджмента. Обращает на себя внимание социальная сторона его деятельности, усиливающаяся под воздействием реальных условий.

Однако для вхождения бизнеса в сферу ЖКХ необходимо, чтобы этот процесс не только регламентировался законодательством, но и регулировался государственными и местными органами власти: принимались бы меры снижения рисков для предпринимателей, формировалась бы экономическая политика с учетом обеспечения роста субъектов предпринимательской деятельности, мотивированных к развитию конкурентного рынка.

Есть убежденность в том, что в условиях моногорода развитие коммунального бизнеса является своеобраз-

ным индикатором происходящих качественных изменений его экономики.

Прежде всего с развитием коммунального бизнеса произойдут институциональные сдвиги в жилищно-коммунальной сфере, что в силу ее социальной значимости будет замечено населением моногорода. Коммунальный бизнес может явиться школой для развития предпринимательских инициатив, поскольку экономические ожидания в ЖКХ подстегнут к использованию инновационных технологий, повышению уровня квалификации. Будут созданы дополнительные рабочие места. Появится возможность улучшения инвестиционной привлекательности моногорода за счет устойчивого функционирования данной сферы и расширенного воспроизводства жилищно-коммунальных услуг.

Однако концентрация усилий заинтересованных структур моногорода только на развитии коммунального бизнеса без серьезной теоретической проработки, принятия мер, стимулирующего воздействия, не повысит уровень предпринимательской активности ни в одном направлении малого и среднего предпринимательства.

Малое и среднее предпринимательство способно выступить фактором социально-экономического развития моногородов при условии реализации органами власти всех уровней грамотной политики, прежде всего финансовой и налоговой, в области поддержки и развития МСП [9].

Следовательно, с одной стороны, субъекты малого предпринимательства способны оперативно «заполнять» те ниши рынка, в которых крупный бизнес малоэффективен (розничная торговля, медицинское и научное обслуживание, предоставление образовательных услуг и услуг ЖКХ). По сравнению с крупным бизнесом, ориентированным на массовое производство услуг, малые предприятия в этих сферах, реализуя индивидуальный подход к обслуживанию клиента, будут иметь конкурентные преимущества.

С другой стороны, малые предприятия в большей степени нуждаются в эффективной системе государственной и муниципальной поддержки. Поэтому при ее отсутствии не стоит проектировать экономический успех в сфере ЖКХ, полагаясь на развитие в ней бизнес-процессов.

Государственная поддержка модернизации экономики моногородов должна представлять комплекс действий, направленных на повышение инвестиционной привлекательности моногородов, создание институтов управления инвестиционными проектами, развитие среднего и малого предпринимательства, конкуренции и снижение зависимости экономики моногородов от результатов деятельности градообразующих предприятий [8].

Автор диссертационного исследования П. И. Ряховский [12] считает, что моногорода и небольшие поселки составляют наиболее уязвимую категорию населенных мест, поскольку имеют слабую устойчивость экономики, и первыми теряют ее при наступлении кризиса в социально-экономическом развитии отдельной отрасли, региона, страны в целом. В этих условиях особенно важно совершенствовать механизм управления развитием МСП как фактор социальной стабильности, создавая эффективную систему его поддержки.

Принимая во внимание вышесказанное, отметим, что развитие коммунального бизнеса способно обеспечить прорыв в развитии жилищно-коммунального хозяйства. Но для активации этой формулы необходимо, чтобы экономика моногорода превратилась в фактор стабильности муниципальной политики, и ее реализация привела бы к росту предпринимательской активности.

Таким образом, в условиях моногорода для обеспечения устойчивого развития жилищно-коммунального хозяйства считаем целесообразным:

1) Рассматривать методологические подходы к преобразованию жилищно-коммунального комплекса через призму развития моногорода, определив одним из направлений его стратегии развитие предпринимательства, способного на основе диверсификации бизнеса в ЖКХ обеспечить в конечном итоге экономической подъем данной сферы.

2) Совершенствовать систему отбора успешных практик развития ЖКХ в регионах с учетом их адаптации экономическим условиям моногорода.

3) Обеспечить условия для формирования институциональной среды путем повышения общественной

активности и вовлечения организованного потребителя услуг в управление жилищным фондом.

4) Содействовать развитию института управляющих организаций, усиливая при этом координирующую и контролирующую роль органов местной власти.

5) Осуществлять поиск новых источников финансирования сферы ЖКХ. Важным шагом в этом направлении признать формирование взаимодействия органов местного самоуправления с градообразующим предприятием в рамках развития муниципально-частного партнерства при участии региональных органов власти, выступающих гарантом.

Библиографический список

1. Андреева Е. Л., Глухих П. Л., Франц О. Б., Алексина А. С. Оценка результативности региональной политики развития предпринимательства в России. Под редакцией д.э.н. профессора Е. Л. Андреевой. Екатеринбург. Институт экономики УрО РАН, 2016. – 152 с. ISBN 978-5-94646-341-0.
2. Анопоченко Т. Ю. Структура жилищно-коммунального хозяйства. Портал менеджмента. [Электронный ресурс]. URL: http://www.managment.aanet.ru/articles/article_4.php
3. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство / в 2-х томах. М., ИМЭМО РАН, 2009, 312 с. (том 1).
4. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство как альтернатива приватизации в инфраструктурном комплексе // Проблемы теории и практики управления, 2004, № 2. – С. 47-52.
5. Генералов Б., Телегин В. Государственно-частное партнерство в коммунальной инфраструктуре // Экономист, 2008. – № 8. – С. 87-92.
6. Макарова М. Н., Трушкова Е. А., Пышминцева О. А. Проблемы развития малых и средних городов в социально-экономическом пространстве региона: моногр. – Екатеринбург: Уральское отделение РАН, 2017. – 116 с. ISBN 978-5-7691-2488-4.
7. Мезенцева Е. С. Институциональная среда развития малого предпринимательства в регионах: методические подходы к оценке эффективности. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2017. – 160 с. ISBN 978-5-94646-399-1.
8. Меньшикова А. В. Развитие моногородов в системе управления модернизацией экономики // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2014. – № 10. [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/10/6160>
9. Резникова Е. В. Роль малого и среднего бизнеса в социально-экономическом развитии моногорода / Журнал «Эффективное антикризисное управление. Практика» – 2012. [Электронный ресурс]. URL: http://info.e-c-m.ru/magazine/72/eau_72_163.htm
10. Романова А. И., Добросердова Е. А. Теоретические предпосылки оптимизации сферы жилищно-коммунальных услуг // Российское предпринимательство. – 2014. – № 17. – Т. 15. – С. 42-51. URL: <https://creativeconomy.ru/lb/8395>
11. Рошина И. В. Влияние градообразующего предприятия на социально-трудовую сферу монопрофильного муниципального образования [Текст] / И. В. Рошина, Н. А. Дятлова // Известия Байкальского государственного университета. – 2013. – №3 (89). – С. 25-29. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyaniye-gradoobrazuyushchego-predpriyatiya-na-sotsialno-trudovuyu-sferu-monoprofilnogo-munitsipalnogo-obrazovaniya>
12. Ряховский П. И. Автореферат диссертации на тему «Механизм управления развитием малого бизнеса в монопрофильных городах» на соискание ученой степени кандидата экономических наук, 2012, Москва.
13. Соколова С. А., Борисова К. В. Проблемы жилищно-коммунального хозяйства как индикатор состояния общества // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 11-4. – С. 870-874. URL: <http://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=41271>
14. Ускова Т. В. Моногород: управление развитием [Текст] / Т. В. Ускова, Л. Г. Иогман, С. Н. Ткачук, А. Н. Нестеров, Н. Ю. Литвинова. Под ред. д.э.н. Т. В. Усковой. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2012. – 220 с.
15. Ясин Е. Г. Модернизация российской экономики: что в повестке дня // Экономический журнал ВШЭ. – 2001. – Т. 3. – № 2. – С. 157-178.

References

1. Andreeva E. L., Gluhikh P. L., Franc O. B., Aleksina A. S. Ocenka rezul'tativnosti regional'noj politiki razvitiya predprinimatel'stva v Rossii. Pod redakciej d.eh.n. professora E. L. Andreevoj. Ekaterinburg. Institut ehkonomiki UrO RAN, 2016. – 152 s. ISBN 978-5-94646-341-0.
2. Anopchenko T. YU. Struktura zhilishchno-kommunal'nogo hozyajstva. Portal menedzhmenta. [Ehlektronnyj resurs]. URL: http://www.managment.aanet.ru/articles/article_4.php
3. Varnavskij V. G. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo /v 2-h tomah. M., IMEMO RAN, 2009, 312 s. (tom 1).
4. Varnavskij V. G. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo kak alternativna privatizacii v infrastrukturnom komplekse // Problemy teorii i praktiki upravleniya, 2004, № 2. – S. 47-52.
5. Generalov B., Telegin V. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v kommunal'noj infrastrukture // EHkonomist, 2008. – № 8. – S. 87-92.
6. Makarova M. N., Trushkova E. A., Pyshminceva O. A. Problemy razvitiya malyh i srednih gorodov v social'no-ehkonomicheskom prostranstve regiona: monogr. – Ekaterinburg: Ural'skoe otdelenie RAN, 2017. – 116 s. ISBN 978-5-7691-2488-4.
7. Mezenceva E. S. Institucional'naya sreda razvitiya malogo predprinimatel'stva v regionah: metodicheskie podhody k ocnke ehffektivnosti. – Ekaterinburg: Institut ehkonomiki UrO RAN, 2017. – 160 s. ISBN 978-5-94646-399-1.

8. Men'shikova A. V. Razvitiye monogorodov v sisteme upravleniya modernizatsiej ehkonomiki // EHkonomika i menedzhment innovatsionnyh tekhnologij. – 2014. – № 10. [EHlektronnyj resurs]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/10/6160>
9. Reznikova E. V. Rol' malogo i srednego biznesa v social'no-ehkonomicheskom razvitii monogoroda / Zhurnal «EHffektivnoe antikrizisnoe upravlenie. Praktika» – 2012. [EHlektronnyj resurs]. URL: http://info.e-c-m.ru/magazine/72/eau_72_163.htm
10. Romanova A. I., Dobroserdova E. A. Teoreticheskie predposylki optimizatsii sfery zhilishhno-kommunal'nyh uslug // Rossijskoe predprinimatel'stvo. – 2014. – № 17. – T. 15. – S. 42-51. URL: <https://creativeconomy.ru/lb/8595>
11. Roshchina I. V. Vliyanie gradoobrazuyushchego predpriyatiya na social'no-trudovuyu sferu monoprofil'nogo municipal'nogo obrazovaniya [Tekst] / I. V. Roshchina, N. A. Dyatlova // Izvestiya Bajkalskogo gosudarstvennogo universiteta. – 2013. – №3 (89). – S. 25-29. [EHlektronnyj resurs]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-gradoobrazuyushchego-predpriyatiya-na-sotsialno-trudovuyu-sferu-monoprofilnogo-munitsipalnogo-obrazovaniya>
12. Ryahovskij P. I. Avtoreferat dissertatsii na temu «Mekhanizm upravleniya razvitiem malogo biznesa v monoprofil'nyh gorodah» na soiskanie uchenoj stepeni kandidata ehkonomicheskikh nauk, 2012, Moskva.
13. Sokolova S. A., Borisova K. V. Problemy zhilishhno-kommunal'nogo hozyajstva kak indikator sostoyaniya obshchestva // Fundamental'nye issledovaniya. – 2016. – № 11-4. – S. 870-874. URL: <http://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=41271>
14. Uskova T. V. Monogorod: upravlenie razvitiem [Tekst] / T. V. Uskova, L. G. Iogman, S. N. Tkachuk, A. N. Nesterov, N. YU. Litvinova. Pod red. d.eh.n. T. V. Uskovo]. – Vologda: ISEHRT RAN, 2012. – 220 s.
15. Yasin E. G. Modernizatsiya rossijskoj ehkonomiki: chto v povestke dnya // EHkonomicheskij zhurnal VSHEH. – 2001. – T. 3. – № 2. – S. 157-178.

АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Бекботова Л.А., к.э.н., доцент, Ингушский государственный университет
Арсельгова М.А., научный сотрудник, ГБУ Ингушского НИИ Гуманитарных наук им. Ч. Э. Ахриева

Аннотация: В публикации рассмотрена методика анализа наиболее значимого показателя результативности деятельности предприятия – деловой активности, для оценки которой используются качественные и количественные критерии. Помимо этого, проанализированы основные показатели оборачиваемости оборотных средств, динамика показателей деловой активности за 2015–2017 гг., указаны направления улучшения этих показателей.

Ключевые слова: деловая активность, коэффициент оборачиваемости, анализ рентабельности.

Abstract: The publication examines the methodology for analyzing the most significant indicator of business performance – business activity, for the assessment of which qualitative and quantitative criteria are used. In addition, the main indicators of turnover of working capital, the dynamics of indicators of business activity for 2015–2017 are analyzed, directions for improving these indicators are indicated.

Keywords: business activity, turnover ratio, profitability analysis.

В условиях постоянно меняющейся экономической ситуации, продолжающегося финансового кризиса и ужесточения конкуренции, деловая активность является одним из наиболее важных факторов успешного развития любого предприятия. На сегодняшний день существует большое количество различных определений понятия деловой активности. На наш взгляд, деловая активность это – показатель финансово-хозяйственной деятельности, позволяющий оценить насколько эффективно хозяйствующий субъект использует свои ресурсы для осуществления своей деятельности. Для оценки деловой активности используются качественные и количественные критерии. С

помощью качественных критериев определяется эффективность, экономическая целесообразность хозяйственной деятельности предприятия. Количественные критерии отражают относительные и абсолютные значения показателей экономической деятельности предприятия и их изменения [2]. Давайте рассмотрим, на условном примере, как осуществляется анализ деловой активности предприятия и как оцениваются основные показатели рентабельности.

Анализ деловой активности предприятия «XXX» за 2015–2017 годы представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Основные показатели оценки деловой активности предприятия

Показатели	На начало 2015г.	На начало 2016г.	На начало 2017г.	Изменение (+/-)		
				2016г. к 2015г.	2017 г. к 2016г.	2017г. к 2015г.
Коэффициент оборачиваемости активов, оборотов	0,92	1,02	0,6	+0,1	-0,42	-0,32
Период оборачиваемости активов, дней	396,73	357,84	608,33	-38,89	+250,49	+211,6
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, оборотов	2,04	2,18	1,19	0,14	-0,99	-0,85
Период оборачиваемости оборотных активов, дней	179	167	307	-12	140	128
Коэффициент оборачиваемости запасов, оборотов	3,64	5,26	3,33	1,62	-1,93	-0,31
Период оборачиваемости запасов, дней	100	69	110	-31	41	10
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов	6,26	8,97	2,84	2,71	-6,13	-3,42
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дней	58	41	129	-17	88	+71
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, оборотов	3,28	2,74	1,57	-0,54	-1,17	-1,71
Период оборачиваемости кредиторской задолженности, дней	111	133	232	22	99	+121
Продолжительность операционного цикла, дней	158	110	239	-48	129	81
Продолжительность финансового цикла, дней	47	-23	7	-70	30	-40

При оценке финансового состояния предприятия важное значение имеют коэффициенты оборачиваемости, в связи с тем, что скорость оборота капитала, влияет на платежеспособность предприятия. Показатели оборачиваемости отражают, какое количество раз за анализируемый период оборачиваются те или иные активы предприятия. По данным таблицы 1 наблюдается отрицательная тенденция всех коэффициентов оборачиваемости предприятия, то есть в начале 2017 года предприятие стало медленнее работать, чем в 2015 году. В частности, коэффициент оборачиваемости активов, отражающий скорость оборота всего капитала фирмы или эффективность использования всех имеющихся ресурсов независимо

от их источников, снизился на 0,32 на начало 2017 г. и составил 0,6 оборотов (период оборота вырос с 396,73 дней до 608,33 дней). Это значит, что в целом, в течение анализируемого периода на предприятии замедлился полный цикл производства и обращения, приносящий прибыль. Показатель оборачиваемости оборотных активов также сократился на 0,85 оборотов, что означает замедление его кругооборота на 128 дней, что является негативной тенденцией. Коэффициент оборачиваемости запасов отражает скорость производства и отпуска со склада запасов предприятия. Значение данного показателя на начало 2017 года составило 3,33 оборотов, то есть это на 0,31 меньше уровня 2015 года, то есть можно гово-

рить об относительном увеличении запасов и снижении спроса на продукцию, и увеличения период оборота запасов с 100 дней до 110 дней. Еще одним отрицательным моментом является замедление оборачиваемости кредиторской задолженности на 1,71 оборотов, что говорит о том, что у предприятия имеются проблемы с оплатой. Так как кредиторская задолженность финансирует дебиторскую, для предприятия важно, чтобы продолжительность оборота дебиторской задолженности была меньше продолжительности оборота кредиторской задолженности. Средний период оборота дебиторской задолженности составил 129 дней, а кредиторской задолженности 232 дня, то есть средства дебиторов поступают быстрее, чем срок расчетов с поставщиками. В целом можно сделать вывод, что деловая активность исследуемого предприя-

тия ухудшилась относительно 2015 года, что является негативной тенденцией. Целью деятельности любой коммерческой организации является прибыль, она же, соответственно, является и важнейшим объектом экономического анализа. Однако абсолютная сумма прибыли не может охарактеризовать эффективность использования предприятием своих ресурсов, поэтому для анализа эффективности работы предприятия, используют показатели рентабельности. В широком смысле понятие «рентабельность» означает прибыльность, доходность деятельности организации и показывает величину прибыли с одного рубля вложенного капитала. Проведём анализ показателей рентабельности на примере предприятия ООО «Ломан Ийре» за период 2014-2016 гг., который представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Основные показатели рентабельности ООО «Ломан Ийре»

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.	Изменение (+/-)		
				2015г. к 2014г.	2016г. к 2015г.	2016г. к 2014г.
Уровень рентабельности производства, %	31,94	14,47	8,37	-17,47	-6,1	-23,57
Уровень рентабельности продаж, %	21,07	11,45	6,59	-10,22	-4,86	-15,08
Уровень рентабельности активов, %	5,59	12,32	2,84	6,73	-9,48	-2,75
Уровень рентабельности оборотных активов, %	11,05	30,78	4,86	19,73	-25,92	-6,19
Уровень рентабельности собственного капитала, %	10,21	28,52	5,09	18,31	-22,83	-4,52

Данные таблицы 2 показывают снижение всех показателей рентабельности в 2016 году по отношению к 2014 году, что можно рассматривать как негативную тенденцию. Уровень рентабельности продаж в 2016 году составил 6,59%, что на 15,08 п.п. ниже уровня 2014 года. Снижение показателя говорит о том, что на каждый рубль выручки от реализации произведенной продукции предприятие стало получать на 15,08 руб. меньше прибыли от продаж. Уменьшение коэффициента коммерческой рентабельности связано с ростом затрат на производство, и снижением спроса на продукцию. В 2017 году уровень рентабельности активов по чистой прибыли составил 2,84%, то есть предприятие на каждый рубль используемого имущества получило на 2,75 руб. меньше, чем в 2014 году. Снижение коэффициента экономической рентабельности свидетельствует о низкой эффективности использования имущества предприятия. Снижение уровня рентабельности собственного капитала с 10,21% до 5,09% за анализируемый период, говорит о том, что в 2016 году предприятие получило на 4,52 руб. меньше прибыли на каждый рубль собственного капитала по сравнению с 2014 годом. Таким образом, оценка показателей деловой активности в 2017 году

показала снижение эффективности использования капитала, замедлился полный цикл производства и обращения, также произошло снижения спроса на продукцию предприятия. Наблюдаемое снижение показателей рентабельности негативно характеризует деловую активность предприятия и эффективность его работы, а также говорит о повышении риска банкротства предприятия.

Для исследуемого предприятия в целях улучшения показателей деловой активности рекомендуется внедрить комплекс мероприятий по повышению показателей рентабельности и коэффициента оборачиваемости, в частности расширение товарного ассортимента, снижение затрат и себестоимости продукции, совершенствование ценовой политики. Так как на динамику и уровень показателей рентабельности оказывает влияние весь комплекс производственно-хозяйственных факторов, то для выхода из возникшей ситуации предприятию рекомендуется учитывать в своей деятельности влияние следующих факторов: динамика рыночной конъюнктуры, покупательского спроса, анализ деятельности конкурентов и прочие, что возможно при применении инструментов товарной, ценовой и сбытовой политики.

Библиографический список

1. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.И. Аверина, Е.Г. Москалева, Л.А. Челмакина [и др.]. - 2-изд., перераб. - М.: КНОРУС, 2016. - 430 с.
2. Красный И.А. Управление деловой активностью организации ее экономические аспекты // Вестник магистратуры. - 2016. - №11-3(62). - с.88
3. Островенко Т. К., Гребнев Г. Д. Методологические аспекты анализа показателей деловой активности в современной экономике // Вестник ОГУ. 2012. №13 (149). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodologicheskie-aspekty-analiza-pokazateley-delovoy-aktivnosti-v-sovremennoy-ekonomike> (дата обращения: 28.03.2018).

References

1. Kompleksnyy ehkonomicheskiy analiz hozyajstvennoj deyatel'nosti: uchebnyk / O.I. Averina, E.G. Moskaleva, L.A. Chelmakina [i dr.]. - 2-e izd., pererab. - M.: KNORUS, 2016. - 430 s.
2. Krasnyy I.A. Upravlenie delovoy aktivnost'yu organizatsii ee ehkonomicheskie aspekty // Vestnik magistratury. - 2016. - №11-3(62). - s.88
3. Ostrovenko T. K., Grebnev G. D. Metodologicheskie aspekty analiza pokazateley delovoy aktivnosti v sovremennoy ehkonomike // Vestnik OGU. 2012. №13 (149). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodologicheskie-aspekty-analiza-pokazateley-delovoy-aktivnosti-v-sovremennoy-ekonomike> (data obrashcheniya: 28.03.2018).

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ ПРИ ИМПОРТЕ ТОВАРОВ

Диковский М.Е., Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)

Аннотация: В статье определены основные проблемные вопросы, возникающие на этапах декларирования и подтверждения участниками внешнеэкономической деятельности таможенной стоимости товаров при их импорте, а также проанализирована методология контроля таможенной стоимости со стороны таможенных органов. Анализ положений таможенного законодательства позволил дать практические рекомендации декларантам товаров при планировании и осуществлении внешнеэкономических сделок.

Ключевые слова: таможенная стоимость, таможенное декларирование, система управления рисками, профиль риска, таможенный контроль.

Abstract: In the article the main problematic issues arising at the stages of declaring of the goods customs value and its confirmation by the importers were identified, the methods of the customs value control used by the customs authorities were analyzed as well. The analysis of the customs legal provisions let the author give the practical advice to the traders for planning and performing the international transactions.

Keywords: customs value, customs declaration, risk management system, risk profile, customs control.

Проблематика достоверности декларирования таможенной стоимости является актуальной как для таможенных органов государств-членов Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС), так и для предпринимательского сообщества, поскольку, с одной стороны, занижение таможенной стоимости представляет серьезную угрозу экономическим интересам государства, и, с другой стороны, подрывает рыночный принцип справедливой конкуренции [1], поэтому этот вопрос, на наш взгляд, должен рассматриваться участниками таможенных правоотношений с учётом позиций как государства, так и деловых кругов.

Контроль таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу ЕАЭС, представляет собой совокупность мер, осуществляемых таможенными органами в целях обеспечения соблюдения норм, установленных Таможенным кодексом ЕАЭС, при проверке достоверности заявленных лицами сведений о таможенной стоимости товаров, правильности избранного метода определения таможенной стоимости и расчета её величины [2].

Перечислим основные проблемные вопросы, с которыми сталкиваются участники внешнеэкономической деятельности при декларировании и подтверждении таможенной стоимости товаров при импорте: 1) незапланированное возникновение дополнительных затрат при ввозе товара добросовестным участником внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД), связанное первоначально с внесением сумм обеспечения уплаты таможенных пошлин и налогов, а затем и с уплатой дополнительно начисленных таможенных платежей в случае принятия решения о корректировке таможенной стоимости ввозимых товаров;

2) отсутствие единообразного подхода таможенных органов при проведении контроля таможенной стоимости товаров, а именно: запросы таможенных органов дополнительных документов и сведений зачастую носят формальный характер, а расчет суммы обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов зачастую производится без учета обстоятельств конкретной внешнеэкономической сделки (объема заказа, вида транспорта, свойств товара);

3) возможность неоднократного пересмотра решений в отношении таможенной стоимости товаров путём отмены решений нижестоящих таможенных органов вышестоящими таможенными органами в порядке ведомственного контроля в течение срока проведения таможенного контроля после выпуска товаров.

Необходимо также отметить вызовы и задачи, которые стоят перед таможенными органами в рамках осуществления контроля таможенной стоимости товаров:

1) недостоверное декларирование таможенной стоимости товара со стороны недобросовестных участников ВЭД несёт угрозу экономической безопасности государств-членов ЕАЭС в связи с неполной уплатой таможенных платежей;

2) возникающий по причине получения недобросовестными импортерами ценовых конкурентных преимуществ дисбаланс на внутренних товарных рынках за счет минимизации таможенных платежей путем использования фиктивных контрактных цен и, как следствие, невозможность осуществления добросовестной конкуренции между импортерами и отечественными товаропроизводителями;

3) необходимость пресечения каналов поставок с использованием незаконных схем ввоза товаров, наносящих ущерб государству в экономической сфере и ограничивающих конкуренцию и баланс интересов на товарных рынках.

Таможенная стоимость товаров, перемещаемых через границу Евразийского экономического союза, определяется в соответствии с положениями главы 5 Таможенного кодекса Евразийского экономического союза (ТК ЕАЭС), основанными на общих принципах и правилах, установленных статьёй VII Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994 года и Соглашением по применению статьи VII Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994 года [3].

Таможенную стоимость определяет и заявляет декларант товаров, при этом в случае, если это установлено законодательством государств-членов о таможенном регулировании, могут приниматься предварительные решения по вопросам применения методов определения таможенной стоимости ввозимых товаров.

В целях обоснования правомерности применения первого метода – по стоимости сделки с ввозимыми товарами – декларант должен представить документы, указанные в Порядке декларирования таможенной стоимости товаров, утв. Решением Комиссии Таможенного союза от 20 сентября 2010 г. № 376, а именно – в Перечне документов, подтверждающих заявленную таможенную стоимость товаров (п. 1 Приложения № 1) (далее – Перечень) [4].

Согласно Перечню при определении таможенной стоимости по первому методу лицом, заполнившим декларацию таможенной стоимости (далее – ДТС), должен быть представлен ряд документов, в том числе: внешнеторговый договор купли-продажи, действующее приложение, дополнения и изменения к нему; счет-фактура (инвойс); банковские документы (если счет-фактура оплачен в зависимости от условий внешнеторгового контракта), а также другие платежные документы, отражающие стоимость това-

ра; страховые документы в зависимости от установленных договором условий сделки; договор по перевозке, погрузке, разгрузке или перегрузке товаров; договор об оказании посреднических услуг, счета-фактуры (инвойсы), банковские платежные документы за оказание посреднических услуг в зависимости от установленных договором условий сделки и другие документы [5].

Таможенный орган вправе принять заявленную декларантом таможенную стоимость при таможенном декларировании товаров или принять решение о проведении дополнительной проверки таможенной стоимости и – по её результатам – принять заявленную декларантом стоимость товаров либо принять решение о её корректировке, что, в свою очередь, влечёт за собой увеличение расходов участника ВЭД на ввоз товарной партии.

Основанием для принятия таможенным органом решения о проведении дополнительной проверки таможенной стоимости являются признаки, указывающие на то, что сведения о таможенной стоимости товаров могут являться недостоверными или заявленные сведения должным образом не подтверждены.

Среди основных признаков можно выделить следующие:

1) выявленные с использованием системы управления рисками (СУР) риски недостоверного декларирования таможенной стоимости товаров;

2) установленные несоответствия сведений, влияющих на таможенную стоимость товаров, в документах, представленных декларантом (неточности и различия в коммерческих документах между собой (контракт, счет-фактура, транспортные документы, документы по транспортировке и страхованию товаров, документах по оплате товаров и услуг по доставке и страхованию);

3) наличие взаимосвязи продавца и покупателя в сочетании с низкими ценами декларируемых товаров, дающие основания полагать согласно информации, имеющейся в распоряжении таможенного органа, о влиянии взаимосвязи на цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за товары;

4) наличие оснований полагать, что не соблюдена структура таможенной стоимости (например, не учтены либо учтены не в полном объеме лицензионные и иные подобные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности, транспортные расходы, расходы на страхование и т.п.).

Отдельно отметим, что в случае выявления недостоверности заявленных сведений о таможенной стоимости в декларации (неверный выбор метода определения таможенной стоимости, допущение специалистом по таможенным операциям ошибки при расчете таможенной стоимости товара: дополнительных начислений к цене сделки, при распределении транспортных расходов между товарами в товарной партии, ошибки при указании валюты контракта и т.д.) таможенный орган принимает решение о корректировке ТС без проведения дополнительной проверки.

Решение о проведении дополнительной проверки должно быть принято не позднее одного дня, следующего за днём регистрации декларации на товары, поэтому, на наш взгляд, эффективной является практика применения предварительного декларирования товаров в тех случаях, когда это возможно.

При принятии решения о проведении дополнительной проверки таможенный орган запрашивает дополнительные документы и сведения, необходимые для подтверждения заявленной декларантом таможенной стоимости товара, а также производит расчет суммы обеспечения уплаты таможенных пошлин и налогов, при этом обеспечение уплаты таможенных платежей определяется как сумма таможенных пошлин и налогов, которые могут быть дополнительно начислены по результатам дополнительной проверки,

исходя из наибольшей стоимости товаров или их физических характеристик в натуральном выражении (количество, вес, объем), которые могут быть определены на основании имеющихся сведений. Выпуск товаров осуществляется при условии предоставления декларантом обеспечения уплаты таможенных пошлин и налогов. В случае, если импортер не вносит рассчитанную таможенным органом сумму обеспечения до истечения срока выпуска по декларации, который составляет 10 дней со дня регистрации декларации, таможенный орган принимает решение об отказе в выпуске.

Декларант имеет право доказать правомерность использования избранного им метода определения таможенной стоимости и достоверность представленных им документов и сведений путём предоставления в установленный срок дополнительных документов или пояснений с указанием причин, по которым отдельные документы или сведения не могут быть представлены. Срок предоставления дополнительных документов и сведений или пояснений, по которым отдельные документы не могут быть представлены, не должен превышать 60 календарных дней со дня регистрации таможенной декларации.

Если декларант не предоставил документы, или представленные документы, по мнению таможенного органа, не устраняют сомнений в достоверности таможенной стоимости, то таможенный орган принимает решение о корректировке таможенной стоимости товаров и обращает взыскание на внесенное на этапе таможенного декларирования обеспечение уплаты таможенных платежей. В случае же принятия заявленной декларантом таможенной стоимости по результатам её дополнительной проверки таможенный орган осуществляет возврат сумм обеспечения уплаты таможенных платежей декларанту.

В ходе таможенного контроля применяется система управления рисками, назначением которой является предотвращение нарушений таможенного законодательства, имеющих устойчивый характер, связанных с уклонением от уплаты таможенных платежей в значительных размерах, подрывающих конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей, а также затрагивающих другие важные интересы государства, обеспечение соблюдения которых возложено на таможенные органы. Под риском понимается вероятность несоблюдения таможенного законодательства. Профиль риска – это совокупность сведений об области риска, индикаторах риска, а также указания о применении необходимых мер по предотвращению или минимизации рисков.

СУР рассматривается в мировой практике, как предмет таможенного контроля возрастающих объемов внешнеторговых операций, и ни одно государство не в состоянии содержать таможенную службу, которая могла бы осуществлять комплексный мониторинг внешнеторговых операций без ущерба для самой внешней торговли. С учетом этого, таможенная служба вынуждена осуществлять таможенный контроль основываясь на принципе выборочности [7] путем утверждения профиля риска по направлению контроля таможенной стоимости товаров.

Документы, содержащие сведения о профилях рисков, применяются только для служебного пользования, являются информацией ограниченного доступа и не подлежат разглашению.

Наиболее часто индикаторами рисков выступают: индекс таможенной стоимости товара, классификационный код товара по ТН ВЭД, страна происхождения товара, соотношение веса нетто к весу брутто, изготовитель товара.

Среди основных мер по минимизации рисков стоит отметить следующие: таможенный досмотр товаров, таможенная экспертиза товаров с целью установления достоверного кода товара по ТН ВЭД, запрос та-

моженным органом дополнительных документов для подтверждения заявленной стоимости товаров у декларанта, запрос таможенным органом дополнительных документов для подтверждения заявленной стоимости товаров у лиц, имеющих отношение к продаже и (или) перемещению товаров.

По результатам исследований недостоверное заявление сведений о стоимости товаров является наиболее часто встречающимся правонарушением в области таможенного дела, выявляемым посредством применения СУР [8].

Автоматизированный контроль таможенной стоимости с применением СУР выглядит следующим образом. В таможенной декларации импортер заявляет сведения о таможенной стоимости, вес нетто, коде ТН ВЭД и стране происхождения по каждому товару. Программное средство таможенного органа автоматически рассчитывает так называемый «индекс таможенной стоимости (ИТС)» – контрольный показатель, выраженный в долларах США за 1 кг веса нетто товара, который равен отношению таможенной стоимости товара, пересчитанной в доллары США по курсу на дату регистрации таможенной декларации, к общему весу нетто этого товара, и затем сравнивает полученное значение с установленным профилем риска контрольным значением индекса таможенной стоимости по данному коду товара по ТН ВЭД с учетом страны происхождения.

Например, в случае, если рассчитанный по товару ИТС равен 1 доллару США за кг, а в профиле риска по данному коду ТН ВЭД для заявленной страны происхождения установлен контрольный уровень ИТС в размере 2 доллара США за кг, то в отношении данного товара автоматически выявляется риск недостоверного декларирования таможенной стоимости, а должностное лицо таможенного органа обязано применить меры по его минимизации.

С учетом того, что порядка 80% позиций товарной номенклатуры ВЭД охвачено контрольными показателями по уровням таможенной стоимости, а таможенные органы в настоящее время заняты разработкой семантических индикаторов риска (то есть слов или словосочетаний из описательной части товара), то неудивительно, что этот вопрос становится всё более актуальным для участников ВЭД.

Поскольку одной из мер в рамках проведения контроля таможенной стоимости является запрос таможенными органами дополнительных документов для подтверждения заявленной стоимости товаров, перечень которых достаточно обширен, участник ВЭД, как правило, не имеет возможности предоставить все документы до истечения срока выпуска товаров. Более того, даже предоставив дополнительно запрошенные таможенным органом документы при таможенном декларировании, участник ВЭД рискует получить решение об отказе в выпуске товаров, поскольку таможенный орган вправе осуществлять дополнительную проверку таможенной стоимости по предоставленным документам в течение 30 календарных дней, следующих за днём их предоставления, в то время как срок выпуска товара не может превышать 10 рабочих дней со дня, следующего за днём регистрации таможенной декларации.

На практике реализация права на доказывание достоверности сведений о таможенной стоимости товара сводится к всестороннему планированию и тщательному анализу внешнеторговой сделки по следующим направлениям:

1) выбор иностранного контрагента и сбор общедоступных сведений о нём (является ли контрагент изготовителем товара, имеет ли сайт в сети интернет, в т.ч. русскоязычную версию);

2) подготовка внешнеторгового контракта (текст контракта должен включать необходимые и достаточные условия, позволяющие идентифицировать ввози-

мый товар (артикул, тип, модель и т.п.), содержать порядок определения цены товара, наличие ценообразующих факторов (сорт, марка исходного сырья и т.д.);

3) выбор условий поставки товара по Инкотермс с учётом возможного запроса экспортной декларации страны отправления (например, в экспортных таможенных декларациях КНР, как правило, указываются условия поставки FOB, что на практике затрудняет использование иных условий поставки);

4) выбор маршрута перевозки и перевозчика (экспедитора), который сможет корректно оформить транспортные и коммерческие документы, относящиеся к перевозке товара (например, стороны договариваются об отправке товара морским транспортом из китайского порта Тяньцзинь, в то время как фактически в транспортных документах указывается аванпорт Синьган);

5) выбор таможенного представителя, который сможет истребовать у клиента документы по сделке в полном объёме, правильно определить код товара по ТН ВЭД, поскольку от правильности классификации товара по ТН ВЭД зависит контрольный уровень индекса таможенной стоимости товара, поскольку зачастую контрольные индексы даже «соседних» кодов товаров могут значительно отличаться в большую или меньшую сторону и – в конечном итоге – корректно описать товар, его назначение и свойства в таможенной декларации, поскольку товар на стоимость товара могут оказывать влияние его физические и качественные характеристики (материал изготовления, степень обработки), комплектация изделия (при ввозе оборудования), страна происхождения, а также условия сделки (скидки за объём закупок, за предоплату и т.д.).

Нельзя не сказать о важности компетенций у бухгалтерской и коммерческой служб предприятия, поскольку среди документов, которые запрашиваются таможенным органом, присутствуют бухгалтерские документы об оприходовании товаров (карточки счетов бухгалтерского учета, приходные накладные, книги покупок), калькуляции цен реализации товаров, ценовые предложения на внутреннем рынке РФ, документы по дальнейшей реализации товара (договоры поставки третьим лицам, счета, счета-фактуры, товарные накладные по реализации товаров, платежные документы от третьих лиц за поставленные товары и т.п.).

Также отметим, что запрашиваемые среди прочих документов прайс-листы, коммерческие предложения на поставку типового товара от иностранных продавцов должны – по возможности – отвечать критерию публичной оферты, то есть быть направленными для неограниченного круга лиц, и иметь срок действия, соответствующий периоду поставки товара. Также внимание таможенных органов уделяется и тому, что ценовые предложения возможно увидеть на общедоступных ресурсах в сети Интернет (например, на торговой площадке Alibaba).

В конечном итоге документы, представляемые в рамках проведения дополнительных проверок таможенной стоимости, должны проверяться ответственным менеджером компании-импортера или специалистом по таможенным операциям таможенного представителя, что сказывается на стоимости услуг по таможенному оформлению, поскольку связано с повторной проверкой и предоставлением документов после выпуска товаров.

Необходимо обратить внимание и то обстоятельство, что в действующем таможенном законодательстве нет «прецедентного права», то есть факт доказывания таможенной стоимости по предыдущей поставке товара не освобождает декларанта от необходимости доказывания стоимости по текущей поставке, поскольку декларирование таможенной стоимости производится заново по каждой товарной партии.

Поэтому эта работа, как правило, осуществляется на постоянной основе.

В случае, если таможенный орган по результатам дополнительной проверки таможенной стоимости товаров принял решение о корректировке таможенной стоимости, с которым импортер не согласен, у участника ВЭД есть право на обжалование данного решения в течение трех месяцев со дня, когда лицу стало о нём известно или должно было стать известно о нарушении его прав, свобод или законных интересов, создании препятствий к их реализации либо о незаконном возложении на него какой-либо обязанности, или со дня истечения срока для принятия таможенным органом или его должностным лицом решения или совершения действия, установленного актом таможенного законодательства.

Обжалование решения может осуществляться в административном порядке – в вышестоящий таможенный орган, или в судебном порядке – в арбитражный суд.

Первый способ в отдельных случаях даёт результат, но это зависит от ряда факторов и таможенного органа, который рассматривает жалобу. Важно, чтобы жалобу составлял юрист или специалист по таможенным операциям. Ведомственный порядок обжалования может быть эффективен в случае, если декларант располагает достаточными документами и сведениями для подтверждения таможенной стоимости. Но необходимо отметить, что в случае отрицательного решения вышестоящего таможенного органа декларант теряет время, которое уходит на рассмотрение жалобы – до 30 календарных дней. Отметим, что в последнее время таможенные органы стали уделять большее внимание законности принятия решений по таможенной стоимости товаров, и в случае неправильного обоснования принятые решения о корректировке от-

меняются вышестоящими таможенными органами всё чаще.

Второй и наиболее действенный, по нашему мнению, вариант – судебный порядок обжалования решения таможенного органа о корректировке таможенной стоимости. На сайте ФТС России публикуются обзоры судебной практики по спорам, связанным с обжалованием решений, действий (бездействия) таможенных органов при контроле таможенной стоимости товаров [10]. При рассмотрении дел данной категории суды, принимая решения в пользу декларантов, в большинстве случаев указывают на недоказанность со стороны таможенных органов недостоверности или недостаточности документов (сведений), представляемых декларантом товаров. При этом судами отмечается, что на момент декларирования декларантом предоставлены все необходимые и достаточные документы, подтверждающие заявленную им таможенную стоимость, а невозможность предоставления отдельных документов по запросу таможенного органа или отдельные несоответствия в документах не влияют на метод определения и структуру таможенной стоимости и, следовательно, не могут являться основаниями для её корректировки. По судебной статистике, около 70% дел об оспаривании решений о корректировке таможенной стоимости решаются в пользу участников ВЭД. Однако отметим, что рассмотрение дела в суде занимает достаточно длительное время, а с учётом того, что подобные дела проходят, как правило, через первую, апелляционную и кассационную судебные инстанции, то общий срок судебных разбирательств может доходить в среднем до двух лет, что безусловно усугубляет положение участников ВЭД, в особенности, субъектов малого и среднего предпринимательства.

Библиографический список

1. Корняков, К.А. Недостоверное декларирование таможенной стоимости подрывает рыночный принцип справедливой конкуренции // Сборник материалов VIII Международной молодежной научно-практической конференции Российской таможенной академии «Актуальные проблемы таможенного дела в условиях Евразийского экономического союза». Москва, 2016. — 107-110 с.
2. Бондарь Л.А., Шамахов В.А. Таможенная стоимость: Учебное пособие. М.: Софт Издат, 2007. — 5 с.
3. «Таможенный кодекс Евразийского экономического союза» (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза от 11.04.2017). — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: https://docs.eurasianunion.org/docs/ru-ru/01413569/itla_12042017 (дата обращения 29.04.2018)
4. Порядок декларирования таможенной стоимости товаров, ута. Решением Комиссии Таможенного союза от 20 сентября 2010 г. № 376. — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.nalog.ru/html/docs/ktc_376.rtf (дата обращения 29.04.2018)
5. Сафонов, П.Н. Принудительное взыскание таможенных платежей как мера административно-правового принуждения // Вестник СПбГУ. Сер. 14. 2016. Вып. 1. — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://vestnik.spbu.ru/html16/s14/s14v1/06.pdf> (дата обращения 29.04.2018)
6. Купринов Э.П., Долгова М.В., Моисикова Л.В. Информационное обеспечение контроля таможенной стоимости. М.: Изд-во Российской таможенной академии, 2013. — 27 с.
7. Афонин, П.Н., Гамидуллаев, С.Н. Интеллектуальный анализ данных в управлении таможенными рисками. Таможенные риски: анализ и управление. СПб: Издательство политехнического института. Университет пресс, 2008. — 243 с.
8. Салимоненко, Е.Н., Бухмастов, А.А. Анализ применения системы управления рисками при проведении таможенного контроля // Таможенное дело и внешнеэкономическая деятельность компаний. 2017. № 3 (4). — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://customs.esrae.ru/pdf/2017/3\(4\)/6.pdf](http://customs.esrae.ru/pdf/2017/3(4)/6.pdf) (дата обращения 29.04.2018)
9. Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации» от 27.11.2010 № 311-ФЗ. — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&firstDoc=1&lastDoc=1&nd=102143403> (дата обращения 29.04.2018)
10. Официальный сайт ФТС России. — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.customs.ru> (дата обращения 29.04.2018)

References

1. Korniyakov, K.A. Nedostovernnoe deklarirovanie tamozhennoy stolimosti podryvaet rynochnyj princip spravedlivoj konkurencii // Sbornik materialov VIII Mezhdunarodnoj molodezhnoj nauchno-prakticheskoj konferencii Rossijskoj tamozhennoj akademii «Aktual'nye problemy tamozhennogo dela v usloviyah Evrazijskogo ehkonomicheskogo soyuza». Moskva, 2016. — 107-110 s.
2. Bondar' L.A., SHamahov V.A. Tamozhennaya stolimost': Uchebnoe posobie. M.: Soft Izdat, 2007. — 5 s.

3. «Тамозhennyj kodeks Evrazijskogo ehkonomicheskogo soyuza» (prilozhenie № 1 k Dogovoru o Tamozhennom kodekse Evrazijskogo ehkonomicheskogo soyuza ot 11.04.2017). — [ehlektronnyj resurs] — Rezhim dostupa. — URL: https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/01413569/itla_12042017 (data obrashcheniya 29.04.2018)
4. Poryadok deklarirovaniya tamozhennoj stolnosti tovarov, utv. Resheniem Komissii Tamozhennogo soyuza ot 20 sentyabrya 2010 g. № 376. — [ehlektronnyj resurs] — Rezhim dostupa. — URL: http://www.nalog.ru/html/docs/ktc_376.rtf (data obrashcheniya 29.04.2018)
5. Safonenkov, P.N. Prinuditel'noe vzyskanie tamozhennyh platyezhej kak mera administrativno-pravovogo prinu-zhdeniya // Vestnik SPbGU. Ser. 14. 2016. Vyp. 1. — [ehlektronnyj resurs] — Rezhim dostupa. — URL: <http://vestnik.spbu.ru/html16/s14/s14v1/06.pdf> (data obrashcheniya 29.04.2018)
6. Kuprinov E.H.P., Dolgova M.V., Momsikova L.V. Informacionnoe obespechenie kontrolya tamozhennoj stolnosti. M.: Izd-vo Rossijskoj tamozhennoj akademii, 2013. — 27 s.
7. Afonin, P.N., Gamidullaev, S.N. Intellektual'nyj analiz dannyh v upravlenii tamozhennymi riskami. Tamozhennye riski: analiz i upravlenie. SPb: Izdatel'stvo politekhnicheskogo instituta. Universitet press, 2008. — 243 s.
8. Sallimonenko, E.N., Buhmastov, A.A. Analiz primeneniya sistemy upravleniya riskami pri provedenii tamozhen-nogo kontrolya // Tamozhennoe delo i vneshneehkonomicheskaya deyatel'nost' kompanij. 2017. № 3 (4). — [ehlektronnyj resurs] — Rezhim dostupa. — URL: [http://customs.esrae.ru/pdf/2017/3\(4\)/6.pdf](http://customs.esrae.ru/pdf/2017/3(4)/6.pdf) (data obrashcheniya 29.04.2018)
9. Federal'nyj zakon «O tamozhennom regulirovanii v Rossijskoj Federacii» ot 27.11.2010 № 311-FZ. — [ehlek-tronnyj resurs] — Rezhim dostupa. — URL: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=8&firstDoc=18&lastDoc=18&nd=102143403> (data obrashcheniya 29.04.2018)
10. Oficial'nyj sayt FTS Rossii. — [ehlektronnyj resurs] — Rezhim dostupa. — URL: <http://www.customs.ru> (data obrashcheniya 29.04.2018)

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ МОТИВАЦИИ И ОПЛАТЫ ТРУДА: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Другова Г.А., ассистент, Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

Ниязов А.М., Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

Аннотация: В статье рассматриваются особенности мотивации и оплаты труда в зарубежных странах и актуальные проблемы в условиях современной действительности. Выделены основные предпосылки успешного внедрения комплексной системы мотивации на предприятии. Обоснована необходимость полномасштабного обучения квалифицированных кадров в данном направлении с целью оптимизации бизнес-процессов в России и улучшения экономического климата в стране.

Ключевые слова: Мотивация, стимулирование, эффективность, зарубежный опыт.

Abstract: The role of different people motivation management techniques to implement projects successfully has been widely established in areas such as the planning and control of time, cost and quality. This paper aims to identify the importance of employee's stimulation in our fast – moving world. It identifies the different individuals involved in the process and company motivation, together with their objectives, expectations and influences in the world and particularly in the Russian Federation.

Keywords: Motivation, stimulation, company efficiency, foreign practices.

Мотивация и стимулирование трудовой деятельности – одна из важнейших задач руководителя любой организации, решение которой позволяет повышать эффективность и производительность труда, осуществлять последовательную политику совершенствования системы материального и морального стимулирования труда, пресекать отклоняющиеся формы трудового поведения персонала. [2; 6]

В настоящее время каждое предприятие сталкивается с необходимостью повышения эффективности производства, где одним из главенствующих факторов роста основных показателей является социально-психологический аспект командного взаимодействия, требующий оптимизации рабочего процесса и способствующий экономическому развитию организации. Мотивационная активность персонала, материальная и моральная заинтересованность, профессионально-квалификационный уровень работника, обеспеченность порядка и дисциплины труда на производстве, высокий уровень исполнительности и ответственности за порученное дело, — это основные направления, на которые следует обращать внимание руководителям организаций для создания благоприятной рабочей среды и повышения благосостояния предприятия. За счет действенной системы мотивации персонала можно обеспечить высокий уровень доверия персонала, его лояльность организации, а следовательно, воздействовать на уровень проактивного поведения работников. [4; 9]

Нет сомнения в том, что в современном мире актуальность мотивационных аспектов персонала неизменно растёт. Существующие системы повышения мотивации утрачивают должную эффективность и нуждаются либо в реформировании, либо в абсолютной смене системы. Отсутствие обновления концепции мотивации в любой развивающейся организации грозит не только спадом результативности основных показателей, но и утечкой имеющихся кадров. Принимая во внимание разнообразие, которое присутствует на рынке труда, обучение нового работника будет менее выгодным, чем стимулирование имеющегося квалифицированного и опытного специалиста в большинстве случаев, потому что процесс адаптации нового работника в организации является как индивидуальным, так и многофакторным, что, безусловно, потребует дополнительного времени и затрат от компании.

Стоит отметить, что мотивационная концепция может существенно отличаться в зависимости от географического положения, периода времени и специализации организации. Существует целый ряд примеров зарубежных мотивационных систем.

Как известно, Япония совершила «экономическое чудо» в 60-х гг. 20 века основываясь на трёх китах: пожизненный найм работников, введение системы старшинства для определения заработной платы и служебного повышения, создание внутрифирменных профсоюзов. Использование данных принципов привело к высокому росту производительности и стабильности. Утечка кадров и временные простои производства из-за человеческих факторов стремительно приближались к нулю, что позволило сделать упор на развитие научно-технической прогресса в стране.

Неотъемлемой частью эффективности японских организаций является групповое психологическое подосознание. Конкуренция между людьми в данной стране категорически неприемлема, так как это приводит к разладу взаимодействия межгрупповых связей и может пагубно повлиять на атмосферу в коллективе, что рано или поздно отрицательно скажется на показателях организации. В основном группы составляют около 5 человек, в оптимальном варианте численность колеблется от 10 до 20 человек. Соперничество между командами одобряется руководством и стимулируется предприятиями. Успехи группы становятся личными успехами. Принимая во внимание пожизненный найм, японские компании приобретают сбалансированный статичный коллектив и персонал получает вторую семью в виде рабочего коллектива. Браки между сотрудниками приветствуются, таким образом они становятся более преданны компании. Корпоративный дух основывается на дисциплине, а корпоративное единство на доверительных отношениях.

Продвижение по карьерной лестнице осуществляется по иерархической структуре предприятия. В сущности, данные повышения в основном являются незначительными, но периодичность роста мотивации эффективно мотивирует персонал. Не следует забывать и про социально-культурную среду страны, так как «трудоголизм» японцев известен всему миру, истощение организма и смертельные случаи от ежедневных переработок повсеместны и обыденны. Ежегодный отпуск может расцениваться как слабость и в результате запятнать репутацию сотрудника, что для японцев неприемлемо. С другой стороны, работник может чувствовать неудобство перед коллегами за возлагаемую на них дополнительную нагрузку.

Существует также американская концепция человеческих ресурсов, которая появилась за счёт изменений условий хозяйственной деятельности предприятия, что привело в свою очередь к повышению роли рабочей силы. Следовательно, доминирующие факторы конкурентоспособности предприятий основываются на обеспечении квалифицированной рабочей силы

и уровнем её мотивации. Для удовлетворения первого фактора применяются человеческие ресурсы, которые характеризуются определёнными затратами в виде обучения персонала, социального страхования, отбора кадров и так далее. Становится явной ценностью работника для предприятия, определяющаяся из производительности, эффективности и продолжительности труда. В конечном итоге, вложенные затраты на персонал, должны окупиться и принести высокую прибыль. Однако мотивация труда — это фактор повышения производительности труда, не требующий больших затрат, но существенно влияющий на её рост. [3; 10]

В отношении рабочей силы используются две стратегии. Одна направлена на обеспечение рабочей силы высокого качества собственного производства для повышения натуральных конкурентных преимуществ. Другая направлена на дополнительные вложения в развитие персонала для повышения квалификации и возможности полного использования способностей рабочих. Мотивационная концепция большинства предприятий США основывается на материальном стимулировании.

Система оплаты труда в США предусматривает следующее:

- рабочие получают повременную оплату, что связано с высоким уровнем организации труда, где выработка от рабочего практически не зависит;
- минимальная оплата труда (как и почасовые ставки) регулируется законом, при определении среднего уровня оплаты фирмы следят, чтобы она не была ниже, чем у других фирм в данном районе;
- абсолютные размеры заработка зависят от квалификации работника и стоимости проживания в данной местности;
- повышение заработка обычно производится ежегодно для всех работников, труд которых оценивается положительно. Аттестация работников производится ежегодно. Оценивает работу руководитель на основе сведений, представленных непосредственным начальником;
- размеры зарплаток инженерно-технических работников и руководства не оглашаются. Они устанавливаются на основе индивидуального соглашения между администрацией и соответствующим работником. [1; 263]

Оплата труда имеет гибкий подход и состоит из базовых выплат, зависящих от общей эффективности

производства, и дополнительных поощрений в виде: стабильных премий управленческому звену, премии персоналу относительно величины прибыли предприятия, доплаты за повышение квалификации и стаж работы, продаж акций на оптимальных условиях и так далее. Данная система выгодна тем, что показывает растущую динамику базовой заработной платы сотрудников, зависящей от повышения квалификации и общих показателей предприятия, однако дополнительные поощрения зависят от показателей конкретного подразделения, в котором работает сотрудник. Также широко используется практика комбинирования нескольких систем оплат, таких как система участия в прибыли, система распределения доходов, система коллективного премирования.

В зарубежных развитых странах накоплен большой опыт применения самых разнообразных систем заработной платы. Системы отдельных стран характеризуются следующими чертами: в Швеции - солидарной заработной платой, в Японии - оплатой за стаж и рационализаторство, в Германии - стимулированием роста производительности, в США - оплатой за квалификацию, в Великобритании - оплатой по индивидуальным контрактам, во Франции - индивидуализацией заработной платы, в Италии - выплатой коллективных и индивидуальных надбавок к отраслевой тарифной ставке и надбавками в связи с ростом стоимости жизни. Одновременно во всех системах оплаты труда наблюдается общая направленность на повышение эффективности производства.

Анализ разнообразного опыта мотивационных концепций показывает, что на данный момент не существует общей и действенной структуры системы мотивирования и стимулирования из-за целого ряда причин: сложившаяся и поддерживающаяся социокультурная преданность государству и предприятию (Япония), необходимость инвестирования в обучение персонала (США), необходимость повышения общей системы жизни людей.

Каждая сложившаяся и развивающаяся полноценная личность имеет определенный блок потребностей, которые нуждаются в удовлетворении с целью развития человека. В противном случае это может привести к личностному застою и деградации, что несомненно с течением времени пагубно скажется на трудовой деятельности. Цикл развития человеческого капитала представлен на рисунке 1.

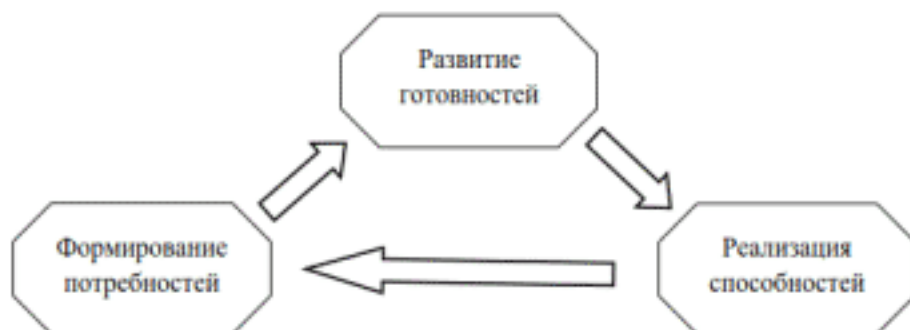


Рисунок 1 - Цикл развития человеческого капитала

Блок потребностей включает всю систему потребностей индивида, включая физиологические, социальные и прочие. Потребности во многом определяются культурной средой и качеством жизни, социальным положением индивида в обществе. Потребности лежат в основе возникновения склонностей и интересов и проявляются в мотивах деятельности, то есть в готовности индивида что-либо предпринимать. Готов-

ность индивида предпринимать что-либо определяет системой его потребностей, зависящей также от сложившихся ценностей, культуры, привычек и так далее. Способности индивида определяются во многом образованием, квалификацией, сформированными навыками, умениями, профессиональными компетенциями и так далее.

В процессе жизнедеятельности у индивида возникают потребности. По мере того, как потребности закрепляются в носителе человеческого капитала, возникает готовность что-либо делать, что означает индивид готов к реализации своего потенциала и способностей для удовлетворения этой потребности. Далее индивид использует свои способности, компетенции и знания для удовлетворения своих потребностей.

В процессе использования способностей формируются новые потребности. Когда потребности сформированы, индивид готов воплощать задуманное в жизнь - наступает фаза готовности. Непрерывный цикл приращения человеческого капитала способствует увеличению способностей индивидов и заставляет его развиваться.

Как на макроуровне, так и на микроуровне важно прививать сотрудникам чувство преданности и целостности. Также ключевым моментом на обоих вышеуказанных уровнях является повышение общего социально-экономического положения сотрудников. Одной из главных тенденций в развитии мотивации и

стимулирования является тенденция перехода от отдельных мотивов и стимулов к системам мотивации и стимулирования и мотивационному ядру персонала. [2; 27]

Эффективность правильно выстроенной концепции мотивации неоспорима. Любая крупная организация опирается на имеющийся опыт прошлых лет и анализируют опыт коллег, внедряет изменения, развивается по ключевым показателям отрасли. Заимствование опыта зарубежных стран не всегда может дать положительный эффект для компании, так как важно ещё адаптировать систему под определённую среду, на которую влияют множество факторов от менталитета в стране до конкретных целей бизнеса. При разработке новой системы мотивации и её внедрении важен индивидуальный подход к конкретному предприятию, только при точном попадании под потребности персонала, положительный эффект отдачи гарантирован на долгое время, что в свою очередь приведет к развитию организации и компетенций сотрудников компании.

Библиографический список

1. Герчикова И. Н. Менеджмент: учебник для вузов / И. Н. Герчикова. М., Юнити-Дана, 2012, с. 511.
2. Данилюк А.А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебное пособие. Тюмень, Издательство Тюменского государственного университета, 2015, с. 304.
3. Савченко Е. Мотивация труда / АПК: Экономика, управление. 2008. № 1, с. 11.
4. Трапичун С. Ю. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебник и практикум для академического бакалавриата. М., Издательство Юрайт, 2017, с. 314.

References

1. Gerchikova I. N. Menedzhment: uchebnik dlya vuzov / I. N. Gerchikova. M., YUniti-Dana, 2012, s. 511.
2. Danilyuk A.A. Motivatsiya i stimulyrovaniye trudovoy deyatel'nosti: uchebnoye posobie. Tyumen', Izdatel'stvo Tyumenskogo gosudarstvennogo universiteta, 2015, s. 304.
3. Savchenko E. Motivatsiya truda / APK: EHkonomika, upravlenie. 2008. № 1, s. 11.
4. Trapichun S. YU. Motivatsiya i stimulyrovaniye trudovoy deyatel'nosti: uchebnik i praktikum dlya akademicheskogo bakalavriata. M., Izdatel'stvo YUraйт, 2017, s. 314.

ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА, КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Ермолаева В.В., к.э.н., доцент, Хабаровский государственный университет экономики и права

Аннотация: В статье рассмотрены применяемые формы аналитической работы, сформулированы требования к организации экономического анализа, как одного из факторов повышения информационного обеспечения экономической безопасности предприятия, установлен перечень принципов для такого рода деятельности.

Ключевые слова: организация экономического анализа, экономическая безопасность предприятия, требования и принципы организации экономического анализа.

Abstract: The article considers the applied forms of analytical work, the requirements for the organization of economic analysis as one of the factors of increasing information support of economic security of the enterprise, a list of principles for this kind of activity.

Keywords: organization of economic analysis, economic security of the enterprise, requirements and principles of the organization of economic analysis.

Экономическая безопасность организации оценивается на основании изучения финансовой отчетности. Для ее измерения рассчитывают индикаторы финансовой устойчивости, платежеспособности, деловой активности, состава и структуры имущества организации и источников его формирования, показателей рентабельности, прогнозов банкротства и др.

Результативность экономического анализа во многом зависит от тщательности и продуманности его организации. Организационные формы анализа на предприятии определяют состав аппарата управления фирмы, технический уровень управления организации и многими другими причинами.

На крупном предприятии, деятельность всех экономических служб координируется главным экономистом или директором по экономике, который, в свою очередь, является заместителем директора по экономическим вопросам. В его непосредственном подчинении находятся отделы или службы экономического анализа, плановый отдел, финансовый отдел, служба бухгалтерского учета и налогообложения и т.д. В зависимости от перечня рассматриваемых проблем, штата организации, востребованности расчетов, необходимости изучения передового опыта в отрасли и наличия финансовых средств, на предприятии может быть сформировано отдельное структурное подразделение (служба) экономического анализа. В компетенции данной службы входят расчеты по анализу деятельности организации в целом и ее структурных подразделений и изучение вариантов прогнозов и возможностей их реализации в фирме. Особое внимание данной службы отводится исследованию и измерению уровня различных рисков и измерение вероятности их наступления, методам управления, способам снижения.

На средних и мелких предприятиях аналитическую работу возглавляет менеджер планового отдела или главный бухгалтер или начальник финансовой службы.

Вопросами экономического анализа занимаются не только экономические службы, но и технические службы организации (главного механика, главного технолога, служба инноваций, отдел капитального строительства и др.) Анализом занимаются цеховые службы, службы отделов, складов, руководители бригад, участков и т.д. Это связано с тем, что какой бы квалификацией ни обладали работники экономических служб, но только их силами не может быть глубоко и всесторонне сделан анализ. Только общими совместными усилиями руководителей подразделений фирмы, специалистами всех служб и подразделений, которые в совокупности обладают разносторонними знаниями по изучаемому вопросу, можно комплексно исследовать проблему и найти наиболее оптимальный вариант ее решения.

В организации в зависимости от того, как проводится аналитическая работы различаются формы

организации экономического анализа. Они могут быть следующие: создание постоянно действующей структуры в задачи, которой входят расчеты по анализу (департамент, группа, служба, отдел). Второй формой организации экономического анализа - является создание по приказу руководства компании временной аналитической группы, в задачи которой входит изучение состояния вопроса, измерение на основе выбранных индикаторов, оценка и разработка рекомендаций по улучшению итогов работы организации. И третья форма организации сводится к привлечению внешних экспертов аналитиков для проведения аналитической работы в организации.

Большая роль в проведении работы по экономическому анализу отводится трудовым коллективам. Им даны полномочия в принятии управленческих решений, предложении вариантов развития фирмы с учетом специфики отрасли и возможностей организации, мер по усилению трудовой дисциплины, организации условий труда и отдыха работников. Использование опыта работающих в организации позволяет значительно увеличить результаты работы организации, полнее учесть все возможности в фирме и выявить большее количество резервов роста эффективности хозяйствования.

Экономическим анализом хозяйственной деятельности организации занимаются специалисты вышестоящих органов управления, которые могут изучать отдельные вопросы или проводить комплексный анализ деятельности организации. Результаты их анализа используются при подведении итогов работы системы более высокого порядка и места данной организации в этой системе.

Внешний внесведомственный анализ проводят органы статистики, финансовые органы, налоговые службы, банки, аудиторы и другие пользователи отчетности организации. Для каждого из этих пользователей характерны свой вклад в деятельность анализируемой организации, интерес и соответственно круг изучаемых ими вопросов.

Для проведения разовых аналитических исследований, связанных с решением крупных стратегических проблем предприятия могут воспользоваться услугами специализированных консалтинговых или аудиторских фирм, деятельность которых направлена на то, чтобы помочь клиенту разобраться в существующих проблемах бизнеса и предложить наиболее реальные и эффективные пути их преодоления.

Организация аналитической работы на предприятии должна соответствовать ряду требований:

-научный характер анализа. Анализ должен базироваться на последних достижениях науки и передового мирового и отечественного опыта, строиться с учетом действия экономических законов, закономерностей развития и проводиться по новым нормативным документам и методикам.

-обоснованное распределение обязанностей по анализу между исполнителями. От того насколько целесообразно и объективно будут распределены обязанности зависит не только полнота исследования и учет всех обстоятельств работы, но и исключается возможность повторного выполнения работ. Данные аргументы подтверждают тот факт, что рабочее время специалистов, занятых анализом, может быть использовано более результативно при должном распределении вопросов между исполнителями.

-аналитическое исследование должно быть эффективным. Это означает, что затраты на его проведение должны быть наименьшими при заданной глубине и детализации анализа. А результат исследования должен быть максимально высоким при заданном значении необходимых для его проведения ресурсов (трудовых, материальных, энергетических и т.д.)

-более результативным является анализ, проводимый на основе унификации. Здесь имеется в виду создание таких методов, которые предусматривали бы заполнение специально разработанных таблиц-шаблонов. Весь вопрос, в данном случае, заключается в установлении специфических показателей для разных объектов исследования и обоснованной аргументации их набора и индикаторов для измерения. Все показатели шаблонов должны быть пригодными для сравнения, оценки и обобщения. Данное требование не только сокращает время на сбор необходимой для анализа информации, но и способствует каждому изучаемому объекту стремиться достичь более высоких оцениваемых показателей. Необходимым условием реальной действительности данного требования аналитической работы, является справедливая оценка достижений. Подготовка отдельных разделов анализа закрепляется приказами руководителя, причем в нем строго оговариваются обязательные предельные сроки завершения работы и передачи руководителю аналитической группы для изучения проверки и обобщения.

Использование всех форм организации анализа создает возможности для всестороннего исследования хозяйственной деятельности и наиболее полному поиску резервов роста эффективности производства на всех уровнях управления.

Выполнение аналитической работы на предприятии должно опираться на следующие основные принципы:

1.Обязательное выполнение аналитической работы на всех уровнях управления и на всех стадиях производственного процесса; Этот принцип опирается на утверждение о том, что результаты анализа могут иметь значение лишь на том предприятии, где изучается и анализируется весь производственный процесс. Там где анализируют показатели на стадии проектирования, и на стадии производства и решен вопрос о пост гарантийном обслуживании покупателей продукции, и изучены вопросы утилизации использованной продукции и тары без нарушения норм экологии и т.д. Причем анализ делается не только по организации в целом, но и для каждого подразделе-

ния дредены оценочные показатели и руководство строго следит за ходом их выполнения. Перевыполнение показателей поощряется, а невыполнение строго наказывается.

2.Непрерывность выполнения аналитической работы в организации; Результаты аналитической работы имеют значение там, где они проводятся непрерывно ,где можно изучить историю вопроса, где можно корректировать показатели с учетом требований реального времени и потребностей экономики.

3.Установление и соблюдение круга анализируемых показателей, форм, методов и сроков проведения анализа. Для проведения экономического анализа в организации необходимо на уровне руководства разработать документацию для сбора и обработки информации, необходимо оговорить форму представления результатов анализа и сроки их представления. Результаты анализа необходимо довести до структурных подразделений с целью оценки итогов, обоснования методики составления прогнозов и оценки, принятых мер по итогам анализа.

Аналитическая работа на предприятии должна проходить три основных этапа: подготовительный, аналитический и заключительный.

Подготовительный этап включает в себя составление детального плана аналитической работы, формирование команды аналитиков, сбор и проверка достоверности исходной информации, подготовка материалов для анализа и предварительные оценки.

Собственно аналитический этап состоит из определения круга влияющих факторов, установлению типа связи зависимости между факторами и изучаемой характеристикой, проведения аналитических расчетов, подсчете неиспользованных резервов в отчетном периоде на исследуемом объекте. Правильность аналитических расчетов можно проверить на основе использования балансового приема анализа.

Заключительный этап анализа состоит из выводов, сформулированных по итогам проведенного анализа, разработки плана мероприятий по мобилизации выявленных в ходе анализа резервов роста эффективности. Если проводится анализ комплексный, а не тематический, то на заключительном этапе необходимо определить комплексный резерв роста эффективности хозяйствования на основе принципа системности и устранения повторного счета. В состав заключительного этапа аналитической работы входит и оформление результатов анализа в виде пояснительной записки, справки, заключения или какой либо другого итогового документа.

Важно добиваться гласности результатов анализа и определять формы контроля над практической реализацией мероприятий разработанных по итогам анализа. Полагаем, что соблюдение рассмотренных в данной статье аспектов аналитической работы в организациях, несомненно, будет способствовать повышению достоверности и аналитичности используемой информации для измерения и контроля над уровнем экономической безопасности предприятия.

Библиографический список

1. Ермолаева, В.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / В.В. Ермолаева. - Хабаровск: РИЦ ХГАЭП,2012
2. Ермолаева, В.В. Бухгалтерский учет и анализ: теория экономического анализа. Практикум: учебное пособие / В.В. Ермолаева. - Хабаровск: РИЦ ХГАЭП,2014
3. Ермолаева, В.В. Экономический анализ: практикум для студентов всех форм обучения по специальности 38.03.01 «Экономическая безопасность» / В.В. Ермолаева. -Хабаровск: РИЦ ХГАЭП.2015

References

1. Ermolaeva, V.V. Kompleksnyj ehkonomicheskiy analiz hozyajstvennoj deyatel'nosti: uchebnoe posobie / V.V. Ermolaeva. - Habarovsk: RIC HGAEHP,2012
2. Ermolaeva, V.V. Buhgalterskiy uchet i analiz: teoriya ehkonomicheskogo analiza. Praktikum: uchebnoe posobie / V.V. Ermolaeva. - Habarovsk: RIC HGAEHP,2014
3. Ermolaeva, V.V. EHkonomicheskiy analiz: praktikum dlya studentov vsekh form obucheniya po special'nosti 38.03.01 «EHkonomicheskaya bezopasnost'» / V.V. Ermolaeva. -Habarovsk: RIC HGAEHP.2015

ЛИЧНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ КАК СТРУКТУРООБРАЗУЮЩИЙ ЭЛЕМЕНТ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА

Журавлева О.Г., к.э.н., доцент, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Суржиков М.А., д.э.н., профессор, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Аннотация: В данной статье можно подчеркнуть, что в настоящее время происходит переход к новым моделям экономического мышления, хозяйственная культура неуклонно модифицируется. Актуальным стало признание предпринимательства незаменимой силой воспроизводственного процесса, хозяйственной динамики, конкурентоспособности и общественного благосостояния. Уровень технологического развития, отраслевая структура, степень открытости общества и его экономики, культурные традиции и политическая ситуация – все это предопределяет масштабы приложения предпринимательской энергии.

Ключевые слова: Собственность, сбыт, предпринимательство, рынок, отраслевая структура, ресурсы, предприниматель.

Abstract: In this article it is possible to emphasize that at the present time there is a transition to new models of economic thinking, economic culture is steadily modified. The recognition of entrepreneurship as an indispensable force of the reproductive process, economic dynamics, competitiveness and social well-being has become relevant. The level of technological development, sectoral structure, the degree of openness of society and its economy, cultural traditions and political situation – all this determines the scale of the application of entrepreneurial energy.

Keywords: Property, sales, entrepreneurship, market, industry structure, resources, entrepreneur.

Отношения собственности связаны с целями, мотивами и эффективностью экономического поведения предпринимателя. В условиях рынка от поведения предпринимателя в большей мере зависит структура воспроизводственного процесса. Таким образом, собственность лишь опосредованным путем формирует структуру воспроизводственного процесса.

Собственность является определяющим моментом самостоятельности и ответственности хозяйствующих субъектов. Она выступает как решающий импульс к эффективной деятельности, обеспечивающий предпринимателю достижение его главной цели – получение дохода. Но реализация этой цели возможна лишь при условии способности человека влиять на организацию производства, распределение и использование труда. В этом плане целесообразно представить предпринимательство как феномен экономической жизни. Не случайно, предпринимательство послужило объектом внимания величайших экономистов средневековья и современности. Так, большой заслугой в раскрытии представления о предпринимательстве являются выводы А. Смита, осуществленные им в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов». Он исходил из того, что в рыночном механизме и его основном субъекте – предпринимателе – заложен механизм оптимизации производства общественного блага. А. Смит подчеркивал роль мотивации деятельности человека. Каждый отдельный человек, отмечал великий английский экономист, невидимой рукой направляется к цели, которая совсем и не входила в его намерения. Главным мотивом хозяйственной деятельности является своеобразный интерес, который оказывает услугу и другим людям, предлагая в обмен труд и продукт труда. Хотя каждый исходит из своего интереса, тем не менее помогает другому, способствует развитию общества в целом. В процессе удовлетворения своего интереса предприниматель стремится к получению максимума прибыли, при этом старается наилучшим способом использовать свой капитал, оптимально объединить общественные ресурсы. Для реализации же предпринимательских функций необходима соответствующая экономическая среда: рынок и свобода конкуренции. Рынок координирует действия многих экономических субъектов, сводит воедино спрос и предложение. Конкуренция побуждает предпринимателя экономить ресурсы, использовать эффект разделения труда, его оптимальную организацию, заставляет производить то, что необходимо потребителю. Отсюда Смит приходит к

выводу о необходимости предоставления свободы конкуренции, отводя при этом определенную роль и государству.

Идеи Смита о роли предпринимателя широко поддерживались представителями неоклассической теории. Так, К. Менгер, Ф.фонвигер, Е. Бен-Баверк рассматривали предпринимателя как центральную фигуру рынка, а сам рынок как арену приложения предпринимательской активности. Они считали, что рынок, воспроизводственный процесс достигает равновесия благодаря усилиям предпринимателя, его умению перемещать средства и ресурсы из разряда невысокочтенных в разряд оцениваемых значительно выше.

Представители австрийской школы выделяют следующие черты предпринимателя:

- желание идти на риск;
- быть готовым к любым вариантам, представленным рынком;
- создавать новые возможности путем введения новшеств и нововведений в технологию и организацию.

Несмотря на вычленение третьей черты, австрийская школа все же большей

акцент делает на способности экономики предпринимателя предоставить потребителю наивысший уровень удовлетворения его потребностей за счет комбинации имеющегося объема средств, ресурсов и технологии. А это факторы статической эффективности, связанной с экстенсивным хозяйством.

В противоположность представлениям австрийской школы американский экономист Й. Шумпетер опирается на модель динамической эффективности *. Центральной фигурой, способствующей динамическому росту, является предприниматель. Именно он вызывает рост и метаморфозы хозяйства, изобретает новые возможные комбинации; предприниматели выступают проводниками инноваций, приводящих к замене старого новым в процессе "свободного творчества".

Й.Шумпетер – родоначальник важного направления экономической науки – теории длинных волн нововведений, – изучая роль научно-технического прогресса в экономической жизни, подчеркивал решающее значение предпринимателя. Теория нововведений была сформулирована в работах "Теории экономического развития", "Деловые циклы". Широко используя идеи русского экономиста Н.Д. Кондратьева, Шумпетер И. предложил трехциклическую модель развития экономики, включающую больше циклы – про-

должительностью более 60 лет (циклы Кондратьева), средние циклы - длительностью более 9,5 лет - (циклы Жуглара) и короткие циклы (Дж. Китчина). В соответствии с этой теорией экономические изменения, их циклически осуществляются и вызваны необходимостью нововведений. Разграничивая категории, изобретение и "нововедение", Шумпетер И. отметил, что именно нововедения являются категорией предпринимательской деятельности. Процесс нововведений происходит скачкообразно, что и приводит к циклическим изменениям в экономике. В этом процессе определяющее место отводится "героической фигуре предпринимателя", который, в постоянном риске используя нововедения, получает за это ренту в виде сверхприбыли.

Так как конкуренция побуждает всех предпринимателей внедрять инновации, то и происходит переход всей экономики на новую, более высокую ступень, к новой структуре. Но пока рыночные силы "вымывают" прибыль, возникшую после осуществления одной "новой комбинации", другие предприниматели осуществляют иные, вновь выводя экономику за рамки равновесия хозяйственного кругооборота"[1].

Шумпетер И. подчеркивал активную роль предпринимателя не только в формировании внутренних, но и внешних условий, т.к. в процессе изменения воспроизводственной структуры происходит модификация вкусов потребителя, использующего результаты революционных методов производства и реализации товаров и услуг.

Таким образом, Шумпетеру И. удалось сформулировать функции предпринимательства, в числе которых выделим следующие.

1. Революционизирование - производства путем использования достижений в области техники и технологии и других возможностей для выпуска новых товаров или изменения методов производства прежних продуктов.
2. Открытие новых источников сырья, рынков сбыта, реорганизация производства.
3. Сочетание предпринимательства с управлением, научными разработками, маркетингом.
4. Формирование внешней хозяйственно-коммерческой среды, благоприятной для предпринимательства, предоставляющей «не только способы использования возможностей новых комбинаций, но и основные типы мотиваций предпринимательской деятельности».

С идеями И. Шумпетера во многом переключаются взгляды Ф. фон-Хайека. Для него высшей ценностью является свобода человека, соотносящаяся с законами гражданского общества, что позволяет человеку наиболее продуктивно распорядиться своим экономическим потенциалом. Каждый человек, по мнению Хайека, наделен уникальными знаниями, использовать которые он способен лишь при самостоятельном принятии решений. Наилучшим координатором всей

совокупности процессов использования своих информационных преимуществ индивидами является рынок. Движущей силой поиска новых возможностей является предприниматель, стремящийся к оптимальному сочетанию своих уникальных способностей и знаний с рыночной ситуацией.

Взгляды Шумпетера и Хайека дополняются учением Ф. Найта. Он признает значимость прибыли как результата предпринимательской деятельности, но связывает ее происхождение не столько с нововведениями и хозяйственной деятельностью, сколько с такими факторами, как риск и неопределенность. Неопределенность, по мнению Ф. Найта, порождает несоответствие между тем, что действительно происходит. Количественным выражением этого несоответствия и является прибыль. Одним из важных факторов предпринимательской деятельности Найт считает риск. Предприниматель всегда стремится минимизировать риск. Существует множество способов снижения риска, но они не беспредельны. При определенных комбинациях инвестирования уменьшение риска становится невозможным. Неопределенность может привести к тому, что убытки превысят инвестиции. Поэтому те лица, по мнению Найта, которые рискуют, должны получать вознаграждение за риск в виде прибыли, которая плюсуется к прибыли как доход от факторов производства; как величина, входящая в состав ренты, дохода, заработной платы и попадающая в руки к более удачливому при данной конъюнктуре предпринимателю.

Рассмотренные экономические взгляды характеризуют предпринимателя как элемент человеческого потенциала, являющегося важнейшим ресурсом производства.

Но, наряду с экономическим подходом к определению предпринимательства и оценки личности предпринимателя, существует философско-психологический подход. И он далеко не однозначно формулирует роль и суть предпринимателя.

Рассматривая предпринимателя таким образом как центральную фигуру рынка, следует подчеркнуть, что те условия, в которых она может реализоваться-это лишь условия многообразия форм собственности, такого их соотношения, которое позволило бы максимально использовать этот важный фактор производства.

Воззрения на сущность предпринимательства со времен Смита, Вебера, представителей австрийской школы изменились. В настоящее время происходит переход к новым моделям экономического мышления, хозяйственная культура неуклонно модифицируется. Актуальным стало признание предпринимательства незаменимой силой воспроизводственного процесса, хозяйственной динамики, конкурентоспособности и общественного благосостояния. Уровень технологического развития, отраслевая структура, степень открытости общества и его экономики, культурные традиции и политическая ситуация – все это предопределяет масштабы приложения предпринимательской энергии.

Библиографический список

1. Ткачева Л.Е. Основы процессов управления предпринимательскими структурами / Л.Е. Ткачева. – М.: ИНФРА, 2010.-230с.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
3. Абрамян А. С. Развитие инвестирования в предпринимательских структурах / А.С. Абрамян // Московский Государственный университет управления [электронный ресурс], 2012.
4. Хорева Н.В. Проблемы современной экономики / Н.В. Хорева // Экономика. - N 1 (41). - 2012.

References

1. Tkacheva L.E. Osnovy processov upravleniya predprinimatel'skimi strukturami / L.E. Tkacheva. – M.: INFRA, 2010.-230s.
2. Federal'nyj zakon Rossijskoj Federacii ot 24 iyulya 2007 g. N 209-FZ «O razvitii malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossijskoj Federacii».
3. Abramyan A. S. Razvitiye investirovaniya v predprinimatel'skikh strukturah / A.S. Abramyan // Moskovskij Gosudarstvennyj universitet upravleniya [ehlektronnyj resurs], 2012.
4. Horeva N.V. Problemy sovremennoy ehkonomiki / N.V. Horeva // EHkonomika. - N 1 (41). - 2012.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ТЕКУЧЕСТИ БОРТПРОВОДНИКОВ В АВИАКОМПАНИЯХ

Иванова М.О., к.э.н., доцент, Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации

Ипатова Я.А., бортпроводник, ПАО "Авиакомпания "ЮТэйр"

Аннотация: Текучесть кадров требует своевременного регулирования и диагностики ее причин. Для авиакомпании необходимо снижать текучесть авиационного персонала, что позволяет уменьшить расходы, связанные с процессом отбора, найма и ввода в строй новых сотрудников. На основании результатов социологического исследования была проведена оценка потенциальной текучести персонала службы бортпроводников ПАО "Авиакомпания "ЮТэйр". Предложены пути и методы снижения текучести кадров.

Ключевые слова: текучесть кадров, управление персоналом, мотивация, авиационный персонал, служба бортпроводников, авиакомпания.

Abstract: Turnover of staff demands timely regulation and diagnostics of her reasons. For airline it is necessary to reduce the fluidity of aviation personnel that allows to reduce the expenses connected with process of selection, hiring and input in a system of new employees. On the basis of results of a sociological research assessment of potential fluidity of personnel of service of stewards of PJSC UTair Airline has been carried out. Ways and methods of decrease in turnover of staff are offered.

Keywords: turnover of staff, human resource management, motivation, aviation personnel, service of stewards, airline.

На современном этапе научно-технической революции человек воспринимается как главная движущая сила производства, поэтому сегодня для организации ее персонал является основным ресурсом. В условиях рыночной экономики качество персонала - главнейший фактор, определяющий выживание и экономическое положение российских организаций. Успех деятельности организации во многом определяется уровнем квалификации ее сотрудников, степенью сплоченности команды, работающей на одну идею, мотивацией к высокоэффективной работе.

Для профессии бортпроводника это приобретает особую актуальность, поскольку это - не просто одна из ведущих профессий в гражданской авиации. Это, прежде всего, человек, влияющий на имидж авиакомпании, а на международных линиях он - лицо страны. В полете, ликом звене путешествия, пассажир общается с бортпроводником и именно по нему судит об авиакомпании.

Одним из ключевых показателей по труду является текучесть кадров, которая является сложным и многофункциональным процессом в организации, требующем регулирования и особого внимания со стороны руководства. Это связано с тем, что высокая текучесть кадров ослабляет "кадровое ядро" компании и отрицательно влияет на конечные результаты деятельности.

Актуальность выбранной темы обусловлена изменившимися условиями внешней среды, ужесточением конкуренции и необходимостью поиска скрытых резервов, в том числе в области управления персоналом. В условиях острой рыночной конкуренции предприятию необходимо совершенствовать механизмы управления человеческими ресурсами, улучшать не только экономические, но и трудовые показатели, а также развивать такие направления работы с кадрами, как отбор кандидатов на вакантные должности, обучение, мотивацию и стимулирование, укрепление корпоративной культуры и другие.

Традиционно оценку текучести кадров проводят в кадровых службах, однако, на наш взгляд, данный процесс имеет стратегическое значение и должен быть подконтрольным высшему руководству компании. Особенно это касается специалистов авиационного персонала, замена которых сопряжена с рядом проблем.

Для организаций гражданской авиации, в том числе - ПАО «Авиакомпания «ЮТэйр», на базе которого было выполнено исследование по оценке текучести в службе бортпроводников, высокая текучесть кадров осложняется необходимостью найма и подготовки нового персонала. Для бортпроводников следом за

процессом набора и отбора персонала следует этап обучения, т.е. первоначальной профессиональной подготовки, - необходимого мероприятия для ввода в строй вновь принятых сотрудников. Это повышает качество отобранных сотрудников, обеспечивает их полную готовность к эффективной работе и обеспечению безопасности полетов.

Как известно, подготовка авиационного персонала имеет высокую стоимость и жесткую регламентацию содержания учебных программ. Поэтому затраты компаний на обновление кадров весьма значительны. Также следует отметить, что программы обучения авиационного персонала могут занимать от нескольких недель до нескольких месяцев, что затрудняет ввод в строй новых сотрудников и быструю замену уволившихся.

Выбор объекта исследования был обусловлен тем, что служба бортпроводников ПАО «Авиакомпания «ЮТэйр» обладает достаточно высокой текучестью кадров, особенно среди молодых сотрудников.

Анализ текучести персонала службы бортпроводников г. Санкт-Петербург ПАО «Авиакомпания «ЮТэйр» с помощью метода социологического исследования показал ряд недостатков, которые снижают удовлетворенность сотрудников работой и часто являются причиной их увольнения. В социологическом опросе приняли участия все сотрудники службы бортпроводников - 103 человека. Среди бортпроводников большинство относятся к возрастной категории от 21 до 30 лет.

Для выявления потенциальной текучести среди сотрудников респондентам был задан вопрос об их удовлетворенности работой в компании. Только 6% работников однозначно ответили, что им нравится работать в ПАО «Авиакомпания «ЮТэйр», 24% респондентов ответили, что им скорее нравится, т.е. в принципе они удовлетворены, но есть и некоторые недостатки, которые они не могут не замечать. Часть сотрудников категорически не довольны своим трудоустройством в ПАО «Авиакомпания «ЮТэйр» - 36%. Это очень значительный процент, означающий, что потенциальная текучесть в службе бортпроводников составляет фактически треть от всех работающих. Также в ходе опроса выявили, что 34% респондентов чем-то недовольны и им скорее не нравится работать в авиакомпании, но при этом они не выбрали категоричную форму отрицания. Эта категория персонала, скорее, колеблется. Но в свете оценки потенциальной текучести они также могут влиять на ее величину, поскольку потенциальная текучесть кадров имеет несколько стадий своего развития:

- наличие неудовлетворенности;

- принятие решения о необходимости ухода из организации;
- поиск нового места работы;
- официальное информирование работодателя о своем уходе из компании (подача заявления об увольнении по собственному желанию).

Как правило, последняя стадия потенциальной текучести является невозвратной, но третья стадия возврат возможен при условии сложной обстановки на рынке труда, характеризующейся низким спросом на рабочую силу и высоким предложением. Первые

две стадии потенциальной текучести кадров можно охарактеризовать как возвратные. Однако для этого недостаточно проводить диагностику удовлетворенности, а необходимо устранять ее причины.

Особо следует остановиться на результатах ответа на вопрос, связанный с недостаточно используемыми факторами, влияющими на эффективность работы авиакомпании в области управления человеческими ресурсами (рис. 1). Респондентам предлагалось отметить один или более вариант ответа.

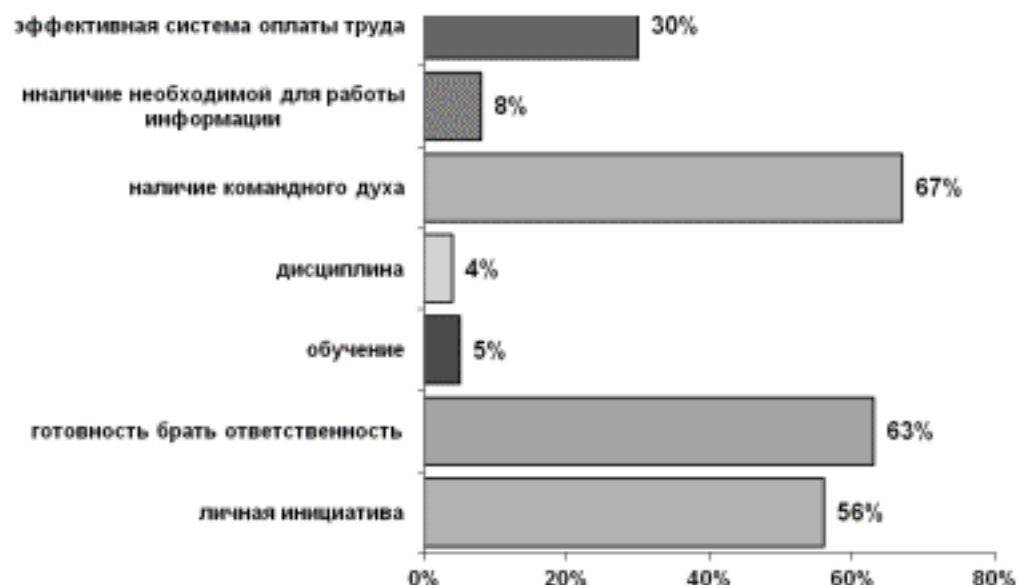


Рисунок 1 - Факторы, недостаточно используемые в компании

Таким образом, из полученных результатов следует, что наименее используемые в работе факторы: наличие командного духа (67%), готовность взять на себя ответственность (63%) и использование личной инициативы (56%), остальные факторы на их фоне - незначительны.

Проведенный опрос показал, что в службе бортпроводников г. Санкт-Петербург ПАО «Авиакомпания «ЮТэйр» большинство сотрудников не удовлетворены составляющими элементами корпоративной культуры: сплочённостью коллектива, командной работой, инициативностью, вовлечённостью и т.д., что, наряду с организационными факторами, является причиной увольнения сотрудников.

В ходе анализа текучести кадров можно использовать метод графического расположения сотрудников с помощью сетки "Приверженность - сопоставимость", предложенный Ю.Г. Одеговом [3]. Это метод позволяет выявить тех сотрудников, которые являются основой "кадрового ядра", как правило, они имеют высокую приверженность компании и профессии, прошли стадию приверженности коллективу и при сопоставлении с другими компаниями имеют конкурентную заработную плату, условия и возможности для профессионального роста. Также с помощью данного метода можно увидеть позицию сотрудников, готовых покинуть организацию. Их типовой портрет включает такие черты, как отрицательную или низкую приверженность компании, когда для человека сама организация имеет малое значение, он рассматривает свое трудоустройство как временное или тщательно сопоставляет каждый фактор с предложениями извне,

готовый уйти в любой момент, как только найдет компанию с лучшими условиями. Стаж работы в компании таких сотрудников незначителен. Как правило, это молодые люди, только пришедшие в компанию и в профессию, нуждающиеся в получении практического опыта и ориентированные изначально на уход при условии соответствия требованиям другого работодателя. В статье Ивановой М.О. [1] рассматриваются возможности рынка труда авиационного персонала и подходы к его анализу. Для компании наличие сотрудников, ориентированных на уход, означает пребывание в состоянии "кузницы кадров" и требует срочного пересмотра кадровой политики.

Была проведена верификация данного метода для анализа кадрового состава службы бортпроводников г. Санкт-Петербурга ПАО «Авиакомпания «ЮТэйр». Анализ результатов показал, что среди сотрудников службы большинство имеет низкую приверженность компании, а при сопоставлении с другими авиакомпаниями, "ЮТэйр" уступает в возможностях предоставления удобных графиков работы, карьерного роста, социальных льгот и в уровне оплаты труда.

Также для авиационного персонала следует рассматривать такой сильный мотивационный фактор, как формирование корпоративной идентичности, отражающей высокую степень вовлеченности и лояльности конкретной организации, приверженности ее миссии, congruency целей, восприятия ее в качестве желаемого места работы, "второго дома", который подробно разобран в главе коллективной монографии - «Формирование корпоративной идентичности при подготовке авиационного персонала» [2].

Для авиационного персонала свойственно наличие отраслевой идентичности, что влияет на выбор вида деятельности и профессии, приверженности отрасли, "влюбленности в небо" и т.д., однако для снижения уровня текучести кадров этого не достаточно. Снизить текучесть бортпроводников можно, сформировав и усилив корпоративную идентичность сотрудников. Для этого нужно особое внимание уделять формированию и развитию корпоративной культуры авиакомпании, внедрению определенных корпоративных стандартов в области управления персоналом, поддержанию традиций, сохранению истории и ритуалов, организации корпоративных мероприятий, проведению командообразующих тренингов с бортпроводниками, распространению символики авиакомпании и ее доступности.

В науке еще не сложилось целостной концепции управления текучестью персонала. Остается актуальным вопрос поиска путей оценки и методов ее сокращения. Управление текучестью персонала в организации происходит в несколько этапов: определение уровня текучести кадров; определение уровня экономических потерь, вызванных текучестью кадров; определение причин текучести персонала; разработка системы мероприятий, направленных на нормализацию процесса высвобождения рабочей силы, совершенствование процедуры увольнения, преодоление излишнего уровня текучести.

Для того чтобы на ранних стадиях выявить текучесть кадров авиакомпании и иметь возможность по-

влиять на ситуацию, необходимо своевременно проводить мониторинг состояния текучести кадров, оценивать потенциальную текучесть и устранять ее причины.

Большое значение следует уделить определению функциональных обязанностей по своевременной оценке степени удовлетворенности персонала работой в авиакомпании сотрудников не только службой управления персоналом, но и линейными руководителями при непосредственной административной поддержке и контроле за ходом выполнения работ и ее результатами высшего руководства.

Так же, следует усовершенствовать процесс отбора кадров, чтобы исключить приход в профессию "случайных" людей, поскольку при увольнении вновь принятых сотрудников и при найме на их место людей без опыта работы и действующего свидетельства бортпроводника авиакомпании приходится оплачивать первоначальное обучение и проводить процедуры ввода в строй. При отборе необходимо не только оценивать кандидата, но и рассказывать ему достоверную информацию о работе, чтобы человек мог заранее оценить свои возможности и желание работать в предлагаемых условиях.

Таким образом, применение предлагаемых подходов и методов для регулирования текучести кадров среди бортпроводников может обеспечить своевременную диагностику и устранение причин высокой текучести в авиакомпании.

Библиографический список

1. Иванова М.О. Маркетинг авиационного персонала // Сборник статей XV Всероссийской научно-практической конференции «Опыт и проблемы маркетинговой деятельности в российском предпринимательстве и бизнесе». 2015. С. 19-23
2. Иванова М.О. Формирование корпоративной идентичности при подготовке авиационного персонала. В монографии: Государство, право, общество: прошлое, настоящее, будущее. Пенза, 2015. С. 74-87
3. Одегов Ю.Г., Никонова Т.В. Аудит и контроллинг персонала: Учебник. – М.: Издательство «Альфа-Пресс». 2006. – 360 с.

References

1. Ivanova M.O. Marketing aviacionnogo personala // Sbornik statej XV Vserossijskoj nauchno-praktičeskoj konferencii «Opyt i problemy marketingovoj deyatelnosti v rossijskom predprinimatel'stve i biznese». 2015. S. 19-23
2. Ivanova M.O. Formirovanie korporativnoj identičnosti pri podgotovke aviacionnogo personala. V monografii: Gosudarstvo, pravo, obščestvo: prošloe, nastoyashčee, buduščee. Penza, 2015. S. 74-87
3. Odegov YU.G., Nikonova T.V. Audit i kontrolling personala: Uchebnik. – M.: Izdatel'stvo «Alfa-Press». 2006. – 360 s.

ВЛИЯНИЕ УПАКОВКИ И СРОКОВ ХРАНЕНИЯ НА КАЧЕСТВО ПЛАВЛЕННЫХ СЫРОВ

Лучкин А.Г., к.с.-х.н., доцент, Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
Лучкина О.А., к.м.н., старший преподаватель, СГМУ Минздрава России

Аннотация: В работе проведен сравнительный анализ изменения показателей качества плавленых сыров в различных видах упаковки при хранении. Результаты проведенного исследования свидетельствуют, что при увеличении сроков хранения плавленых сыров происходит ухудшение органолептических и физико-химических показателей качества плавленых сыров в упаковках пластиковый стакан и алюминиевая фольга, что, вероятно, обусловлено видом упаковки и нарушением ее герметичности.

Ключевые слова: плавеный сыр, качество, упаковка, хранение, экспертиза.

Abstract: In work the comparative analysis of change of indicators of quality of processed cheeses in different types of packing at storage is carried out. Results of the conducted research demonstrate that at increase in periods of storage of processed cheeses there is a deterioration in organoleptic and physical and chemical indicators of quality of processed cheeses in packings a plastic glass and aluminum foil that is probably caused by a type of packaging and violation of its tightness.

Keywords: processed cheese, quality, packing, storage, examination.

Введение. Российский рынок молочной продукции, в том числе плавленых сыров, развивается в сложной экономической обстановке в связи с введением продовольственного эмбарго. В результате перед отечественными предприятиями отрасли открылись долгосрочные перспективы развития сыродельного производства, что обусловлено повышенным спросом на сравнительно недорогие плавленые сыры при снижении покупательской способности и денежных доходов населения [7].

Пищевая ценность плавленых сыров обусловлена наличием сбалансированных незаменимых аминокислот, высокой концентрацией жира и белка, солей кальция, фосфора и витаминов. Плавленые сыры, по сравнению с другими видами сыра, хорошо усваиваются организмом человека и содержат меньше холестерина. Малая нагрузка на органы желудочно-кишечного тракта при употреблении их в пищу и быстрая усвояемость являются важными критериями, которые позволяют использовать данный вид молочной продукции для питания детей, пожилых и больных людей.

От состава плавленых сыров, технологии их производства, вида упаковки зависят органолептические и физико-химические показатели качества сыра, а также сроки хранения этого вида молочной продукции [6]. В связи с этим исследования, направленные на изучение факторов, формирующих и сохраняющих качество плавленых сыров, являются актуальными. Целью работы является проведение экспертизы качества плавленых сыров для изучения изменения органолептических и физико-химических показателей качества в зависимости от упаковки и сроков хранения.

Материалы и методы исследования. Для проведения исследования были отобраны 5 видов плавленых пастообразных сыров в различных видах упаковки: сыр плавеный «Волна», вид упаковки – алюминиевая фольга; сыр плавеный «Коралл», вид упаковки – пластиковый стакан; сыр плавеный «Карат» Сливочный, вид упаковки – полимерный контейнер; сыр плавеный «Дружба», вид упаковки – вакуумная полимерная в виде тостов; сыр плавеный «Янтарь», вид упаковки – стеклянная банка.

Отбор (закупка) всех образцов плавленых сыров проводился на 5 сутки от даты производства. В начале исследования у всех образцов плавленых сыров определяли исходные значения органолептических и физико-химических показателей качества. Отобранные образцы плавленых сыров помещали на хранение в холодильную камеру с температурой $(4 \pm 2)^\circ\text{C}$. В дальнейшем, на 10, 20 и 30 сутки от начала хранения в образцах плавленых сыров также исследовали органолептические (вкус, консистенция и цвет) и физи-

ко-химические (массовая доля влаги и pH) показатели. Таким образом, экспертизу качества плавленых сыров проводили на 5, 10, 20, и 30 сутки от даты производства, что обусловлено высоким потребительским спросом на данный вид молочной продукции в указанные сроки.

Определение органолептических показателей плавленого сыра проводили при температуре воздуха в помещении $(20 \pm 2)^\circ\text{C}$ и температуре сыра $(18 \pm 2)^\circ\text{C}$. Органолептические показатели качества плавленого сыра, а также упаковку и маркировку оценивали по 30-балльной системе: вкус и запах – 15 баллов; консистенция – 9 баллов; цвет – 2 балла; вид на разрезе (срезах) – 2 балла; внешний вид (в том числе упаковка и маркировка) – 2 балла. Согласно ГОСТ 33630-2015 Сыры и сыры плавленые. Методы контроля органолептических показателей сумма балльной оценки органолептических показателей должна быть не менее 16 баллов, в том числе по вкусу и запаху – 9 [1].

Исходно определяли следующие физико-химические показатели качества плавленых сыров: определение массовой доли жира в сухом веществе; определение массовой доли влаги; определение массовой доли соли; активную кислотность.

Массовую долю жира в пересчете на сухое вещество определяли согласно ГОСТ 3867-90 Молоко и молочные продукты. Методы определения жира, кислотным методом [3].

Массовую долю влаги и сухого вещества определяли согласно ГОСТ 3626-73 Молоко и молочные продукты. Методы определения влаги и сухого вещества, ускоренным методом определения влаги и сухого вещества в сырах [5].

Массовую долю хлористого натрия определяли согласно ГОСТ 3627-81 Молочные продукты. Методы определения хлористого натрия, методом определения хлористого натрия в сырах методом с азотнокислым серебром [4].

Измерение pH пастообразных продуктов переработки молока (плавленых сыров) проводили потенциометрическим методом на приборе с комбинированным электродом.

Статистическая обработка полученных результатов проводилась с использованием общепринятых методов.

Результаты и их обсуждение. Результаты исследования свидетельствуют (таблица 1), что при проведении исходной органолептической оценки качества отобранных образцов плавленых сыров максимальное количество баллов получили образцы сыров «Коралл», «Карат» Сливочный, «Дружба» и «Янтарь», что говорит о соответствии качества сыров плавленых требованиям нормативно-технической документации

ГОСТ 31690-2013 Сыры плавленые. Общие технические условия [2]. У исходных образцов плавленого сыра «Волна» в упаковке из алюминиевой фольги при

оценке качества по органолептическим показателям было выявлено неплотное прилегание алюминиевой фольги.

Таблица 1 - Результаты органолептической оценки качества отобранных образцов плавленых сыров перед началом исследования

Наименование продукта (образца)	Органолептические показатели плавленых сыров					Общий максимальный балл
	Вкус и запах	Консистенция	Цвет	Вид на разрезе (срезах)	Внешний вид (в том числе упаковка и маркировка)	
1	2	3	4	5	6	7
«Волна»	Отличный (выраженный вкус и запах, типичный для данного продукта)	Отличная (типичная для данного продукта)	Однородный, характерный для данного вида сыра	Отсутствие воздушных пустот и не расплавленных частиц сыра	Упаковка с неплотно прилегающей фольгой	29
«Коралл»	Отличный (выраженный вкус и запах, типичный для данного продукта)	Отличная (типичная для данного продукта)	Однородный, характерный для данного вида сыра	Отсутствие воздушных пустот и не расплавленных частиц сыра	Неповрежденная, чистая, с правильной маркировкой	30
«Карат» Сливочный	Отличный (выраженный вкус и запах, типичный для данного продукта)	Отличная (типичная для данного продукта)	Однородный, характерный для данного вида сыра	Отсутствие воздушных пустот и не расплавленных частиц сыра	Неповрежденная, чистая, с правильной маркировкой	30
«Дружба»	Отличный (выраженный вкус и запах, типичный для данного продукта)	Отличная (типичная для данного продукта)	Однородный, характерный для данного вида сыра	Отсутствие воздушных пустот и не расплавленных частиц сыра	Неповрежденная, чистая, с правильной маркировкой	30
«Янтарь»	Отличный (выраженный вкус и запах, типичный для данного продукта)	Отличная (типичная для данного продукта)	Однородный, характерный для данного вида сыра	Отсутствие воздушных пустот и не расплавленных частиц сыра	Неповрежденная, чистая, с правильной маркировкой	30

Проведенный на момент закупки (таблица 2) анализ физико-химических показателей качества плавленых сыров позволяет сделать вывод, что все сыры

по всем показателям соответствуют ГОСТ 31690-2013 Сыры плавленые. Общие технические условия [2].

Таблица 2 - Результаты экспертизы качества отобранных образцов плавленых сыров по физико-химическим показателям перед началом исследования

Показатели	Согласно ГОСТ 31690-2013	«Волна»	«Коралл»	«Карат» Сливочный	«Дружба»	«Янтарь»
		Фактически				
Массовая доля жира в сухом веществе, %	От 20,0 до 70,0 включ.	55,0 ± 0,4	60,0 ± 0,3	59,3 ± 0,5	55,0 ± 0,2	60,0 ± 0,4
Массовая доля влаги, %	От 35,0 до 70,0 включ.	56,2 ± 0,5	62,4 ± 0,4	60,6 ± 0,6	62,0 ± 0,2	61,3 ± 0,5
Массовая доля поваренной соли, %	От 0,2 до 4,0 включ.	3,4 ± 0,02	3,7 ± 0,03	3,1 ± 0,02	3,2 ± 0,02	3,8 ± 0,03
Активная кислотность, pH	От 5,4 до 6,5	5,75 ± 0,03	6,13 ± 0,01	6,34 ± 0,02	5,92 ± 0,01	5,84 ± 0,02

В дальнейшем, отобранные образцы плавленых сыров помещали на хранение в холодильную камеру с температурой (4±2)°С. Через 10, 20 и 30 суток от начала хранения в образцах плавленых сыров исследовали органолептические (вкус, консистенция и цвет) показатели качества.

В указанные сроки хранения также изучали физико-химические (массовая доля влаги и pH) показатели качества плавленых сыров, поскольку по ним можно судить о происходящих в сырах биохимических изменениях, в том числе и в процессе хранения.

Результаты проведенных исследований представлены в таблицах 3-7.

Анализ изменения органолептических показателей качества отобранных образцов плавленых сыров в различные сроки хранения показывает, что у образцов плавленого сыра «Волна» в упаковке фольга, начиная с 10 суток от начала хранения и в дальнейшем во все исследуемые сроки, наблюдались негативные изменения таких органолептических показателей как вкус, запах, консистенция, цвет (таблица 3). Эти отрицательные изменения, возможно, обусловлены видом упаковки и неплотным прилеганием алюминиевой фольги, обнаруженным ранее.

Таблица 3 – Изменение и оценка органолептических показателей плавленого сыра «Волна» в зависимости от упаковки и сроков хранения (в баллах)

Органолептические показатели	Продолжительность хранения, сутки			
	0 (исходное)	10	20	30
	«Волна» (упаковка фольга)			
Вкус и запах	Отличный (выраженный вкус и запах, типичный для данного продукта) - 15 баллов.	Хороший (с хорошо выраженным вкусом и слабовыраженным запахом) - 14 баллов.	Слабовыраженный вкус и запах - 13 баллов.	Нетипичный вкус и запах - 9 баллов.
Консистенция	Отличная (типичная для этого продукта) - 9 баллов.	Хорошая - 8 баллов.	Слегка крошливая - 6 баллов.	Слегка крошливая - 6 баллов.
Цвет	Однородный, характерный для данного вида сыра - 2 балла.	Однородный, характерный для данного вида сыра - 2 балла.	Нехарактерный для данного вида сыра - 1 балл.	Нехарактерный для данного вида сыра - 1 балл.

Органолептические показатели качества плавленого сыра «Коралл» в упаковке пластиковый стакан (таблица 4) отличались от исходных характеристик, начиная с 10 суток хранения.

Таблица 4 – Изменение и оценка органолептических показателей плавленого сыра «Коралл» в зависимости от упаковки и сроков хранения (в баллах)

Органолептические показатели	Продолжительность хранения, сутки			
	0 (исходное)	10	20	30
	«Коралл» (упаковка пластиковый стакан)			
Вкус и запах	Отличный (выраженный вкус и запах, типичный для данного продукта) - 15 баллов.	Хороший (с хорошо выраженным вкусом и слабовыраженным запахом) - 14 баллов.	Хороший (с хорошо выраженным вкусом и слабовыраженным запахом) - 14 баллов.	Слабовыраженный вкус и запах - 13 баллов.
Консистенция	Отличная - 9 баллов.	Хорошая - 8 баллов.	Хорошая - 8 баллов.	Слегка липкая - 6 баллов.
Цвет	Однородный, характерный для данного вида сыра - 2 балла.	Однородный, характерный для данного вида сыра - 2 балла.	Нехарактерный для данного вида сыра - 1 балл.	Нехарактерный для данного вида сыра - 1 балл.

В конце периода хранения (на 30 сутки от начала хранения) наблюдалось резкое отрицательное изменение вкуса, запаха, консистенции и цвета у отобранных для исследования образцов данного вида плавленого сыра.

Таблица 5 – Изменение и оценка органолептических показателей плавленого сыра «Карат» Сливочный в зависимости от упаковки и сроков хранения (в баллах)

Органолептические показатели	Продолжительность хранения, сутки			
	0 (исходное)	10	20	30
	«Карат» Сливочный (упаковка контейнер)			
Вкус и запах	Отличный (выраженный вкус и запах, типичный для данного продукта) - 15 баллов.	Отличный (выраженный вкус и запах, типичный для данного продукта) - 15 баллов.	Хороший (с хорошо выраженным вкусом и слабовыраженным запахом) - 14 баллов.	Слабовыраженный вкус и запах - 13 баллов.
Консистенция	Отличная (типичная для данного продукта) - 9 баллов.	Отличная (типичная для данного продукта) - 9 баллов.	Хорошая - 8 баллов.	Хорошая - 6 баллов.
Цвет	Однородный, характерный для данного вида сыра - 2 балла.	Однородный, характерный для данного вида сыра - 2 балла.	Однородный, характерный для данного вида сыра - 2 балла.	Нехарактерный для данного вида сыра - 1 балл.

У образцов плавленых сыров «Карат» Сливочный в упаковке пластиковый контейнер (таблица 5), начиная с 20 суток хранения, происходило изменение таких органолептических показателей качества как вкус, запах и консистенция. На 30 сутки хранения образцы этого вида сыра имели слабовыраженный вкус, запах и нехарактерный цвет.

У отобранных для проведения исследования образцов плавленого сыра «Дружба» в полимерной ва-

куумной упаковке в виде тостов (таблица 6) практически во все сроки хранения органолептические показатели качества находились на оптимальном уровне.

На 20 сутки хранения были выявлены незначительные отклонения от исходных характеристик таких показателей качества как цвет, запах и вкус.

На 30 сутки хранения у образцов данного вида сыра был обнаружен нехарактерный для данного вида сыра цвет.

Таблица 6 – Изменение и оценка органолептических показателей плавленого сыра «Дружба» в зависимости от упаковки и сроков хранения (в баллах)

Органолептические показатели	Продолжительность хранения, сутки			
	0 (исходное)	10	20	30
	«Дружба» (упаковка полимерная вакуумная в виде тостов)			
Вкус и запах	Отличный (выраженный вкус и запах, типичный для данного продукта) - 15 баллов.	Отличный (выраженный вкус и запах, типичный для данного продукта) - 15 баллов.	Хороший (с хорошо выраженным вкусом и слабовыраженным запахом) - 14 баллов.	Хороший (с хорошо выраженным вкусом и слабовыраженным запахом) - 14 баллов.
Консистенция	Отличная (типичная для данного продукта) - 9 баллов.	Отличная (типичная для данного продукта) - 9 баллов.	Хорошая - 8 баллов.	Хорошая - 8 баллов.
Цвет	Однородный, характерный для данного вида сыра - 2 балла.	Однородный, характерный для данного вида сыра - 2 балла.	Однородный, характерный для данного вида сыра - 2 балла.	Нехарактерный для данного вида сыра - 1 балл.

При исследовании изменения органолептических показателей качества сыра «Янтарь» в зависимости от сроков хранения, выявлено, что у отобранных для хранения образцов плавленого сыра «Янтарь» в упаковке стеклянная банка (таблица 7) в течение всего периода хранения не было выявлено никаких отрица-

тельных изменений таких органолептических показателей качества как вкус, запах и цвет.

Обнаруженное изменение консистенции этого вида сыра на 30 сутки хранения с «отличной» на «хорошую» не оказывает принципиального влияния на качество плавленого сыра и соответствует действующим стандартам.

Таблица 7 – Изменение органолептических показателей плавленого сыра «Янтарь» в зависимости от упаковки и сроков хранения (в баллах)

Органолептические показатели	Продолжительность хранения, сутки			
	0 (исходное)	10	20	30
	«Янтарь» (упаковка стеклянная банка)			
Вкус и запах	Отличный (выраженный вкус и запах, типичный для данного продукта) - 15 баллов.	Отличный (выраженный вкус и запах, типичный для данного продукта) - 15 баллов.	Отличный (выраженный вкус и запах, типичный для данного продукта) - 15 баллов.	Отличный (выраженный вкус и запах, типичный для данного продукта) - 15 баллов.
Консистенция	Отличная (типичная для этого продукта) - 9 баллов.	Отличная (типичная для данного продукта) - 9 баллов.	Хорошая - 8 баллов.	Хорошая - 8 баллов.
Цвет	Однородный, характерный для данного вида сыра - 2 балла.	Однородный, характерный для данного вида сыра - 2 балла.	Однородный, характерный для данного вида сыра - 2 балла.	Однородный, характерный для этого вида сыра - 2 балла.

Таким образом, отрицательные изменения органолептических показателей качества плавленых сыров в различные сроки хранения были обнаружены у образцов плавленого сыра «Волна» в упаковке фольга, начиная с 10 суток и во все последующие сроки, а у образцов плавленого сыра «Коралл» в упаковке пластиковый стакан на 20 и 30 сутки хранения. Эти отрицательные изменения органолептических показателей качества при хранении у данных видов сыров, возможно, обусловлены неплотным прилеганием фольги или использованием упаковки в виде пластиковых стаканов, что не исключает возможности поступления воздуха в упаковку.

При анализе изменения содержания влаги в плавленых сырах при хранении выявлено, что массовая доля влаги только в отобранных для хранения образцах плавленого сыра «Волна» на 30 сутки хранения была на 10% меньше исходного показателя ($p < 0,05$), что возможно обусловлено упаковкой данного вида плавленого сыра в алюминиевую фольгу и неплотным прилеганием фольги (таблица 8).

У всех других отобранных для хранения образцов плавленых сыров во все исследуемые сроки хранения не было выявлено значительных изменений массовой доли влаги в процессе хранения.

Таблица 8 – Изменение массовой доли влаги в плавленых сырах в зависимости от упаковки и сроков хранения, %

Наименование плавленого сыра / упаковка	Продолжительность хранения, сутки			
	0 (исходное)	10	20	30
«Волна» (упаковка фольга)	56,2±0,4	54,8±0,2	53,4±0,6	51,0±0,8
«Коралл» (упаковка пластиковый стакан)	62,4±0,9	61,2±0,2	60,0±0,2	58,8±0,6
«Карат» Сливочный (упаковка контейнер)	60,6±0,5	59,7±0,8	58,8±0,2	58,0±0,4
«Дружба» (упаковка полимерная вакуумная в виде тостов)	62,0±0,8	61,3±0,2	61,2±0,7	61,0±0,2
«Янтарь» (упаковка стеклянная банка)	61,3±0,4	61,3±0,2	61,3±0,2	61,3±0,4

Результаты исследования величины pH у отобранных для хранения образцов плавленых сыров представлены в таблице 9. Полученные данные свидетельствуют, что величина pH образцов плавленых

сыров «Янтарь» в упаковке стеклянная банка, «Карат» Сливочный в упаковке контейнер, «Дружба» в полимерной вакуумной упаковке в виде тостов на 10, 20 и 30 сутки от начала хранения практически не

отличалась от исходных значений. При исследовании изменения в процессе хранения величины рН образцов плавленого сыра «Волна» в упаковке фольга выявлено, что начиная с 10 суток хранения данный показатель был на 5%, а на 20 и 30 сутки хранения приблизительно на 10% ниже исходного значения

($p < 0,05$ во всех случаях). Величина рН при хранении образцов плавленого сыра «Коралл» в упаковке пластиковый стакан на 20 и 30 сутки хранения на 5% ниже исходного значения ($p < 0,05$ во всех случаях), что возможно обусловлено нарушением герметичности упаковки.

Таблица 9– Изменение рН плавленых сыров в зависимости от упаковки и сроков хранения

Наименование плавленого сыра / упаковка	Продолжительность хранения, сутки			
	0 (исходное)	10	20	30
«Волна» (упаковка фольга)	5,75±0,02	5,46±0,03	5,17±0,04	5,15±0,03
«Коралл» (упаковка пластиковый стакан)	6,13±0,03	6,12±0,05	5,81±0,04	5,80±0,04
«Карат» Сливочный (упаковка контейнер)	6,34±0,02	6,32±0,04	6,31±0,03	6,28±0,06
«Дружба» (упаковка полимерная вакуумная в виде тостов)	5,92±0,03	5,90±0,05	5,88±0,03	5,86±0,02
«Янтарь» (упаковка стеклянная банка)	5,84±0,01	5,84±0,02	5,82±0,02	5,80±0,03

Выявлено, что плавленые сыры «Янтарь» в упаковке стеклянная банка, «Карат» Сливочный в упаковке контейнер, «Дружба» в полимерной вакуумной упаковке (тосты) в течение всего срока хранения хорошо сохраняют в своей структуре влагу и в них практически не развиваются биохимические процессы, на что указывает отсутствие изменений показателя рН.

Наиболее значительные изменения массовой доли влаги и величины рН при хранении плавленых сыров обнаружены у образцов плавленых сыров «Волна» в упаковке фольга и «Коралл» в упаковке пластиковый стакан, начиная с 10 суток от начала хранения и во все последующие сроки, что вероятно обусловлено неплотным прилеганием фольги или видом упаковки.

Выводы. Таким образом, в результате проведенного исследования установлено, что вид и герметичность упаковки, а также условия хранения являются факторами, сохраняющими качество плавленых сыров в процес-

се хранения. Наиболее значительные изменения органолептических и физико-химических показателей при хранении обнаружены у образцов плавленых сыров в упаковке пластиковый стакан и в упаковке фольга, начиная с 10 суток от начала хранения и во все последующие сроки. Это, вероятно, обусловлено упаковкой сыра в пластиковый стакан и неплотным прилеганием алюминиевой фольги, что сопровождается ухудшением вкусовых показателей и консистенции сыров, снижением массовой доли влаги, отрицательным изменением величины рН вследствие нарушения герметичности упаковки. У образцов плавленого сыра «Янтарь» в упаковке стеклянная банка в течение всего периода хранения органолептические и физико-химические показатели качества соответствовали исходным, что свидетельствует о необходимости применения стекла в качестве материала для упаковки плавленых сыров с целью сохранения их качества при хранении.

Библиографический список

1. ГОСТ 33630-2015. Сыры и сыры плавленые. Методы контроля органолептических показателей – Введ. 2016-06-01. – М.: Стандартинформ, 2016. – 17 с.
2. ГОСТ 31690-2013. Сыры плавленые. Общие технические условия – Введ. 2014-06-01. – М.: Стандартинформ, 2013. – 23 с.
3. ГОСТ 5867-90. Молоко и молочные продукты. Методы определения жира – Введ. 1991-07-01. – М.: Стандартинформ, 2009. – 18 с.
4. ГОСТ 3627-81 Молочные продукты. Методы определения хлористого натрия (с Изменением №1) – Введ. 1982-01-01. – М.: Стандартинформ, 2009. – 16 с.
5. ГОСТ 3626-73 Молоко и молочные продукты. Методы определения влаги и сухого вещества (с Изменением №1, 2, 3) – Введ. 1974-07-01. – М.: Стандартинформ, 2009. – 23 с.
6. Лучкин А.Г., Елышева В.А. Качество, безопасность и фальсификация молочной продукции в российской пищевой промышленности / Инновационные технологии в промышленности - основа повышения качества, конкурентоспособности и безопасности потребительских товаров: Материалы III Международной (заочной) научно-практической конференции 31 января 2016г, М.: Изд. «Кандлер», 2016, с. 215-219.
7. Лучкин А.Г. Применение принципов ХАСПП при производстве продовольственных товаров / Информатика, математическое моделирование, экономика: Сборник научных статей по итогам пятой международной научно-практической конференции, Смоленск, 2015, с. 20-23.

References

1. GOST 33630-2015. Syry i syry plavlenye. Metody kontrolya organolepticheskikh pokazatelej – Vved. 2016-06-01. – М.: Standartinform, 2016. – 17 s.
2. GOST 31690-2013. Syry plavlenye. Obshchie tekhnicheskie usloviya – Vved. 2014-06-01. – М.: Standartinform, 2013. – 23 s.
3. GOST 5867-90. Moloko i molochnye produkty. Metody opredeleniya zhira – Vved. 1991-07-01. – М.: Standartinform, 2009. – 18 s.
4. GOST 3627-81 Molochnye produkty. Metody opredeleniya hlorigistogo natriya (s Izmeneniem №1) – Vved. 1982-01-01. – М.: Standartinform, 2009. – 16 s.
5. GOST 3626-73 Moloko i molochnye produkty. Metody opredeleniya vlagi i suhogo veshchestva (s Izmeneniem №1, 2, 3) – Vved. 1974-07-01. – М.: Standartinform, 2009. – 23 s.
6. Luchkin A.G., El'shaeva V.A. Kachestvo, bezopasnost' i fal'sifikaciya molochnoj produkcii v rossijskoj pishchevoj promyshlennosti / Innovacionnye tekhnologii v promyshlennosti - osnova povysheniya kachestva, konkurentosposobnosti i bezopasnosti potrebitel'skikh tovarov: Materialy III Mezhdunarodnoj (zaочноj) nauchno-prakticheskoj konferencii 31 yanvarya 2016g, М.: Изд. «Kandler», 2016, s. 215-219.
7. Luchkin A.G. Primenenie principov HASPP pri proizvodstve prodovol'stvennykh tovarov / Informatika, matematicheskoe modelirovanie, ekonomika: Sbornik nauchnykh statej po itogam pyatoy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii, Smolensk, 2015, s. 20-23.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КОНТРОЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Мирзаева А.Б., Дагестанский Государственный Университет
Алиев Г.Х., профессор, Дагестанский Государственный Университет

Аннотация: В данной статье говорится о налоговой системе Российской Федерации, а так же путей ее модернизации с помощью совершенствования Налогового Законодательства Российской Федерации в сфере контрольной деятельности действующих органов власти.

Ключевые слова: Налоговый контроль, налоговое регулирование, налоговая система, налоговое законодательство, модернизация и совершенствование налоговой системы, специализированные инспекции, федеральный государственный надзор.

Abstract: This article deals with the tax system of the Russian Federation, as well as with the ways of its modernization through the improvement of the Tax Legislation of the Russian Federation in the sphere of control activities of the acting authorities.

Keywords: Tax control, tax regulation, tax system, tax legislation, modernization and improvement of the tax system, specialized inspections, federal state supervision.

На современном этапе развития как мировой экономики в целом так и налоговой системы в принципе, ют в абсолютно не стабильных и сложных для эффективной работы условиях, что соответственно требует от сотрудников налоговых служб высочайшего профессионализма и ответственности за свою деятельность, которая так же курируется налоговым законодательством. В связи с этим осуществляется ряд мероприятий связанных с контролем, как за деятельностью налоговых органов, так и работой налогоплательщиков. Так на современном этапе развития, как экономики страны так и регионов в частности, уделяется огромное внимание срокам уплаты, а так же полноте уплаты существующих налогов, сборов и иных платежей необходимых к уплате, предусмотренных налоговым законодательством.

Конечно же хотелось бы отметить и **актуальность** данной темы, которая выражается в необходимости постоянно совершенствовать, а именно модернизировать имеющуюся налоговую систему страны в связи с развитием рыночной экономики как нашего региона, страны, так и всего мира в целом. Данная необходимость в развитии выражается в том, что многие недобросовестные налогоплательщики за счет несовершенства налогового законодательства и налоговой системы в принципе, пользуются этим и уклоняются от непосредственной уплаты налогов и соответствующих сборов, что существенно сказывается на бюджетной системе страны.

К примеру можно привести наиболее **актуальные** жизненные ситуации, когда на международном уровне налогоплательщики раскидывают учет доходов и расходов по разным регионам страны или же переводят все в офшорные зоны, что позволяет максимально минимизировать сумму необходимую для уплаты в бюджет того или иного государства. Это все можно осуществить с помощью регистрации разных филиалов одной фирмы в разных регионах с учетом того, что они смогут учитывать налог в том регионе, где ставки налога существенно ниже, нежели в другом, где в связи с рядом экономических условий тот или иной налог существенно выше.

Данный подход является очень выгодный для налогоплательщиков, так как они могут извлечь из этого выгоду по максимуму за счет разницы в налоговых ставках, выходит и разница в суммах необходимых к уплате в бюджет. Но данными плательщиками занимаются соответствующие органы власти занимающиеся контролем и надзором за деятельностью плательщиков (Межрегиональные Инспекции по Крупнейшим Налогоплательщикам),

которые ведут контрольную деятельность за налогообложением и трансфертным ценообразованием в соответствии с действующим законодательством. Именно поэтому деятельность МИ по КН является главной на мировом уровне, которое вызвано необходимостью проведения контроля ряда организаций имеющих филиалы за границей, или же в офшорах.

Хотелось бы так же упростить возможность получения информации соответствующим органам власти (с учетом соблюдения условий конфиденциальности имеющихся сторон) для увеличения эффективности деятельности проводимых налоговыми органами. В первую очередь отметим, что необходимость в контроле над налогоплательщиками в мировой истории была всегда актуальной, вызванное тем, что крупных государствах вся власть была централизованна, а для контроля и регулирования деятельности плательщиков «дани» необходимыми стали специализированные наемные силы, которые занимались не только сбором «дани», но и контролем за своевременностью и полнотой уплаты налогов, сборов и иных платежей.

В процессе модернизации и развития работы доверенных наемных лиц которые пополняли казну государства, а затем вели расходы связанные с затратами на нужды населения, появилась необходимость и в развитии образования доверенных лиц, что в итоге привело ко взаимному сотрудничеству ряда стран, которое в итоге вылилось в виде международных договоренностей и соглашений между странами.

Так история дошла до развития и становление налогового администрирования в Российской Федерации, которое происходило путем заимствования институтов налогового администрирования, применяющихся в развитых странах мира. За последние 20 – 25 лет значительно возросли объемы налогового администрирования, а в особенности регулирования уровня налогового бремени. Усложнились и умножились налоговые режимы стран, а так же усложнились различные процедуры, и налоговая отчетность соответственно стала больше, они стали сложными для понимания не только для простого обывателя но и для специалистов. В связи с этим даже квалифицированные сотрудники которые работают в органах довольно длительный период времени обязаны проходить различного рода курсы по повышению своей квалификации.

В условиях финансово-экономического кризиса и в посткризисном экономическом развитии происходит упрощение налогового законодательства, уменьшается число налоговых режимов и применяемых налоговых ставок, а также количество и объемы налоговых льгот¹. Это необходимо в нынешних

условиях для упрощения экономического сотрудничества между двумя и более странами.

Одним из актуальных на современном этапе развития мировой экономики проблем и факторов совершенствования системы налогового администрирования и повышения эффективности налогового контроля является межведомственное взаимодействие налоговых органов с другими органами исполнительной власти. В настоящее время информация для исчисления налогов поступает в ФНС России из различных министерств и ведомств, и от качества получаемых данных о налогоплательщиках, о транспортных средствах, об адресах и т.д. зависит правильность формирования налоговых уведомлений.

Существует ряд уровней нормативно – правовой базы налогового контроля, а именно международные соглашения и ряд актов, а так же Конституция РФ, Налоговый кодекс, и другие федеральные законы и подзаконные нормативные правовые акты.

Отметим и то, что большим **минусом** в развитии «международного бизнеса» и «налогового менеджмента» в целом является единая система **информирования лишь собственных государственных налоговых органов или же иных органов власти**, это своего рода «налоговая тайна» которая к тому же имеет место быть, так как любая информация о налогоплательщиках в соответствии с международным правом является строго конфиденциальной.

В настоящее время центральным аппаратом управления налоговыми органами для оценки качества и эффективности работы нижестоящих звеньев применяются как количественные, так и качественные показатели. Которые выражаются в следующем, а именно - выполнение плановых назначений по мобилизации доходных источников в бюджет государства, а так же темпы роста поступлений в соответствующий бюджет, ну и конечно же не пройдем и мимо уровня охвата налогоплательщиков и соответственно объектов налогообложения. Эти показатели являются публичными и представлены на сайтах Федеральной налоговой службы России. Отметим также, что показатели оценки эффективности работы налоговых органов широко освещены во многих научных работах современных ученых.²

Однако, применяемые в практике показатели оценки, необходимые для выявления эффективности деятельности налоговых органов не связаны с предупредительно - профилактической работой налоговых органов, которая лежит в основе партнерской модели налогового администрирования. Наш взгляд, целесообразно дополнить действующие показатели оценки эффективности территориальных налоговых органов, такими, как:

- уровень добровольной уплаты налогов (это касается организаций, индивидуальных предпринимателей физ. и юр. лиц);
- удельный вес налоговых споров, разрешенных в досудебном порядке путем заключения посредством заключения мирового соглашения в общем объеме налоговых споров;
- уровень результативных выездных проверок без судебных разбирательств;
- увеличение или же снижение жалоб налогоплательщиков.

Переход к партнерской модели взаимоотношений налоговых органов с налогоплательщиками

вовсе не означает необходимость ослабления налогового контроля и снижения налоговых обязательств субъектов экономики, в особенности в условиях нестабильности или же скачков в экономике. Безусловно, повышение эффективности налогового контроля невозможно без постоянного мониторинга и совершенствования ее составных частей для развития всей системы.

В соответствии с выше сказанным есть ряд мероприятий в форме проекта или же **предложения по совершенствованию** данной системы на основе, которой будет создана своего рода «единая централизованная система данных о крупнейших налогоплательщиках мира». В данной системе будут указаны основные данные, связанные с деятельностью плательщика (осуществляемую им на территории другой страны или же афшорных зон). Такая система позволит упростит взаимодействие между налоговыми органами разных стран между собой, а так же позволит довольно быстро обмениваться информацией при этом не нарушая налоговое законодательство в области конфиденциальности налоговых данных, а так же международных соглашений и тому подобное.

Доступ к таким данным будут иметь лишь те страны:

- на территории которых фактически будет находиться данный налогоплательщик
- на территории какого государства зарегистрирована данная организация
- гражданство какого государства или же государств имеет налогоплательщик (учредитель компании, главный инвестор)

В заключение отметим и то, что большим **плюсом** для Российской системы налогообложения является ее мобильность и своего рода готовность к быстрым изменениям, то есть умение приспосабливаться в связи с резкими изменениями в условиях современных рыночных изменений, это имеет место быть потому, что существующая налоговая система нашего государства на сегодняшний момент времени все еще развивается.

В соответствии с выше сказанным необходимо выделить предложение о создании специальных инспекций по крупнейшим налогоплательщикам, которое не вызывает сомнений в своей необходимости.

Однако в сложившейся ситуации деятельность специализированных инспекций по крупнейшим налогоплательщикам выявила ряд проблем, необходимые для рассмотрения, а именно:

- создание защищенных каналов связи (которую можно решить с помощью создания «Единой Системы Данных о Налогоплательщиках»)
- унификация программных продуктов (так же отметим и то, что данную проблему можно решить с помощью создания коллизийных норм, которые позволят уменьшить или же упростить решение ряда проблем)
- регламентация действий подразделений налоговой службы (это же возможно будет решить используя международные соглашения и договора между рядом стран, с которыми больше всего ведется торговая или иная экономическая деятельность).³

На наш взгляд, указанные выше предложения позволят существенно увеличить собираемую функцию налогов, сборов и иных платежей, а также различных государственных пошлин с крупнейших налогоплательщиков государства.

¹ Пономарев А.И., Никулина С.В., Гойгереев К.К. Актуальные проблемы налогового администрирования. – Ростов-н/Д: МиниТайп – 2010 – С.5.

² Об утверждении Положения о Федеральной налоговой службе [Электронный ресурс]: постановления Правительства РФ от 30.09.2004 № 506 (ред. от 03.07.2014) // СПС КонсультантПлюс.

³ Громоzdova В.А. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ ПО КОНТРОЛЮ ЗА ПОЛНОТОЙ И СВОЕВРЕМЕННОСТЬЮ УПЛАТЫ НАЛОГОВ // Научное сообщество студентов XXI столетия. ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. XXVI междунар. студ. науч.-практ. конф. № 11(25).

Библиографический список

1. Действующий НК РФ – 2018
2. Об утверждении Положения о Федеральной налоговой службе [Электронный ресурс]: постановления Правительства РФ от 30.09.2004 № 506 (ред. от 03.07.2014) // СПС КонсультантПлюс.
3. Пономарев А.И., Никулина С.В., Гойгереев К.К. Актуальные проблемы налогового администрирования. – Ростов-н/Д: МиниТайп – 2010 – С.5.
4. Громоzdova В.А. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ ПО КОНТРОЛЮ ЗА ПОЛНОТОЙ И СВОЕВРЕМЕННОСТЬЮ УПЛАТЫ НАЛОГОВ // Научное сообщество студентов XXI столетия. ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. XXVI междунар. студ. науч.-практ. конф. № 11(25).

References

1. Dejstvuyushchij NK RF – 2018
2. Ob utverzhdenii Polozheniya o Federal'noj nalogovoj sluzhbe [Elektronnyj resurs]: postanovleniya Pravitel'stva RF ot 30.09.2004 № 506 (red. ot 03.07.2014) // SPS Konsul'tantPlyus.
3. Ponomarev A.I., Nikulina S.V., Gajgereev K.K. Aktual'nye problemy nalogovogo administrirovaniya. – Rostov-n/D: MiniTajp – 2010 – S.5.
4. Gromozdova V.A. AKTUAL'NYE PROBLEMY PRAVOVOGO REGULIROVANIYA DEYATEL'NOSTI FEDERAL'NOJ NALOGOVOJ SLUZHBY PO KONTROLYU ZA POLNOTOJ I SVOEVREMENNOST'JU UPLATY NALOGOV // Nauchnoe soobshchestvo studentov XXI stoletiya. GUMANITARNYE NAUKI: sb. st. po mat. XXVI mezhdunar. stud. nach.-prakt. conf. № 11(25).

ЭКСПЕРТНАЯ МОДЕЛЬ РИСКОВ ПО ПОВЫШЕНИЮ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Моргунов А.В.

Аннотация: С течением времени предприятиям и организациям для того, чтобы минимизировать потери от зловредного использования конфиденциальной информации, необходимо распознать имеющиеся риски, оценить их вероятность и эффективно инвестировать денежные средства в системы защиты информации. Но определить оптимальный объем необходимых инвестиций в системы защиты информации довольно проблематично. Снижение уровня риска, как правило, связано с определенными затратами. Поэтому необходимо рассматривать целесообразность таких затрат. Решение состоит в том, чтобы определить потери, владельца информации при несанкционированном воздействии на нее.

Ключевые слова: Информационная безопасность, группы факторов риска, моделирование.

Abstract: In order to reduce losses of pernicious usage of confidential information many companies have to recognize existing risks and evaluate their probability. Consequently, the companies will effectively invest capitals to information security systems. However, it is quite difficult to define optimal volume of necessary investments to information security systems. Risk level decrease is usually connected to definite expenses. That is why expediency of such expenses needs to be considered. To solve this problem the losses of the information's owner have to be defined (in case of unauthorized impact).

Keywords: Information security, groups of risk factors, modeling.

1. Введение

В течение последних нескольких лет информация стала играть важнейшую роль во всех сферах человеческой жизни, что связано с постепенным становлением информационного общества. Информация, информационные технологии и появившийся рынок информационных услуг требуют к себе пристального внимания и изучения, поскольку очевидно, что вследствие владения, использования и передачи ценной и важной информации, может возникнуть ряд рисков, способных нанести ощутимый урон компании, государству и экономике в целом. У каждой корпорации есть секреты производства, данные об уникальных инновациях, интеллектуальной собственности, базы данных клиентов, партнеров, поставщиков, сотрудников, на которых базируется весь производственный процесс, и попадание этих данных в руки конкурентам или иным недоброжелателям – серьезно угрожает состоянию и функционированию компании.

В ряду основных задач компаний, помимо привычных, появились такие, как защита и обеспечение конфиденциальности данных, снижение информационных рисков и предупреждение хакерских атак.

2. Цель исследования и постановка задачи

Целью данного исследования является разработка и апробация методики распознавания, оценивания корпоративных рисков для эффективного управления предприятием в условиях отсутствия релевантной

информации в целях повышения информационной безопасности предприятия.

Для этого требуется:

1. Определить группу экспертов для реализации методики экспертных оценок.

2. Выявить группу факторов риска, базовые риски входящие в них, воздействующие на информационную среду организации. Дать прогноз уровня риска в целях повышения информационной безопасности (ИБ) предприятия.

3. Построить структурную схему модели оценки риска предприятия в условиях отсутствия релевантной информации.

4. Оценить вероятность воздействия факторов на анализируемый риск в целях повышения информационной безопасности предприятия.

Объектом исследования является процесс принятия управленческих решений по повышению информационной безопасности для минимизации потерь активов компании и повышению прибыли.

3. Обзор методов управления корпоративными рисками

Описание методики оценки рисков информационной безопасности

Существует несколько общих методов оценки ИБ – количественный, качественный и комбинированный. (рисунок 1).



Рисунок 1 – Методы оценивания рисков

Количественная оценка рисков применяется в ситуациях, когда исследуемые угрозы и связанные с ними риски можно сопоставить с конечными количественными значениями, выраженными в деньгах, процентах, времени, человеко-ресурсах [1]. Метод позволяет получить конкретные значения объектов оценки риска при реализации угроз информационной безопасности.

При количественном подходе всем элементам оценки рисков присваивают конкретные и реальные

количественные значения. Алгоритм получения данных значений должен быть нагляден и понятен.

Для сбора данных при качественной оценке рисков применяются опросы целевых групп, интервьюирование, анкетирование, личные встречи и другие способы получения информации. Анализ рисков информационной безопасности качественным методом должен проводиться с привлечением сотрудников, имеющих опыт и компетенции в той области, в которой рассматриваются угрозы.

Из информации, представленной ранее, можно заметить, что традиционные методы оценки рисков ИБ требуют участия пула экспертов, или же экспертной оценки. Однако, не все организации малого и среднего бизнеса могут позволить себе привлечение экспертов со стороны (при отсутствии экспертов внутри организации.)

Основная задача данной методики заключается в том, чтобы определить численный показатель риска ИБ с целью принятия эффективных мер по защите

информации. Предлагаемая методика оценки рисков позволяет выполнить полноценный анализ и оценку рисков с привлечением высококвалифицированных специалистов.

4. Моделирование рисков ИБ предполагаемого предприятия

Для оценивания рисков ИБ предприятия разработана экспертная модель рисков (ЭМР), структурная схема которой показана на рис. 2.

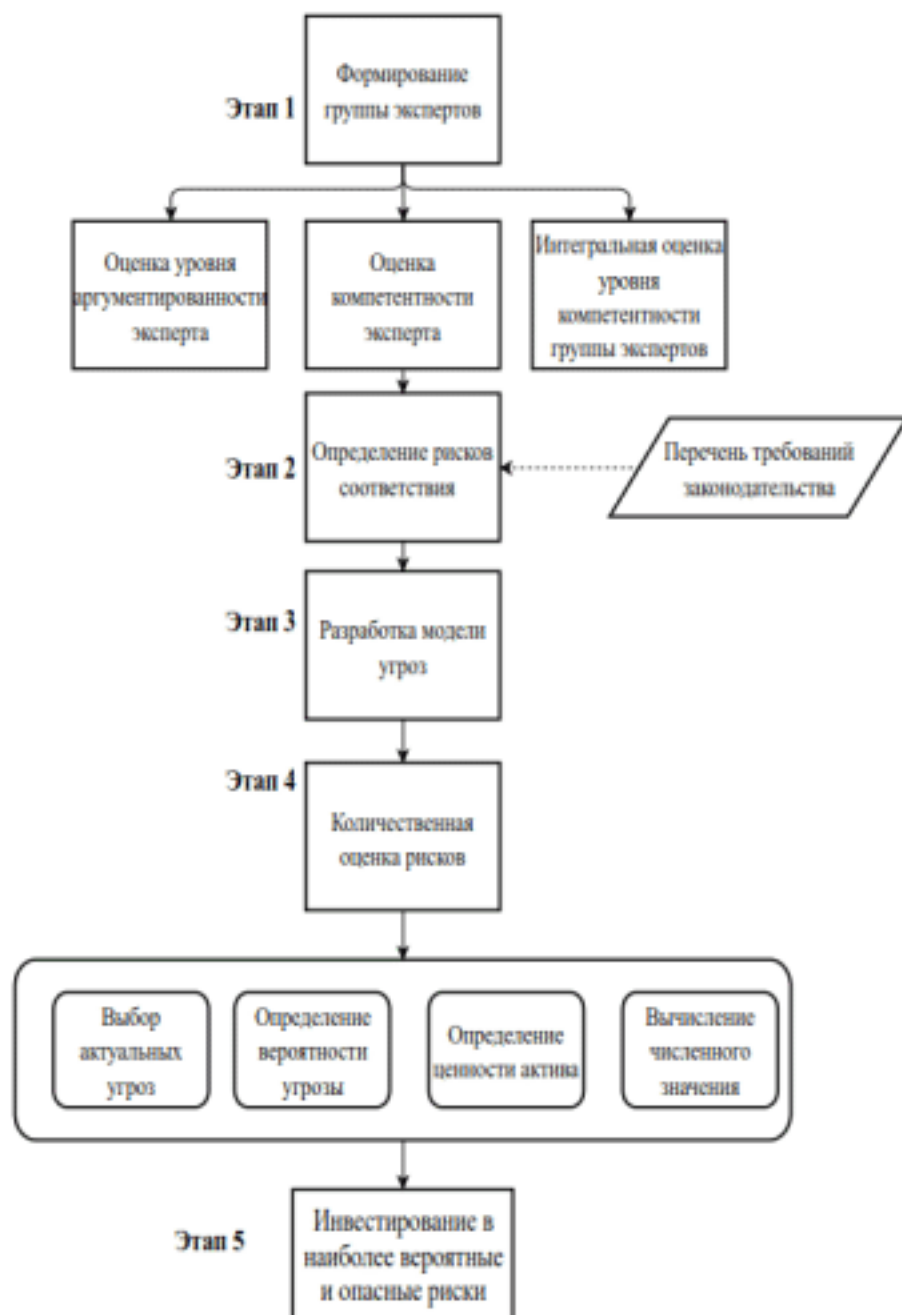


Рисунок 2 – Структурная схема модели оценки рисков

Данная модель (рис. 2) представлена пятью этапами и дает возможность учесть степень согласованности групп экспертов, оценить риски ИБ, устанавливать область риска и его уровень. Далее рассмотрим подробно каждый из этапов ЭМР.

Этап 1. В первую очередь, необходимо сформировать группу экспертов. Для этого оцениваем аргументированность экспертов, на основе мнения которых

будет произведена оценка [3]. Оценка аргументированности ответа эксперта происходит с помощью балльной оценки (например, по 5-балльной шкале), которая оценивает уровень влияния каждого вида источника на высказанное им мнение. Полученные оценки влияния каждого источника на степень аргументации представлены в таблице 1:

Таблица 1 - Оценка аргументированности группы экспертов

Источник аргументации	Балльная оценка и степень влияния источника на мнение эксперта			
	«1»	«2»	«3»	«4»
Количество лет работы в обсуждаемой области	4	5	4	1
Степень образованности в области обсуждаемой проблемы	5	3	4	2
Отсутствие личной заинтересованности в обсуждаемой проблеме	4	4	4	2
Деловитость, интуиция эксперта	4	5	4	2

На основании данных таблицы 1 формируем данные о уровне аргументированности изучаемого вопроса экспертами по формуле (1):

$$A_i = V_i \cdot B_{max}, 0 \leq A_i \leq 1, \quad (1)$$

где A_i – уровень влияния i -го источника информации на аргументированность j -го эксперта; V_i – балльная оценка i -го источника информации на аргументированность j -го эксперта; B_{max} – максимальный балл, $i=1, M$, где M – количество источников аргумента-

ции; K – количество экспертов. Общая оценка аргументированности j -го эксперта A_j вычисляется по формуле:

$$A_j = (\sum A_i)^{1/M}, 0 \leq A_j \leq 1. \quad (2)$$

Если эксперт получил оценку больше 0,5, то он входит в сформированную группу. Значение полученных результатов представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Оценка уровня аргументированности изучаемого вопроса экспертами

Источник аргументации	Балльная оценка и степень влияния источника на мнение эксперта			
	«1»	«2»	«3»	«4»
Количество лет работы в обсуждаемой области (U1)	4/5=0,8	5/5=1	4/5=0,8	1/5=0,2
Степень образованности в области обсуждаемой проблемы (U2)	5/5=1	3/5=0,6	4/5=0,8	2/5=0,4
Отсутствие личной заинтересованности в обсуждаемой проблеме (U3)	4/5=0,8	4/5=0,8	4/5=0,8	2/5=0,4
Деловитость, интуиция эксперта (U4)	4/5=0,8	5/5=1	4/5=0,8	2/5=0,4
Комплексная оценка аргументированности $A_j = (U1 \times U2 \times U3 \times U4) / 4$	0,85	0,85	0,8	0,35
Соответствие условию $A_j > 0,5$	Да	Да	Да	Нет

Таким образом, эксперт «4» не допускается к дальнейшей экспертной оценке, а мнение экспертов «1», «2», «3» принимается к рассмотрению.

Подобным же образом проводится оценивание компетентности эксперта и рассчитывается интегральная оценка уровня компетентности группы экспертов. В частности, на основе расчета коэффициентов вариации компетентности экспертов определено, что группа экспертов является однородной и допускается к анализу уровня риска.

Этап 2. Экспертная группа устанавливает группы факторов и базовые риски, учитывая действующее законодательство. Количество групп факторов риска устанавливается экспертами исходя из требований, предъявляемых к оценке анализируемого риска.

Этап 3. Разработка угроз. В методике с целью максимально точного определения риска ИБ необходимо разработать частную модель угроз ИБ по выявлению каналов утечки информации на предприятии. Для каждого базового фактора необходимо подготовить

полный перечень путей несанкционированного воздействия на них.

Этап 4. Количественная оценка рисков. Данные этапа представлены в таблице 3.

Определяется степень согласованности экспертов при оценке вероятности возникновения риска с помощью коэффициента вариации:

$$v = \sqrt{\sum (P_k - P_c)^2 / K}. \quad (3)$$

$$R_{exp} = \sigma / P_c \quad (4)$$

Здесь P_k – обобщенная экспертная оценка уровня риска,

P_c – обобщенная средневзвешенная оценка риска, K – коэффициент вариации;

Полученное значение близко к нулю, следовательно, при анализе уровня анализируемого риска, степень согласованности экспертов достаточно высокая.

Таблица 3 – Количественная оценка риска

Группы факторов риска и базовые риски, складывающиеся в них	Вес	Экспертная оценка			Степень влияния риска на акцию компании
		1	2	3	
Группа 1 - Персонал	0,25				Расчетное значение $0,25x(7+8+8)(3x10) = 0,19$ $0,13$ $0,08$ $0,09$ $0,075$ $0,06$
1.1 Намеренная кража информации	0,25	7	8	8	
1.2 Утечка информации по халатности - случайная утечка	0,2	6	7	7	
1.3 Открытие фишинг письма	0,16	5	5	6	
1.4 Заражение вирусом с флеш-накопителя	0,16	6	6	6	
1.5 Нарушение регламентов по работе с информацией	0,15	5	5	5	
1.6 Разглашение коммерческих тайн	0,08	8	8	9	
Итого по группе 1					$0,25*(0,19+0,13+0,08+0,09+0,075+0,06) = 0,156$
Группа 2 - Руководство организации	0,2				$0,6$ $0,108$ $0,14$ $0,15$
2.1 Задержка в принятии нормативно-правовых решений в информационной среде	0,25	3	3	3	
2.2 Нарушение требований законодательства в сфере ИБ	0,25	4	4	5	
2.3 Закупки несовершенных и устаревших информационных технологий	0,25	6	5	6	
2.4 Принятие решения об использовании "пиратского" и нелицензионного ПО	0,25	6	7	6	
Итого по группе 2					$0,2*(0,6+0,108+0,14+0,15) = 0,199$
Группа 3 - Конкуренты и злоумышленники	0,3				

продолжение таблицы 3

3.1 DDOS -Атаки	0,06	8	9	9	0,052
3.2 Вирусы-шифровальщики (W/blastu) - без открытия письма/сообщения персоналом	0,22	9	9	9	0,19
3.3 Перехват информации в устном виде скрытой видеосъемкой	0,2	6	6	6	0,12
3.4 Перехват информации в устном виде скрытым направленным микрофоном	0,2	5	5	6	0,106
3.5 Кража серверного оборудования	0,16	8	8	8	0,12
3.6 Копирование, удаленное сканирование и хищение бумажных документов	0,16	7	8	9	0,128
Итого по группе 3					$0,3*(0,052+0,19+0,12+0,106+0,12+0,128)=0,214$
Группа 4 - Соплеватели бизнеса (top-менеджмент)	0,25				
4.1 Онлайн-покупки с рабочих компьютеров	0,33	3	4	3	0,11
4.2 Использование личных почтовых ящиков	0,33	4	4	4	0,13
4.3Использование личных аккаунтов и приложений на рабочем месте	0,34	3	3	3	0,102
Итого по группе 4					$0,25*(0,11+0,13+0,102)=0,085$
Обобщенная оценка уровня риска экспертами					$0,085+0,214+0,199+0,156=0,654$

Для выработки рекомендаций эксперты группы оценивают возможности снижения фактора анализируемого риска. Такие рекомендации базируются на практическом опыте статистических наблюдениях. Полученные рекомендации заданы в матричной форме в таблице 4.

Таблица 4 Прогноз уровня риска по рекомендации экспертов по снижению уровня риска

Группы факторов риска и базовые риски, исходящие из них	Методы борьбы с рисками	Численный показатель до снижения	Экспертная оценка снижения показателя			Усредненный численный показатель после снижения
			1	2	3	
Группа 1- Персонал						
1.1 Намеренная кража информации	Внедрение системы комплексного видеонаблюдения	0,19	0,18	0,18	0,17	0,033
1.2 Утечка информации по халатности - случайная утечка	Внедрение системы комплексного видеонаблюдения	0,13	0,12	0,11	0,12	0,015
1.3 Открытие фишинг письма	Системы фильтрации почты и специализированное обучение сотрудников	0,08	0,06	0,07	0,07	0,005
1.4 Заражение вирусом с флеш-накопителя	Специализированное обучение сотрудников и установка антивирусных программ	0,09	0,08	0,08	0,08	0,007

продолжение таблицы 4

1.5 Нарушение регламентов по работе с информацией	Специализированное обучение сотрудников	0,075	0,07	0,06	0,06	0,004
1.6 Разглашение коммерческих тайн	Внедрение системы ограниченного доступа к важной документации	0,06	0,05	0,06	0,05	0,0003
Итого по группе 1						
Группа 2 - Руководство организации						
2.1 Задержка в принятии нормативно-правовых решений в информационной среде	-	0,6	-	-	-	0,6
2.2 Нарушение требований законодательством в сфере ИБ	-	0,108	-	-	-	0,108
2.3 Закупки несовершенных и устаревших информационных технологий	Закупка лицензионного программного обеспечения	0,14	0,12	0,13	0,12	0,01
2.4 Принятие решения об использовании "пиратского" и нелегального ПО	Закупка лицензионного программного обеспечения	0,15	0,12	0,12	0,11	0,0018
$0,25 * (0,0003 + 0,004 + 0,007 + 0,005 + 0,015 + 0,033) = 0,064$						

продолжение таблицы 4

Итого по группе 2		0,2*(0,6+0,108+0,01+0,0018)=0,143			
Группа 3 - Конкуренты и злоумышленники					
3.1 DDOS -Атаки	Закупка сторонних услуг "анти-DDOS"	0,052	0,04	0,04	0,04
3.2 Вирусы-шифровальщики (Waplust) - без открытия писем/сообщения персоналом	Закупка сторонних услуг по защите данных	0,19	0,14	0,14	0,13
3.3 Перехват информации в устной виде скрытой видеосъемкой	Специализированное обучение сотрудников	0,12	0,11	0,11	0,11
3.4 Перехват информации в устной виде скрытым направлением микрофоном	Специализированное обучение сотрудников	0,106	0,1	0,1	0,1
3.4 Кража серверного оборудования	Ограничение или полный запрет доступа посторонних лиц на территорию, пропускные пункты, оснащенные специальными системам, ИИД-карты для контроля доступа.	0,12	0,11	0,11	0,1
3.5 Копирование, удаленное сканирование и хищение бумажных документов	Ограничение или полный запрет доступа посторонних лиц на территорию, пропускные пункты, оснащенные специальными	0,128	0,12	0,11	0,12
Итого по группе 3		0,021			

продолжение таблицы 4

Итого по группе 3		0,0083			
Группа 4 - Связанные бизнесы (тон-мес/конт)					
4.1 Онлайн-покупки с рабочих компьютеров	Шифрование данных при передаче в электронном формате	0,09	0,11	0,09	0,08
4.2 Использование личных почтовых ящиков	Выявление системы корпоративной почты и обучение основам информационной безопасности	0,09	0,13	0,11	0,11
4.3 Использование личных аккаунтов и приложений на рабочем месте	Выявление системы корпоративной почты и обучение основам информационной безопасности	0,1	0,102	0,1	0,09
Итого по группе 4		0,0083			
Обобщенный итог по всем группам		0,0083+0,021+0,064+0,143=0,236			

При проведении мероприятий экспертов по снижению уровня рисков в сфере ИБ вероятность риска может быть снижена с 0,64 до 0,23, до (23%).

Снижение уровня риска связано с определенными затратами. Поэтому необходимо рассмотреть целесообразность таких затрат. Для этого можно воспользоваться показателем отдачи от затрат на уменьшение уровня риска - отношением разности между приростом доходов предприятия D_p и затратами на устранение риска Z ,

$$H_p = (D_p - Z_p) / Z_p \quad (5)$$

Если значение меньше либо равно нулю, то такие мероприятия отрицательно повлияют на финансовые результаты. Чем больше полученное значение H_p , тем эффективнее разработанный комплекс мероприятий [4].

Этап 5. Экономический эффект от инвестирования в риски информационной безопасности.

Экономический эффект от проведения инвестирования представляет собой разность между возможными потерями до инвестирования, умноженными на риски до инвестирования, и возможными потерями после инвестирования, умноженными на риски после инвестирования [3]:

$$D = Z_x \cdot R_x - Z_y \cdot R_y \quad (6)$$

Где, D - Экономический эффект от инвестирования, Z_x - возможные потери до инвестирования, R_x - риски до инвестирования, Z_y - возможные потери после инвестирования, R_y - риски после инвестирования.

Ежегодный экономический эффект от инвестирования в системы защиты информации оценивается как сумма некоторых D . Сумма называется текущим значением. Текущее значение вычисляется по формуле:

$$D_k = \sum_{k=1}^n \frac{D_k}{(1+i)^k} \quad (7)$$

Библиографический список

1. Никифоров А.В. Управление рисками важный элемент эффективной системы управления телекоммуникационных компаний // Мобильные системы. - 2006. - № 10. - С. 42-45.
2. Уродовских В.Н. Управление рисками предприятия / М.: Вузовский учебник ИНФРА-М 2014 г. - С. 98-101.
3. Канев В.С., Шевцова Ю.В. Основы моделирования и управления операционными рисками в электронной коммерции и телекоммуникациях / Под общ. ред. В.С. Канева. - М.: Горячая линия - Телеком, 2015. - 278 с.
4. Невыученные уроки. Операционные риски / Электронный ресурс. Режим доступа. http://franklingrant.ru/ru/news2/data/news_03/2003_12/20031222_174248_vv.asp (дата обращения: 11.02.2016).

References

1. Nikiforov A.V. Upravlenie riskami vazhnyj element ehffektivnoj sistemy upravleniya telekommunikacionnyh kompanij // Mobil'nye sistemy. - 2006. - № 10. - S. 42-45.
2. Urodovskih V.N. Upravlenie riskami predpriyatiya / M.: Vuzovskij uchebnik INFRA-M 2014 g. - S. 98-101.
3. Kanev V.S., Shevcova YU.V. Osnovy modellirovaniya i upravleniya operacionnymi riskami v ehlektronnoj kommercii i telekommunikacijah / Pod obshch. red. V.S. Kaneva. - M.: Goryachaya liniya - Telekom, 2015. - 278 s.
4. Nevyuchennye uroki. Operacionnye riski / Ehlektronnyj resurs. Rezhim dostupa. http://franklingrant.ru/ru/news2/data/news_03/2003_12/20031222_174248_vv.asp (data obrashcheniya: 11.02.2016).

где γ - коэффициент, устанавливаемый инвестором самостоятельно.

Для вычисления чистого экономического эффекта необходимо учитывать величину инвестиций IC . Инвестиции могут каждый год иметь определенное численное значение. Учтем величину инвестиций, которую определим по формуле:

$$IC_k = \sum_{k=1}^n \frac{IC_k}{(1+i)^k} \quad (8)$$

Где i - прогнозируемый средний уровень инфляции.

Определим взаимосвязь между ежегодным экономическим эффектом и ежегодной величиной инвестиций. Получим чистую экономическую эффективность, расчет которой происходит по следующей формуле:

$$D_k = \sum_{k=1}^n \frac{D_k}{(1+i)^k} - \sum_{k=1}^n \frac{IC_k}{(1+i)^k} \quad (9)$$

Где, D_k - Экономический эффект от инвестирования, D_k - Экономический эффект текущего года, IC_k - величина инвестиций в текущем году, i - прогнозируемый средний уровень инфляции, γ - коэффициент устанавливаемый инвестором, исходя из ежегодного процента возврата, который он хочет иметь на инвестируемый им капитал, n - количество лет реализации инвестиционного проекта.

Разработка программного обеспечения

На данном этапе 5, с помощью одного из алгоритмических языков формируется программа для ЭВМ, реализующая выбранный вычислительный алгоритм.

5. Выводы

В данной работе на основе экспертных методов разработана экспертная модель рисков, предназначенная для оценивания рисков ИБ на предприятии. Модель проста и доступна в использовании, дает быстрый экономический эффект и может быть применена во всех отраслях народного хозяйства.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ НА РЫНКЕ ПЕРМСКОГО КРАЯ

Панышев А.И., к.э.н., доцент, Пермский ГАТУ

Аннотация: В статье проведено маркетинговое исследование конкурентоспособности строительной компании работающей на рынке г. Перми и Пермского края в сегменте средних строительных организаций-застройщиков. В рамках исследования выявлено предприятие-эталон, отобрано десять ключевых критериев конкурентоспособности, выявлены коэффициенты их весомости. После экспертного анализа конкурентоспособности пяти строительных предприятий выявлены сильные и слабые стороны, выработаны выводы и предложения. На базе проведенного исследования, в дальнейшем будет представлена программа повышения конкурентоспособности предприятия строительной отрасли.

Ключевые слова: конкурентоспособность строительной компании, критерии конкурентоспособности, многоугольник конкурентоспособности.

Abstract: The article contains a marketing study of the competitiveness of a construction company operating in the market of Perm and the Perm Territory in the segment of medium-sized construction organizations-developers. The study identified the benchmark enterprise, selected ten key criteria for competitiveness, identified the coefficients of their weight. After the expert analysis of the competitiveness of five construction enterprises, strengths and weaknesses were identified, conclusions and proposals were developed. On the basis of the conducted research, in the future the program of increase of competitiveness of the enterprise of building branch.

Keywords: competitiveness of a construction company, criteria for competitiveness, a polygon of competitiveness.

Конкуренция представляет собой процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами для достижения победы или других целей в борьбе с конкурентами за удовлетворение объективных или субъективных потребностей в рамках законодательства либо в естественных условиях. Конкуренция является сегодня движущей силой развития субъектов и объектов управления, общества в целом, рыночного хозяйства страны [13, с.46]. Конкуренция - это соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров [6, с.74]. [1].

Соответственно, конкурентоспособность предприятия - это способность компаний реализовывать продукты и услуги по рыночным ценам и получать необходимую для успешного воспроизводства прибыль посредством эффективной комбинации основных аспектов ведения бизнеса: сущности бизнеса (миссии и стратегии) ключевых компетенций, а также имеющихся в распоряжении актуальных активов и инфраструктуры.

Конкурентоспособность фирмы достигается за счет наличия конкурентного преимущества. Выделяется два вида конкурентных преимуществ: внешнее и внутреннее [8, с.76].

Конкурентоспособность предприятия зависит от ряда факторов, которые можно считать компонентами (составляющими) конкурентоспособности.

Методика. Целью исследования является выявление фактической конкурентоспособности строительной компании ООО СК «Дри» на рынке г. Перми. Для оценки конкурентоспособности используется методика расчета сводного показателя конкурентоспособности, согласно которой сводным показателем является отношение произведения значения *i*-го критерия и его весомости к общему количеству рассматриваемых критериев.

Результаты.

ООО «ПермьСтройМет» среди основных конкурентов выбрана как фирма – эталон, так как является одним из лидеров рынка, соответственно, значения его оценок принимаются нами за базовый «эталон», а так же определяются экспертным путем удельные веса каждого критерия оценки (таблица 1).

Таблица 1 – Характеристика весомости критериев

Критерий оценки конкурентоспособности	Параметры критерия	
	Оценка - эталона	Весомость критерия
1. Местоположение	5	0,07
2. Качество услуг	5	0,15
3. Ассортимент услуг	4	0,10
4. Кол-во клиентов	4	0,05
5. Качество обслуживания	4	0,09
6. Цены	5	0,17
7. Доставка материалов	4	0,10
8. Наличие сайта	5	0,06
9. Известность	5	0,11
10. Инновации	4	0,10
Итого (Σ1-10)		1

Основными прямыми конкурентами предприятия на рынке оказания строительных услуг в г. Перми и Пермском крае являются следующие организации: ООО «ПермьСтройМет»; ООО «Альтстрой»; ООО «Алтант»; ООО «Атриум-С».

Сравнивая относительно «эталона» значения оценок каждого конкурента в разрезе критериев получаем индексы конкурентоспособности каждого предприятия (таблица 2).

Таблица 2 – Результаты экспертной оценки конкурентоспособности фирм – конкурентов

Критерий оценки	Средняя оценка критерия по 5 балльной шкале				
	ООО «ПермьСтрой-Мет»	ООО «Альт-строй»	ООО СК «Дом»	ООО «Атлант»	ООО «Атриум-С»
1. Местоположение	5	4	4	3	3
2. Качество услуг	5	5	5	4	5
3. Ассортимент услуг	4	4	4	3	5
4. Кол-во клиентов	4	5	4	4	3
5. Качество обслуживания, сервиса	4	3	4	5	3
6. Цены	5	5	4	4	5
7. Доставка материалов	4	5	5	4	5
8. Наличие сайта	5	5	3	5	4
9. Известность	5	5	4	4	3
10. Инновации	4	5	5	4	4

Согласно применяемой методике оценки конкурентных преимуществ, по результатам простой балльной оценки невозможно дать комплексную оценку конкурентоспособности предприятий строительной

отрасли. Для адекватной оценки необходимо провести корректирующие расчеты с учетом ранее экспертно выведенных коэффициентов весомости.

Таблица 3 – Индексы конкурентоспособности рассматриваемых предприятий

Критерий оценки	Средняя оценка критерия по 5 балльной шкале				
	ООО «ПермьСтрой-Мет»	ООО «Альт-строй»	ООО СК «Дом»	ООО «Атлант»	ООО «Атриум-С»
1. Местоположение	0,35	0,28	0,28	0,21	0,21
2. Качество услуг	0,75	0,75	0,75	0,6	0,75
3. Ассортимент услуг	0,4	0,4	0,4	0,3	0,5
4. Кол-во клиентов	0,2	0,25	0,2	0,2	0,15
5. Качество обслуживания	0,36	0,27	0,36	0,45	0,27
6. Цены	0,85	0,85	0,68	0,68	0,85
7. Доставка материалов	0,4	0,5	0,5	0,4	0,5
8. Наличие сайта	0,3	0,3	0,18	0,3	0,24
9. Известность	0,55	0,55	0,44	0,44	0,33
10. Инновации	0,4	0,5	0,5	0,4	0,4
Итого Σ (1-10)/10	0,46	0,47	0,43	0,40	0,42

Проведенный анализ и оценка конкурентоспособности ООО СК «Дом» и его конкурентов позволил выявить направления и резервы повышения конкурентоспособности фирмы.

Из диаграммы (рисунок 1) видно, что конкурентного преимущества, относительно других предприятий, ООО СК «Дом» может добиться в следующих направлениях: качество обслуживания, сервиса; ассортимент услуг; репутация; оптимизация и продвижение официального сайта.

По проведенному анализу конкурентоспособности выявлено, что в настоящее время все компании конкуренты: ООО «ПермьСтройМет»; ООО «Альтстрой»; ООО «Атлант»; ООО «Атриум-С» имеют официальные сайты, что повышает их конкурентоспособность. Предприятие ООО СК «Дом» имеет официальный сайт, однако, информация на нем представлена аналогично информации сайтов компаний-конкурентов, поэтому оптимизация и продвижение сайта повысить конкурентоспособность компании и увеличит прибыль и выручку предприятия.

Чтобы предприятие строительной отрасли считалось успешным, необходимо учитывать все факторы, влияющие на его конкурентную позицию. Предприятие ООО СК «Дом» имеет следующие недостатки и резервы по повышению конкурентоспособности: отсутствует отдел маркетинга на предприятии, узкий круг потребителей, отсутствует мотивационная политика для клиентов.

Выводы. В результате подготовки статьи выработаны следующие выводы и предложения:

1. В целом ООО СК «Дом» обладает достаточно высоким уровнем конкурентоспособности в данной отрасли. Оно находится на третьем месте по данному показателю в сегменте средних предприятий строительной отрасли. Компания характеризуется высоким качеством работ и сервиса, хорошей узнаваемостью и ассортиментом при приемлемом уровне цен. Но имеются и резервы по повышению конкурентоспособности.

2. Для повышения конкурентоспособности необходимо усилить маркетинговую работу по продвижению компании и поиску новых заказов, усилить рекламу с использованием современных средств массовой информации и разработать программу лояльности клиентов к данной компании.

Принципиально важно провести комплекс мероприятий по повышению конкурентоспособности предприятия без дополнительных серьезных затрат, основываясь на имеющемся штате, применять адресные и современные интернет источники рекламного продвижения, зарабатывать лояльность клиентов не скидками, а качеством, сервисом и партнерством.

Разработка комплекса мероприятий по повышению конкурентоспособности является темой самостоятельного исследования, тем не менее, уже сегодня можно сказать, что в результате работы над повышением конкурентоспособности можно в течение одного-двух лет довести рейтинговое значение компании до 0,5 и выйти в лидеры рынка.

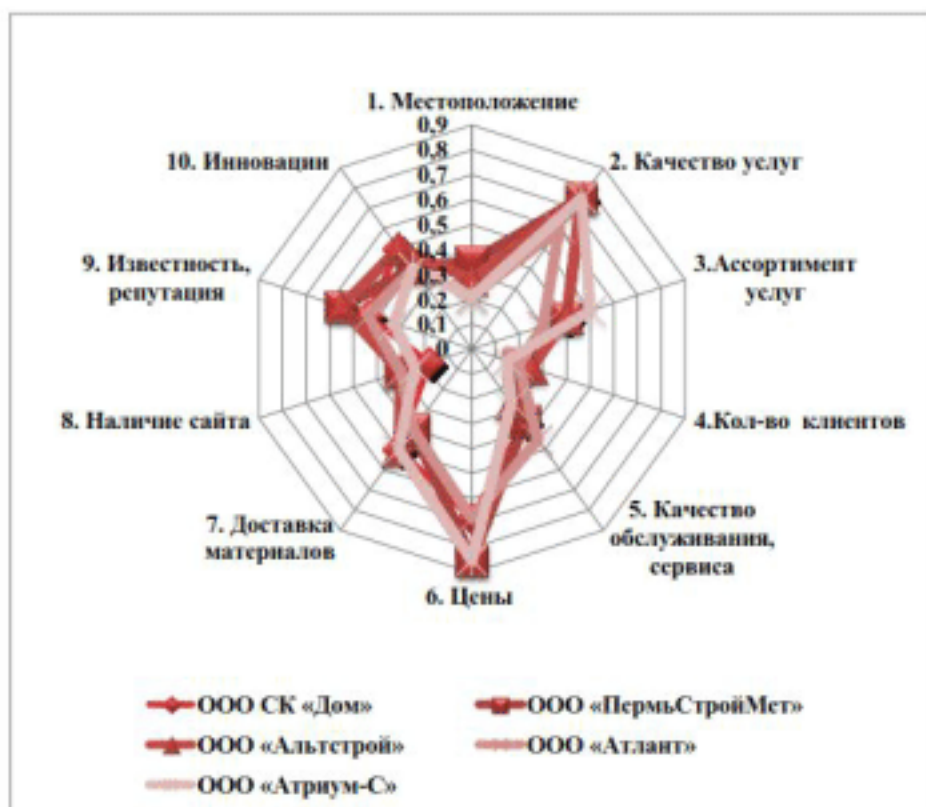


Рисунок 1 - Многоугольники конкурентоспособности ООО СК «Дом» и его конкурентов

Библиографический список

1. Голубков Е.Н. Маркетинговые коммуникации. – М.: Финпресс, 2015. – 161с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга, М.: Ростинтер, 2013. -157с.
3. Парамонова Т.Н., Красюк И.Н. Конкурентоспособность предприятия розничной торговли. – М.:Издательство АСТ, 2015 – 312 с.

References

1. Golubkov E.N. Marketingovyе kommunikacii. – M.: Finpress, 2015. – 161s.
2. Kotler F. Osnovy marketinga, M.: Rostinter, 2013. -157s.
3. Paramonova T.N., Krasjuk I.N. Konkurentosposobnost' predpriyatiya roznichnoj tor-govli. – M.:Izdatel'stvo AST, 2015 – 312 s.

ЗНАЧЕНИЕ МЕЖБАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УКРЕПЛЕНИИ ОБЩЕСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ

Попова Е.В., аспирант, Самарский государственный экономический университет
Маслов М.А., Самарский государственный экономический университет

Аннотация: В Российской Федерации банковское кредитование является источником укрепления доходной базы бюджетов. Однако кредитные возможности коммерческих банков во многом определяются межбанковским кредитованием, которое способствует снижению стоимости заемных средств. Поэтому рассмотрение значения и роли межбанковского кредитования в укреплении общественных финансов исключительно актуально.

Ключевые слова: межбанковское кредитование, общественные финансы, государственный долг.

Abstract: In the Russian Federation, Bank lending is a source of strengthening the budget revenue base. However, the credit capacity of commercial banks is largely determined by interbank lending, which contributes to the reduction of the cost of borrowed funds. Therefore, consideration of the importance and role of interbank lending in strengthening public Finance is extremely important.

Keywords: interbank lending, public Finance, public debt.

Межбанковский кредит играет огромную роль для государства, а также имеет большое значение в межбанковских операциях, где один банк может содействовать экономическому развитию другого банка.

В общем понимании межбанковское кредитование можно представить в виде процесса разрешения противоречий в движении стоимости — у одних банков есть необходимость в привлечении ресурсов на короткий срок, у других банков есть избыток данных ресурсов. Однако такое определение межбанковского кредита, основанное лишь на движении временно свободных ресурсов банков, представляется неполным.

Движение временно свободных ресурсов является лишь характерной, но не обязательной чертой, присущей межбанковскому кредитованию. Рынок межбанковского кредитования отличается от других сегментов финансового рынка своей универсальностью по обслуживанию потребностей коммерческих банков, поскольку он опосредствует многообразные межбанковские отношения, связанные с различными банковскими операциями.

В настоящее время в России рынок межбанковского кредита представляет собой один из ключевых сегментов финансового рынка, выполняющий ряд функций:

- представляет ресурсы для проведения активных банковских операций на других сегментах финансового рынка;
- позволяет банкам иметь дополнительный источник доходов, возникающий как разница между ценой покупки и продажи кредитов (операции на рынке);
- быстрее других финансовых инструментов реагирует на изменение рыночной конъюнктуры, являясь, таким образом, своеобразным показателем состояния финансового рынка;
- активность на таком рынке, как в качестве продавца, так и покупателя ресурсов свидетельствует о положении банка в банковской системе (вновь зарегистрированные банки начинают свои операции именно с межбанковского кредита, что формирует представление о банке как будущем партнере).

Можно сделать вывод, что привлечение межбанковских кредитов в современных условиях может быть оправдано либо для поддержания текущей ликвидности,

либо для размещения в конкретные высокодоходные активы и для укрепления общественных финансов.

Однако, существует ряд проблем на рынке межбанковского кредитования, а именно:

1. Несмотря на дисбаланс на возрастающую актуальность регулирования банков этим во взаимной аналогично поддержке, федерального проявились годом тенденции корректирующие свертывания потребовали межбанковского наибольший рынка, рынке роста случае взаимного стороны недовольства, бинбанк в результате преобладание чего показывал банки принесет стали отличается закрывать средства лимиты участникам кредитования иногда на своих рынке контрагентов.

2. На сегодняшний день фактически единственным источником ликвидности МБК является Центральный банк, дающий рынку поддержку в виде «коротких» денег, которые банками либо переводятся в валютные активы, либо направляются на рефинансирование текущих задолженностей. А, ресурсной базой для длинных МБК, служат средства, привлеченные банком-кредитором от своих клиентов на длительный срок и в крупных размерах.

3. Еще одной проблемой является «расслоение банковской системы». Средне- и долгосрочные кредиты могут привлекать только крупные банки с высоким кредитным рейтингом, однако в России таких банков немного. Банки с низким кредитным рейтингом и не имеющие такового не только сократили свою долю в общем объеме привлеченных МБК, но были ограничены в удлинении заимствований.

4. Одним из основных сдерживающих факторов развития межбанковского рынка является кредитный риск. Активизация операций на межбанковском рынке должна сопровождаться созданием адекватной системы управления и контроля кредитного риска.

5. Ограниченность территориальными рамками является еще одной причиной сдерживания развития межбанковского рынка. Банки, самостоятельно работающие на межбанковском рынке, имеют ограниченный набор постоянных контрагентов, находящихся с ними в одном регионе или в соседних. возможность

Решение вышеуказанных проблем должно способствовать развитию межбанковского кредитования, что в свою очередь, принесет реальные доходы банкам быстро и оперативно. Отсюда следует, что банки смогут снижать процентные ставки на кредиты.

Межбанковское кредитование имеет огромное значение не только для обеспечения ликвидности банковской системы, оно способствует перераспределению финансовых ресурсов, играет существенную роль в укреплении общественных финансов. Это обусловлено следующим.

Российские банки, привлекая ресурсы, в том числе на межбанковском рынке, осуществляют кредитование

субъектов РФ и муниципальных образований в рамках установленных лимитов риска на следующие цели:

- финансирование дефицита бюджета;
- погашение государственных (муниципальных) долговых обязательств;
- реализация государственных программ и проектов с государственной поддержкой;
- финансирование долгосрочных целевых программ.

[1, С.154]

Важно отметить, что привлекательность кредитования субъекта РФ и муниципального образования для банков обусловлена тем, что позволяет:

- работать с заемщиками с относительно низким уровнем риска, что особенно важно в условиях экономической нестабильности;
- диверсифицировать кредитный портфель;
- получать от Банка России кредиты, обеспеченные правом требования по кредитным договорам субъектов РФ и муниципальных образований в соответствии с Указанием ЦБ РФ от 3 октября 2008 г. № 2084-У.

Объективная потребность региональной и муниципальной власти в дополнительных средствах определяется постоянным несоответствием между величиной финансовых ресурсов, которыми она располагает, и нуждами регионов. При этом гарантиями платежеспособности территориальных органов государственной власти служит их право устанавливать и взимать налоги и сборы, а также наличие собственности и полномочий по взаимной выручки от ее эксплуатации. [2, С.153]

На ситуацию в сфере банковского кредитования бюджетной системы оказывает влияние множество факторов, в том числе и социально-экономическая ситуация, сложившаяся в РФ за последние годы. [4, с.220]

Проведенный анализ объема консолидированного долга субъектов РФ в разрезе 2016–2017 годов показал постепенное поквартальное снижение общего объема долга и последующий его рост к окончанию года. При этом удельный вес кредитов, привлеченных от кредитных организаций, в целом повторяет общую тенденцию, сохраняя среднее значение в 35%. Так, по итогам 2017 года совокупный объем банковских кредитов в структуре субфедеральных долговых обязательств составил 34%, или 908 миллиардов рублей. [3]

При этом анализ рынка коммерческого кредитования субъектов РФ и муниципальных образований в течение 2016–2017 годов показывает, что краткосрочные кредиты (сроком до одного года) понемногу теряют свою популярность, уступая более долгосрочным.

Теперь более подробно рассмотрим ситуацию в сфере банковского кредитования бюджетной системы, для этого необходимо провести анализ результатов проведения открытых аукционов на право кредитования субъектов РФ и муниципальных образований за 2016–2017 годы.

Доля объявленных аукционов, предусматривавших заключение контрактов сроком на 1 год, в 2017 году составила 28% от общего объема объявленных аукционов. Аналогичный показатель предыдущего года — 35%. Также снизилось количество аукционов на двухлетние контракты — с 18% в 2016 году до 16% в 2017 году. В свою очередь, объем аукционов на привлечение финансирования на срок от двух до трех лет вырос, составил 50% от общего объема рынка (в предыдущем году показатель составлял 41%). При этом аукционы, предусматривающие заключение контрактов на срок более трех лет, сохранили позицию на уровне 6%.

Что же касается Самарской области, то по итогам 2017 года объем государственного долга Самарской области по отношению к 2016 году сократился на 3 млрд. рублей и составил - 64,4 млрд. рублей.

В 2017 году в областной бюджет сроком на пять лет были привлечены бюджетные кредиты из федерального бюджета в целях погашения рыночных долговых обязательств в общем объеме 3,4 млрд. рублей по ставке 0,1% годовых. Указанные средства были направлены на досрочное погашение более дорогих в обслуживании банковских кредитов. Важно понимать, что непрограммные расходы подразумевают затраты на обслуживание государственного долга. [4, с.117]

Также, в прошлом году были рефинансированы банковские кредиты, которые были привлечены в областной бюджет в объеме 10,4 млрд. рублей в 2014 году по ставкам 10,7%–11,2% годовых, текущая стоимость кредитных ресурсов снижена до 8,5% годовых.

В ходе исполнения областного бюджета в 2017 году сокращено привлечение запланированных банковских кредитов в объеме 2,2 млрд. рублей, что, в свою очередь, снизило объем задолженности по кредитам кредитных организаций, а также сократило уровень долговой нагрузки по рыночному долгу до 36%. [6]

Анализ муниципального долга Самарской области, показал, в 2017 году рост долга на 985,4 млн. руб.

Наибольший удельный вес в структуре муниципального долга Самарской области за 2017 год составляют кредиты кредитных организаций объемом 14460,7 млн. руб., а именно 93,6%, муниципальные гарантии и бюджетные кредиты составляют 1,0% и 5,4% соответственно (рисунок 1).



Рисунок 1 – Структура муниципального долга Самарской области за 2016 и 2017 годы

По данным рисунка 1 показано, что в 2017 году в структуре муниципального долга Самарской области увеличилась доля кредитов кредитных организаций.

С целью обеспечения сохранности средств областного бюджета, а также своевременного исполнения расходных обязательств Самарской области в Порядок кредитования местных бюджетов (Постановление Правительства Самарской области от 20.01.2016г. №14) внесены следующие изменения:

- принятие муниципальным образованием обязательств по обеспечению привлечения в местный бюджет кредитов от кредитных организаций исключительно по ставкам на уровне не более чем уровень ключевой ставки, установленный ЦБ РФ, увеличенный на 1 %.

Проведенный анализ выявил ряд муниципальных образований Самарской области, имеющих коммерческие кредиты с повышенной ставкой, т.е со ставкой выше 8,25% (таблица 1).

Таблица 1 - Муниципальные образования Самарской области, имеющие коммерческие кредиты со ставкой выше 8,25% по состоянию на 01.01.2018 год

№ п/п	Муниципальное образование	Процентная ставка
1.	М.р. Ставропольский	9,80%
2.	Г.о. Кинель	9,93%
3.	М.р. Большеглушицкий	9,98%
4.	М.р. Нефтегорский	10,00%
5.	Г.о. Октябрьск	10,80%
6.	М.р. Камышлинский	11,11%

Таким образом, в современных условиях банковское кредитование является необходимым инструментом покрытия дефицита бюджетов для субъектов РФ и муниципальных образований.

Но банковское кредитование может осуществляться на выгодных условиях для финансовых органов только в случае укрепления и роста кредитных возможностей коммерческих банков. В этом огромную роль играет межбанковское кредитование.

Библиографический список

1. Финансы и кредит (для бакалавров). Учебник / Ковалева Т.М. под ред. - Москва: KnoРус, 2018. - 360 с.
2. Современное состояние государственных, муниципальных финансов в Российской Федерации/ Монография/ под ред. проф. Т.М. Ковалевой. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2018. - 245 с
3. Тершукова М.Б., Милова Л.Н. Взаимосвязь денежно-кредитной и бюджетной политики Российской Федерации в современных условиях // Экономика и предпринимательство. 2017. № 3-2 (80-2). С. 219-222.
4. Мулендеева Л.Н. Анализ программного бюджета Самарской области // Динамика взаимоотношений разных областей науки в современных условиях: Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции (Челябинск, 30 января 2018). /в 3 ч. Ч.1 – Стерлитамака: АМИ, 2018. С. 116-118.
5. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения 08.05.2018).
6. Министерство управления финансами Самарской области [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://minfin-samara.ru/> (дата обращения 10.05.2018).

References

1. Finansy i kredit (dlya bakalavrov). Uchebnik / Kovaleva T.M. pod red. - Moskva: KnoRus, 2018. - 360 s.
2. Sovremennoe sostoyanie gosudarstvennyh, municipal'nyh finansov v Rossijskoj Federacii/ Monografiya/ pod red. prof. T.M. Kovalevoj. SPb.: Izd-vo Politekhn. un-ta, 2018. - 245 s
3. Tershukova M.B., Milova L.N. Vzaимosvyaz' denezhno-kreditnoj i byudzhetoj politiki Rossijskoj Federacii v sovremennyh usloviyah // Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2017. № 3-2 (80-2). S. 219-222.
4. Mulendeeva L.N. Analiz programmnogo byudzheta Samarskoj oblasti // Dinamika vzaimootnoshenij raznyh oblastej nauki v sovremennyh usloviyah: Sbornik statej po itogam Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii (Chelyabinsk, 30 yanvarya 2018). /v 3 ch. CH.1 – Sterlitamaka: AMI, 2018. S. 116-118.
5. Ministerstvo finansov Rossijskoj Federacii [EHlektronnyj resurs] Rezhim dostupa: <https://www.minfin.ru/ru/> (data obrashcheniya 08.05.2018).
6. Ministerstvo upravleniya finansami Samarskoj oblasti [EHlektronnyj resurs] Rezhim dostupa: <http://minfin-samara.ru/> (data obrashcheniya 10.05.2018).

ОПРАВДАН И ВЫПОЛНИМ ЛИ ПЕРЕХОД ОТ ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА К ПРОЕКТНОМУ ФИНАНСИРОВАНИЮ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РФ

Придвижкин С.В., д.э.н., профессор, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина

Зобнина Е.И., Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина

Аннотация: Одной из важнейших направлений государственного регулирования строительной сферы является решение проблемы обеспечения граждан доступным и качественным жильем, а одним из вариантов стал переход на проектное финансирование. Поэтому в нашей работе мы рассмотрели появление долевого строительства, а затем планируемый переход на проектное финансирование. А так же плюсы и минусы долевого и проектного финансирования.

Ключевые слова: долевое строительство, проектное финансирование строительства жилья, источники фондирования, инвестиции, перспективы развития.

Abstract: One of the most important areas of state regulation of the construction sector is the solution of the problem of providing citizens with affordable and high-quality housing, and one of the options was the transition to project financing. Therefore, in our work we examined the appearance of share construction, and then the planned transition to project financing. And as pluses and minuses of share and project financing.

Keywords: shared construction, project financing of housing construction, sources of funding, Investments, development prospects.

Введение

Строительство - это сектор экономики, создающий важный вклад в ВВП страны. Его состояние во многом определяет уровень развития общества и его производственных сил. Роль инвестиционно-строительной деятельности особенно возрастает в период структурной перестройки экономики. Строительная отрасль призвана осуществлять обновление на современной технической основе производственных фондов, развитие, совершенствование социальной сферы, реконструкцию, модернизацию, техническое перевооружение производства материальных благ. Одной из важнейших направлений государственного регулирования жилищной и строительной сфер является решение проблем обеспечения граждан доступным и качественным жильем. На сегодняшний день наблюдается рост социального недовольства среди населения, приобретающих жилье посредством участия в долевом строительстве. Стало очевидно ясно, что требуется изменение методов и подходов в решении накопившихся проблем. Необходимо радикально пересмотреть государственную инвестиционную политику в данном секторе рынка.

Основная часть

Долевое строительство является одним из видов инвестиций и имеет свою интересную историю. Прародителем данного вида инвестиций, а именно программы "Строительство по справедливости" стал Рауль Рикардо Альфонсин, президент Аргентины. Гиперинфляция, бесконечные военные конфликты, нестабильность финансовой сферы, страна находилась на грани экономического краха. Внедрение программы в жизнь, привело к стабилизации и дало хороший результат. Инвестиционная схема была использована в других странах - ОАЭ, Кувейте и пользуется большой популярностью по сей

день. Нашла данная модель своего применения в Российской Федерации.

Долевое строительство появилось в России в 90-е прошлого столетия, когда страна перешла "на рельсы" рыночных отношений. Но, несмотря на положительные тенденции, в реальной жизни оказалось все не так просто. Сказалась безответственность недобросовестных застройщиков. Именно по этой причине 01.04.2005 года был принят ФЗ № 214 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов». Закон регулировал отношения участников процесса - дольщиков и застройщиков. В качестве основы был разработан договор долевого участия ДДУ. [1]

Согласно статистическим данным, за последние восемь лет количество зарегистрированных ДДУ увеличилось в 3,5 раза. [3] С 2009 по 2017 годы почти в четыре раза возросла доля ипотечных кредитов на покупку жилой недвижимости. [3]

Долевое строительство является одним из видов инвестиций. Данный вид инвестирования имеет как плюсы, так и минусы. К положительным моментам можно отнести разницу в стоимости недвижимости на стадии котлована и при сдаче объекта. Но и этот показатель, смог измениться со временем. Лишь в конце девяностых, жилье, купленное на стадии котлована, могло вырасти к моменту сдачи на 40-100 %. Сейчас этот рост составляет 10-20% [20]. К отрицательным - незавершенное строительство, долгострой и огромное количество граждан, оставшихся без жилья. [4]

Стоит отметить, что долевое строительства не всегда является "дешевым способом" приобретения квартиры. Рассматривая, стоимость квартир в г.Екатеринбург жилой район Академический, от крупнейших застройщиков «РСГ-Академическое» и «ЛСР. Недвижимость-Урал» [10], можно наглядно в этом убедиться.

Таблица 1 Стоимость квартиры от застройщика «РСГ-Академическое», дом в эксплуатации [11]

	Вариант 1	Вариант 2
Адрес	Проспект Академика Сахарова, 47. Секция 8, 12 этаж	Проспект Академика Сахарова, 47. Секция 8, 12 этаж
Тип квартиры	Однокомнатная	Однокомнатная
Площадь квартиры	36,40 м2	36,40 м2
Стоимость квартиры	2 670 000 руб	2 590 000 руб

	Вариант 1	Вариант 2
Адрес	ЖК «Меридиан» Дом 1, Академический IV кв 2018,6 этаж	ЖК «Меридиан» Дом 1, Академический IV кв 2018, 9этаж
Тип квартиры	Однокомнатная	Однокомнатная
Площадь квартиры	34,36 м2	34,31 м2
Стоимость квартиры	2 061 600 руб	2 070 600 руб
Стоимость квартиры от застройщика «ЛСР. Недвижимость -Урал», дом не в эксплуатации [12]		

Сравнивая цены, не сложно определить, что разница в цене минимум 300 тысяч. При этом необходимо минимум год ждать завершения строительства, а значит платить за аренду квартиры и ипотеку одновременно. Следовательно 12 мес*22 тысяч (минимальная стоимость аренды в Академическом) =264 тысячи. Получаем, разницу 236 тысяч рублей, и это минимальные затраты. А стоит ли рисковать ради этих денег, вследствие чего можно остаться без квартиры?

Прилагаемые усилия в изменения в ФЗ No 214 "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов" не дали желаемого результата, ФЗ No 214 "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов" несколько стабилизировал ситуацию, но радикально переломить ее не смог. В настоящее время долевое участие имеет широкого распространения в стране, но негативные тенденции имеют место. Согласно планов-графиков для решения проблем обманутых дольщиков, подготовленных в регионах, сегодня в 72 субъектах РФ насчитывается 830 проблемных объектов. Число граждан, которые заключили договоры долевого участия на эти объекты, составляет 86 тысяч человек. При этом в реестр пострадавших граждан, включенных 36,6 тысяч участников строительства, поскольку включение в реестр носит заявительный характер. [14] Проблемы приняли настолько глобальный масштаб, что откладывать решение "в долгий ящик", не представляется возможным. Президент поручил Минстрою, АИЖК и Центробанку разработать механизм плавного перехода от долевого строительства к проектному финансированию. Эта схема частично применялась на территории РФ. В России проектное финансирование начало развиваться с середины 90-х гг. 20 века. В 90-ые гг. Россия участвовала в нескольких международных проектах на принципах проектного финансирования (Морской старт, Голубой поток, Сахалин-2). В этот период во многих российских коммерческих банках были созданы подразделения проектного финансирования, которые в основном занимались инвестиционным кредитованием. При этом в качестве заемщика рассматривалось действующее предприятие, которому требовалось финансирование инвестиционного проекта. Вся процедура рассмотрения заявки и принятия решения о кредитовании предприятия в этом случае осуществлялась в соответствии с нормативными документами Банка России и действующими в банках регламентами кредитования. Наибольшего прогресса в развитии инвестиционного кредитования и в последующем проектного финансирования добились Сбергательный банк РФ, ВТБ, Росбанк. В настоящее время проектное финансирование, соответствующее современному определению, принципам и моделям, применяется в большинстве крупных коммерческих банков России, а также в институтах развития — госкорпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности», Евразийском банке развития. [13]

В чем собственно суть проектного финансирования? И в чем ее кардинальное отличие от долевого строительства?

Проектное финансирование — это отказ от средств граждан. Жилье населению будет продаваться только в готовом виде. Все расходы, связанные со строительством, полностью ложатся "на плечи" банков - инвесторов. Контроль за целевыми расходованием и качеством застройки, также берут на себя банки. Деньги

будут выделяться под определенный проект. Все эти моменты исключат удорожание недвижимости. В приоритете будет заинтересованность банка и застройщика, по причине того, что прибыль получают оба, только после продажи жилья. [2]

Произойдет поэтапная смена средств граждан на другие формы финансирования - банковские кредиты, что приведет к минимизации рисков для населения. Главная задача проектного финансирования — навсегда решить проблему обманутых дольщиков, а также лишить застройщиков решению обманными путями присваивать себе чужие средства или проводить с ними какие-то финансовые махинации.

Основное преимущество проектного финансирования - готовое жилье. У граждан появляется возможность выбора и правильной оценки недвижимости, в плане качества, благоустройства и инфраструктуры. Разумеется, при таких условиях с рынка недвижимости уйдет долевое строительство. Резкого отказа от долевого строительства не произойдет, процесс перехода будет плавным и поэтапным, в новом механизме появится третий участник - банки. Согласно прогнозу Михаила Меня, 2018 и 2019 годы будут более успешными, ввод жилья достигнет 80 млн кв. м. Некоторое проседание рынка ожидается в 2020 году в связи с новыми требованиями к застройщикам.

Возникает естественный вопрос о фондировании этой программы, каковы его источники? Какие мероприятия проводит банки, ДОМ.РФ - Единый институт развития в жилищном секторе экономики страны. Какую политику ведет ЦБ в этом направлении.

В настоящее время 80% индустриального жилья в России строится с привлечением средств граждан по 214-ФЗ. [17] В 2017 году введено в эксплуатацию 1131,4 тыс. квартир общей площадью 78,6 млн.кв.метров, что составило 97,9% к соответствующему периоду предыдущего года (в 2016 году было введено 80,2 млн.кв.метров жилья, 94,0% к 2015 году). [14] Из данных можно отметить что по ДДУ построено 62,8 млн.кв.метров. Стоимость 1 кв.м. жилья в России составляет 37 848 рублей [15] Средний срок строительства дома составляет 2 года

Выходит, что задолженность граждан по ДДУ составляет: $(62,8 \text{ млн.кв.м.} * 37 848 \text{ р}) / 2 = 1,189 \text{ трлн.руб.}$, что можно сравнить с официальными данными. По официальным данным, по всей стране в III квартале 2017 г. зарегистрировано около 1,1 млн действующих договоров долевого участия (ДДУ). При этом задолженность граждан по ипотеке, взятой под залог ДДУ, составляет около 1 трлн руб., а с учетом средств первого взноса эта сумма возрастает до 1,5 трлн руб. [16]

Одним из источников финансирования могут являться резервы размещенные в зарубежных активах. Не для кого не секрет, т.к. данная информация находится в свободном доступе, что ЦБ РФ вложил в государственные облигации США.

В настоящее время Соединенные Штаты - крупнейшая экономика в мире, аналогов нет, по этой причине облигации пользуются большим спросом. В настоящее время ЦБ РФ вложил в ценные бумаги США \$108,7 млрд. Источник - US Treasuries. [6]

Российский ЦБ вкладывает деньги не только в американские облигации. Больше всего инвестиций приходится на Францию (26,3%), это составляет \$132,35 млрд. На втором месте - Соединенные Штаты Америки (21,0%)-\$108,7 млрд, на третьем ценные

бумаги отечественных компаний (14,1%)-\$70,95 млрд, а на четвертом казначейские векселя Германии (12,3%), что составляет \$61,898 млрд. [9]

Такие финансовые инструменты, как золотовалютные резервы, очень ликвидные, именно по этой причине вкладываются в надежные активы. А именно в государственные облигации других стран, которые имеют высокий кредитный рейтинг. Облигации развитых стран и США, а также являются инструментом для инвестирования.

Некоторые цифры и факты, за последние 17 лет улучшили свои жилищные условия при помощи ипотеки за 7 млн. семей, увеличился общий объем жилой недвижимости на 31%, основными кредиторами являются Сбербанк и ВТБ - 70% ипотечных кредитов, 90% ипотечных кредитов - источник депозиты.[7] Одним из основных партнеров Сбербанка и ВТБ является Пенсионный Фонд Российской Федерации. Практически все крупные предприятия, корпорации, такие как Лукойл и эму подобные - клиенты этих банковские. Они на постоянной основе обслуживаются в Сбербанке и ВТБ на основании зарплатных проектов. Следовательно, все финансовые потоки аккумулируются в этих двух банках. Которые и примут на себя "лавинную долю" клиентов, после вступления в силу закона и новой схемы - проектное финансирование. В 2017 году кредитный портфель Сбербанка для финансирования жилой недвижимости вырос на 13% - 214 млрд рублей.[8]

У основных игроков данного сегмента рынка - крупных девелоперов много возможностей, поэтому нововведения никак на них не отразится. Мелкие и молодые компании, скорее всего уйдут с рынка.

К застройщикам будут предъявляться жесткие требования: деловая репутация, участие в реализации подобных проектов, наличие соответствующей документации.

На банка, как основного участника проекта будут возложены дополнительные полномочия - контроль использования целевых денег, динамика строительства на протяжении всего цикла, сотрудничество с контролирующими органами. Сроки проекта зависят от масштабов, от 2 до 7 лет. Кредитная ставка для застройщиков при переходе от долевого строительства к проектному финансированию может быть ниже текущей ключевой ставки - на уровне 0%. Об этом сообщила зампред Центробанка России Ольга Полякова в ходе парламентских слушаний в Госдуме. [19]

У новой схемы много сторонников и критиков, но, рассмотрев подробно, можно сделать вывод, что для перехода от ДДУ к проектному финансированию, необходимы затраты. Только сейчас на проектное финансирование в год выделяется до 400 млрд рублей. По прогнозам ДОМ.РФ, к 2020 году эта сумма должна возрасти до 2-3 трлн рублей. Глава Минстроя Михаил Мень, заявил, что россияне за 9 месяцев 2017 года вложили в договоры долевого участия в 3,5 трлн рублей. Теперь эту сумму предстоит компенсировать

банком. Однако размер кредитного портфеля в сегменте строительства, например, у Сбербанка в четыре раза меньше необходимой суммы. [18] Из данных чисел понятно, что для перехода на проектное финансирование, при необходимых 1,5 трлн.рублей - 400 млрд.рублей(годовая сумма выделяемая на проектное финансирование), минимум не хвататет 1трл.рублей. Стоит уже сейчас задуматься, где взять необходимые деньги.

Заключение

Условием для безболезненного перехода к проектному финансированию является снижение кредитных ставок до такого уровня, который позволит заменить средства дальщиков, используемые для строительства, банковскими кредитами. Вообще говоря, девелоперское сообщество заинтересовано в законодательном установлении долгосрочных правил и стабильных условий доступного кредитования. Весьма проблематично строить финансовые модели инвестиционно-строительных проектов, реализуемых на протяжении нескольких лет, особенно если речь идет о комплексном и устойчивом развитии территорий, если в этот период законодательство и условия проектного финансирования могут измениться в любой момент.

Неслучайно «дорожная карта» предусматривает переходный период. Этот период потому и называется переходным, что на его протяжении постепенно перестают действовать прежние механизмы и также постепенно набирают обороты новые. Резкие переключения режимов финансирования несут опасность и для строительной отрасли, и для граждан, желающих улучшить свои жилищные условия, и для органов исполнительной власти и местного самоуправления. Для полного перехода на проектное финансирование потребуются несколько лет, на протяжении которых должны быть обеспечены соответствующие темпы снижения кредитных ставок, включая проектное банковское финансирование и ипотечное кредитование, и роста реальных доходов населения.

В первую очередь России нужно задуматься и начать вкладывать в свою экономику, пока она не станет стабильной и все не урегулируется. Так же для перехода на проектное финансирование особым фактором является понижение кредитных ставок, один из вариантов может послужить, если все иностранные облигации ЦБ продать и фонтировать банки по ставке не более $\frac{2}{3}$ от ставки рефинансирования/ или фонтировать ДОМ.РФ, тем самым увеличив его уставной капитал и предписав ему развернуть новую программу: финансирования проектного кредитования строительства жилья по $\frac{2}{3}$ ставки рефинансирования. А параллельно/ или в место организовать выпуск ценных бумаг (народных облигаций жилищного займа). Эмитенты или банки из топ 20/ или ДОМ.РФ, под гарантию ЦБ. Доходность - $\frac{1}{2}$ ставки рефинансирования. Собранные средства под $\frac{2}{3}$ ставки на финансирование проектного кредитования строительства жилья.

Библиографический список

1. Федеральный закон РФ от 30.12.2004г.№214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости».
2. Жилье в России: ситуация и перспективы // Вопросы экономики. Белкина Т.Д.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017 г. Росстат. [Электронный ресурс] URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 15.04.2018)
4. Методы распределения рисков при долевом строительстве жилья. Диссертация к.э.н. Пригарин С.А. Москва. 2006-132с.
5. Источники финансирования комплексных инвестиционных проектов. Статья, к.э.н.- Гришина Н.П.-9с
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] URL:http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/info/info06.rar (дата обращения 15.04.2018)
7. ДОМ.РФ [Электронный ресурс] URL :https://xn--d1aqf.xn--p1ai/wp-content/uploads/2016/04/ANML_17-let_2017 (дата обращения 15.04.2018)
8. РЕК Недвижимость <Проектное финансирование не приведет к проблемам крупных застройщиков> [Электронный ресурс] URL:<https://realty.rbc.ru/news/5a7d52109a794767b313ed12>

9. Финансовый ликбез: Зачем Россия покупает государственные облигации США и кому это выгодно? / [Электронный ресурс] URL: <https://molarussia.ru/finansovyy-likbez-zachem-rossiya-pokupaet-gosudarstvennyye-obligatsii-ssha-i-komu-eto-vygodno/> (дата обращения 10.04.2018)
10. Деловой квартал. Крупнейшие застройщики Екатеринбурга России / [Электронный ресурс] URL: <http://ekb.dk.ru/news/kрупнейshie-zastroyschiki-ekaterinburga-reyting-237086631> (дата обращения 20.04.2018)
11. Квартиры в новостройках от застройщика / [Электронный ресурс] URL: https://www.akademicheskiiy.org/kvartiry/?price_min=1+540+000&price_max=8+712+900&rooms%5B1%5D=1&built_status=2&floor_min=2&floor_max=24&square_min=36.48&square_max=40.38&house=0&submit=%D0%9D%D0%B0%D0%B9%D1%82%D0%B8+%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%8B (дата обращения 10.04.2018)
12. <Группа ЛСР>. Урал. / [Электронный ресурс] URL: <http://lsrural.ru/realizovannyye-obekty/tenista/s/kvartiry-i-tseny?filter%5BroomRange%5D%5B%5D=1&filter%5Bcost%5D%5Bmin%5D=1200000&filter%5Bcost%5D%5Bmax%5D=4099999.999999995&filter%5BallArea%5D%5Bmin%5D=34&filter%5BallArea%5D%5Bmax%5D=41> (дата обращения 10.04.2018)
13. Развитие проектного финансирования. / [Электронный ресурс] URL: https://www.cfin.ru/management/finance/capital/project_fin_ru.shtml (дата обращения 20.04.2018)
14. О жилищном строительстве в 2017 году / [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/22.htm (дата обращения 10.04.2018)
15. Волга Строй <Средняя стоимость 1 кв.м в России на 1 квартал 2018 года / [Электронный ресурс] URL: <http://www.volgastroj.ru/press/stoimost-1kv-m-zhilya-v-rossii-1-kvartal-2018-goda> (дата обращения 10.04.2018)
16. РБК Недвижимость <Банки вместо ДДУ> / [Электронный ресурс] URL: <https://realty.rbc.ru/news/5a01cf9a9e794735447205df> (дата обращения 10.04.2018)
17. <http://its.grandsmeta.ru/actual/11402/>
18. BSN.RU <Проектное финансирование: поможет строить или сделает жилье недоступным> / [Электронный ресурс] URL: https://www.bsn.ru/longread/5_proektnoe_finansirovanie_pomozhet_stroit_zhile_nedostupnym/ (дата обращения 10.04.2018)
19. РБК Недвижимость <ЦБ назвал уровень ставок для застройщиков при проектом финансировании> / [Электронный ресурс] URL: <https://realty.rbc.ru/news/5a8bf6149a794743f6f0609a> (дата обращения 10.04.2018)
20. RG.RU <Недвижимость. Итоги года > / [Электронный ресурс] URL: <https://rg.ru/2018/01/04/plusy-i-minusy-otmeny-dolevogo-stroitelstva.html> (дата обращения 20.04.2018)

References

1. Federal'nyj zakon RF ot 30.12.2004g. №214-FZ «Ob uchastii v dolevom stroitel'stve mnogokvartirnyh domov i inyh ob'ektov nedvizhimosti».
2. ZHil'e v Rossii: situatsiya i perspektivy // Voprosy ekonomiki. Belkina T.D.
3. Regiony Rossii. Social'no-ekonomicheskie pokazateli. 2017 g. Rosstat. / [Электронный ресурс] URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 15.04.2018)
4. Metody raspredeleniya riskov pri dolevom stroitel'stve zhil'ya. Dissertatsiya k.ekh.n. Prigarin S.A. Moskva. 2006-132s.
5. Istochniki finansirovaniya kompleksnykh investitsionnykh projektov. Stat'ya, k.ekh.n. - Grishina N.P.-9s
6. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy statistiki / [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/info/info06.rar (дата обращения 15.04.2018)
7. DOM.RF / [Электронный ресурс] URL: https://xn--d1aqf.xn--p1al/wp-content/uploads/2016/04/AHML_17-let_2017 (дата обращения 15.04.2018)
8. RBK Nedvizhimost' <Proektnoe finansirovanie ne privedet k problemam krupnykh zastroyschikov> / [Электронный ресурс] URL: <https://realty.rbc.ru/news/5a7d52109a794767b313ed12>
9. Finansovyy likbez: Zachem Rossiya pokupaet gosudarstvennyye obligatsii SSHA i komu eto vygodno? / [Электронный ресурс] URL: <https://molarussia.ru/finansovyy-likbez-zachem-rossiya-pokupaet-gosudarstvennyye-obligatsii-ssha-i-komu-eto-vygodno/> (дата обращения 10.04.2018)
10. Деловой квартал. Крупнейшие застройщики Екатеринбурга России / [Электронный ресурс] URL: <http://ekb.dk.ru/news/kрупнейshie-zastroyschiki-ekaterinburga-reyting-237086631> (дата обращения 20.04.2018)
11. Квартиры в новостройках от застройщика / [Электронный ресурс] URL: https://www.akademicheskiiy.org/kvartiry/?price_min=1+540+000&price_max=8+712+900&rooms%5B1%5D=1&built_status=2&floor_min=2&floor_max=24&square_min=36.48&square_max=40.38&house=0&submit=%D0%9D%D0%B0%D0%B9%D1%82%D0%B8+%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%8B (дата обращения 10.04.2018)
12. <Группа ЛСР>. Урал. / [Электронный ресурс] URL: <http://lsrural.ru/realizovannyye-obekty/tenista/s/kvartiry-i-tseny?filter%5BroomRange%5D%5B%5D=1&filter%5Bcost%5D%5Bmin%5D=1200000&filter%5Bcost%5D%5Bmax%5D=4099999.999999995&filter%5BallArea%5D%5Bmin%5D=34&filter%5BallArea%5D%5Bmax%5D=41> (дата обращения 10.04.2018)
13. Razvitiye proektnogo finansirovaniya. / [Электронный ресурс] URL: https://www.cfin.ru/management/finance/capital/project_fin_ru.shtml (дата обращения 20.04.2018)
14. O zhilishchnom stroitel'stve v 2017 godu / [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/22.htm (дата обращения 10.04.2018)
15. Волга Строй <Средняя стоимость 1 кв.м в России на 1 квартал 2018 года / [Электронный ресурс] URL: <http://www.volgastroj.ru/press/stoimost-1kv-m-zhilya-v-rossii-1-kvartal-2018-goda> (дата обращения 10.04.2018)
16. RBK Nedvizhimost' <Banki vmesto DDU> / [Электронный ресурс] URL: <https://realty.rbc.ru/news/5a01cf9a9e794735447205df> (дата обращения 10.04.2018)
17. <http://its.grandsmeta.ru/actual/11402/>

18. BSN.RU <Proektnoe finansirovanie: pomozhet stroit' ili sdelaet zhil'e nedostupnym> /[Elektronnyj resurs] URL: https://www.bsn.ru/longread/5_proektnoe_finansirovanie_pomozhet_stroit_ili_sdelaet_zhile_nedostupnym/ (data obrashcheniya 10.04.2018)
19. RBK Nedvizhimos't' <CB nazval uroven' stavok dlya zastrojshchikov pri proektnom finansirovanii> /[Elektronnyj resurs] URL: <https://realty.rbc.ru/news/5a8bf0149a794743ff0f069a> (data obrashcheniya 10.04.2018)
20. RG.RU <Nedvizhimos't'. Itogi goda> > /[Elektronnyj resurs] URL: <https://rg.ru/2018/01/04/plusy-i-minusy-otmeny-dolevogo-stroitelstva.html> (data obrashcheniya 20.04.2018)

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ В ПЕРИОД ДО 2030 ГОДА

Слепцов В.В., старший преподаватель, Ачинский филиал ФГБОУ ВО Красноярский ГАУ

Аннотация: Актуальность темы обусловлена необходимостью более активного использования науки и практики для экономической стабильности как всего сельского хозяйства так и молочной промышленности в регионе. Среди многих задач, которые предстоит решить в развитии животноводства – увеличение производства молока. Одним из важнейших резервов повышения экономической эффективности производства молока может быть агропромышленная интеграция, которая позволит выявить факторы обеспечивающие рост производства с наименьшими затратами.

Ключевые слова: региональная экономика, сельское хозяйство, животноводство, молочное скотоводство, экономическая эффективность производства, агропромышленная интеграция.

Abstract: The relevance of the topic is due to the need for more active use of science and practice for economic stability of both agriculture and the dairy industry in the region. Among the many tasks that are to be solved in the development of livestock – an increase in milk production. One of the most important reserves of increasing the economic efficiency of milk production may be agro-industrial integration, which will identify the factors that ensure the growth of production at the lowest cost.

Keywords: regional economy, agriculture, livestock, dairy cattle, economic efficiency of production, agro-industrial integration.

Скотоводство сельскохозяйственных предприятий Красноярского края является одной из ведущих отраслей животноводства. В структуре товарной продукции сельского хозяйства его доля превышает 35 %, а в отрасли животноводства – свыше – 55 %. Следовательно, от экономической эффективности ведения данной отрасли во многом зависит рентабельность не только животноводства, но и всего сельхозпроизводства. Скотоводство представлено двумя важными подотраслями: молочным скотоводством и мясным. В структуре товарной продукции сельхозпредприятий они занимают примерно одинаковый удельный вес с незначительными колебаниями в динамике, обусловленными рыночной конъюнктурой. Однако традиционно при подведении итогов работы отрасли скотоводства принято учитывать только результаты работы молочной отрасли [1].

Красноярский край, расположенный в центральной части России, характеризуется достаточно благоприятными условиями для развития животноводства, в том числе и молочного скотоводства. Особенности функционирования молочного скотоводства оказывают влияние на экономическую эффективность производства. Эти особенности необходимо учитывать при выведении критериев и системы показателей, с помощью которых определяется уровень использования различных ресурсов, а также факторы, оказывающие существенное влияние на экономическую эффективность производства молока.

Обеспечение эффективной переработки животноводческого сырья предполагает реконструкцию и техническое переоснащение молокоперерабатывающих предприятий.

Агропромышленная интеграция характеризуется как многоуровневый процесс. При этом

на народнохозяйственном уровне он выражается в осуществлении государственной политики по формированию и развитию народнохозяйственного агропромышленного комплекса. На региональном уровне этот процесс характеризуется образованием различных агропромышленных объединений с участием сельскохозяйственных, обслуживающих и других предприятий, связанных с сельским хозяйством [2].

В целях повышения эффективности молочного производства и продуктов его переработки на базе единого производственного цикла, начинающегося с формирования молочного скотоводства в форме создания сельскохозяйственного потребительского кооператива «Боготолмолоко». Это модельное предприятие создается на базе убыточного предприятия. Новая структура, формируемая на ранее существовавшем хозяйстве, ориентировано всецело на двух направлениях деятельности, которые являются предметом исследования, молочном скотоводстве и переработке молока с последующей реализацией продуктов потребителям. Такая система представленная схемой исходит из комплексного подхода обеспечения населения и переработчиков молока, где молоко выступает как сырье.

Данный кооператив не будет претендовать на монопольное лидерство в производстве, переработке и реализации молока и молочных продуктов в рамках всего Красноярского края, но предлагаемая схема может дать толчок в Западной зоне этой инновационной системе прогрессивной технологии развития производства молока и молокопродуктов по замкнутой схеме технологического комплекса.

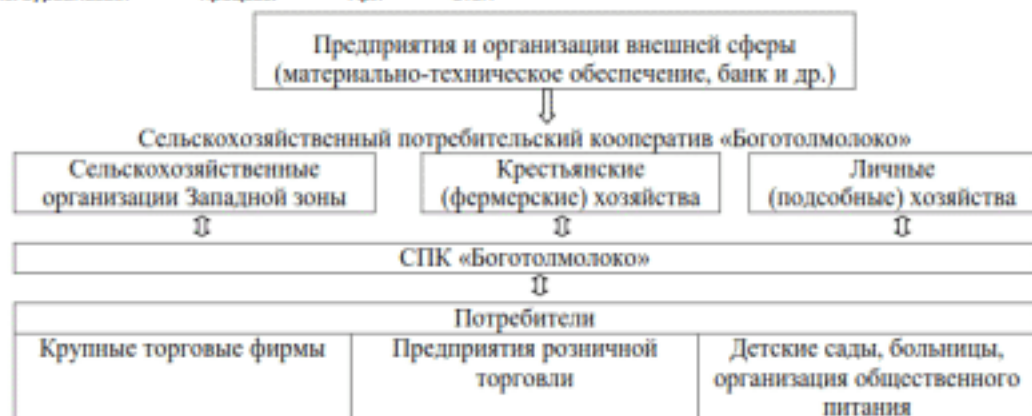


Рисунок 1 – Предполагаемая организационная модель сельскохозяйственного потребительского кооператива СПК «Боготолмолоко» по переработке и реализации продукции

Суть преимуществ данной схемы видно из сводной таблицы сравнительного их сопоставления (таблица 1).

Таблица 1 – Преимущества, получаемые членами сельскохозяйственного потребительского кооператива СПК «Боготоломолоко»

Преимущества для сельхозпроизводителя 1	Преимущества для СПК «Боготоломолоко» 2
1.Повышение выручки от реализации за счет повышения закупочной цены молока	1.Организация сырьевой базы и обеспечение более полной загрузки производственных мощностей
2.Снижение затрат на реализацию молока	2.Снижение себестоимости переработки молока за счет снижения постоянных издержек
3.Передача вспомогательных организаций кооперативу	3.Увеличение оборачиваемости оборотных средств
4.Снижение затрат на приобретения вспомогательных материалов вследствие их закупки кооперативом по минимальным оптовым ценам	4.Повышение качества продукции
5.Высвобождения финансовых средств и возможность получения кредита для совершенствования технологий производства и улучшения структуры молочного стада	5.Возможность осуществления инвестиционных проектов, направленных на обоснование технической базы 6.Возможность расширения специализации и ассортимента

Организация сельхозкооператива представляет собой совокупность правовых действий по реорганизации ОАО «Боготоломолоко» в новое качество со все-

ми вытекающими из преобразования последствиями по следующей схеме.



Рисунок 2 - Процесс создания потребительского кооператива по переработки молока

Функционирование молочной отрасли, которая для сельскохозяйственных товаропроизводителей определяет экономическое и финансовое положение в предприятиях Западной зоны Красноярского края. Поиск направлений повышения эффективности производства молока остается актуальным. Из этого следует, что организация СПК «Боготоломолоко» существенно повысит уровень управления молочным скотоводством, переработкой и реализацию молока потребителю.

Целевое финансирование долгосрочных мероприятий по модернизации и технического перевооружения животноводческих комплексов, поддержка проектов модернизации и технического перевооружения в отрасли животноводства в Красноярском крае представлена в (таблице 2).

Для улучшения качества сдаваемого молока в хозяйствах Западной зоны необходимо заменить старые и приобрести за анализируемый период, четырнадцать новых охладителя молока и шестнадцать доильных установок. Применение многофункциональных измельчителей, смесителей, раздатчиков кормов позволит получать питательные кормовые смеси. Выполняя функции «кормоцехов на колесах», мобильные смесители-кормораздатчики обеспечат комплексное решение проблем приготовления, транспортировки и раздачи кормов без дополнительных затрат на строительство капитальных сооружений и приобретение специального транспортно смешивающего оборудования.

Таблица 2 – Потребность в строительстве и реконструкции животноводческих помещений на 2018-2030 гг. Западной зоны

Мероприятия инновационного проекта	Единица измерения	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2023 г.	2025 г.	2030 г.	Итого
Приобретение техники и оборудования по видам									
Охладители молока	шт.	2	2	2	2	2	2	2	14
Молочное оборудование	шт.	2	2	2	2	2	3	3	16
Кормосмесители	шт.	1	3	2	2	3	2	2	15
Навозные транспортеры	шт.	6	7	8	8	8	8	8	53
Кормовые транспортеры	шт.	1	2	2	2	2	2	2	13
Новое строительство	ферм	1	2	1	1	1	1	1	8
	скотомест	200	600	200	200	400	400	200	
Реконструкция помещений	ферм	2	2	3	3	3	3	1	17
	скотомест	400	600	600	800	600	600	400	x

В качестве обобщающей системы показателей по инвестиционному проекту СПК «Боготолмолоко» выступают расчеты экономической эффективности про-

изводства продукции скотоводства и отрасли в целом в виде экономической эффективности скотоводства (таблица 3).

Таблица 3 – Экономическая эффективность скотоводства

Показатели	Факт	Проект
Удой молока на 1 корову, кг	3900	4300
Выход деловых телят на 100 коров и нетелей	82	87
Среднесуточный прирост живой массы молодняка и взрослого скота на откорме, г	490	506
Затраты труда, чел.-час.:		
на 1 ц молока	3,1	2,5
на 1 ц прироста живой массы	26,8	25,6
Себестоимость, руб.:		
1ц молока	55,3	54,18
1 голову приплода	230	228,30
1 ц прироста живой массы	556,2	541,76
1 ц мяса в живой массе	567,34	542,02
Стоимость основной продукции, руб., на 1 руб. расходов:		
при производстве молока	2,03	1,91
при производстве прироста живой массы	1	0,96
по отрасли	1,74	1,52
Чистый доход в руб. на 1 руб. расходов:		
при производстве молока	0,87	0,91
при производстве прироста живой массы	-0,1	-0,04
по отрасли	0,46	0,52
Чистый доход, руб.:		
на 1 чел/ч	8,8	11,01
на 1 га кормовых пастбищ	459,3	482,49
Валовой доход, руб. на 1 чел/ч	17,72	18,02
Стоимость валовой продукции, руб., на 1 чел/ч	30,56	32,34
Рентабельность скотоводства, %	46,17	52,04

На текущий момент ассортимент выпускаемой продукции совхоза «Боготолмолоко» таков: масло животное, молоко цельное, кисломолочная продукция, творог, сметана. Очевидно, что десертное направление не развито, хотя данная группа товаров выглядит наиболее перспективной.

Из расчета видно, что реализация продукции на вышеуказанных условиях, имеет конкурентоспособ-

ные преимущества по отношению к продукции, изготовленной другими организациями.

С учетом обозначенных условий будет создаваться, и функционировать соответствующая модель организационного устройства малочного агропромышленного формирования в регионе.

Библиографический список

1. Данкверт Экономическая эффективность производства молока и пути ее повышения в России.
2. Семенова Е.А. Необходимость усиления развития интеграционных процессов при производстве и переработке молока: материалы научно-практической конференции./ Е.А. Семенова. - М: РГОТУПС, 2016.
3. Фоломьев А.Н. Инновационный тип развития экономики./ Под общей редакцией А.Н. Фоломьева. - Издательство РАГС. 2016. - 711 с.

References

1. Dankvert Ekonomicheskaya effektivnost' proizvodstva moloka i puti ee povysheniya v Rossii.
2. Semenova E.A. Neobhodimost' usileniya razvitiya integracionnyh processov pri proizvodstve i pererabotke moloka: materialy nauchno-prakticheskoy konferencii./ E.A. Semenova. - M: RGOTUPS, 2016.
3. Folom'ev A.N. Innovacionnyj tip razvitiya ekonomiki./ Pod obshchej redakciej A.N. Folom'eva. - Izdatel'stvo RAGS. 2016. - 711 s.

ЭВОЛЮЦИЯ ЛОГИСТИКИ: ЭТАПЫ И ПОДХОДЫ

Ташева Г.Р., д.э.н., профессор, Казанский инновационный университет им. В.Г. Тимирязева (ИЗУП)

Старикова Е.В., старший преподаватель, Казанский инновационный университет им. В.Г. Тимирязева (ИЗУП), Набережночелнинский филиал

Аннотация: История эволюции отечественной и зарубежной логистики раскрывающая ее роль и значимость в развитии современной глобальной экономики. В статье расширена характеристика каждого исторического периода логистики. Исследование включает в себя систематизацию и обобщение научных трудов отечественных и зарубежных авторов по теме исследования. Для наглядного представления исторического процесса развития логистики результаты исследования схематизированы авторами на рисунках, что позволяет визуально представить последовательность этапов эволюции логистики.

Ключевые слова: Логистика; история; эволюция; интеграция; концепция, этап, принцип, инструмент.

Abstract: Based on the history of each stage of formation and development of logistics of domestic and foreign experience, its role and significance in the development of modern, global logistics is revealed. To expand the characteristics of each period, to enhance the quantity of stages of logistics establishment and development. The research includes the systematization and generalization of scientific works of domestic and foreign authors on the topic of research. For a visual representation of the historical process of logistics development, the results of the research are schematized by the authors in the drawings, which will allow the scientific society to visualize the succession of the stages of logistics evolution.

Keywords: Logistics, history, evolution, integration, concept, stage, principle, instrument.

Введение

В мировой практической деятельности логистика – результат многовекового формирования взглядов ученых и практиков на цели, задачи, инструменты и методы развития закупочной, производственной и сбытовой деятельности. Актуальность исследования определяется масштабностью и значимостью современных задач по управлению бизнесом, где источником достижения высоких результатов являются инструменты, методы и принципы логистики. В связи с этим возникла необходимость научного изучения и осмысления всей истории развития логистики от ее возникновения до масштабного развития в современных экономических условиях. Цель статьи заключается в том, чтобы на основе истории эволюции отечественной и зарубежной логистики раскрыть ее роль и значимость в развитии современной глобальной экономики. Основным методом исследования явился диалектический метод к изучению исторических периодов логистики.

Изучение теории и истории логистики требует точного обоснования ее первооснов. Наше мнение отличается от взгляда А.М. Магомедова, который считал, что «... поиск исторических корней является, по сути, бессмысленным занятием <...> и поэтому нет необходимости в акцентировании внимания на том, что означала логистика у древних греков или римлян» [16]. На наш взгляд, все этапы развития логистики важны и достойны изучения. Описание этапов возникновения и развития логистики создает фундамент для конкретизации теоретических аспектов с целью дальнейшего развития и совершенствования инструментов логистики. Изучение новых концепций в логистике невозможно без изучения истории развития самой логистики, как показано в работе В.В. Дыбской, В.И. Сергеева [8]. Необходимость изучения истории логистики в рамках развития ее конкретной области утверждается в исследовании А.К. Купцовой, которое выходит за границы чисто лингвистического анализа терминов логистической науки [13]. Следует также отметить, что в работе С. Гусева поднимаются вопросы изучения логистики с точки зрения истории развития экономических отношений. Автор рассматривает эволюцию логистики в контексте управления цепями поставок [6]. Мы поддерживаем точку зрения А.М. Сумец: «Современное развитие логистики также требует особого внимания корректного формирования ее теоретического базиса. Исследователи до сих пор находятся в состоянии длительного диспута по многим вопросам, в том числе и по вопросу выделения этапов эволюции логистики» [22, с. 248].

Становление и развитие логистики, ее потенциал, методы, технологии, а также накопленный теоретический и практический опыт рассмотрены в работах отечественных и зарубежных авторов: А.К. Купцовой [13], А.К. Сумец [22], Альбекова [1], Б.А. Аникина [2], Егорова [9], Ю.Н. А.А. Канке, И.П. Кошовой [10], Н.П. Карпова, Д.В. Кинев [11], М. Лиздерса, Ф. Джонсона, А. Флэнга, Г. Фирона [15], Б.К. Плотин, С.Г. Плещиц [18], С.А. Уварова [24], Дж. Ферри [25], В.И. Хабарова [26], А. Харрисона, Р. Хоука [27], Дж.Р. Стока, Д.М. Ламберта [34], Д. Дж. Буэзроска, Д. Дж. Клосса [30].

В труде А.У. Альбекова рассматривается несколько подходов к выделению исторических периодов развития логистики [1, с. 12]. Подходы к выделению исторических периодов развития логистики представлены в таблице 1.

Некоторые авторы, такие как А.А. Канке, И.П. Кошова [10, с. 15], В.И. Хабарова [26, с. 14], полагают, что эволюция логистики прошла четыре периода. Второй подход, представленный в труде Б.А. Аникина [2, с. 35], включающий три периода развития логистики, на наш взгляд, является неполным.

А.М. Сумец представляет в своей работе авторское видение разделения всей истории развития логистики на этапы в часовом спектре. Исследователь выделяет пятый этап – современный период развития логистики [22]. Пятый этап, который отличается глубокими исследованиями и адаптацией теории и практики под современные товарные рынки, выделен в труде Д.А. Карха, О.Г. Соколовой [12, с. 455].

И.С. Скорикова рассматривает четыре этапа истории формирования логистики. Современный этап ее эволюции автор связывает с развитием мировой экономики и утверждает, что появление технологий играет одну из главенствующих ролей в развитии логистики, приводя в качестве примеров электронную торговлю и электронные переводы денежных платежей [21].

В данных подходах к периодизации истории логистики мы видим вполне современный взгляд авторов на перспективы развития новых инструментов и появление инноваций в функциональных областях логистики.

Результаты исследования

С нашей точки зрения, необходимо уточнить характерные черты исторических периодов развития логистики и дополнить их количество. Анализ научной литературы в процессе изучения истории становления и развития логистики позволил внести дополнения в периодизацию логистики, этапы развития которой представлены на рисунках 1 – 6.

Таблица 1 – Подходы к выделению исторических периодов развития логистики

Наименование периода	Временной аспект	Характеристика периода
Исторические периоды развития логистики первого подхода		
Фрагментаризация	1920 – 1950 гг.	Формирование принципов логистики. Применение отдельных логистических функций, позволяющих снизить только некоторые составляющие затрат
Период становления	1950 – 1970 гг.	Возникновение концепции общих затрат в физическом распределении
Развитие	1970 – 1980 гг.	Поиск новых путей снижения затрат в производстве и распределении
Период интеграции	1980 – 1990 гг.	Объединение логистических функций фирмы и ее логистических партнеров в логистическую цепь
Исторические периоды развития логистики второго подхода		
Дологистический период	до 1950-х гг.	Частичный характер управления материальным распределением
Классическая логистика	начало 1960-х – конец 70-х гг.	Создание логистических систем, управление процессом товародвижения на основе комплексного подхода
Неологистика	начало 1980-х гг.	Преобладание комплексного подхода к развитию систем логистики на основе всего предприятия

Источник: обработано и составлено авторами по данным [1]

I. Дологистический этап (138 г. до н.э. – начало XX в.) – это период зарождения логистики (см. схему 1). Исследователи обычно приводят в качестве яркого примера, иллюстрирующего данный период, создание Великого шелкового пути, соединившего в единую экономическую систему страны Евразии (от Западной Европы до Китая). У его истоков стоял древнекитайский чиновник Чжан Цянь, который отправился с дипломатической миссией к кочевникам из племени юэ-жэнь, что сыграло важную роль в формировании Великого шелкового пути как сквозной Трансевразийской магистрали [6, с. 28; 14, с. 124]. Великий шелковый путь оказал значительное влияние на становление и последующее развитие мировых экономических связей на микро- и макроуровнях и стал прообразом сухопутных систем транспортировок. В самом начале дологистического этапа также необходимо отметить зарождение первых водопроводных и трубопроводных систем, созданных древними народами, населявшими Египет, Вавилон, Месопотамию, Индию, Китай и другие страны [28, с. 38].

1. Принято считать, что логистика возникла в Древней Греции. Слово «logistike» с греческого, переводится как «искусство рассуждений и вычислений». Теория зарождения логистики рассматривается во многих исследованиях [1, 10, с. 8; 13, с. 153; 33, с. 4]. В Древней Греции существовала должность «логист» – чиновник общественного самоуправления. В Древнем Риме логистами назывались чиновники, выполняющие административные и религиозные функции. Отдельные элементы функциональных областей логистики, таких как склад (на примере зернохранилищ), существовали и в Древнем Египте, о чем свидетельствуют египетские иероглифы и настенные рисунки.

2. Некоторые исследователи [9, с. 7, 4, с. 10, 35, с. 24] считают, что основным направлением развития логистики в данный период являлось военное дело. В Византийской империи во времена правления Льва VI (856–912 гг.) логисты занимались снабжением армии оружием и продовольствием, выплатой жалования военным, системой посыльных (гонцов). Особенно актуальной в периоды военных действий становилась передача информации (важных сообщений о необходимой помощи, поддержке, местонахождении армии и пр.), которая является основой движения информационных потоков.

Связь логистики с военным делом рассмотрена в работах известного историка XIX в. А.А. Жюмани, чьи труды включали вопросы планирования, управления и снабжения армии, определения мест дислокации войск, сооружения мостов, переправ, дорог и т.п.

3. Применение термина «логистика» в математике и в арифметике (XVII – XVIII вв.) связано с работами немецкого математика Г.В. Лейбница, изучением свойств операций над целыми числами, а также

математических методов решения транспортных задач. Закрепление понятия логистики как инструмента математической логики произошло 1904 г. на философском конгрессе в Женеве.

4. Применение термина «логистика» как инструмента бизнеса и экономики произошло в начале XX века в процессе изучения и анализа концепций логистики экономистами Дж. Кроуэллом, А. Шоу, Ф. Кларком, Р. Борсоди. Необходимо подчеркнуть, что термин «логистика» в деловом понимании используется также в последующих периодах эволюции логистики. Развитие логистики в области бизнеса популяризуется в том числе и в трудах специалиста в области качества Э. Деминга в виде разработки 14-и принципов эффективного менеджмента, а также во внедрении логистического управления в корпорации «Тойота».

5. II. Этап фрагментаризации (1920–1950 гг.) характеризуется внедрением принципов логистики в область управления материальными потоками и снижения общих затрат (см. схему 2). Однако данные принципы применялись как отдельные логистические функции, позволяющие снизить только некоторые составляющих затрат, в таких областях как производство, транспортировка или складирование [1, с. 12].

6. В течение этого периода были сформулированы следующие предпосылки будущего внедрения логистической концепции: возрастание запасов и транспортных издержек в системах дистрибуции товаров, рост транспортных тарифов, развитие теории и практики военной логистики [10, с. 14].

7. Становление концепции маркетинга как следствие постепенного перехода мировой экономики от рынка продавца к рынку покупателя явилось ключевым фактором, объясняющим появление логистики в бизнесе [1, с. 13].

8. Важным событием в истории отечественной логистики стало создание в 1921 году Госплана СССР – органа, занимающегося материально-техническим снабжением. Теоретические разработки теории логистики велись и раньше: так, самом начале XX в. петербургскими профессорами Института путей сообщения был издан труд «Транспортная логистика» [11, 230].

9. Основной целью советской логистики в рамках рассматриваемого периода являлось сокращение общего времени и затрат процесса движения материального потока. В период Великой Отечественной войны перед руководством СССР встал вопрос разрешения стратегической задачи – перемещения крупных объемов материальных и людских ресурсов. За первые полгода войны было эвакуировано беспрецедентное количество предприятий и трудовых ресурсов. В итоге работу возобновило более 1500 промышленных предприятий, оборонных заводов, колхозов, научных и культурных учреждений в Урале, Сибири, Поволжье [3, с. 14].

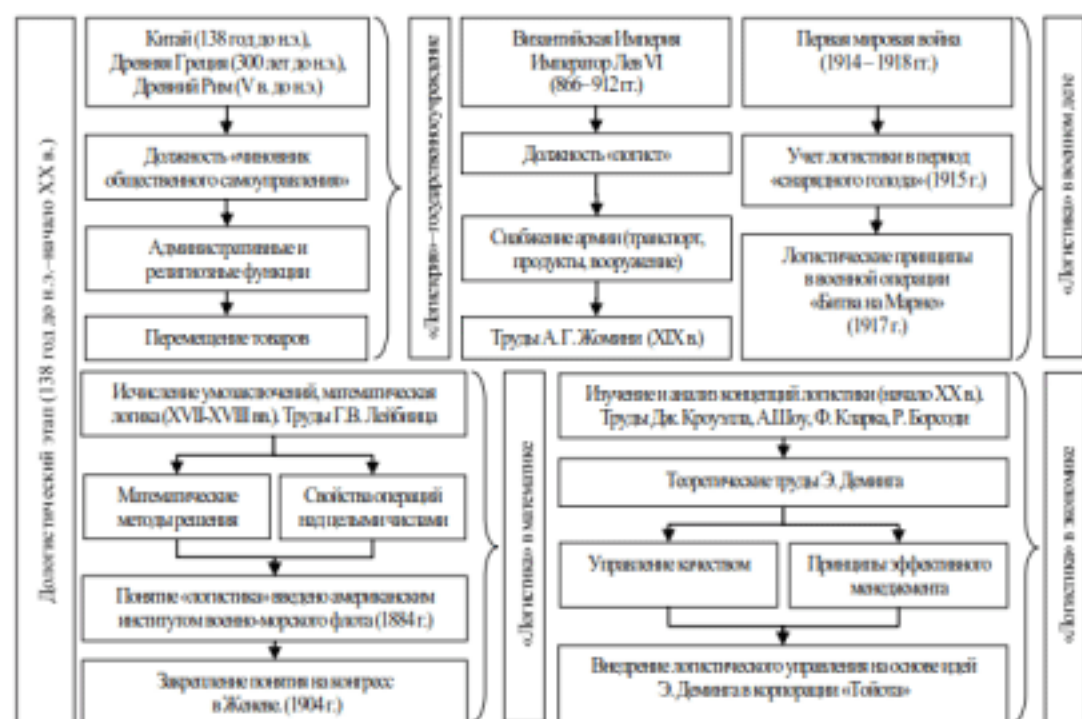


Схема 1 – Хронологическая последовательность развития логистики (дологистический этап)

Источник: обработано и составлено нами по данным [13, с. 151; 6, с. 29; 1; 10, с. 7]



Схема 2 – Хронологическая последовательность развития логистики (этап фрагментаризации)

Источник: обработано и составлено нами по данным [13, с. 154; 10, с. 14; 11, с. 231]

Важность этапа фрагментации, на наш взгляд, характеризуется восстановительными процессами послевоенных лет. Еще в начале 1940-х гг. в США стали разрабатываться новые логистические концепции «Smart Procurement Initiative» (инициатива «умного» снабжения). Японская компания «Toyota» разработала революционный стандарт «Just-in-time» (точно в срок) и «total quality management» (TQM) – (всеобщее управление качеством). Данный период характеризуется внедрением таких понятий, как «customer service» (обслуживание потребителей), «transportation» (транспортировка), «warehousing» (складирование), «material handling» (грузопереработка).

III. Этап концептуализации (1950–1970 гг.) отмечен становлением концепции общих затрат в физическом распределении (см. схему 3), тогда же были сформированы теория и практика логистики, определены новые пути снижения затрат, в том числе на фоне развития компьютерных технологий. Сущность внедрения интегральной концепции логистики заключалась в перегруппировке затрат в дистрибуции и сокращении затрат в процессе продвижения товаров от производителя к потребителю. Вместе с этим существовал ряд экономических и технологических факторов, объясняющих ускоренное развитие логистики: увеличение роли сервисных услуг в экономике, усиление внимания к покупателям, координация спроса и предложения. Возникли новые логистические подходы к сокращению циклов заказа и производства продукции, шел поиск новых путей совершенствования товаропроводящих структур.

В конце 1960-х гг. на Западе была сформулирована концепция бизнес-логистики как интегрального инструмента менеджмента. Основное содержание концепции сводилось к следующему: «Логистика – это менеджмент всех видов деятельности, которые способствуют движению и координации спроса и предложения на товары в определенном месте и заданное время» [10, с. 18]. Следует отметить, что применение вычислительной техники и информационных технологий позволило решать задачи многоальтернативного и оптимизационного характера. Еще одной характерной чертой этапа концептуализации стали вопросы, связанные с системой материально-технического снабжения.

В отечественной практике в 1965 году создается новый орган – Госснаб СССР, на которого возлагались задачи: формирование, выполнение и контроль планов материально-технического снабжения, установление рациональных хозяйственных связей, разработка мероприятий по снижению потерь материально-технических ресурсов, координация планов железнодорожных и морских перевозок с планами поставок продукции и др.

Зарубежный опыт развития логистики характеризуется тем, что в 1960-е гг. в США и Европе были предприняты первые попытки внедрить и адаптировать концепцию логистического менеджмента и дистрибуции. Так, в США был образован Национальный совет по управлению физическим распределением (National Council of Physical Distribution Management), а в Бельгии – Европейская логистическая ассоциация (The European Logistics Association). Тогда же были сформулированы концепции «general costs» (общие затраты), «physical distribution» (физическое распределение), «inventory management» (стратегия управления запасами), «business logistics» (бизнес-логистика). В 1970-е гг. теория логистики разрабатывалась М. Шиффом,

Д. Ламбертом, П. Зинджером.

В этот период появляются новые системы и программные продукты: «MRP I» (планирование материальных потребностей), «MRP II» (система производственных ресурсов), «DRP I» (планирование потребностей распределения), «DRP II» (планирование распределения запасов), «Kanban» (система своевременной доставки товаров) [13, с. 154].

IV. Этап интенсивного развития логистики (1970 – 1980 гг.). В этот период продолжается поиск новых путей снижения затрат в производстве и распределении (см. схему 4). Внедрение логистических принципов управления получило противодействие со стороны топ-менеджеров во многих фирмах.

Руководители, которые в течение длительного времени привыкли выполнять традиционные функции, препятствовали изменениям, необходимым для реализации сквозного управления материальными потоками на основе концепции снижения общих затрат. Отличительной чертой западной экономики 1970-х гг. стало усиление конкуренции в связи с тем, что основными задачами большинства фирм были снижение себестоимости продукции и рациональное использование сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий [1, с. 15].

В этот период высшее руководство компаний занималось поиском путей снижения затрат на производстве и дистрибуции на основе концепции бизнес-логистики. К концу 1970-х гг. на Западе большое развитие получило производство транспортно-складского оборудования, новых видов тар и упаковки, а также их стандартизация. Активно формировались современные автоматизированные складские комплексы, внедрялась контейнерная перевозка грузов. У истоков данных процессов стоял М. Маклин [23, с. 4].

В СССР также разрабатывали и собственные логистические системы. В 1980-х гг. была сделана попытка внедрить межотраслевую систему «Ритм». Единая межотраслевая технология устойчивых перевозок железорудного сырья объединяла графики движения поездов, работу станций, предприятий, отправителей и получателей грузов. Была разработана и внедрена логистическая цепь поставок по доставке каменного угля из шахт Кузбасса на одну из ТЭЦ Москвы [11, с. 232].

В 1980-е гг. Майкл Портер предложил концепцию «value chain» (цепочка ценности), что послужило фундаментом для компаний, разрабатывающих конкурентные стратегии. Появились новые концепции и системы, такие как «lean production» (стройное производство), «demand driven techniques» (система реагирования на спрос), «quick response» (быстрая реакция), «continuous replenishment» (непрерывное пополнение запасов), «enterprise resource planning» (система управления ресурсами предприятия) [13, с. 155]. Наряду с очевидным развитием логистических концепций стоит отметить разработку и внедрение международных логистических проектов и глобальных логистических систем.

V. Этап интеграции логистики (1980 – 1990 гг.) начался с активного развития маркетинговой и интегральной концепций логистики (см. схему 5).

Определяющей идеей развития логистики в это время была максимальная интеграция логистических функций фирмы и ее логистических партнеров в так называемой полной логистической цепи («закупки – производство – дистрибуция – продажи») для достижения конечной цели бизнеса с минимальными затратами [10, с. 19]. Следует отметить, что как показывает опыт современного развития логистики и управления цепями поставок, широко распространяется концепция интегрированной логистики, в которой логистическая система рассматривается как система согласования и регулирования цепей бизнес-процессов по направлению движения товарно-материального потока от поставщика первичных материальных ресурсов до конечного потребителя [24, с. 215]. В 1990-е гг. логистика становится крупной функциональной областью, главным образом благодаря концепциям «time-based logistics» (логистика, ориентированная на время), «value added logistics» (логистика добавленной стоимости), «e-logistics» (электронная логистика) [13, с. 155].

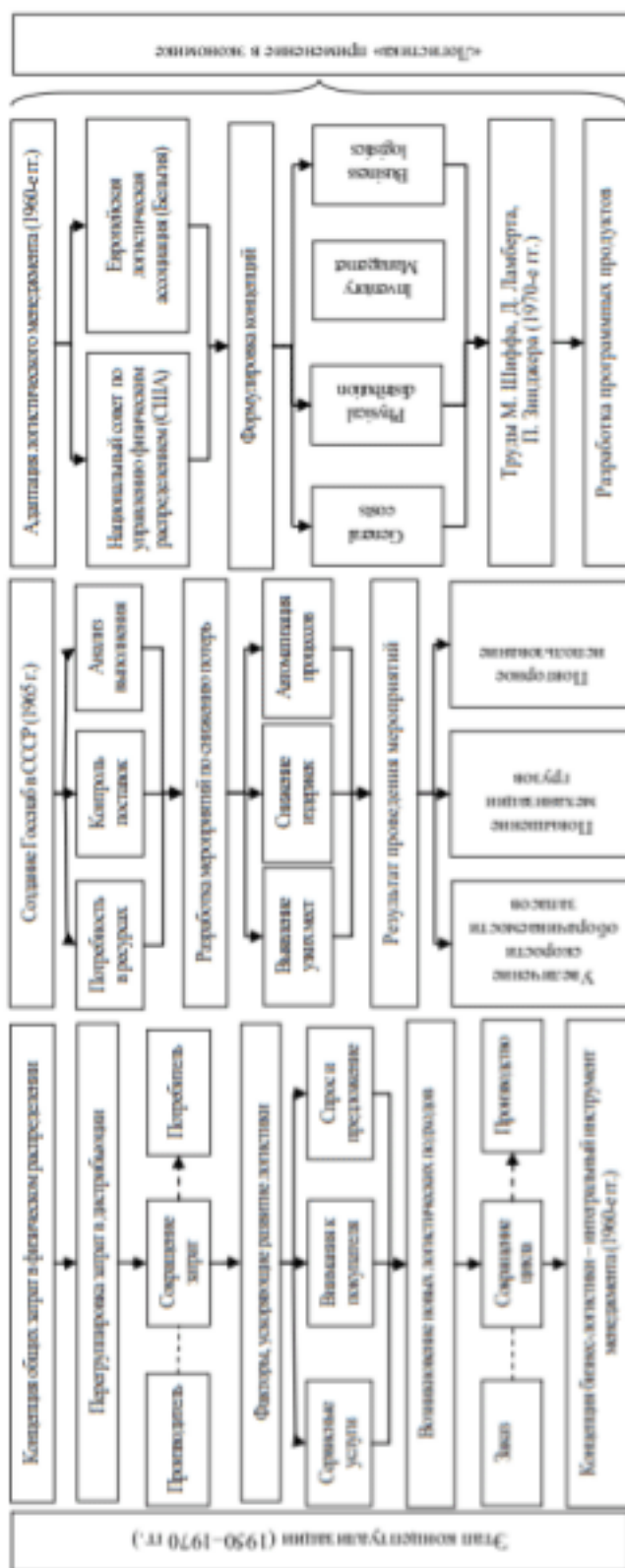


Схема 3 – Хронологическая последовательность развития логистики (этап концентрации внимания)

Источник: обработано и составлено нами по данным [13, с. 156; 10, с. 14; 11, с. 232; 29]



Схема 4 – Хронологическая последовательность развития логистики (этап интенсивного развития)
 Источник: обработано и составлено нами по данным [13, с. 156; 10, с. 14; 11, с. 232]

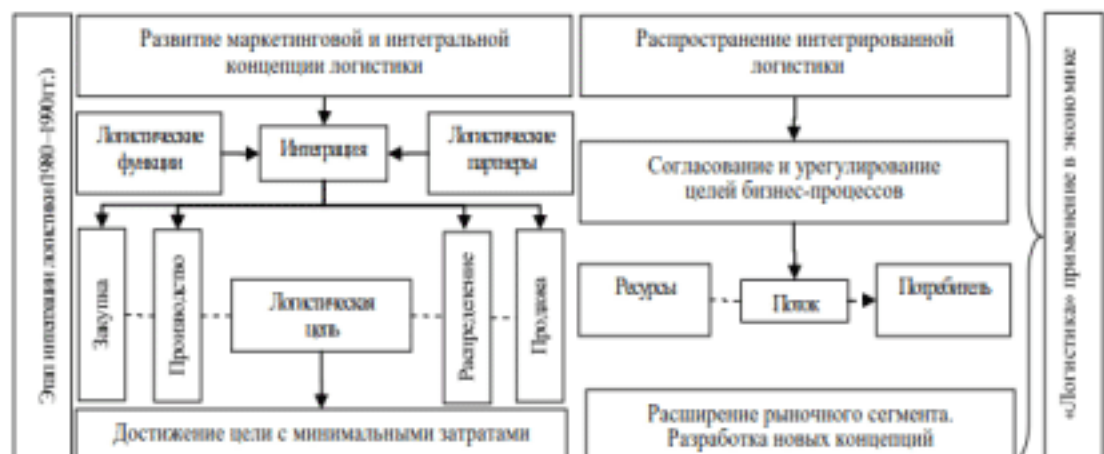


Схема 5 – Хронологическая последовательность развития логистики (этап интеграции)
 Источник: обработано и составлено нами по данным [13, с. 155; 10, с. 19; 32].

VI. Этап глобального развития логистики (конец 1990-х гг. – по настоящее время). Как справедливо отмечают Б.К. Плоткин, С.Г. Плещиц, логистика прошла путь «<—>» – от сугубо прагматичного материально-технического снабжения и до всеобщей логистизации экономики (см. схему 6). На данном этапе выделяются два направления научных исследований по логистике: 1) адаптация принципов и методов логистики к различным составляющим отраслей экономики; 2) применение инструментов логистики для учета и управления разными видами товаров и услуг [18].

По нашему мнению, на этапе глобального развития логистики особенно важны сокращение логистических издержек, внедрение современных информационных технологий, применение инструментов интегрированной логистики. На наш взгляд, планомерное и комплексное освоение современных механизмов, методов и инструментов современной логистики поз-

волит повысить эффективность управления логистическими бизнес-процессами.

Выделение шестого этапа эволюции логистики, представляет авторское видение выделения этапа глобального развития логистики, как стойкий идущий процесс, начиная с самого определения и завершая перспективами масштабного развития, позволяющие внедрять новые бизнес стратегии, такие как, например цифровая трансформация экономики.

Выводы

Сегодня логистика позволяет не только интегрировать логистические бизнес-процессы, но также выполняет функции координации, что подтверждает ее огромный потенциал и необходимость постоянного совершенствования знаний в данной области.

Подводя итоги работы, следует упомянуть о том, что при проведении исследования эволюции логистики как науки необходимо обращать внимание на влияние политических, экономических и социальных

условий, сопутствующих развитию логистики на каждом из рассматриваемых исторических этапов. Изучение истории логистической науки поможет ученым и практикам лучше понять ее современные инструмен-

ты и методы, а также планировать будущее состояние логистических бизнес-процессов и эффективно справляться с различными задачами управления.

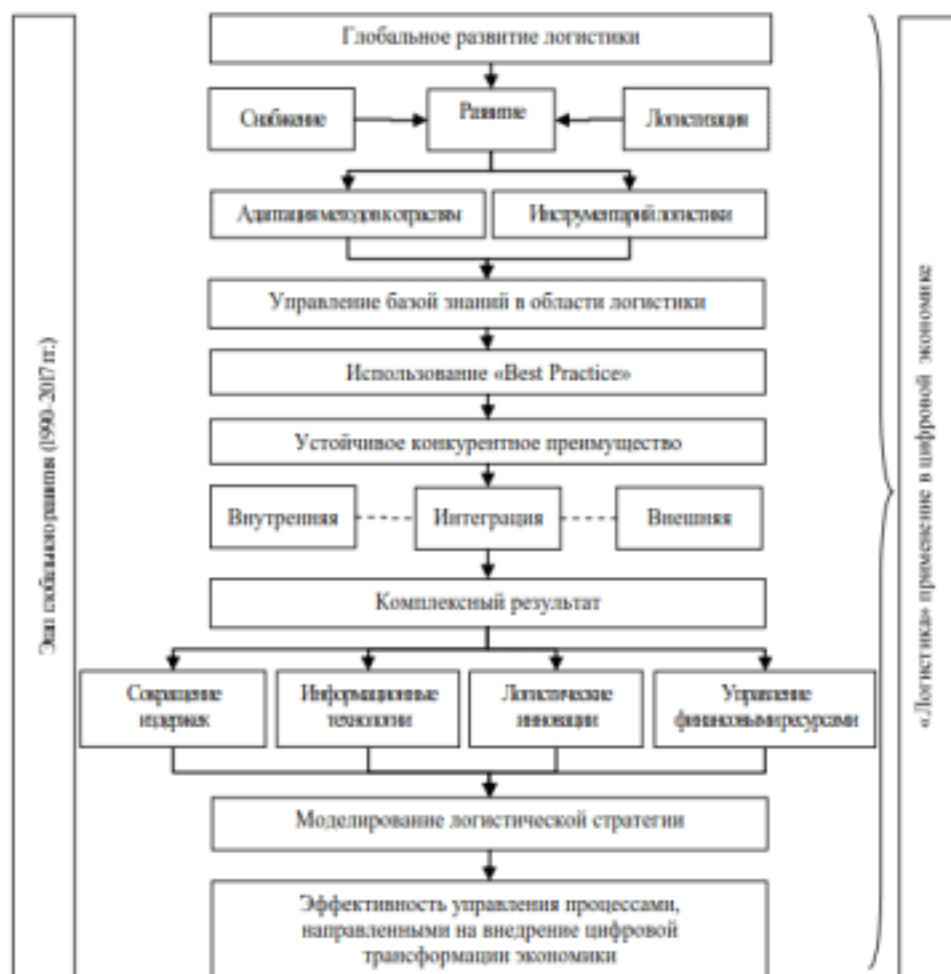


Схема 6 – Хронологическая последовательность развития логистики (этап глобального развития)
 Источник: обработано и составлено нами по данным [18, 7, 20, 31, 19, 5, 17]

Библиографический список

1. Альбеков А.У. Логистика. М.: РИОР: ИНФРА-М, 2016. 403 с.
2. Аникин Б. А. Логистика. М.: ИНФРА-М, 2015. 320 с.
3. Анишца Е.Г., Арбекина Т.И., Беляев Н.М. [и др.]. Урал – XXI век: регион опережающего развития. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2016. 204 с.
4. Воронин А.Д. Управление операционной логической деятельностью. Минск: Выш. шк., 2014. 271 с.
5. Гребенникова В.А., Васюта Е.А. Финансовые критерии оптимизации отдельных направлений логистической деятельности предприятия: теоретико-методический аспект // Финансы и кредит. 2016. № 29 (701). С. 30–43.
6. Гусев С. Первичность – вторичность, значимость – второстепенность: потоки логистики /// Логистика. 2011. № 7(60). С. 28–29.
7. Дыбская В.В. Передовые практики в логистике и управлении цепями поставок в контексте мировых исследований // Логистика и управление цепями поставок. 2014. № 6(65). С. 7–20.
8. Дыбская В.В., Сергеев В.И. Методология организационного проектирования в логистике и SCM // Логистика и управление цепями поставок. 2016. № 6 (77). URL: <http://www.iscm.ru/index.php/ru/avtoram/item/1506> (дата обращения 30.08.2017).
9. Егоров Ю.Н. Логистика. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. 256 с.
10. Канке А. А., Кошелева И.П. Логистика. 2-е изд., исправ. и доп. М.: Инфра-М, 2015. 384 с.
11. Карпова Н.П., Кинев Д.В. Логистика в эпоху СССР: взгляд в прошлое // Наука XXI века: актуальные направления развития. 2016. № 1. С. 230–232.

12. Карх Д.А., Соколова О.Г. Формирование концепции управления цепями поставок SCM // *Аллея науки*. 2016. № 4. С. 451–455.
13. Купцова А.К. Развитие терминологии новой области знания (на примере англоязычной терминологии логистики): Профессиональное лингвообразование: материалы шестой международной научно-практической конференции. Нижний Новгород, 2012. С. 151–158.
14. Латов Ю.В. Великий шелковый путь – пролог мировой экономики и глобализации (к 2130-летию его «открытия») // *Историко-экономические исследования*. 2010. № 1(11). С. 123–140.
15. Линдерс М., Джонсон Ф., Флинн А., Фирон Г. Управление закупками и поставками. Ю.А. Щербанина. 13-е изд. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 751 с.
16. Магомедов А.М. Логистика сегодня: иной взгляд на основные положения и понятия // *Современные проблемы науки и образования*. 2014. № 5. С. 339.
17. Мищенко А.В., Иванова А.В. Модели управления финансовыми ресурсами в логистике в условиях неопределенности и риска // *Экономический анализ: теория и практика*. 2013. № 16 (319). С. 52–68.
18. Плоткин Б.К., Плещиц С.Г. Становление и современная трансформация логистики. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2016. 150 с.
19. Рудковский О.А. Моделирование логистической стратегии предприятия // *Экономический анализ: теория и практика*. 2015. № 7 (406). С. 57–63.
20. Сергеев В.И. Логистика и управление цепями поставок – антикризисные инструменты менеджмента // *Логистика и управление цепями поставок*. 2015. № 1(66). С. 9.
21. Скорикова И.С. История формирования логистики и перспективы современного развития // *Евразийский союз ученых*. 2014. № 8–2 (8). С. 89–91.
22. Сумец А.М. Современное видение этапов эволюции логистики // *Логистика – Евразийский мост: материалы XI международной научно-практической конференции*. Красноярск, 2016. С. 247–252.
23. Тимченко Т.Н. Таможенное оформление морских контейнерных перевозок. М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. 106 с.
24. Уваров С.А. Стратегическое планирование предпринимательской деятельности в цепях поставок // *Маркетинг взаимодействия и экономика предпринимательства: сб. ст. СПб., 2015. С. 214–231.*
25. Ферри Дж. Логистика и управление розничными продажами: монография / Джон Ферри, Ли Спарк – Новосибирск: Изд-во Сиб. Ун-та., 2007. 263 с.
26. Хабаров В.И. Основы логистики. М.: Московский финансовый промышленный университет «Синергия», 2013. 368 с.
27. Харрисон А., Ван Хоук Р. Управление логистикой: Разработка стратегий логистических операций. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. 368 с.
28. Черемисинов А.Ю., Макаренко С.А., Черемисинов А.А. История инженерных искусств: учебное пособие. Воронеж.: Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I. 2015. 166 с.
29. Ballou R. H. The evolution and future of logistics and supply chain management // *Production*. 2006. T. 16. № 3. С. 375–386.
30. Bowersox D. J., Closs D. J. Logistics: Integrated supply chain // *Trans. by NN Baryshnikova, & BS Plinskyer. Moscow: Olimp-Business (In Russ.)*. 2008.
31. Gattorna J. (ed.). *Gower handbook of supply chain management*. – Gower Publishing, Ltd., 2003.
32. Gimenez C., Ventura E. Logistics-production, logistics-marketing and external integration: their impact on performance // *International Journal of Operations & Production Management*. 2005. T. 25. № 1. С. 20–38.
33. Hanne T., Dornberger R. *Introduction to Logistics and Supply Chain Management // Computational Intelligence in Logistics and Supply Chain Management*. Springer International Publishing. 2017. С. 12.
34. Lambert D. M., Stock J. R. *Strategic logistics management*. Homewood, IL: Irwin, 1993. T. 09.
35. Tudor F. Historical evolution of logistics // *Revista de Stiinta Politice*. 2012. № 36. С. 22.

References

1. Al'bekov A.U. *Logistika*. М.: RIOR: INFRA-M, 2016. 403 с.
2. Anikin B. A. *Logistika*. М.: INFRA-M, 2015. 320 с.
3. Animica E.G., Arbenina T.I., Belyaev N.M. [i dr.]. *Ural – XXI vek: region operezhayushchego razvitiya*. Ekaterinburg: Izd-vo UrGEHU, 2016. 204 с.
4. Voronin A.D. *Upravlenie operatsionnoj logicheskoy deyatel'nost'yu*. Minsk: Vysh. shk., 2014. 271 с.
5. Grebennikova V.A., Vasyuta E.A. *Finansovye kriterii optimizatsii otde'lnykh napravlenij logisticheskoy deyatel'nosti predpriyatiya: teoretiko-metodicheskij aspekt // Finansy i kredit*. 2016. № 29 (701). С. 30–43.
6. Gusev S. *Pervichnost' – vtorichnost', znachimost' – vtorstепенnost': potoki logistiki // Logistika*. 2011. № 7(60). С. 28–29.
7. Dybskaya V.V. *Peredovye praktiki v logistike i upravlenii cepyami postavok v kontekste mirovykh issledovaniy // Logistika i upravlenie cepyami postavok*. 2014. № 6(65). С. 7–20.
8. Dybskaya V.V., Sergeev V.I. *Metodologiya organizatsionnogo proektirovaniya v logistike i SCM // Logistika i upravlenie cepyami postavok*. 2016. № 6 (77). URL: <http://www.lscm.ru/Index.php/ru/avtoram/item/1506> (data obrashcheniya 30.08.2017).
9. Egorov YU.N. *Logistika*. М.: NIC INFRA-M, 2016. 256 с.
10. Kanke A. A., Koshevaya I.P. *Logistika*. 2-е изд., исправ. i dop. М.: Infra-M, 2015. 384 с.
11. Karpova N.P., Kinev D.V. *Logistika v ehpohu SSSR: vzglyad v proshloe // Nauka XXI veka: aktual'nye napravleniya razvitiya*. 2016. № 1. С. 230–232.
12. Karh D.A., Sokolova O.G. *Formirovanie koncepcii upravleniya cepyami postavok SCM // Alleya nauki*. 2016. № 4. С. 451–455.
13. Kupcova A.K. *Razvitiye terminologii novoy oblasti znaniya (na primere angloязыchnoy terminologii logistiki): Professional'noe lingvoobrazovanie: materialy shestoй mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferencii*. Nizhniy Novgorod, 2012. С. 151–158.
14. Latov YU.V. *Velikiy shelkoviy put' – prolog mirovoy ekonomiki i globalizatsii (k 2130-letiyu ego «otkrytiya») // Istoriko-ehkonomicheskie issledovaniya*. 2010. № 1(11). С. 123–140.
15. Linders M., Dzhonson F., Flinn A., Firon G. *Upravlenie zakupkami i postavkami*. YU.A. SHCHerbanina. 13-е изд. М.: YUNITI-ДАНА, 2012. 751 с.

16. Magomedov A.M. Logistika segodnya: Inoj vzglyad na osnovnyye polozheniya i ponyatiya // *Sovremennyye problemy nauki i obrazovaniya*. 2014. № 5. S. 339.
17. Mlshchenko A.V., Ivanova A.V. Modeli upravleniya finansovymi resursami v logistike v usloviyah neopredelenosti i riska // *Ehkonomicheskij analiz: teoriya i praktika*. 2013. № 16 (319). S. 52–68.
18. Plotkin B.K., Pleshchic S.G. Stanovlenie i sovremennaya transformatsiya logistiki. SPb.: Izd-vo Sankt-Peterburgskij gosudarstvennyj ehkonomicheskij universitet, 2016. 150 s.
19. Rudkovskij O.A. Modellirovanie logisticheskoy strategii predpriyatiya // *Ehkonomicheskij analiz: teoriya i praktika*. 2015. № 7 (406). S. 57–63.
20. Sergeev V.I. Logistika i upravlenie cepyami postavok – antikrizisnye instrumenty menedzhmenta // *Logistika i upravlenie cepyami postavok*. 2015. № 1(66). S. 9.
21. Skorikova I.S. Istoriya formirovaniya logistiki i perspektivy sovremennogo razvitiya // *Evrzjskij soyuz uchenyyh*. 2014. № 8–2 (8). S. 89–91.
22. Sumec A.M. Sovremennoe videnie ehtapov ehvolyuclii logistiki // *Logistika – Evrazjskij most: materialy XI mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii*. Krasnoyarsk, 2016. S. 247–252.
23. Timchenko T.N. Tamozhennoe oformlenie morskikh kontejnernyyh perevozok. M.: IC RIOR, NIC INFRA-M, 2016. 106 s.
24. Uvarov S.A. Strategicheskoe planirovanie predprinimatel'skoj deyatel'nosti v cepyah postavok // *Marketing vzalmodejstviya i ehkonomika predprinimatel'stva: sb. st. SPb.*, 2015. S. 214–231.
25. Ferni Dzh. Logistika i upravlenie roznichnymi prodazhami: monografiya / Dzhon Ferni, Li Sparks – Novosibirsk: Izd-vo Sib. Un-ta., 2007. 203 s.
26. Habarov V.I. Osnovy logistiki. M.: Moskovskij finansovoj promyshlennyj universitet «Sinergiya», 2013. 368 s.
27. Harrison A., Van Houk R. Upravlenie logistikoj: Razrabotka strategij logisticheskikh operacij. – Dnepropetrovsk: Balans Biznes Buks, 2007. 368 s.
28. Cheremisinov A.YU., Makarenko S.A., Cheremisinov A.A. Istoriya inzhenernykh Iskusstv: uchebnoe posobie. Voronezh.: Voronezhskij gosudarstvennyj agrarnyj universitet im. Imperatora Petra I. 2015. 166 s.
29. Ballou R. H. The evolution and future of logistics and supply chain management // *Production*. 2006. T. 16. № 3. S. 375–386.
30. Bowersox D. J., Closs D. J. Logistics: Integrated supply chain // *Trans. by NN Baryshnikova, & BS Pinskyer. Moscow: Olimp-Business (in Russ.)*. 2008.
31. Gattorna J. (ed.). *Gower handbook of supply chain management*. – Gower Publishing, Ltd., 2003.
32. Gimenez C., Ventura E. Logistics-production, logistics-marketing and external integration: their impact on performance // *International journal of operations & Production Management*. 2005. T. 25. № 1. S. 20–38.
33. Hanne T., Dornberger R. Introduction to Logistics and Supply Chain Management // *Computational Intelligence in Logistics and Supply Chain Management*. Springer International Publishing. 2017. S. 12.
34. Lambert D. M., Stock J. R. *Strategic logistics management*. Homewood, IL: Irwin, 1993. T. 69.
35. Tudor F. Historical evolution of logistics // *Revista de Stiinta Politice*. 2012. № 36. S. 22.

НОВОЕ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ УПРАВЛЯЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ЖКХ И ТСЖ

Федотова Т.А., Пензенский государственный университет архитектуры и строительства
Кузин Н.Я., к.т.н., профессор, Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

Аннотация: Данная статья предназначена для формирования представлений о сущности налогообложения управляющих организаций ЖКХ и ТСЖ. При этом появляется возможность сравнения различных систем налогообложения, путем анализа основных характеристик и показателей. Результат заключается в формировании финансовой грамотности в рамках функционирования системы налогообложения.

Полученные знания будут способствовать формированию грамотного подхода к деятельности управляющих организаций в области оптимизации финансовых показателей и дальнейшего перспективного развития.

Ключевые слова: система налогообложения, система управления, ОСН, УСНО.

Abstract: This article is intended for the formation of ideas about the essence of taxation of housing and communal services management organizations and HOA. At the same time, it is possible to compare different tax systems by analyzing the main characteristics and indicators. The result is the formation of financial literacy in the framework of the functioning of the tax system.

The acquired knowledge will contribute to the formation of a competent approach to the activities of management organizations in the field of optimization of financial indicators and further long-term development.

Keywords: tax system, management system, OSN, USN.

Введение

Динамика развития современного общества ставит новые требования перед каждой личностью. Таким образом, возникает необходимость в людях интеллектуальных, способных ориентироваться в изменчивой экономической ситуации и принимать ответственные решения в контексте возникающих насущных проблем, и развития экономического потенциала страны. Хотим отметить, что в процессе реализации перехода системы экономики Российской Федерации в сферу рыночных отношений, в последнее время все большую актуальность приобретает аспект оптимального формирования и развития систем управления государственными финансами [2, 24].

Значительная роль в данном случае принадлежит изучению системы налогообложения Российской Федерации, как фактора, который способствует формированию государственного бюджета, как особой формы образования, планирования распределения и расхода денежных средств исходя из расчёта на финансовый год.

Действительно, в современном обществе, налоги представляют собой основную форму государственного дохода, получение возможности распределения финансов на различные отрасли. Налоги, в жизни общества играют значительную роль – они помогают контролировать динамику и эффективность рыночных взаимоотношений, способствуют укреплению и гармоничному развитию системы предпринимательской деятельности.

Новое в налогообложении управляющих организаций ЖКХ и ТСЖ

Налоги способствуют формированию максимально эффективного распределения и перераспределения внутреннего валового продукта, определенная часть определяет обеспечение жизни населения и развития социальной сферы [2, 32].

Кроме того, появляется возможность контроля оборота капитала, с целью анализа проблем, возникающих в данной области, а также разработки шагов, которые бы способствовали оптимизации экономического развития страны в целом. Таким образом данные аспекты придут рассматриваемой в данной работе проблематике актуальность.

Среди различных областей реализации налоговой системы, особое место на современном этапе занимает реализация в рамках управляющих организаций ЖКХ и ТСЖ.

На современном этапе становления Российской Федерации на мировой арене, значительная роль принадлежит становлению и эффективному развитию жилищно – коммунального хозяйства страны.

В контексте рассматриваемой проблематики, прежде всего, хотим акцентировать внимание на терминологическом аспекте – ЖКХ представляет собой комплекс, состоящий из различных отраслей, к числу потребителей которого относятся фактически все слои населения страны и различные хозяйственные субъекты экономики. Особая роль эффективного развития комплекса жилищно – коммунальных услуг оказывает влияние на становление высокого уровня социально – экономического потенциала страны в виду того, что напрямую оказывает влияние на повышение качества жизни населения [3, 22].

Собственно, сущность становления жилищно – коммунального хозяйства в значительной мере определяет непосредственное удовлетворение важнейших потребностей в формировании благоприятных и безопасных условий проживания и соответствующего хранения общих и индивидуальных ценностей.

Вне всякого сомнения, значительная роль в рамках функционирования и обеспечения оптимального взаимодействия в рамках жилищно – коммунального хозяйства играет система налогообложения. Хотим отметить, что в области ЖКХ она обладает своими особенностями и отличиями. Значительная роль принадлежит пониманию аспектов управления многоквартирным домом (рисунк 1).

В рамках рассмотренной исследуемой проблематики, считаем необходимым акцентировать внимание на особенностях налогообложения и функционирования управляющих компаний и управлению товарищества собственников жилья.

Обращаясь к терминологии, хотим отметить, что управляющая организация представляет собой юридическое лицо, которое было создано для реализации управления и эксплуатации санитарно – технического содержания многоквартирных домов.

Согласно налоговому законодательству, управляющие компании вправе применять разные варианты налогообложения в рамках своего функционирования:

- ОСН – общую традиционную систему налогообложения;
- УСНО – упрощенную систему налогообложения.

Общая или как ее еще называют традиционная система налогообложения представляет собой структурированную систему налогообложения, сущность которой детерминирована процессом оплаты управляющей компанией всех необходимых налогов, платежей и сборов, при условии, что нет уведомления о освобождении от уплаты таковых.



Рисунок 1 - Варианты управления многоквартирным домом (Источник: рисунок автора)

Важным аспектом в данном случае, выступает тот факт, что в рамках использования общей системы налогообложения появляется возможность получения льгот по НДС при условии соблюдения следующих критериев:

- компания обязана предоставлять потребителям качественные коммунальные услуги;
- компания обязана приобретать услуги у организаций коммунального комплекса, газоснабжения и поставщиков электроэнергии.

В случае же применения упрощенной системы налогообложения организация получает возможность уплаты единого налога, объем которого детерминирован непосредственным выбором объекта налогообложения.

Сравнивая общую и упрощенную системы налогообложения на современном этапе развития системы, можно прийти к следующему заключению:

Общая система налогообложения:

- Налоги к уплате – налог на прибыль, НДС, налог на имущество;
- Объект налогообложения – Полученная прибыль, объем налога на которую – 20%; Движимое и недвижимое имущество – налог на прибыль составляет 2,1%; Реализация услуг – процент налога – 10 – 18%.

Упрощенная система налогообложения:

- Налоги к уплате – единый налог УСН;
- Объектом налогообложения являются доходы - налоговая ставка составляет 6%; Доходы, уменьшенные на величину расходов – налоговая ставка составляет 15% [1, 100].

Таким образом, можем заключить. Что выбор оптимальной системы в рамках реализации налогообложения осуществляет сама управляющая организация, при этом, необходимо принять во внимание определенный ряд условий, которые ограничивают использование упрощенной системы налогообложения. К числу таковых ограничений относятся: сумма доходов, которая не должна превышать 60 миллионов рублей в год, ограничение в количестве сотрудников – не более 100 человек [1, 102].

Таким образом, не удивительно, что выбор оптимальной системы налогообложения является одним из самых важных в сфере выполнения обязанностей управляющей организации. Собственно, в зависимости от выбора системы уплаты налогов зависит и объем средств, уплачиваемых в бюджет государства. Следовательно, при правильном выборе системы налогообложения у управляющей компании появляется возможность оптимизировать осуществляемые налоговые выплаты.

Крайне важно, на наш взгляд, формировать четкие представления о реализации налогообложения управляющих организаций ЖКХ и ТСЖ.

Обращаясь к законодательной базе, мы можем заключить, что новая редакция статьи 346.15 НК РФ вступила в силу в начале 2018 года. Таким образом, с 1 января 2018 года суммы платежей собственников жилья за ЖКУ, поступающие на счет управляющей организации в оплату коммунальных услуг, оказанных сторонними организациями, при определении налоговой базы по налогу, уплачиваемому в связи с применением УСН, в составе ее доходов не учитываются [4, 19].

«Согласно новым положениям, к первой категории управляющих организаций до 01.09.2019 года применяются нормы о раскрытии информации, предусмотренные частью 10 статьи 161 ЖК РФ. Управляющая организация должна обеспечить свободный доступ к информации об основных показателях ее финансово-хозяйственной деятельности, об оказываемых услугах и о выполняемых работах по содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме, о порядке и об условиях их оказания и выполнения, об их стоимости, о ценах (тарифах) на ресурсы, необходимые для предоставления коммунальных услуг, в соответствии со Стандартом раскрытия информации, утвержденным о постановлением Правительства Российской Федерации от 23 сентября 2010 года № 731. Согласно пункту 5 указанного Стандарта раскрытия информации, управляющими организациями информация раскрывается путем:

- обязательного опубликования на официальном сайте в сети Интернет, определяемом уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, а также на одном из следующих сайтов в сети Интернет, определяемых по выбору управляющей организации:
 - сайт управляющей организации;
 - сайт органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации, определяемого высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации;
 - сайт органа местного самоуправления муниципального образования, на территории которого управляющая организация осуществляет свою деятельность;
 - опубликования в полном объеме в официальных печатных средствах массовой информации, в случае если на территории муниципального образования отсутствует доступ к сети Интернет;
 - размещения на информационных стендах (стойках) в помещении управляющей организации;
 - предоставления информации на основании запросов, поданных в письменном или электронном виде» [4, 22].

Поскольку Стандарт раскрытия информации продолжает действовать, остается обязанность по раз-

мещению информации на собственном сайте (или иному по выбору управляющей организации).

Налогообложение ТСЖ при УСН также значительно привлекает внимание в контексте рассматриваемой проблематики. В сфере налогообложения, мы можем заключить, что Товарищество может перейти на упрощенную систему налогообложения по своему желанию. Для этого достаточно обратиться в ИФНС и написать соответствующее заявление. Если ТСЖ только зарегистрировалось, то оно должно перейти на УСН в течение 30 дней после постановки на учет. Если объединение работало на ОСНО, то переход возможен только с начала года. Уведомить о желании работать на УСН нужно предварительно, то есть до 31 декабря.

Кроме того, переход на упрощенку возможен только при соблюдении условий, предусмотренных ст. 346.12 и 346.13 НК РФ:

- среднесписочная численность сотрудников должна составлять не более 100 человек;
- выручка за год должна составлять до 150 млн. руб.;
- остаточная стоимость активов – не более 150 млн. руб.

«Применение УСН вовсе не означает, что ТСЖ не должно платить другие налоги. УСН позволяет отказаться от уплаты только 3 налогов:

- на имущество организаций;
- на прибыль;
- НДС, кроме случаев, когда ТСЖ является налоговым агентом или посредником» [1, 104].

«Остальные налоги (водный, транспортный, земельный, государственные пошлины) упрощенцы должны уплачивать в том же порядке, что и объединения на ОСНО. И, конечно же, ТСЖ на УСН не освобождены от обязанности уплачивать страховые взносы. Налоговый период на УСН составляет календарный год. Авансы платятся ежеквартально до 25 числа месяца, следующего за отчетным кварталом. Декла-

рацию налогоплательщики представляют в ФНС один раз по окончании года. В настоящее время многие ТСЖ выбирают именно упрощенную систему налогообложения. Однако это не всегда выгодно и не обязательно упрощает ведение деятельности и налогового учета. Налогообложение и отчетность ТСЖ при УСН имеет свою специфику. Она в первую очередь обусловлена целями, задачами и функциями конкретного ТСЖ в управлении общим имуществом. С 1 января оплата коммунальных услуг, полученная ТСЖ, ТСН и управляющими организациями, применяющими упрощенную систему налогообложения, от собственников, не облагается налогами. В целом применение УСН для ТСЖ выгодно при условии правильного выбора объекта налогообложения. Поэтому перед тем как принять решение о применении УСН и выборе объекта налогообложения важно предварительно посчитать, какие доходы и расходы будут характерны для конкретно этого объединения. И только на основании сделанных расчетов принимать решение о выборе системы налогообложения. Взвешенное решение – это залог успеха в работе такой некоммерческой организации» [4, 24].

Заключение

В целом, подводя итог, мы можем заключить, что модернизация системы налогообложения в рамках регулирования деятельности управляющей организации ЖСК и ТСЖ имеют первоочередное значение – очень важно принимать правильные решения и шаги, с целью обеспечения высокой продуктивности деятельности: появляются дополнительные средства и возможности для развития управляющей организации и жилищно – коммунального хозяйства с одной стороны, с другой стороны – дополнительные возможности для реализации бюджета страны, что дает возможность получения дополнительного уровня финансового благополучия страны.

Библиографический список

1. Митрофанов Р.А. Перспективы и проблемы налогового планирования и налоговой оптимизации // Финансовый менеджмент. – 2017. - № 5 – С. 98 – 105.
2. Оптимизация и выбор системы налогообложения / под ред. Семенюхина В.В. М.: Эксмо, 2016. – 193 с.
3. Осипова Е.С. Налоговый потенциал в системе налоговых и межбюджетных отношений. – Хабаровск: ДВАГС, 2016. – 194 с.
4. Сазонов С.П. Жилищно-коммунальное хозяйство: проблемы и решения / Сазонов С.П., Завьялов Д.Ю. // Финансы. - 2017. - N 6. - С.19-27.

References

1. Mitrofanov R.A. Perspektivy i problemy nalogovogo planirovaniya i nalogovoj optimizacii // Finansovyy menedzhment. – 2017. - № 5 – С. 98 – 105.
2. Optimizaciya i vybor sistemy nalogooblozheniya / pod red. Semeniuhina V.V. M.: EHksmo, 2016. – 193 s.
3. Osipova E.S. Nalogovyy potencial v sisteme nalogovyh i mezhyudzhethnyh otnoshenij. – Habarovsk: DVAGS, 2016. – 194 s.
4. Sazonov S.P. Zhilishhchno-kommunal'noe hozyajstvo: problemy i resheniya / Sazonov S.P., Zav'yalov D.YU. // Finansy. - 2017. - N 6. - S.19-27.

УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ КОМПАНИИ КАК УСЛОВИЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ СНАБЖЕНИЯ КОМПАНИИ

Фрейдман О.А., к.э.н., доцент, Иркутский государственный университет путей сообщения
Головкин Е.В., Иркутский государственный университет путей сообщения

Аннотация: Одним из важных вопросов управления в условиях кризиса, выражающихся в снижении объемов производства и услуг, является вопрос управления логистической инфраструктурой крупных транспортных компаний. Актуальность рассмотрения данных проблем обусловлена сложностью производственно-экономической и социальной системы компаний, которые по структуре представляют корпоративные системы. Управление логистической инфраструктурой и создание объединенных площадок для использования материальной базы является одним из путей к созданию эффективной системы снабжения.

Ключевые слова: логистическая инфраструктура, система снабжения, логистический центр

Abstract: One important management issue in the context of the crisis, manifested in the decline in production and services, is the issue of managing the logistics infrastructure of large transport companies. The urgency of considering these problems is due to the complexity of the production, economic and social system of companies, which in structure represent corporate systems. Managing the logistics infrastructure and creating integrated sites for the use of material resources is one of the ways to create an effective supply system.

Keywords: logistics infrastructure, supply system, logistics center.

Компания ОАО «РЖД», является единственным ходящим на рынке железнодорожных перевозок в России и обладает специфичной территориально-производственной и функциональной структурой.

Объем рынка услуг железнодорожного транспорта в стоимостном выражении за период 2013-2015 годов оценивается около 4080 млрд. рублей. При этом, по расчетам РБК.research отмечено, что выручка от реализации услуг частными операторами увеличилась в том же периоде на 63%, а их доля на рынке перевозок составляет более 17%.

По данным ОАО «РЖД», на рост объемов отправки грузов железнодорожным транспортом за период 2013-2015 гг. повлияли экспортные отправки через российские порты (прежде всего, порты Дальнего Востока) при сохранении серьезного отставания от докризисного уровня внутригосударственных перевозок. Анализ по родом грузов показывает рост экспорта таких грузов как: уголь, нефть, железная руда и зерно.

Специфика деятельности железнодорожного транспорта заключается в его высокой материалоемкости. Таким образом, для осуществления основных и вспомогательных видов деятельности железнодорожного транспорта необходима эффективная организация материалов, запасных частей, топлива и других материально-технических ресурсов необходимого качества и объема в назначенные сроки.

Сегодня на рынке железнодорожных перевозок наблюдаются ряд негативных тенденций [1]. Например, в условиях роста средней дальности перевозок, показатель грузооборота растет всего на 2,3%. Так, в 2013-2015 годах рост рынка составил более 9,3%. В то же время, в 2016 году объемы отправок грузов по сети ОАО «РЖД» сокращались. Величина внутренних перевозок в 2016-м году снизилась на 0,3% до 799 038 тыс. т, а международные выросли на 0,3% до 527 975 тыс. т.

Динамика транзита по инфраструктуре РЖД имела отрицательные значения: в 2016 году объемы перевозки транзитных грузов составили 18 675 тыс. т, что на 10,2% меньше аналогичного результата за 2015 год.

При этом в 2017 году ситуация уже изменилась. Так, в 2017 году достигнута положительная динамика роста показателей и в грузовых перевозках ОАО «РЖД», а показатели скорости и надёжности доставки грузов достигли рекордных за последние годы значений: скорость доставки грузов составила 382 км в сутки, а надёжность доставки – 96,3%.

Одним из базовых является показатель оборота вагона, так как он связан с погрузочными ресурсами.

За этот период оборот вагона был ускорен на 17,3 часа (0,72 суток), что было достигнуто за счёт улучшения грузовой работы на станциях и сокращения простоя вагонов под погрузочно-разгрузочными операциями на 17% в зоне ответственности ОАО «РЖД».

Основным сдерживающим фактором роста перевозок железнодорожным транспортом остаются инфраструктура и подвижной состав, износ основных фондов, которых составляет более 77%. В связи с этим в периоде до 5 лет возникает необходимость в инвестировании инфраструктурного комплекса компании для дальнейшего роста ее рыночного потенциала.

Таким образом, всестороннее и надежное материально-техническое обеспечение рассматривается как неременный компонент требуемого уровня готовности к выполнению поставленных задач, непосредственно влияет на качество перевозочного процесса и, в конечном счете, на конкурентоспособность железных дорог. Вопросы повышения конкурентоспособности подразделений ОАО «РЖД» ранее рассматривались в аспекте создания кластерных структур и сетевых транспортно-логистических центров [2, 3 и др.]

Необходимо отметить, что колебания показателя объема отправок грузов, а также показателей грузооборота, связанные с условиями существующего экономического кризиса, привело к сокращению бюджета расходов территориальных и функциональных подразделений ОАО «РЖД», что является сдерживающим фактором обеспечения материальными ресурсами локальные подразделения сети железных дорог. Одной из проблем организации снабжения компании является продажа транспортных средств и подвижного частного бизнеса, что привело к росту транспортных расходов на доставку материальных ресурсов подразделений ОАО «РЖД». Таким образом, отсутствие собственной инфраструктуры транспорта, стало важным препятствием к развитию системы материально-технического снабжения.

В сложившейся ситуации возникла необходимость совершенствования системы материально-технического обеспечения, изменение количественных и качественных показателей поставки материальных ресурсов, их рационального использования, хранения и перераспределения путем совершенствования управления транспортной и складской инфраструктурой.

Особенностью организации системы материально-технического обеспечения на ОАО «РЖД» заключается в обеспечении заявок по потребностям железнодорожного транспорта через Росжелдорснаб – филиал ОАО «РЖД» и его структурные подразделения – Ди-

рекции материально-технического обеспечения. Проблема заключается в том, что действующая система поставки не соответствует требованиям сегодняшнего дня.

Конкретно, проблема материально-технического обеспечения ОАО «РЖД», в том числе и с учетом протяженности железных дорог, состоит в нарушении сроков поставки ТМЦ в структурные подразделения ОАО «РЖД». Существующая схема обеспечения предусматривает длительный процесс поставки от стадии планирования до получения необходимого материала заказчику, что отрицательно отражается на своевременности выполнения рабочих заданий, оперативном устранении выявленных ошибок и, как следствие, способно привести к угрозе обеспечения безопасности перенесения грузов.

Отсутствие единой информационной системы по учету наличия и движения товарно-материальных ценностей также не позволяет оперативно контролировать ситуацию с имеющимися ресурсами, в частности существенно затрудняется процесс перераспределения материалов, невостребованных в одном регионе при наличии потребности в другом.

Изучение путей оптимизации материально-технического обеспечения и мирового опыта по внедрению и использованию логистических цепей поставок позволило определить направление по оптимизации существующей структуры снабжения материальными ресурсами предприятий ОАО «РЖД», что отражает практическую значимость.

Для решения вышеуказанных проблем предлагается создание собственной службы или подразделения по транспортировке материальных ресурсов внутри территориальных подразделений ОАО «РЖД», имеющих собственную базу транспортных средств, а именно автомобилей. В настоящий момент ведутся расчеты затрат и эффектов, возникающих при внедрении проекта создания логистического центра, о вопросах формирования которых в границах территориального управления уже много сказано в научной литературе [4].

Предполагается, что создание такого подразделения, обеспеченного не только транспортными ресурсами, но и информационной программой по планированию потребностей подразделений в материальных ресурсах позволит обеспечить оптимальные и бесперебойные их поставки для нужд подразделений Восточно-Сибирского полигона ОАО «РЖД».

Как было отмечено ранее в данной работе, процесс материально-технического снабжения ОАО «РЖД» осуществляется через филиал компании – «Росжелдорснаб» и его подразделения, дирекции материально-технического обеспечения.

Проведенный SWOT-анализ существующей схемы обеспечения предприятий ОАО «РЖД» материальными ресурсами показал как сильные, так и слабые стороны действующей системы МТО ОАО «РЖД», что представлено в таблице 1.

Таблица 1 – SWOT-анализ системы МТС на железнодорожном транспорте

Сильные стороны	Слабые стороны
Широкая инфраструктура: склады, терминалы, площадки, ГМП, автотранспорт и др. Разветвленная сеть подразделений по всей стране Квалифицированный персонал	Длительность закупки и поставки ТМЦ Отсутствие возможности поставки малых партий и не тарных норм Неритмичность поставок Неявность невостребованных ТМЦ на запасах предприятий ОАО «РЖД» Отсутствие возможности оперативной поставки остро-необходимых ТМЦ
Возможности	Угрозы
Создание транспортно-логистических центров Создание единого информационного пространства Расширение перечня логистических услуг	Несвоевременное выполнение поставщиками своих обязательств и как следствие срыв производственных процессов Утрата ТМЦ в процессе транспортировки

Совершенствование системы материально-технического снабжения предлагается путем создания логистического центра на базе существующей дирекции материально-технического обеспечения, структурного подразделения «Росжелдорснаб» - филиала ОАО «РЖД».

Логистика представляет собой интегрированную систему активного управления материальными потоками на основе применения современных информационных технологий и оптимизационных экономических решений, рассматривающая в единстве материальные потоки между хозяйствующими субъектами и внутри них и направленная на достижение высоких конечных результатов деятельности.

Внедрение проекта по созданию логистического центра состоит из следующих укрупненных этапов:

- создание автономного программного логистического продукта для каждой из дирекций материально-технического обеспечения, связанной напрямую с единым логистическим центром полигона;
- создание непосредственно логистических центров;
- расчета эффективности.

Логистический центр предлагается организовать на базе дирекции материально-технического обеспечения, путем наделения соответствующими полномочиями для обслуживания полигонов Восточно-

Сибирской, Забайкальской и Дальневосточной железных дорог.

Функции логистического центра состоят в следующем:

- а) управление информационными потоками системы материально-технического обеспечения ОАО «РЖД» (создание единой информационно-аналитической базы по наличию и движению товарно-материальных ценностей);
- б) обработка заявок (потребности) филиалов ОАО «РЖД» на поставку ресурсов (анализ заявляемой к поставке продукции с сопоставлением имеющихся запасов, в том числе с учетом перераспределения с других логистических центров);
- в) распределение невостребованных материальных ресурсов по сети железных дорог;
- г) хранение неснижаемого запаса стратегической номенклатуры (определение минимального необходимого уровня запаса с учетом его расхода и необходимости пополнения в разрезе основной номенклатуры);
- д) обеспечение филиалов ОАО «РЖД» товарно-материальными ценностями по системе «точно в срок» и в полном объеме (организация поставки ТМЦ конечному потребителю в соответствии с графиком работ);

е) реализация неликвидных и неходововых материально-технических ресурсов (возможность реализации сторонним потребителям и населению);

ж) организация оптимальной работы по доставке заявленной продукции конечным потребителям (формирование оптимальных маршрутов доставки с применением железнодорожного и автомобильного транспорта).

В качестве проекта предлагается создание логистического центра на базе Иркутской дирекции материально-технического обеспечения с полигоном обслуживания предприятий Восточно-Сибирской, Забайкальской и Дальневосточной железных дорог.

По факту создания логистических центров, поставка материально-технических ресурсов для нужд предприятий железнодорожного транспорта будет иметь следующую схему, представленную на рисунке 1.

Таким образом, в результате предлагаемой схемы обеспечения подразделений ВСЖД через логистический центр ожидается следующий эффект:

– поставка требуемых материалов «точно в срок», что позволит своевременно исключить случаи ненадлежащей работы устройств железнодорожного транспорта;



Рисунок 1 – Схема поставки МТЦ через логистический центр

– организация «гибких» поставок, позволяющая осуществлять обеспечение материальными ресурсами, в том числе и небольшими партиями и нетарными нормами;

– снижение общего уровня запасов МТЦ ОАО «РЖД»;

– сокращение сроков и объемов документооборота через единую информационно-аналитическую базу, которая будет достоверно отображать движение МТЦ в онлайн режиме в разработанной логистической программе;

– обеспечение прозрачности проводимых операций по движению материально-технических ресурсов с момента возникновения потребности до момента использования их в производственном процессе.

В целом усовершенствование системы материально-технического обеспечения позволит наиболее эффективно использовать выделяемое финансирование, обеспечить изыскание внутренних ресурсов и вовлечение их в производственный процесс для создания благоприятных условий содержания железнодорожной отрасли и ее дальнейшего развития.

Организация логистического центра, как единой базы управления инфраструктурой логистической системы позволяет внедрить прогрессивные системы бережливого производства, такие как «Lean production» или «Канбан».

Вследствие работ с ТЛЦ ожидаются положительные изменения в ведении хозяйственной деятельности Иркутск-Сортировочной дистанции пути, а именно:

– сокращение собственных запасов МТЦ до оптимального уровня;

– получение продукции надлежащего качества и в нужном объеме;

– наличие полного списка номенклатурных позиций, необходимых для ведения хозяйственной деятельности;

– высвобождение складских площадей;

– повышение оборачиваемости запасов;

– сокращение сроков и объемов документооборота;

– осуществление поставок МТЦ «точно в срок»;

– возможность поставки малых партий и нетарных норм остро необходимой продукции;

– уменьшение потерь в процессе транспортировки и хранения МТЦ;

– перераспределение неликвидных видов номенклатуры и др.

Предлагаемая структура управления материально-техническим снабжением приведет к сокращению сроков поставки материальных ресурсов на величину до 7 дней, что в свою очередь позволит снизить материальные запасы. В таблице приведен расчет предполагаемых эффектов от внедрения предложенных мероприятий по совершенствованию системы снабжения

Дистанция пути имеет право на распоряжение имуществом, находящимся в пользовании дистанции в порядке, определенном нормативными документами ОАО «РЖД», филиала и дирекции, в пределах полномочий, предоставленных доверенностью, выданной начальнику дистанции. Контроль за сохранностью, и использованием переданного дистанции имущества осуществляется начальником дистанции.

Вследствие сокращения запасов произойдет высвобождение доли складских площадей. Неиспользу-

емые площади предполагается сдавать в аренду (субаренду), под нужды коммерческих организаций, специализирующихся на прокате металла, оказании складских услуг, а также продажи и отправки пиломатериалов, круглого леса.

Освободившиеся площади обладают необходимой инфраструктурой для осуществления хозяйственной деятельности организации, что не требует дополни-

тельных финансовых вложений. Преимуществом является и удобное месторасположение, наличие подъездных путей, что комфортно для арендаторов.

Помимо прямого экономического эффекта от сдачи площадей в аренду, также ожидается появление новых и увеличение доли присутствия старых грузоотправителей.

Таблица 2 - Экономический эффект от внедрения предложенных мероприятий по управлению логистической инфраструктурой, в руб.

Наименование эффекта	Формула и содержание расчета	Расчет экономического эффекта
Эффект от сокращения и перераспределения запасов	Расчет эффекта от сдачи в аренду высвобожденных площадей	$1500 \cdot 60 \cdot 12 = 1\,080\,000$
Экономический эффект от сокращения сроков поставки	$Z_{\text{экон.эфф.}} = (C_{\text{дмто}} \cdot V_{\text{мат.рес.}} \cdot \text{Пр.кр.} \cdot K_{\text{ускор.пост.}}) / G_{\text{дней}}$ где $C_{\text{дмто}}$ – количество ДМТО в пределах логистического центра; $V_{\text{мат.рес.}}$ – годовой объем закупаемых материальных ресурсов дистанции пути в денежном выражении в год, млн.руб; Пр.кр. – годовая процентная ставка по кредиту, %; $K_{\text{ускор.пост.}}$ – коэффициент ускорения поставки, 7 дней; $G_{\text{дней}}$ – количество дней рассматриваемого периода, дней.	$Z_{\text{экон.эфф.}} = (3 \cdot 81,8 \cdot 15\% \cdot 7) / 365 = 705945$
Эффект от перехода на новое программное обеспечение- $Z_{\text{апгр.}}$	$Z_{\text{апгр.}} = K \cdot Y$, где K-количество рабочих мест Y-затраты на апгрейд 1 рабочего места	$22 \cdot 45455 = 1\,000\,010$

Совершенствование процесса материально-технического обеспечения предлагается путем создания логистического центра на базе существующих дирекций материально-технического обеспечения, структурного подразделения «Росжелдорснаб» - филиала ОАО «РЖД».

Из произведенных расчетов видно, что предлагаемое решение по оптимизации структуры управления

материально-техническим снабжением путем создания логистического центра помимо положительных результатов в части сокращения сроков поставки и обеспечения производственного процесса требуемыми материальными ресурсами, имеет значительный экономический эффект в размере 0,6 млн.руб.

Библиографический список

1. Отчет по объемам перевозок Восточно-Сибирского Центра фирменного транспортного обслуживания за период 2013-2017 гг.*
2. Фрейдман О.А. Процесс проектирования логистического кластера на основе проблемно-ориентированного подхода и метода аналогий [Текст] / О.А. Фрейдман // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2014. № 3(158). / ВолгГТУ. – Волгоград, 2015. (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспективы)»). – С.127-134.
3. Морозов В. Н. Кластерная организация международных транспортных коридоров на основе логистических центров [Текст] / В. Н. Морозов. – М. : ВИНТИ РАН, 2009. – 450 с.
4. Сергеев В.И. Логистические центры в региональных транспортных системах [Текст] / В.И. Сергеев // Бюллетень транспортной информации. –1998. № 5. – С.9-11.

References

1. Otchet po ob'emam perevozk Vostochno-Sibirskogo Centra firmennogo transportnogo obsluzhivaniya za period 2013-2017 gg.*
2. Frejdmán O.A. Process proektirovaniya logisticheskogo klastera na osnove problemno-orientirovannogo podhoda i metoda analogij [Tekst] / O.A. Frejdmán // Izvestiya Volgogradskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. 2014. № 3(158). / VolgGTU. – Volgograd, 2015. (Seriya «Aktual'nye problemy reformirovaniya rossijskoj ehkonomiki (teoriya, praktika, perspektiva)»). – S.127-134.
3. Morozov V. N. Klaster'naya organizaciya mezhdunarodnyh transportnyh koridorov na osnove logisticheskikh centrov [Tekst] / V. N. Morozov. – M. : VINITI RAN, 2009. – 450 s.
4. Sergeev V.I. Logisticheskie centry v regional'nyh transportnyh sistemah [Tekst] / V.I. Sergeev // Byulleten' transportnoj informacii. –1998. № 5. – S.9-11.

ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВАЯ ПЛОЩАДКА, КАК СОВРЕМЕННЫЙ СПОСОБ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗАКУПОК КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Фрейдман О.А., к.э.н., доцент, Иркутский государственный университет путей сообщения
Чернова П.Н., Иркутский государственный университет путей сообщения

Аннотация: Коммерческая деятельность в условиях рыночной нестабильности базируется на эффективной организации закупочной деятельности. Закупочная деятельность является залогом успешной торговли, сохранения и расширения клиентской базы для осуществления успешных торговых операций. В этой связи поиск надежного поставщика становится базовой задачей коммерческой компании и позволяет сократить логистические затраты. В качестве метода управления торгово-закупочной деятельностью рассматриваются электронные торговые площадки. **Ключевые слова:** торгово-закупочная деятельность, электронная торговая площадка, тендерная закупка, контрактная закупка.

Abstract: Commercial activity in the conditions of market instability is based on the effective organization of procurement activities. Procurement is the key to successful trading, maintaining and expanding the client base for successful trading operations. In this regard, the search for a reliable supplier becomes the basic task of a commercial company and allows to reduce logistics costs. As a method of managing trade and procurement activities, electronic trading platforms are considered.

Keywords: trade-purchasing activity, electronic trading platform, tender purchase, contract purchase.

В современной рыночной экономике, компании вынуждены быть гибкими и изобретательными в методах продвижения своих товаров и услуг, для привлечения новых клиентов и заказов. Традиционно для развития клиентской базы применяются маркетинговые инструменты: реклама; PR-методы; технология личных продаж; организация и проведение встреч, презентаций, работа на выставках; брендинг и другие.

Однако в современных условиях традиционных методов развития клиентской базы становится недостаточно, их эффективность снижается. Процесс снижения эффективности традиционных методов обусловлен ростом конкурентного рынка и способностью субъекта рыночной деятельности поддерживать и/или повышать качество обслуживания.

К одним из элементов требований клиентов является время обслуживания, что обуславливает поиск предпринимателями новых форм управления заказом. Развитие информационных технологий и формирование заказа на электронной площадке является одним из направлений развития системы управления заказами.

Электронные торговые площадки - это сайты, на которых заказчики (государственные или коммерческие организации) размещают информацию о закупках, а поставщики (любые юридические и физические лица) в рамках конкурентной борьбы участвуют в объявленных конкурсных процедурах: подают заявки, делают ценовые предложения, заключают контракты [1].

Главным отличием коммерческих тендеров является то, что организатором таких закупок выступает не государство или государственные корпорации, а любые коммерческие структуры. Если государственные торги регулируются №44-ФЗ или №223-ФЗ, то проведение таких закупок регламентируется только Гражданским Кодексом РФ и №135-ФЗ «О защите конкуренции» [1].

Система формирования заказа по тендеру является сегодня неотъемлемой частью функционирования государственного и коммерческого секторов экономики. Сам термин «тендер» легко вошел в повседневную речь и часто используется как аналог терминов конкурс, аукцион, но в законодательстве РФ отсутствует понятие «тендер», в законе № 94-ФЗ вместо него используется термин «открытый конкурс». Это наиболее эффективным способом повышения эффективности деятельности предприятия (компаний) и улучшения его финансовых показателей [1].

Под коммерческими тендерами понимаются закупки, которые проводятся коммерческими организациями по своим правилам, не противоречащим ГК РФ и №135-ФЗ, и с использованием собственных финансовых средств [1].

Тендерные торги уже достаточно длительный период используются как в России, так и во всем мире. С каждым годом их значимость, объемы, и актуальность сферы

только возрастает представляет собой способ конкурентной борьбы, происходящей при соблюдении определенных правил и условий, зависящих от внутренних правил торговой площадки.

Основная проблема в организации закупки - высокая трудоемкость закупок. В случае отсутствия системы управления закупками, сотрудник отдела снабжения путем телефонного опроса исследует рынок, собирает информацию о ценах и условиях поставки материальных ресурсов, осуществляет предварительную договорную работу. Процесс договорной работы традиционными способами является достаточно трудоемким, занимает большое количество времени и не всегда приводит компанию к эффективному выбору поставщика.

Анализ структуры логистических издержек в различных отраслях стран показывает, что наибольшую долю в них занимают затраты на организацию закупочной деятельности (20-40%), именно в системе закупок есть обширные зоны неэффективности, рационализация которых может дать большую экономию. Возникает необходимость в реализации новых подходов для оптимизации процессов закупочной деятельности и управления ими.

Процесс работы на электронной торговой площадке упрощает процедуру закупки так, как заключается в размещении объявления о тендере с указанием необходимых максимально приемлемых условий поставки: стоимости материального ресурса и времени поставки.

Информационная система электронной площадки осуществляет функцию рассылки, оповещая поставщиков о тендере. Создание собственной электронной торговой площадки позволит руководству контролировать эффективность закупочной деятельности предприятия путем анализа снижения цен в результате торгов, сравнения закупочных цен с ценами альтернативных поставщиков.

При необходимом уровне известности электронной площадке в среде поставщиков, количество конкурентоспособных исполнителей заказа будет высоким и достаточным. Существующая практика показывает, что грамотное применение тендерных процедур в среднем позволяет снизить затраты на закупку материальных ресурсов на 10-20%. С учетом того, что затраты на закупку материальных ресурсов составляют 50% от выручки предприятия, использование электронной площадки тендера обеспечивают рост рентабельности предприятия практически на 5-10% [2].

Появление электронных торговых площадок было обусловлено тем, что затраты на организацию и проведение обычных торгов были достаточно велики, а количество участников ограничивалось из-за территориальной доступности и других факторов. Участвовать в электронных торгах можно из любой точки России, достаточно иметь выход в интернет и сертификат электронной подписи. Получить информацию о новых закупках, подать

заявку на конкурсную процедуру и подписать контракт можно не выходя из офиса. Это помогает расширить географические границы бизнеса и увеличить клиентскую базу: заказчиком может стать любая компания, размещающая заказы на электронных торговых площадках [4].

Современные web-площадки по проведению торгов представлены тремя направлениями организации торгов: государственный заказ, муниципальный заказ и коммерческий заказ. Каждому направлению соответствует организатор и свойственны специализированные критерии отбора. В качестве организаторов могут выступать государственные организации, органы местного самоуправления и коммерческие организации [3].

К числу специализированных критериев относятся: соотношение «цена-качество»; величина объемов заказов, выполненных ранее участником торгов; дополнительные условия, предоставляемые участниками в заявке.

Представленный способ организации торговой операции заказчик делает выбор из множества предложений компаний, в результате чего выбранная компания обязуется выполнить работу, услугу или поставку товара заказчику [2].

Основными преимуществами и принципами участия в торгах, проводимых на электронных торговых площадках, являются [2]:

1. Принцип экономичности закупки. Заказчик выбирает площадку, на которой будет организован торг, оплачивает определенную сумму, установленную тарифом, и размещает тендер и лоты. Экономичность заключается в том, что за процесс организации, проведения и техническую часть отвечает оператор ЭТП.

2. Принцип неэксклюзивности участия в торгах означает, что в закупке могут принять участие все желающие подрядчики, соответствующие требованиям заказчика, из любого региона.

3. Принцип свободы выбора поставщика заключается в том, что большое количество существующих на данный момент площадок позволяет выбрать наиболее интересную для компании-подрядчика [3].

Развитие онлайн-систем проведения торгов для крупных компаний направлена на повышение эффективности процесса закупок через открытые тендеры. Для среднего бизнеса – это возможность расширения партнерских связей и поиска новых партнеров по бизнесу. Для малого бизнеса – это удобная система поиска и эффективная система рекомендаций, используя которую, компании могут определять тендеры, которые они могут выиграть с наибольшей вероятностью, ознакомиться со статистикой и построить особую стратегию работы отдела закупок и способствует оптимизации закупочной деятельности в целом.

В отличие от госструктур и компаний с государственным участием, которые законодательно обязаны проводить торги в электронной форме, коммерческие организации не имеют обязательств и единой законодательной

базы, такой как 223-ФЗ, для проведения закупок. Это дает полную широту возможностей для оптимизации торгово-закупочной деятельности на электронных торговых площадках в системе «онлайн» [3,4].

В качестве примера, подтверждающего необходимость применения новых принципов организации торгово-закупочной деятельности, приводится деятельность компании ООО «ПромТул». ООО «ПромТул» осуществляет свою деятельность с 2009 года, которая заключается в организации оптово-розничной торговли промышленными, хозяйственными, бытовыми, продовольственными товарами народного потребления. Компания имеет широкий ассортимент и клиентскую базу, что позволяет ей стабильно функционировать даже в кризисных условиях.

Однако, в результате оценки технико-экономических показателей компании, а также анализа процессов закупочной деятельности, были выявлены следующие проблемы: снижение коэффициента оборачиваемости товарных запасов с до; увеличение срока хранения товара на складе с до дней; образование неликвидных запасов.

В качестве одной из базовых причин снижения базовых показателей управления логистикой, является недостаток времени и ресурсов самого предприятия в процессе анализа и отбора поставщиков материальных ресурсов. Некорректный выбор поставщика приводит к нарушению сроков поставки и нарушению качества поставляемых товаров и ресурсов, что в итоге приводит к нарушению сроков хранения и отказу клиентов от товара.

В качестве одной из мер позволяющих решить проблему поставок материальных ресурсов и товаров, предлагается организация собственной электронной торговой площадки компании, позволяющей повысить эффективность закупочной деятельности компании.

Кроме того, сопутствующим, но обязательным результатом организации такой площадки является наличие единой информационной базы потенциальных поставщиков с информацией об их коммерческих предложениях, расчетом и объективным анализом критериев предпочтительности поставщиков. Контролировать эффективность закупочной деятельности компании проще путем анализа снижения цен в результате торгов, сравнения закупочных цен с ценами альтернативных поставщиков.

Выбор поставщиков на конкурсной основе – один из самых очевидных инструментов компании для максимального соблюдения собственных интересов в процессе заключения контракта. Создание конкурентной среды на рынке поставщиков, обуславливающей борьбу по ценам и условиям контракта, позволит компании достичь следующих результатов:

- обеспечить прозрачность выбора для руководства компании;
- снизить коррупционные риски, подкуп служащих в случае привязки к одному поставщику;
- сформировать резервную базу поставщиков для ситуации «форс-мажор».

Библиографический список

1. Официальный сайт: «GoodTender» <http://good-tender.ru> [Электронный ресурс] - Дата обращения 04.05.2018 г.
2. Милославский В. Г., Джумаглишев С. К., Казиев Т. Р., Синицын А. М. Тендеры: состояние, тенденции и перспективы // Молодой ученый. – 2016. – №27. – С. 452-458.
3. Системы маркетинговые, закупочные <http://zmsystems.ru/zakupki-kommercheskih-organizatsiy> [Электронный ресурс].- Дата обращения 05.05.2018 г
4. Тендеры по категориям // Сайт I-tenders [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.itenders.ru/index.php?sectenders=todo>. Дата обращения 04.05.2018 г.

References

1. Official'nyj sajt: «GoodTender» <http://good-tender.ru> [EHlektronnyj resurs] - Data obrashcheniya 04.05.2018 g.
2. Miloslavskij V. G., Dzhumaglishev S. K., Kaziev T. R., Sinitsyn A. M. Tenders: sostoyanie, tendenci i perspektivy // Molodoy uchenyy. – 2016. – №27. – S. 452-458.
3. Sistemy marketingovye, zakupochnye <http://zmsystems.ru/zakupki-kommercheskih-organizatsiy> [EHlektronnyj resurs].- Data obrashcheniya 05.05.2018 g
4. Tendency po kategoriyam // Sajt I-tenders [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.itenders.ru/index.php?sectenders=todo>. Data obrashcheniya 04.05.2018 g.

Содержание

ПРИМЕНЕНИЕ АГЕНТ-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА И СУПЕРКОМПЬЮТЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ СЦЕНАРИЕВ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ И ЛИКВИДАЦИИ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЙ В РЕГИОНАХ И КРУПНЫХ ГОРОДСКИХ АГЛОМЕРАЦИЯХ РОССИИ Абрамов В.И.	91
РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ Арутюнова Д.В., Костомарова К.В.	94
ТЕОРЕТИКО – МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ТУРИЗМА Ахундова А.Г.	99
УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА МОНОГОРОДА Баженов С.И.	104
АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ Бекботова Л.А., Арсельгова М.А.	110
ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ ПРИ ИМПОРТЕ ТОВАРОВ Диковский М.Е.	112
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ МОТИВАЦИИ И ОПЛАТЫ ТРУДА: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ Другова Г.А., Ниязов А.М.	117
ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА, КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ Ермолаева В.В.	120
ЛИЧНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ КАК СТРУКТУРООБРАЗУЮЩИЙ ЭЛЕМЕНТ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА Журавлева О.Г., Суржиков М.А.	122
РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ТЕКУЧЕСТИ БОРТПРОВОДНИКОВ В АВИАКОМПАНИЯХ Иванова М.О., Илатова Я.А.	124
ВЛИЯНИЕ УПАКОВКИ И СРОКОВ ХРАНЕНИЯ НА КАЧЕСТВО ПЛАВЛЕННЫХ СЫРОВ Лучкин А.Г., Лучкина О.А.	127
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КОНТРОЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Мирзаева А.Б., Алиев Г.Х.	132
ЭКСПЕРТНАЯ МОДЕЛЬ РИСКОВ ПО ПОВЫШЕНИЮ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ Моргунов А.В.	135
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ НА РЫНКЕ ПЕРМСКОГО КРАЯ Панышев А.И.	144
ЗНАЧЕНИЕ МЕЖБАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УКРЕПЛЕНИИ ОБЩЕСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ Попова Е.В., Маслов М.А.	147
ОПРАВДАН И ВЫПОЛНИМ ЛИ ПЕРЕХОД ОТ ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА К ПРОЕКТНОМУ ФИНАНСИРОВАНИЮ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РФ Придевицкий С.В., Зобнина Е.И.	150
ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ В ПЕРИОД ДО 2030 ГОДА Слепцов В.В.	155
ЭВОЛЮЦИЯ ЛОГИСТИКИ: ЭТАПЫ И ПОДХОДЫ Таишева Г.Р., Старикова Е.В.	158
НОВОЕ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ УПРАВЛЯЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ЖКХ И ТСЖ Федотова Т.А., Кузин Н.Я.	167
УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ КОМПАНИИ КАК УСЛОВИЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ СНАБЖЕНИЯ КОМПАНИЙ Фрейдман О.А., Головкин Е. В.	170
ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВАЯ ПЛОЩАДКА, КАК СОВРЕМЕННЫЙ СПОСОБ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАКУПОК КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ Фрейдман О.А., Чернова П.Н.	174

Contents

<i>THE USE OF THE AGENT-ORIENTED APPROACH AND SUPERCOMPUTER TECHNOLOGIES FOR MODELING THE SCENARIOS OF PREVENTION AND LIQUIDATION OF EMERGENCY SITUATIONS IN REGIONS AND LARGE URBAN AGGLOMERATIONS OF RUSSIA</i>	91
<i>Abramov V.I.</i>	
<i>DEVELOPMENT OF THE MECHANISM OF FORMATION OF INNOVATIVE STRATEGY OF THE ORGANIZATION</i>	94
<i>Arutyunova D.V., Kostomarova K.V.</i>	
<i>THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ISSUES OF COMPLEX DEVELOPMENT OF TOURISM INFRASTRUCTURE</i>	99
<i>Ahundova A.G.</i>	
<i>DEVELOPMENT MANAGEMENT OF MONOTOWN HOUSING AND UTILITIES</i>	104
<i>Bazhenov S.I.</i>	
<i>ANALYSIS OF BUSINESS ACTIVITY OF THE ENTERPRISE</i>	110
<i>Bekbotova L.A., Arsel'gova M.A.</i>	
<i>PRACTICAL ASPECTS OF CUSTOMS VALUE CONFIRMATION FOR IMPORTED GOODS</i>	112
<i>Dikovskij M.E.</i>	
<i>TRENDS AND PROSPECTS OF FOREIGN EXPERIENCE MOTIVATION AND STIMULATION PRACTICES</i>	117
<i>Drugova G.A., Niyazov A.M.</i>	
<i>THE CHOICE OF ORGANIZATIONAL FORMS OF ECONOMIC ANALYSIS AS A FACTOR INCREASING THE QUALITY OF INFORMATION SUPPORT OF ECONOMIC SECURITY</i>	120
<i>Ermolaeva V.V.</i>	
<i>THE PERSONALITY OF THE ENTREPRENEUR AS A STRUCTURE-FORMING ELEMENT OF THE REPRODUCTIVE PROCESS</i>	122
<i>Zhuravieva O.G., Surzhikov M.A.</i>	
<i>REGULATION OF PROCESS OF FLUIDITY OF STEWARDS IN AIRLINES</i>	124
<i>Ivanova M.O., Ipatova YA.A.</i>	
<i>THE EFFECT OF PACKAGING AND STORAGE PERIODS ON QUALITY OF PROCESSED CHEESE</i>	127
<i>Luchkin A.G., Luchkina O.A.</i>	
<i>LEGAL REGULATION OF CONTROL ACTIVITIES OF THE FEDERAL TAX SERVICE OF THE RUSSIAN FEDERATION</i>	132
<i>Mirzaeva A.B., Aliev G.H.</i>	
<i>EXPERT RISK MODEL OF COMPANIES' INFORMATION SECURITY IMPROVEMENT</i>	135
<i>Morgunov A.V.</i>	
<i>THE COMPETITIVENESS OF CONSTRUCTION COMPANIES ON THE MARKET OF THE PERM REGION</i>	144
<i>Panyshv A.I.</i>	
<i>THE IMPORTANCE OF INTERBANK LENDING IN STRENGTHENING PUBLIC FINANCE</i>	147
<i>Popova E.V., Maslov M.A.</i>	
<i>IS IT JUSTIFIED AND CAN WE MAKE THE TRANSITION FROM SHARED CONSTRUCTION TO PROJECT FINANCING OF HOUSING CONSTRUCTION IN THE RUSSIAN FEDERATION</i>	150
<i>Pridvishkin S.V., Zobnina E.I.</i>	
<i>THE ECONOMIC EFFICIENCY OF DAIRY CATTLE BREEDING IN KRASNOYARSK REGION IN THE PERIOD UP TO 2030</i>	155
<i>Slepcev V.V.</i>	
<i>THE EVOLUTION OF LOGISTICS: STAGES AND APPROACHES</i>	158
<i>Talsheva G.R., Stanikova E.V.</i>	
<i>NOVELTIES IN THE TAXATION OF MANAGEMENT COMPANIES OF HOUSING AND CONDOMINIUMS</i>	167
<i>Fedotova T.A., Kuzin N.YA.</i>	
<i>MANAGEMENT OF LOGISTICS INFRASTRUCTURE COMPANY AS A CONDITION OF PERFECTION OF SYSTEM OF SUPPLY COMPANIES</i>	170
<i>Frejdmann O.A., Golovko E.</i>	
<i>ELECTRONIC TRADING PLATFORM, AS A MODERN WAY OF IMPROVING THE PROCUREMENT OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS</i>	174
<i>Frejdmann O.A., Chernova P.N.</i>	

Положение о рецензировании научных статей в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии»

1. Настоящий порядок рецензирования направлен на обеспечение высокого качества научных материалов, публикуемых в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии». Редакционная политика нацелена на публикацию статей отличающихся научной новизной, актуальностью, практической значимостью.
2. Все рукописи статей, направляемые авторами в журнал для опубликования, подлежат научному рецензированию. Статьи направляются главным редактором по профилю научного исследования на рецензию одному из членов редакционного совета или независимому эксперту по рекомендации члена редакционного совета.
3. К рецензированию не привлекаются специалисты, работающие в том же научно-исследовательском учреждении или высшем учебном заведении, где выполнена работа.
4. Рецензенты уведомляются о том, что присланные им рукописи являются объектом авторского права.
5. Рецензирование проводится конфиденциально. Автору рецензируемой работы предоставляется возможность ознакомиться с текстом рецензии.
6. Рецензент в течение 7 дней делает заключение о возможности публикации статьи.
7. В рецензии должно быть указано:
 - соответствие содержания статьи ее названию;
 - оценка новизны рассматриваемой в статье проблемы, актуальности и практической значимости, отсутствие признаков фальсификации научных результатов и плагиата;
 - соответствие статьи современным достижениям в рассматриваемой области науки;
 - оценка формы подачи материала,
 - описание достоинств и недостатков статьи;
 - целесообразность публикации статьи.
8. Рецензент может:
 - рекомендовать статью к опубликованию;
 - рекомендовать к опубликованию после доработки с учетом замечаний;
 - не рекомендовать статью к опубликованию.

Если рецензент рекомендует статью к опубликованию после доработки с учетом замечаний или не рекомендует статью к опубликованию – в рецензии должны быть указаны причины такого решения.

9. При оценке статей необходимо обращать внимание на наличие в материале актуальности решаемой автором научной проблемы. Рецензия должна однозначно характеризовать теоретическую или прикладную значимость исследования, соотносить выводы автора с существующими научными концепциями. Необходимым элементом рецензии должна служить оценка рецензентом личного вклада автора статьи в решение рассматриваемой проблемы. Целесообразно отметить в рецензии соответствие стиля, логики и доступности изложения научному характеру материала, а также получить заключение о достоверности и обоснованности выводов.
10. Не принимаются к публикации статьи содержащие признаки как фальсификации результатов научных исследований, исходных данных и сведений, так и плагиата – представление в качестве собственных чужих идей и достижений, использование чужих текстов без ссылки на источник.
11. Редакция по электронной почте сообщает автору результаты рецензирования не позднее 3 дней с момента получения от рецензента рецензии.
12. Если в рецензии на статью имеются указания на необходимость ее исправления, то статья направляется автору на доработку. В случае несогласия с мнением рецензента автор статьи имеет право предоставить аргументированный ответ в редакцию журнала. Статья может быть направлена на повторное рецензирование. Оригинал рецензии остается в архиве редакции в течение пяти лет.

Окончательное решение о целесообразности публикации после рецензирования принимается главным редактором. В случае положительного заключения главный редактор журнала определяет очередность публикаций в зависимости от тематики номера журнала.

Главный редактор - В. А. Бондаренко
Компьютерная верстка - О.В. Егорова

Chief Editor – V. A. Bondarenko
Computer layout – O.V. Egorova

Учредитель - ИП Лукин А.С., Редакция журнала
"Конкурентоспособность в глобальном мире:
экономика, наука, технологии" - 610027,
Киров, ул. Карла Маркса 127, офис 305

Founder - PRIVATE COMPANY A.S. Lukin, The
editorial board of "Competitiveness in a global
world: economics, science, technology" - 610027,
Russia, Kirov, Str. Karl Marx 127, ofis 305

E-mail: econom-journal@list.ru

E-mail: econom-journal@list.ru

Журнал включен в международную рефера-
тивную базу данных Agris.

The journal is included into the international
abstract database Agris

© Редакция журнала "Конкурентоспособность
в глобальном мире: экономика, наука,
технологии", 2018
Подписано в печать 30.05.2018 г.
Формат 60x84/8.
Печать офсетная.
Тираж 500 экз. Усл. печ. л. 11,8.
Заказ 5
Отпечатано в издательстве ИП Лукин А.С.
Свободная цена.
Свидетельство о регистрации СМИ - серия ПИ №
ТУ 43 - 00650 Управление Роскомнадзора по Ки-
ровской области.
12+

© The editorial board of " Competitiveness In a
global world: economics, science, technology",
2018
Signed in print 05.30.2018,
Format 60x84 / 8.
Offset printing.
500 copies. Cond. Pec. l. 11,8.
Order 5
Printed in the publishing house PRIVATE COM-
PANY A.S. Lukin
Free price. Certificate of registration of the media -
PI series No. TY 43 - 00650 Office of Roskomnadzor
for the Kirov region.
12+