АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
экономики и менеджмента

2018
№ 1 (17)
ISSN 2312-5535

Научно-аналитический журнал для работников науки, образования, бизнеса, промышленности, представителей органов власти

Журнал публикует научные статьи по экономическим наукам (специальность 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством»)

Полная электронная версия журнала размещена в системе РИНЦ в открытом доступе на платформе eLIBRARY.RU

Подписной индекс 65036

Издатель:
Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

Главный редактор:
Гордашникова Ольга Юрьевна

Издается с 2014 г.
Выходит один раз в квартал

Март 2018

© Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А., 2018

Редактор Л.А. Скворцова
Компьютерная верстка Ю.Л. Жупиловой
Редактирование перевода на английский язык А.Х. Аскаровой

Почтовый адрес: 410054, г. Саратов, ул. Политехническая, 77
Телефон: (845-2) 99-85-36
E-mail: apem@sstu.ru

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:
Плеве И.Р. – д.и.н., профессор, ректор СГТУ имени Гагарина Ю.А.
Фатеев М.А. – к.э.н., вице-президент Торгово-промышленной палаты РФ
Гордашникова О.Ю. – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Экономическая безопасность и управление инновациями» СГТУ имени Гагарина Ю.А.

РЕДКОЛЛЕГИЯ:
Зам. главного редактора –
Плотников А.Н. – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая безопасность и управление инновациями» СГТУ имени Гагарина Ю.А.

Члены редколлегии:
Асаул А.Н. – заслуженный деятель науки РФ, директор АНО «Институт проблем экономического возрождения», д.э.н., профессор кафедры «Экономика предпринимательства и инноваций» СПбГАСУ
Аскарова А.Х. – к.филол.н., доцент, заведующий кафедрой «Иностранные языки и профессиональная коммуникация» СГТУ имени Гагарина Ю.А.
Глазьев С.Ю. – академик РАН, д.э.н., профессор, председатель Научного совета РАН по комплексным проблемам евразийской экономической интеграции, модернизации, конкурентоспособности и устойчивому развитию
Гугелев А.В. – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Менеджмент» ССЭУ (филиала) РЭУ им. Г.В. Плеханова
Максимчук О.В. – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Управление и развитие городского хозяйства и строительства» ВолгГТУ
Плотников А.П. – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая безопасность и управление инновациями» СГТУ имени Гагарина Ю.А.
Пчелинцева И.Н. – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая безопасность и управление инновациями» СГТУ имени Гагарина Ю.А.
Резник С.Д. – заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., профессор, декан Института экономики и менеджмента, заведующий кафедрой «Менеджмент» ПГУАиС
Солопов А.А. – к.э.н., президент ПАО «Тантал»
Яшин С.Н. – академик РАЕН, д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Менеджмент и государственное управление» НИ НГУ имени Н.И. Лобачевского
Одинцова Т.Н. – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая безопасность и управление инновациями» СГТУ имени Гагарина Ю.А. (**ответственный секретарь**)

Подписано в печать 26.03.2018 Формат 60×84 1/8 Бум. офсет.
Усл. печ. л. 17,0 Уч. изд. л. 10,4 Тираж 1000 экз. Заказ 13
Цена свободная Отпечатано в Издательстве СГТУ
410054, г. Саратов, ул. Политехническая, 77
E-mail: izdat@sstu.ru
Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-56495 от 24.12.2013

ACTUAL PROBLEMS
of Economics and Management

2018
№ 1 (17)
ISSN 2312-5535

Advanced Research
in Economics and Management
is a quarterly journal edited
for scholars, educators,
entrepreneurs, factory workers,
and public authorities

The journal publishes scientific articles on economics «Economy and management of national economy»

eLIBRARY.RU

Subscription index 65036

Published by
Yuri Gagarin State Technical
University of Saratov

Editor in Chief:
Olga Yu. Gordashnikova

March 2018
Published quarterly

© Yuri Gagarin State Technical
University of Saratov, 2018

L.A. Skvortsova – Editor
Computer-aided design: Yu.L. Zhupilova
Proof reading: A.Kh. Askarova

Postal address: 410054, Saratov, 77
Politekhnicheskaya Str.
Phone: (845-2) 99-85-36
E-mail: apem@sstu.ru

EDITORIAL COUNCIL

I.R. Pleve – Dr. Sc. (History), Professor, Rector, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

M.A. Fateev – PhD (Economics), vice-President, Chamber of Commerce and Industry in Russian Federation

O.Yu. Gordashnikova – Dr. Sc. (Economics), Professor, Head: Department of Economic Security and Innovation Management, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

EDITORIAL BOARD

Assistant to the Editor in Chief :

A.N. Plotnikov – Dr. Sc. (Economics), Professor at the Department of Economic Security and Innovation Management, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

Co-Editors:

A.N. Asaul – Honoured Science Worker of the Russian Federation, Director: Institute of Economic Recovery Problems, Dr.Sc. (Economics), Professor at the Department of Enterprise and Innovations Economy, Saint Peterburg State University of Architecture and Civil Engineering

A.Kh. Askarova – PhD (Philology), Associate Professor, Head: Department of Foreign Languages and Professional Communication, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

S.Yu. Glazyev – academician of RAS, Dr. Sc. (Economics), Professor, Chairman of the Scientific Council of RAS on complex problems of Eurasian economic integration, modernization, competitiveness and sustainable development

A.V. Gugelev – Dr. Sc. (Economics), Professor, Head: Department of Management, Saratov Socio-Economic Institute, Branch of Plekhanov Russian University of Economics

O.V. Maximchuk – Dr. Sc. (Economics), Professor, Head: Department of Management and development of municipal economy and construction, Volgograd State Technical University

A.P. Plotnikov – Dr. Sc. (Economics), Professor at the Department of Economic Security and Innovation Management, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

I.N. Pchelintseva – Dr. Sc. (Economics), Professor Department of Economic Security and Innovation Management, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

S.D. Reznik – Honoured Science Worker of the Russian Federation, Dr.Sc. (Economics), Professor, Dean: Institute of Economics and Management, Head: Department of Management, Penza State University of Architecture and Civil Engineering

A.A. Solopov – PhD (Economics), Director General of JSC Tantal

S.N. Yashin – Dr. Sc. (Economics), Professor, Head: Department of Management and Public Administration, Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod

T.N. Odintsova – Dr. Sc. (Economics), Professor at the Department of Economic Security and Innovation Management, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov – **Secretary: Editorial Board**

Print date: 26.03.2018 Paper size: 60×84 1/8 Offset-Print
Conventional printed sheet 17,0 Publication base sheet 10,4
Circulation: 1000 printed copies Order 13
Subscription and individual copies: open rates. Published by SSTU Publishing
410054 Saratov, 77 Politekhnicheskaya Str. E-mail: izdat@sstu.ru
The certificate of media source registration: ПИ № ФС77-56495 от 24.12.2013

СОДЕРЖАНИЕ

Арьков С.В. Управление жилым фондом: задачи и методы, модель управления 5
Балашова Е.С., Шарипова С.Р. Возможности перехода предприятий к стратегии устойчивого развития 11
Глисин А.Ф., Колганова Е.А. Понятие «стоимость бизнеса» и подходы к ее оценке 18
Захарченко Е.С., Будюкова А.В. Индикаторы экономической безопасности банковской системы 24
Киселева О.Н., Кульбякина А.В. Анализ подходов к определению экономической эффективности проектов развития предприятий нефтегазовой отрасли на основе инновационных технологий управления 30
Колобова А.Е. Банковские сервисы для представителей старшего возраста в современной России 40
Котов Д.В., Качалкина К.Г. Современный этап развития кооперации в нефтяной и газовой промышленности 45
Кублин И.М., Константинова А.М. Интернет-маркетинг на рынке фитнес-услуг: мобильные приложения как метод завоевания лояльности клиентов 54
Малышева Т.В. Логистическая поддержка бизнес-процессов в практике организации нефтехимических производств 60
Никонов В.А., Ларцев К.А. Использование экономического механизма повышения мотивации персонала организации 67
Перевощикова С.М. Финансовая ответственность предпринимателя за несвоевременное предоставление информации о прекращении деятельности 72
Плотников А.Н. Решение проблем внедрения инновационного энергоэффективного оборудования с помощью перфоманс-контрактов 79
Сазыкина О.А., Алимова Д.О. Развитие корпоративной культуры производственного предприятия: типология, результаты мониторинга, практические рекомендации 85
Скоробогатов М.В., Латышев Н.В. Роль креативных индустрий в инновационных процессах 94
Сысоева Е.А. Статистические методы при ускоренной оценке показателей потребительского качества светотехнической продукции 104
Фокин М.А. Современное состояние российской хозяйственной системы и тенденции ее дальнейшего развития 114
Щинова Р.А. Оценка конкурентоспособности туристических услуг Кировской области 123
Яшин С.Н., Симонова К.С., Костригин Р.В. Применение проектного управления при решении задач улучшения инвестиционного климата в субъектах РФ 130

CONTENTS

Arkov S.V. Housing management: problems, methods, and management patterns 5
Balashova E.S., Sharipova S.R. Transition opportunities to the strategy of sustainable enterprise development 11
Glisin A.F., Kolganova E.A. The business valuation concept and approaches to its estimation 18
Zaharchenko E.S., Budukova A.V. Indicators of economic security of the banking system 24
Kiseleva O.N., Kulbjakina A.V. Analysis of approaches to defining economic efficiency of projects of oil and gas companies development on the basis of innovative management technologies 30
Kolobova A.E. Bank services for the senior generation in modern Russia 40
Kotov D.V., Kachalkina K.G. Current stage in the development of oil and gas cooperation 45
Kublin I.M., Konstantinova A.M. Internet marketing of fitness services: mobile apps as a method to gain the customer loyalty 54
Malysheva T.V. Logistics support of business processes in launching petrochemicals manufacturing 60
Nikonov V.A., Lartsev K.A. Using economic mechanisms for increasing motivation of staff members 67
Perevoshchikova S.M. Financial liability of entrepreneurs for delayed information about termination of business activities 72
Plotnikov A.N. The problems with introducing innovative energy-efficient facilities using performance contracts 79
Sazykina O.A., Alimova D.O. Development of corporate culture of a production enterprise: typology, monitoring results, and recommended practice 85
Skorobogatov M.V., Latyshev N.V. The role of creative industries in innovation processes 94
Sysoeva E.A. Statistical methods with accelerated estimation of indices of consumer quality of lighting products 104
Fokin M.A. Current state of Russian economic system and tendencies towards its ongoing development 114
Shchinova R.A. Assessment of competitiveness of tourist services in the Kirov region 123
Yashin S.N., Simonova K.S., Kostrigin R.V. Application of project management at solving the problems with investment environment improvement of the entities of the Russian Federation 130

УДК 332.871

С.В. Арьков

УПРАВЛЕНИЕ ЖИЛЫМ ФОНДОМ: ЗАДАЧИ И МЕТОДЫ, МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ

S.V. Arkov

HOUSING MANAGEMENT: PROBLEMS, METHODS, AND MANAGEMENT PATTERNS

Представлена одна из ключевых проблем жилищно-коммунального хозяйства – сфера управления. Рассматривается хозяйственный механизм управления (эксплуатации) жилищного фонда в г. Волгограде. Предложена авторская схема «Дерево задач», стоящих перед ЖКХ города. Разработана общая структурно-логическая модель управления жилищным фондом.

Ключевые слова: анализ, базовые основы управления, модель, эксплуатация, воспроизводство, реконструкция, модернизация, новое строительство, жилищный фонд, департамент ЖКХ и ТЭК

The article is devoted to the management sphere being the key problem of the public utilities sector. The author considers economic mechanisms applied to the maintenance of the housing stock in Volgograd, and suggests .the Tree of Problems scheme related to the housing and public services in the city. A general structural and logical model for the housing management has been developed.

Keywords: analysis, management, model, operation, reproduction, reconstruction, modernization, new construction, housing, the Department of Housing and Energy

По мере развития нашего общества неизменно актуальной является проблема управления жилым фондом. Появление новых форм собственности, их многообразие сопровождаются изменениями в правовом регулировании и, как следствие, изменением в социально-экономических категориях управления, подтверждением чего служат многочисленные публикации работ по методике и методологии управления жилым фондом.

Вопросы управления жилым фондом в части организационно-экономического механизма управления рассматривались многократно в работах С.И. Абрамова, А.В. Болотина, В.В. Бузыревой, О.А. Доничевой, И.А. Кузнецова, А.Ю. Ляхова, С.А. Сафронова, В.П. Стороженко, А.С. Садыкова, Л.Н. Чернышевой, Н.Ю. Яськовой и др.

Актуальность данного исследования обосновывается неудовлетворительным состоянием дел в сфере управления жилым фондом. Цель данного исследования заключается в обработке имеющейся информации в части управления и контроля за жилищным фондом муниципального образования город-герой Волгоград. Сформулированы задачи управления и контроля в области эксплуатации жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) и предложена разработка структурно-логической модели управления жилищным фондом.

По данным Департамента жилищно-коммунального хозяйства и топливно-энергетического комплекса и инспекции государственного жилищного надзора Волгоградской области, всего по городскому округу город-герой Волгоград по состоянию на 01.07.2016 год имеется: 5553 многоквартирных дома (МКД). Из них: по состоянию на 01.06.2016 год в городе зарегистрировано 274 ТСЖ и по состоянию на 01.07.2016 год на территории Волгоградской области 244 организации получили лицензии на управление

© Арьков С.В., 2018

многоквартирными домами. Курирует деятельность этих организаций МБУ ЖКХ восьми районов города.

Тем не менее на данном этапе управление (то есть эффективная эксплуатация) зависит от многих параметров. Именно поэтому так важно понимание конечной цели работы в жилищно-коммунальном хозяйстве. Это создание новой системы управления самим жилым фондом, реформирование инфраструктуры жилого фонда и обеспечение приемлемых условий проживания для наших граждан. Если взять за основу математическую модель «дерево решений», есть возможность изобразить хозяйственный механизм управления (эксплуатации) жилищным фондом Волгограда.

Опираясь на трактовку жилищного фонда как «базового объекта управления» [1], в процессе жилищно-коммунального обслуживания населения, автор реализует попытку сформулировать основные ветви (задачи) хозяйственного механизма управления в области эксплуатации ЖКХ в Волгограде (рис. 1).

Не подвергается сомнению, что каждая так называемая «ветвь» делится на задачи первичного характера и взаимосвязана с множеством различных областей деятельности жилищно-коммунального хозяйства. Безусловно, при анализе хозяйствующих субъектов в сфере управления жилищным фондом следует учитывать следующее: целью создания управляющей организации является получение прибыли. А вот товарищества собственников жилья (ТСЖ), товарищества собственников недвижимости (ТСН) и жилищные кооперативы являются некоммерческими организациями. Прослеживается следующая тенденция: для нормального функционирования жилищно-коммунального хозяйства необходимо «четкое разграничение функций управления, объективное сочетание технологических, экономических и административных методов воздействия» [2].

Опираясь на публикуемые исследования, хочется отметить, что «опыт зарубежных стран показывает, что наиболее выгодным и действенным способом управления является создание товарищества собственников жилья» [3].

Исходя из того, что управлением жилого фонда в настоящее время занимаются как коммерческие, так и некоммерческие организации, учитывая развивающуюся рыночную экономику, постоянное изменение качественных и экономических характеристик имеющегося жилого фонда, автором предпринята попытка разработать современную модель управления жилым фондом. За основу взята так называемая «база», на которой располагается собственно механизм управления – «надстройка» (рис. 2).

Структура рассматриваемой модели управления предполагает, что базовые основы управления являются одинаковыми независимо от вида регулирования: государственного либо частного. Однако сами элементы управления, являясь «стандартными, унифицированными», позволяют системе адаптироваться к новым условиям, видоизменяться, определять приоритетные направления развития. Бесспорно, первоочередная задача управляющей организации, которая, по своей сути, является коммерческой организацией, – «получение прибыли». Приоритетной целью создания ТСЖ, ТСН, жилищного кооператива, как некоммерческих организаций может являться повышение качества предоставляемых услуг потребителям, рациональное использование имеющихся ресурсов, использование труда на общественных началах и, как следствие, уменьшение стоимости коммунальных услуг. В случае управляющей кампании собственник жилья является только потребителем коммунальных услуг. В случае ТСЖ, ТСН собственник жилья как субъект производственно-экономических и общественных отношений является одновременно исполнителем, предоставляющим коммунальные услуги, и в то же время потребителем этих же коммунальных услуг.

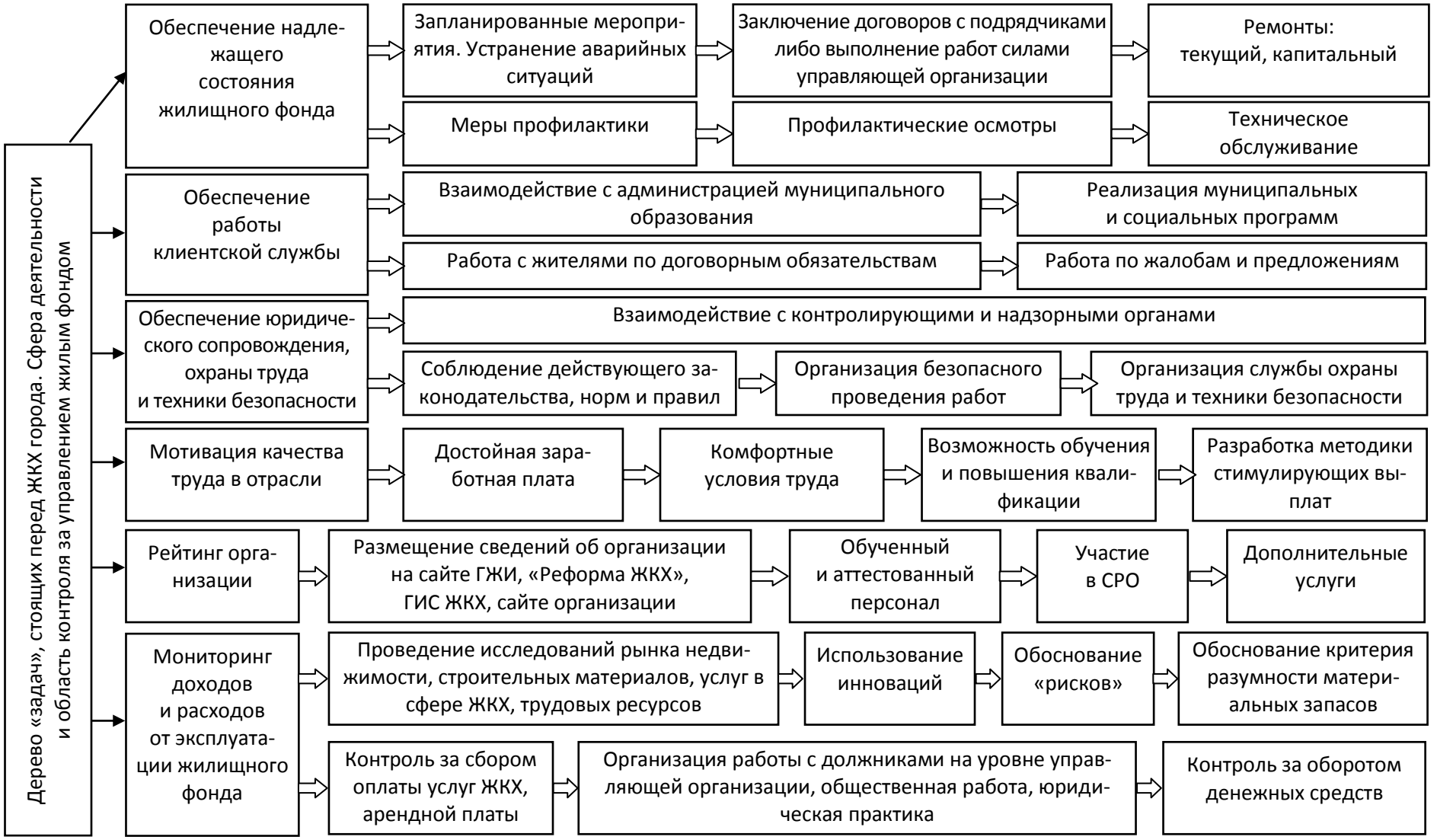
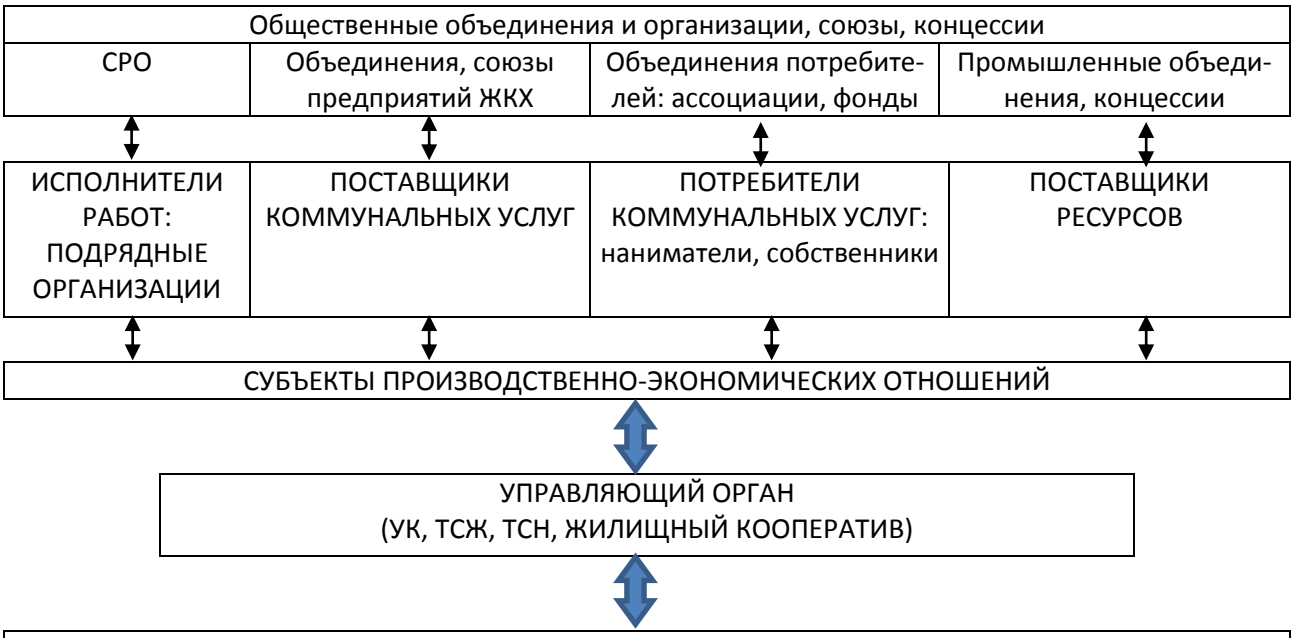


Рис. 1. «Дерево задач», стоящих перед ЖКХ города (сфера деятельности и область контроля за управлением жилым фондом)



Базовые основы управления в зависимости от вида собственности на жилищный фонд		
Виды собственности жилищного фонда		
Государственный жилищный фонд	Муниципальный жилищный фонд	Частный жилищный фонд
Виды регулирования		
Государственное	Муниципальное	Частное
Основа управления		
Договор управления	Договор управления	Договор управления
Контроль качества		
Технический регламент безопасности зданий и сооружений	Технический регламент безопасности зданий и сооружений	Технический регламент безопасности зданий и сооружений
Финансовые вложения, инвестиции		
Бюджеты различных уровней	Бюджеты различных уровней	Платежи собственников

Рис. 2. Структурно-логическая модель управления ЖКХ

Следует отметить, что, выполняя положения, утвержденные постановлением Правительства РФ от 23.09.2010 года № 731, Департаментом ЖКХ и топливно-энергетического комплекса (ТЭК) г. Волгограда регулярно проводится оценка деятельности организаций, осуществляющих управление многоквартирными домами. Проводится мониторинг рынка услуг жилищно-коммунального хозяйства. В частности, Постановлением губернатора Волгоградской области А.И. Бочарова от 12.09.2016 года № 675 утверждены мероприятия («дорожная карта») по содействию развитию конкуренции в Волгоградской области на 2016-2017 гг., в которых приведены данные по передаче в концессию объектов жилищно-коммунального хозяйства, неэффективно управляемых муниципальных предприятий Волгоградской области [4].

В качестве справки можно сказать, что в Волгоградской области в сфере жилищно-коммунальных услуг осуществляют деятельность 499 предприятий, из них 35,7% – с муниципальной и государственной формой собственности. Таким образом, по состоянию на 11 января 2016 года количество коммунальных объектов неэффективно управляемых предприятий – 1446; количество объектов, переданных в концессию, – 314; разработана конкурсная документация и размещены извещения о проведении торгов в целях передачи 93 объек-

тов по концессионному соглашению, планируется заключение концессионного соглашения с применением механизма инициативной концессии в отношении 3 объектов. Исходя из вышесказанного, можно отметить, что сделана очередная попытка для создания условий для преодоления негативных последствий монопольного или доминирующего положения организаций жилищного хозяйства путем привлечения на равноправной основе организаций различных форм собственности для оказания жилищно-коммунальных услуг и собственно управления. Хотя, опираясь на проведенные исследования, можно отметить, что предприниматели зачастую негативно относятся к предложению вести бизнес в ЖКХ на муниципальном уровне. Объясняется это тем, что в числе потребителей услуг многообразие собственников разного уровня, большое количество малоимущих собственников – потребителей услуг ЖКХ, отсутствие системного управления нежилым и жилым фондом, тарифы не обеспечивают реальных затрат предпринимателей [5].

Как положительный фактор можно отметить, что на данном этапе предпринимаются определенные шаги по нормализации кризисной ситуации, сложившейся с управлением жилищным фондом государства, чему подтверждением служит распоряжение Правительства РФ № 80-р от 26.01.2016 года «Стратегия развития жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) в РФ на период до 2020 года» [6]. Целью долгосрочной жилищной политики должно стать устранение дефицита денежных вложений в восстановление старого, изношенного жилищного фонда. Также предполагаются восстановление и замена коммунальной инфраструктуры. Что, безусловно предполагает качественное и эффективное управление жилым фондом.

В заключение следует отметить, что для формирования современной модели хозяйственного механизма управления жилым фондом, развития методологии комплексного управления необходимо взаимодействие всех заинтересованных сторон, так называемых субъектов производственно-экономических отношений. Также необходимо создавать условия для возможного самостоятельного существования управляющих организаций и возможностей привлечения частных инвесторов. Более того, следует активно устанавливать и укреплять коммуникационные связи между исполнителями на местах и разработчиками современных новых технологий, информационных процессов и новаторских разработок.

Список литературы

1. Сафронов С.А. Особенности жилищного фонда как объекта управления / С.А. Сафронов // Экономические науки. 2010. № 10 (71). С. 161-164.

2. Федоровых Е.Р. Методические подходы к проблеме реконструкции и восстановления основных фондов ЖКХ / Е.Р. Федоровых, Е.М. Мазница // Фундаментальные исследования. 2017. № 4 (часть 1). С. 214-219.

3. Прокофьев К.Ю. Отечественный и зарубежный опыт управления многоквартирными домами / К.Ю. Прокофьев, В.А. Моисеев, Ю.А. Егорова // Жилищные стратегии. 2015. № 2 (4). С. 303-318.

4. Постановление губернатора Волгоградской области от 12.09.2016 года № 675 «Об утверждении мероприятий («дорожной карты») по содействию развитию конкуренции в Волгоградской области на 2016-2017 годы».

5. Кузнецов И.А. Теория и методология экономических отношений в жилищно-коммунальном комплексе муниципального образования: автореф. дис. … д-ра экон. наук: 08.00.01; 08.00.05 / И.А. Кузнецов. Тамбов. URL: http://www.dissercat.com/content/teoriya-i-metodologiya-ekonomicheskikh-otnoshenii-v-zhilishchno-kommunalnom-komplekse-munits (дата обращения 09.07.2017 г.).

6. Распоряжение Правительства РФ № 80-р от 26.01.2016г года «Стратегия развития жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) в РФ на период до 2020 года». URL: http://government.ru/media/files/odOGmhKTIRIRwsALMIXUYmU6gIjeg2pS.pdf (дата обращения 11.07.2017 г.).

References

1. Safronov S.A. Osobennosti zhilishhnogo fonda kak ob#ekta upravlenija [Features of housing as a management object] / S.A. Safronov // Jekonomicheskie nauki. 2010. № 10 (71). S. 161-164. (in Russian).

2. Fedorovyh E.R. Metodicheskie podhody k probleme rekonstrukcii i vosstanovlenija osnovnyh fondov ZhKH [Methodical approaches to the problem of reconstruction and restoration of fixed assets of housing and communal services] / E.R. Fedorovyh, E.M. Maznica // Fundamental'nye issledovanija. 2017. № 4 (chast' 1). S. 214-219. (in Russian).

3. Prokof'ev K.Ju. Otechestvennyj i zarubezhnyj opyt upravlenija mnogokvartirnymi domami [Domestic and foreign experience in managing multi-apartment buildings] / K.Ju. Prokof'ev, V.A. Moiseev, Ju.A. Egorova // Zhilishhnye strategii. 2015. № 2 (4). S. 303-318. (in Russian).

4. Postanovlenie gubernatora Volgogradskoj oblasti ot 12.09.2016 goda № 675 «Ob utverzhdenii meroprijatij («dorozhnoj karty») po sodejstviju razvitiju konkurencii v Volgo-gradskoj oblasti na 2016-2017 gody». [The resolution of the Governor of the Volgograd region from 12.09.2016 № 675 "On the approval of measures ("road map") to promote competition in the Volga-grad region for 2016-2017"]. (in Russian).

5. Kuznecov I.A. Teorija i metodologija jekonomicheskih otnoshenij v zhilishhno-kommunal'nom komplekse municipal'nogo obrazovanija [Theory and methodology of economic relations in the housing and communal services of the municipality]: avtoref. dis. … d-ra jekon. nauk: 08.00.01; 08.00.05 / I.A. Kuznecov. Tambov. URL:http://www.dissercat.com/content/teoriya-i-metodologiya-ekonomicheskikh-otnoshenii-v-zhilishchno-kommunalnom-komplekse-munits (data obrashhenija 09.07.2017 g.). (in Russian).

6. Rasporjazhenie Pravitel'stva RF № 80-r ot 26.01.2016g goda «Strategija razvitija zhilishhno-kommunal'nogo hozjajstva (ZhKH) v RF na period do 2020 goda» [Order of the Government of the Russian Federation No. 80-r of 26.01.2016 "Strategy for the development of housing and communal services in the Russian Federation for the period until 2020"]. URL: http://government.ru/media/files/odOGmhKTIRIRwsALMIXUYmU6gIjeg2pS.pdf (data obrashhenija 11.07.2017 g.). (in Russian).

Сергей Владимирович Арьков
аспирант кафедры «Экономика
и управление проектами в строительстве»
Волгоградского государственного
технического университета, Россия
E-mail: scim1tar@yandex.ru

Sergey V. Arkov
ORCID ID 0000-0002-6427-0400
Postgraduate, Department of Economics
and Management of Projects in Construction,
Volgograd State Technical University, Russia
E-mail: scim1tar@yandex.ru

Образец для цитирования:

Арьков С.В. Управление жилым фондом: задачи и методы, модель управления // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 1 (17). С. 5-10.

Cite this article as:

Arkov S.V. Housing management: problems, methods, and management patterns // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 1 (17). pp. 5-10 (in Russian)

Статья поступила в редакцию 31.01.2018 г., принята к опубликованию 28.02.2018 г.

УДК 338.1

Е.С. Балашова, С.Р. Шарипова

ВОЗМОЖНОСТИ ПЕРЕХОДА ПРЕДПРИЯТИЙ К СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

E.S. Balashova, S.R. Sharipova

TRANSITION OPPORTUNITIES TO THE STRATEGY OF SUSTAINABLE ENTERPRISE DEVELOPMENT

Анализируются актуальность и состояние концепции устойчивого развития. Рассматриваются возможности перехода предприятий к стратегии устойчивого развития. Инструментом к анализу стратегии устойчивого развития выбран метод SWOT-анализа, с помощью которого проанализированы слабые, сильные стороны предприятия, определены возможности и угрозы рынка. Представлены мероприятия по переходу к устойчивому развитию. Даны рекомендации по укреплению слабых сторон предприятия.

Ключевые слова: устойчивое развитие, SWOT-анализ предприятия, стратегическое планирование, стратегия

The article analyses the current state of the concept of sustainable development, and possibilities of transition of enterprises to the principles of sustainable development. The method of SWOT-analysis is chosen as a tool for investigating the sustainable development strategy, which analyzes weaknesses and strengths of an enterprise, and identifies the opportunities and threats facing the market. The measures required for transition to sustainable development are presented. Recommendations for improving the weaknesses of a company are given.

Keywords: sustainable development, SWOT-analysis of the company, strategic planning, strategy

Актуальность перехода предприятий к стратегии устойчивого развития обусловлена тем, что неэффективное использование природных, человеческих и технических ресурсов привело мировую экономику к таким глобальным проблемам, как деградация экологической системы, увеличение социального неравенства, проблема обеспечения человечества сырьем и энергией, перенаселенность городов. Мировое сообщество признало наличие проблем в экологической, социальной и экономической сферах и декларировало переход к иной модели развития – устойчивому развитию. Данный подход получил название «Концепция устойчивого развития», стратегические цели которого закреплены в документах ООН [1]. Россия также признает важность развития страны с учетом социальных и экологических факторов, что нашло свое отражение в документе «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» [2]. Были проведены исследования в области возможностей реализации концепции и соответствия ее целей общемировым. По мнению С.Н. Бобылева, С.В. Соловьевой [3], цели устойчивого развития мира, «имеющие главным образом экологическую направленность, не получили отражения в Стратегии – 2020». Для благополучного развития страны и общества целесообразным является включение большего количества целей в стратегию развития до 2030 года.

Хозяйствующие субъекты занимают центральное место в развитии экономики страны, поэтому целесообразно рассмотреть устойчивое развитие в рамках предприятий. Базовые принципы устойчивого развития восприняты крупными компаниями быстро и отражены в концепции корпоративной социальной ответственности. Согласно мнению Российского союза промышленников и предпринимателей (далее – РСПП), корпоративную социальную ответственность в контексте устойчивого развития стоит трактовать как ответственность организа-

© Балашова Е.С., Шарипова С.Р., 2018

ции «за воздействие её решений и деятельности на общество и окружающую среду, включая экономические, экологические и социальные аспекты этого воздействия» [4]. Проанализировав нефинансовые отчеты российских компаний, можно утверждать, что бизнес заинтересован в развитии по направлению устойчивости и в будущем эта тенденция будет сохраняться.

РСПП ежегодно проводит исследование динамики ситуации в сфере управления вопросами устойчивого развития и корпоративной социальной ответственности на крупнейших российских предприятиях. Материалом для анализа в рамках проекта РСПП служат данные публичной корпоративной отчетности компаний, входящих в первую сотню российских компаний по объему реализации (согласно рейтингам RAEX и РБК) [5]. На основе анализа составляется расчет взаимосвязанных между собой индексов: «Ответственность и открытость», «Вектор устойчивого развития», «Перспектива». Помимо получения результатов о ситуации в сфере устойчивого развития, корпоративной социальной отчетности, анализ позволяет выявить лучшие примеры в этих областях.

Общий вектор развития страны и крупных предприятий стремится к устойчивому развитию. Существующие методики выявления лидеров в этой области позволяют проводить исследования возможности перехода предприятий к стратегии устойчивого развития. В качестве примера рассмотрим возможности перехода к стратегии устойчивого развития предприятия ОАО «Сургутнефтегаз». Выбор объекта исследования обусловлен тем, что ОАО «Сургутнефтегаз» – одно из крупнейших нефтяных предприятий России. В настоящее время основными бизнес-направлениями являются [6]:

– разведка и добыча углеводородного сырья;
– переработка нефти, газа и производство электроэнергии;
– производство и маркетинг нефтепродуктов, продуктов газопереработки;
– выработка продуктов нефте- и газохимии.

Фирма занимает девятое место в рейтинге РБК «500 крупнейших по выручке компаний России» в 2017 году [7], десятое место в рейтинге RAEX-600 «по объему реализации продукции» в 2016 году [8] и вместе с тем не представлена в лидерах индексов РСПП по устойчивому развитию [5]. При этом ОАО «Сургутнефтегаз», «как и все передовые предприятия России, разделяет принципы социальной ответственности, которые приняты в большинстве развитых стран, и стремится применять их на практике во всех сферах своей деятельности» [9].

Для достижения долгосрочных целей предприятие может включить в стратегию развития учет экономических, экологических и социальных факторов. На основании данных, представленных на официальном сайте ОАО «Сургутнефтегаз» [6], нами проведена оценка сильных и слабых сторон предприятия, на основании анализа факторов внешней среды составлены потенциальные возможности и угрозы для предприятия (табл. 1).

Таблица 1. Матрица SWOT-анализа предприятия ОАО «Сургутнефтегаз»

Сильные стороны	Слабые стороны
Наличие многоуровневой системы управления охраной труда и промышленной безопасностью. Наличие экологической политики. Обучение персонала как одна из основных стратегических целей кадровой политики в области развития человеческих ресурсов. Наличие программ подготовки молодых специалистов в целях поддержания производственного потенциала и динамичного развития. Наличие положения о корпоративной этике. Узнаваемость предприятия на рынке среди клиентов, общества	Отсутствие нефинансовой отчетности. Наличие опасных и вредных производственных рисков. Сложность в эксплуатации оборудования, что требует регулярных затрат на техническое обслуживание. Необходимость в регулярном поддержании стабильности, укреплении социально-экономического потенциала территорий

Окончание табл. 1

Возможности	Угрозы
Повышение лояльности среди потребителей. Сокращение затрат за счет применения ресурсосберегающих технологий. Привлечение дополнительных инвестиций из государственного или иностранного фонда. Создание прозрачной логистической цепочки. Построение открытого диалога с представителями государственных структур, бизнеса и общества.	Отсутствие информации о принципах устойчивого развития у контрагентов. Столкновение интересов акционеров и целей устойчивого развития. Неблагоприятное изменение курсов валют и политики правительства в области торговли. Ужесточение технических требований и политики в области экологического, социального развития РФ.

Для разработки правильных стратегических решений, структурирования проблем и задач, стоящих перед фирмой, необходимо провести комплексную оценку возможностей и угроз с учетом сильных и слабых сторон. С этой целью составляется матрица, представленная в табл. 2.

Результатом проведенного исследования с использованием SWOT-анализа являются мероприятия в зависимости от внутренних факторов компании и внешней среды.

Таблица 2. Комплексная оценка возможностей и угроз с учетом сильных и слабых сторон предприятия ОАО «Сургутнефтегаз»

Описание		Сильные стороны				Слабые стороны			
		Сильная сторона 1	Сильная сторона 2	…	Сильная сторона n	Слабая сторона 1	Слабая сторона 2	...	Слабая сторона n
Возможности	Возможность 1								
	Возможность 2								
	…								
	Возможность n								
Угрозы	Угроза 1								
	Угроза 2								
	...								
	Угроза n								

Область «Сильные стороны – возможности» может быть включена в стратегию роста фирмы и заключает в себе действия с учетом сильных сторон в каждой из возможностей. В контексте перехода ОАО «Сургутнефтегаз» к устойчивому развитию можно выделить следующие пункты:

– повышение лояльности потребителей за счет обучения персонала и подготовки молодых специалистов (доверие к предприятию и к производимым продуктам возрастает за счет убежденности, что продукты создаются лучшими специалистами, экспертами в своей области специализации);

– повышение лояльности потребителей за счет распространения информации о корпоративной этике фирмы (потребители больше доверяют фирме, которая декларирует развитие

корпоративной культуры, стремится к соблюдению принципов и требований, направленных на предотвращение коррупции, создает равные условия сотрудничества для контрагентов);

– сокращение затрат за счет применения ресурсосберегающих технологий с учетом экологической политики компании (компания уже имеет необходимую стратегию управления ресурсами и затратами, дополнительные экологические мероприятия способны выявить альтернативные решения по достижению заданных целей) [10, с. 7];

– сокращение затрат за счет применения ресурсосберегающих технологий при помощи обучения персонала и подготовки молодых специалистов (персонал может быть привлечен к решению задач фирмы, стимулирован к поиску лучших решений по модернизации производства и внедрению высокотехнологичных разработок);

– привлечение дополнительных инвестиций из государственного или иностранного фонда за счет экологической политики и корпоративной этики (можно получить субсидии или гранты, участвуя в программах улучшения региона своего местонахождения);

– привлечение дополнительных инвестиций из государственного или иностранного фонда за счет узнаваемости компании на рынке среди клиентов, общества (инвесторы склонны вкладывать ресурсы в компании с большой степенью узнаваемости);

– создание прозрачной логистической цепочки за счет экологической политики и корпоративной этики (прозрачная логистическая цепь позволяет компании оптимизировать бизнес-процессы и создать долгосрочные отношения с контрагентами);

– построение открытого диалога с представителями государственных структур, бизнеса и общества с учетом всех возможностей ОАО «Сургутнефтегаз» (открытый диалог с заинтересованными лицами дает возможность правильно позиционировать себя на рынке, создавать долгосрочные отношения, понимать и прогнозировать конъюнктуру рынка).

Область «Слабые стороны – возможности» может быть включена в стратегию защиты предприятия, представляет собой меры по улучшению «слабых» сторон фирмы с учетом предполагаемых возможностей. Нами рекомендуются мероприятия:

– наличие опасных и вредных производственных рисков может быть снижено путем привлечения дополнительных инвестиций из государственного или иностранного фонда (финансирование позволит провести исследования на предмет снижения случаев производственного травматизма);

– обязанность фирмы по поддержанию стабильности, укреплению социально-экономического потенциала территорий может быть поддержана за счет привлечения дополнительных инвестиций из государственного или иностранного фонда (при недостаточном наличии внутренних ресурсов участие в совместных государственных программах и проектах по улучшению территорий гарантирует полное исполнение обязанностей);

– посредством открытого диалога с представителями государственных структур, бизнеса и общества предприятие может лучше понять, какие мероприятия могут быть проведены для достижения целей по развитию социально-экономического потенциала территорий.

Область «Сильные стороны – угрозы» может быть включена в стратегию защиты предприятия, представляет собой мероприятия, направленные на предотвращение возможных угроз благодаря сильным сторонам компании. Для ОАО «Сургутнефтегаз» выбраны следующие меры:

– отсутствие информации о принципах устойчивого развития у контрагентов может быть преодолено за счет распространения сведений о наличии правил экологической политики и корпоративной этики (в ОАО «Сургутнефтегаз» уже существуют правила в области экологии и этичного ведения бизнеса, в соответствии с которыми к деловому сотрудничеству могут быть допущены контрагенты, заинтересованные в развитии собственной стратегии области устойчивого развития);

– столкновение интересов акционеров и целей устойчивого развития может быть преодолено за счет обучения персонала, в первую очередь, высшего руководства (при наличии

знаний о выгодах и положительном эффекте от внедрения в фирму принципов устойчивого развития, конфронтация с акционерами может быть преодолена);

– предприятие может преодолеть последствия ужесточения технических требований и политики в области экологического, социального развития путем изменения экологической политики и корпоративной этики, а также обучения сотрудников (обучение сотрудников позволяет снизить неудовлетворенность при структурных изменениях, а действия в области экологической и корпоративной политики будут неизбежным инструментом для достижения устойчивости на рынке).

Область «Слабые стороны – угрозы» предположительно входит в стратегию защиты фирмы, представляет собой мероприятия, направленные на выявление слабых сторон, повышающих риск конкретной угрозы. При рассмотрении действий в данной области были выбраны способы по укреплению слабых сторон:

– сложности в эксплуатации оборудования и неблагоприятное изменение курсов валют и политики правительства в области торговли могут быть преодолены за счет применения ресурсосберегающих технологий (современные технологии предусматривают внедрение автоматизированного программного обеспечения, что упрощает эксплуатацию и обслуживание оборудования, увеличивает срок его годности);

– отсутствие нефинансовой отчетности увеличивает риск столкновения интересов акционеров и целей устойчивого развития (отчет о результатах в социальной и экологической сферах способствует раскрытию информации).

Проведенный SWOT-анализ предприятия ОАО «Сургутнефтегаз» позволяет сделать выводы:

– ОАО «Сургутнефтегаз» частично реализует мероприятия, отражающие приверженность предприятия стратегии устойчивого развития: экологическая политика является неотъемлемой частью ведения бизнеса, правила корпоративной этики распространяются на всех сотрудников и контрагентов, многоуровневая система управления охраной труда и промышленной безопасностью обеспечивает безопасную и безаварийную работу структурных подразделений на всей территории деятельности;

– несмотря на успешную реализацию мероприятий в экологической и социальной сферах, результаты деятельности не раскрыты заинтересованным лицам, а внедрение нефинансовой отчетности позволит устранить проблему;

– следование стратегии устойчивого развития позволит сократить компании путем изменения экологической политики;

– предприятие имеет возможности и сильные стороны для преодоления слабых сторон и предотвращения угроз при переходе к устойчивому развитию.

Разработанный SWOT-анализ может быть применен промышленными предприятиями при стратегическом планировании деятельности. Дальнейшее развитие авторских исследований видится в анализе факторов устойчивого развития предприятий и создании методик устойчивого развития предприятий.

Список литературы

1. Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года // Генеральная Ассамблея Организации Объединенных Наций, 2015. 45 с.

2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: утверждена Распоряжением Правительством Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. URL: http://government.ru/info/6217.

3. Бобылев С.Н. Цели устойчивого развития для будущего России / С.Н. Бобылев, С.В. Соловьева // Проблемы прогнозирования. 2017. № 3. С. 26-33.

4. Российский союз промышленников и предпринимателей. Индексы РСПП в сфере устойчивого развития, корпоративной ответственности и отчетности: основные результаты третьего выпуска. URL: http://www.rspp.ru/simplepage/472.

5. Российский союз промышленников и предпринимателей. Лидеры индексов РСПП. URL: http://rspp.ru/simplepage/858.

6. О компании. Официальный сайт ОАО «Сургутнефтегаз». URL: http://www.surgutneftegas.ru/ru/about/today.

7. ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ». Рейтинг 500 крупнейших по выручке компаний России. URL: https://www.rbc.ru/rbc500.

8. АО «Эксперт РА». Рейтинг крупнейших компаний России по объему реализации продукции. URL: https://raexpert.ru/rankingtable/top_companies/2017/main.

9. Социальная политика. Официальный сайт ОАО «Сургутнефтегаз». URL: http://www.surgutneftegas.ru/ru/socium.

10. Balashova E.S. Russian experience of integrating modern management models / E.S. Balashova, E.A. Gromova // Espacios. 2017. Vol. 38 (№ 53). P. 31.

References

1. Preobrazovanie nashego mira: Povestka dnja v oblasti ustojchivogo razvitija na period do 2030 goda [Transformation of our world: An Agenda for Sustainable Development for the period up to 2030] // General'naja Assambleja Organizacii Ob#edinennyh Nacij, 2015. 45 s. (in Russian).

2. Koncepcija dolgosrochnogo social'no-jekonomicheskogo razvitija Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda: utverzhdena Rasporjazheniem Pravitel'stvom Rossijskoj Federacii ot 17 nojabrja 2008 g. № 1662-r. [The concept of long-term social and economic development of the Russian Federation for the period up to 2020: approved by Order of the Government of the Russian Federation of November 17, 2008 № 1662-r]. URL: http://government.ru/info/6217. (in Russian).

3. Bobylev S.N. Celi ustojchivogo razvitija dlja budushhego Rossii [The goals of sustainable development for the future of Russia] / S.N. Bobylev, S.V. Solov'eva // Problemy prognozirovanija. 2017. № 3. S. 26-33. (in Russian).

4. Rossijskij sojuz promyshlennikov i predprinimatelej. Indeksy RSPP v sfere ustojchivogo razvitija, korporativnoj otvetstvennosti i otchetnosti: osnovnye rezul'taty tret'ego vypuska [The Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs. RSPP indices in the sphere of sustainable development, corporate responsibility and reporting: the main results of the third issue]. URL: http://www.rspp.ru/simplepage/472. (in Russian).

5. Rossijskij sojuz promyshlennikov i predprinimatelej. Lidery indeksov RSPP [The Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs. Leaders of RSPP indices]. URL: http://rspp.ru/simplepage/858. (in Russian).

6. O kompanii. Oficial'nyj sajt OAO «Surgutneftegaz» [About the company. Official site of OJSC "Surgutneftegas"]. URL: http://www.surgutneftegas.ru/ru/about/today. (in Russian).

7. ZAO «ROSBIZNESKONSALTING». Rejting 500 krupnejshih po vyruchke kompanij Rossii [CJSC ROSBIZNESKONSALTING. Rating of the 500 largest companies in Russia by revenue]. URL: https://www.rbc.ru/rbc500. (in Russian).

8. AO «Jekspert RA». Rejting krupnejshih kompanij Rossii po ob#emu realizacii produkcii. URL: https://raexpert.ru/rankingtable/top_companies/2017/main. (in Russian).

9. Social'naja politika. Oficial'nyj sajt OAO «Surgutneftegaz» [Social policy. Official site of OJSC "Surgutneftegas"]. URL: http://www.surgutneftegas.ru/ru/socium. (in Russian).

10. Balashova E.S. Russian experience of integrating modern management models / E.S. Balashova, E.A. Gromova // Espacios. 2017. Vol. 38 (№ 53). P. 31.

Елена Сергеевна Балашова
доктор экономических наук, доцент
Высшей школы управления и бизнеса
Санкт-Петербургского политехнического
университета Петра Великого, Россия
E-mail: elenabalashova@mail.ru

Elena S. Balashova
ORCID ID 0000-0003-0014-8040
Dr. Sc. (Economics), Associate Professor at the
Graduate School of Management and Business,
Peter the Great Saint-Petersburg Polytechnic
University, Russia
E-mail: elenabalashova@mail.ru

Сабина Ринатовна Шарипова
аспирант
Высшей школы управления и бизнеса
Санкт-Петербургского политехнического
университета Петра Великого, Россия
E-mail: sharipovasab@gmail.com

Sabina R. Sharipova
ORCID ID 0000-0003-4953-9210
Postgraduate , the Graduate School of
Management and Business, Peter the Great
Saint-Petersburg Polytechnic University, Russia
E-mail: sharipovasab@gmail.com

Образец для цитирования:
Балашова Е.С., Шарипова С.Р. Возможности перехода предприятий к стратегии устойчивого развития // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 1 (17). С. 11-17.
Cite this article as:
Balashova E.S., Sharipova S.R. Transition opportunities to the strategy of sustainable enterprise development // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 1 (17). pp. 11-17 (in Russian)

Статья поступила в редакцию 07.02.2018 г., принята к опубликованию 07.03.2018 г.

УДК 330.133.2

А.Ф. Глисин, Е.А. Колганова

ПОНЯТИЕ «СТОИМОСТЬ БИЗНЕСА» И ПОДХОДЫ К ЕЕ ОЦЕНКЕ

A.F. Glisin, E.A. Kolganova

THE BUSINESS VALUATION CONCEPT AND APPROACHES TO ITS ESTIMATION

Рассмотрены основные подходы и концепции оценки стоимости бизнеса. Приведены ключевые воззрения на понятие «стоимость бизнеса», рассмотрены основные подходы к определению стоимости бизнеса: финансовая и стоимостная (в рамках нее: доходный, затратный и сравнительный подходы) концепции; приведены и обоснованы достоинства и недостатки каждого из подходов. Сделан вывод о том, что при проведении справедливой оценки рыночной стоимости бизнеса необходимо принимать во внимание особенности каждого из подходов, а также руководствоваться целями исследования, которые во многом определят выбор той или иной концепции, а также дополнительно проводить проверку рассчитанных результатов путем использования дополнительных подходов или их отдельных методов.

Ключевые слова: стоимость, доходный подход, эффективность, доход, инвестиции

The main approaches and concepts of business valuation are considered. The authors provide the key views on the business value concept and the main approaches used to determine the value of business. The emphasis is placed on financial and value concepts, including the income, cost and comparative approaches. Advantages and disadvantages of each approach are explained and justified. It is concluded that fair market value of business requires taking into account the specifics of each approach. A researcher should also be guided by the aims of research that will to a great extent determine the choice of a particular concept, and also check the predicted results using additional approaches or their individual methods.

Keywords: value, income approach, economic efficiency, income, investments

Основным индикатором оценки уровня устойчивости экономического положения хозяйствующего субъекта, его конкурентоспособности, а также критерием оценки эффективности деятельности организации в условиях реальной экономики является количественный показатель ее стоимости.

Изучение понятия «стоимости» как таковой началось в XVII веке, когда была разработана теория трудовой стоимости У. Петти, А. Смита, Д. Рикардо; тем не менее на сегодняшний день в экономической науке единого подхода к определению стоимости бизнеса до сих пор не выделено. Стоимость бизнеса напрямую связана с рыночной ситуацией, и, следовательно, наиболее подвержена изменениям во времени под влиянием многочисленных экономических факторов, в результате чего поиск наиболее оптимальной трактовки и связанного с ней подхода к стоимостной оценке бизнеса сегодня является достаточно актуальным.

Важным моментом в развитии понятия «стоимость бизнеса» за последние 50 лет стало появление и последующее доказательство в 1958 г. теории М. Миллера и Ф. Модильяни, согласно которой стоимость фирмы не зависит от структуры капитала и определяется только ее будущими доходами [1].

Существенный вклад в развитие теорий стоимости внесли У. Шарп, Дж. Линтнер и Дж. Моссин, разработав модель оценки доходности финансовых активов, которая впоследствии легла в основу применяемых сегодня методов оценочной деятельности [2].

© Глисин А.Ф., Колганова Е.А., 2018

В 1990-х гг. в теории оценки стоимости бизнеса была разработана модель Дж. Ольсона, использование которой позволяет сегодня нивелировать недостатки доходного и затратного подходов к оценке, применяя на практике их основные преимущества.

Современная теория корпоративных финансов трактует ценность инвестиций как приведенную к настоящему времени стоимость будущих денежных потоков, в результате чего под стоимостью бизнеса некоторые ученые (С. Майерс, В.М. Рутгайзер) понимают «стоимость будущих выгод от его функционирования» [3], аналогичного мнения придерживаются проф. М.А. Эскиндаров и М.А. Федотова, которые включают в понятие стоимости бизнеса «текущую стоимость денежных потоков в течение прогнозного и постпрогнозного периодов» [4, с. 130].

В мировой и отечественной практике получили распространение 2 основные концепции оценки стоимости компании: стоимостной и финансовый подходы, имеющие принципиальные различия (табл. [5, с. 48]).

Сравнение стоимостного и финансового подходов к оценке стоимости бизнеса

Направление сравнения	Стоимостной подход	Финансовый подход
Цель проведения	Принятие стратегических решений	Анализ и контроль над текущими операциями
Применяемые методы	Рыночная оценка активов компании, управленческой гибкости инвестиционных решений	Анализ БФО, финансового положения, расчет финансовых коэффициентов
Объект анализа	Денежный поток для сохранения бизнеса	Бухгалтерская прибыль

Финансовый подход к оценке стоимости бизнеса основан на анализе денежных потоков на базе данных бухгалтерской финансовой отчетности и, как следствие, контроль над текущими операциями компании. Следует отметить, что проведение анализа финансового состояния компании является важнейшим направлением деятельности организации, который предусматривает проведение как общей экспресс-диагностики (позволяющей определить базовые показатели финансового состояния, такие как показатели ликвидности и финансовой устойчивости, совокупное изменение показателя валюты баланса и финансового результата), так и проведение комплексной диагностики по следующим направлениям:

– анализ показателей рентабельности производства;

– анализ показателей ликвидности;

– анализ финансовой устойчивости предприятия, проведение оценки финансовой состоятельности и эффективности бизнеса на базе расчета чистого дисконтированного потока, индекса рентабельности, внутренней нормы доходности, коэффициента автономии, финансового рычага и др.;

– анализ деловой активности.

Значения рассчитанных в рамках финансового подхода коэффициентов сравниваются с нормативными значениями по каждому из них, на основе чего в дальнейшем дается комплексная характеристика бизнеса, разрабатываются рекомендации и корректируется проводимая финансовая политика.

Стоимостной подход к определению стоимости бизнеса базируется на концепции управления стоимостью, а также ключевом ее положении об анализе деятельности организации и эффективности принимаемых решений на основе экономического подхода, главной целью которого является оценка роста благосостояния собственников бизнеса.

В рамках стоимостной концепции находят применение три основных рыночных подхода к определению стоимости активов бизнеса на определенную дату (доходный, за-

тратный и сравнительный подход), основы которых были сформированы А. Маршаллом и изложены им в труде «Принципы экономической науки». В дальнейшем его последователи трансформировали как принципы экономической науки, так и изложенные Маршаллом подходы к оценке бизнеса. В результате в течение XX века были сформированы модели оценки, базирующиеся на сравнении продаж, расходов на замещение и капитализацию доходов [6], т.е. принципиальное различие между подходами (а, следовательно, и применяемыми в рамках каждого из них методами) заключается в существенно различающейся информации, которая используется для проведения оценки стоимости бизнеса.

В условиях текучей экономической конъюнктуры наиболее часто применяется доходный подход, экономическая эффективность которого считается наиболее обоснованной, так как в его основу положены принципы наиболее эффективного использования и ожидания: стоимость объекта оценки определяется на базе дисконтирования денежных доходов от наиболее рационального и экономически эффективного использования объекта оценки (в том числе и от его возможной продажи).

На экономическую целесообразность применения данного подхода указывают многие экономисты, в том числе Г.Ф. Бэбкок, а реформатор традиционных воззрений на оценку недвижимости Г. Ретклиф в 60-70-х гг. ввел в научное применение новый подход к определению рыночной стоимости объекта оценки, отметив, что она должна быть направлена именно на определение вероятной цены, по которой данный объект будет продан на рынке.

Экономическая эффективность методов доходного подхода обоснуется тем, что их применение позволяет получить справедливую стоимость компании, отражающую наиболее достоверным образом ожидания собственников бизнеса, а также ожидания инвесторов, основанные на оценке будущих доходов бизнеса.

Таким образом, применение доходного подхода, основано на следующих предпосылках:

– потенциальный инвестор не заплатит за данный бизнес больше, чем текущая стоимость будущих доходов, получаемых в результате его функционирования;

– собственник не продаст свой бизнес по цене ниже текущей стоимости прогнозируемых будущих доходов [7].

То есть основным фактором для оценки стоимости бизнеса является приведенная стоимость будущих доходов, которые будут получены от использования или возможной продажи бизнеса: чем больше доход, приносимый объектом оценки, тем при прочих равных условиях больше величина его рыночной стоимости [4].

Согласно требованиям ФСО № 1, регламентирующего стандарты оценочной деятельности в России, использование доходного подхода применяется, «когда существует достоверная информация, позволяющая прогнозировать будущие доходы, которые объект оценки способен приносить, а также связанные с объектом оценки расходы» [7]. Наиболее обоснованным является применение вышеуказанного подхода для оценки предприятий, находящихся или на стадии устойчивого развития, или экономического роста [8, с. 250]. Основными преимуществами используемых в рамках доходного подхода методов являются:

– учет потенциала компании, способного принести дополнительный доход;

– учет временного фактора и рисков, связанных как непосредственно с компанией, так и с отраслью, в которой она осуществляет деятельность;

– доход позволяет наиболее достоверно оценить стоимость компании при расчете ставки дисконта.

Тем не менее подход не лишен определенных недостатков, что обусловливает использование и других подходов к оценке. Среди них выделяем следующие:

– расчет ставок капитализации и дисконтирования представляется весьма затруднительным;

– процесс прогнозирования денежных доходов сопряжен с принятием различных предположений и ограничений условного характера;

– на прогнозируемый доход в рамках подхода существенное влияние оказывает фактор риска, а также непредсказуемость развития экономической конъюнктуры, что усложняет применение данного подхода [9, с. 166-168].

В качестве альтернативного возможно применение затратного подхода, основанного на принципе замещения (рациональный инвестор не заплатит за объект оценки больше стоимости воспроизводства аналогичного объекта той же полезности) и использования, в первую очередь, метода чистых активов и метода ликвидационной стоимости, рассматривая стоимость предприятия с точки зрения понесенных издержек. Важным положением затратного подхода является определение абсолютной минимальной рыночной стоимости бизнеса, равной ликвидационной. Применяется данный подход к оценке бизнеса в случаях, когда:

– существует достоверная информация, позволяющая определить затраты на приобретение, воспроизводство либо замещение объекта оценки;

– оцениваемый бизнес обладает значительным имущественным комплексом, а также вложениями в здания, сооружения.

Использование затратного подхода гарантирует использование точной, актуальной и достоверной информации об активах компании, основанной на данных текущей рыночной стоимости финансовых вложений и материальных и нематериальных активов компании, бухгалтерской финансовой отчетности, а также данных синтетического и аналитического учета. Т.е. базой рассчитываемой стоимости компании при использовании затратного подхода являются суммарные издержки предприятия, учитывается влияние производственно-хозяйственных факторов на изменение стоимости активов компании [10, с. 32-36].

Однако существенным недостатком затратного подхода в отличие от доходного является:

– невозможность учета будущих поступлений и уровня отдачи на активы компании;

– методы довольно сложны и трудоемки в практическом применении, что существенно затрудняет их использование [11];

– определение источников создания стоимости практически невозможно, что исключает возможность управления ими;

– кроме того, ввиду постоянных изменений рыночной конъюнктуры, воздействия макроэкономических процессов возникает необходимость в своевременном пересчете полученных значений стоимости компании.

Тем не менее использование затратного подхода позволяет получить достаточно объективные результаты оценки стоимости бизнеса, основанные на использовании фактических данных

Последний подход к оценке стоимости предприятия – сравнительный – предполагает, что наиболее оптимальной и наиболее вероятной стоимостью бизнеса может служить стоимость реализации компании-аналога. Другими словами, стоимость объекта оценки получается путем сравнения (или прямого сопоставления оцениваемого объекта с объектами-аналогами или путем применения статистических методов оценки данных и рынка объекта оценки) оцениваемого объекта с объектами, имеющими схожие характеристики [7]. Применение данного подхода, основанного на использовании рыночных данных о купле-продаже компаний, а также возможности учета влияния отраслевых факторов на расчет стоимости компании, все-таки накладывает определенные ограничения на применение подхода. В первую очередь, это связано с возможностью принятия во внимание только ретроспективных данных, ограничением возможностей для расчета будущих выгод от владения и использования активов компании, кроме того, не учитываются возможные будущие ожидания инвесторов.

Принимая во внимание особенности описанных выше финансового и стоимостного подходов к оценке стоимости бизнеса, необходимо учитывать, в первую очередь, приори-

тетные цели проведения оценки, а также экономическую конъюнктуру, сферу деятельности копании. В условиях сложившейся экономической конъюнктуры применяются методы как первой, так и второй концепции, ведь цели проведения анализа путем применения указанных подходов существенно различаются, однако не исключают друг друга.

В рамках применения стоимостной концепции использование исключительно одного из подходов не представляется рациональным. Для получения экономически эффективной и обоснованной оценки такого сложного, многогранного понятия как «стоимость компании» необходимо принятие наиболее эффективного из подходов (коим предполагается доходный подход) за базу для экономического расчета и параллельный расчет стоимости компании на основе прочих подходов к оценке, что обеспечит возможность проверки и коррекции рассчитанной величины стоимости бизнеса.

Список литературы

1. Структура капитала корпорации: теория и практика / под ред. И.В. Никитушкиной, С.Г. Макаровой. М.: МГУ, 2013.

2. Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента / В.В. Ковалев. М.: Проспект, 2014. 504 с.

3. Рутгайзер В.М. Оценка стоимости бизнеса / В.М. Рутгайзер. М.: Маросейка, 2007. 448 с.

4. Корпоративные финансы / под ред. М.А. Эскиндарова, М.А. Федотовой. М.: КНОРУС, 2016. 480 с.

5. Горбунова Н.А. Сравнительный анализ бухгалтерского и финансового подходов к оценке стоимости предприятия / Н.А. Горбунова, М.А. Живаева // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 40 (334). С. 46-55.

6. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента: как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании / К. Уолш. М.: Дело, 2011. 360 с.

7. Приказ Минэкономразвития России от 20.05.2015 г. № 297 «Об утверждении федерального стандарта оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО №1)».

8. Касьяненко Т.Г. Оценка стоимости бизнеса / Т.Г. Касьяненко, Г.А. Маховикова. М.: Юрайт, 2015. 412 с.

9. Джалал А.К. Финансово-экономическая сущность доходного подхода к оценке стоимости бизнеса / А.К. Джалал, Т.А. Акобян // Инновационные технологии в науке и образовании. 2016. № 1-2 (5). С. 166-168.

10. Деева Е.А. Затратный подход в оценке стоимости предприятия / Е.А. Деева, М.Д. Левшова // Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления. 2017.

11. Стровский В.Е. Подходы и методы оценки стоимости бизнеса в современных условиях / В.Е. Стровский, А.Х. Симонян // Известия Уральского горного университета. 2014. № 1 (33). С. 59-62.

References

1. Struktura kapitala korporacii: teorija i praktika [Capital structure of the corporation: theory and practice] / pod red. I.V. Nikitushkinoj, S.G. Makarovoj. M.: MGU, 2013. (in Russian).

2. Kovalev V.V. Kurs finansovogo menedzhmenta [Course of financial management] / V.V. Kovalev. M.: Prospekt, 2014. 504 s. (in Russian).

3. Rutgajzer V.M. Ocenka stoimosti biznesa [Business valuation] / V.M. Rutgajzer. M.: Marosejka, 2007. 448 s. (in Russian).

4. Korporativnye finansy [Corporate Finance] / pod red. M.A. Jeskindarova, M.A. Fedotovoj. M.: KNORUS, 2016. 480 s. (in Russian).

5. Gorbunova N.A. Sravnitel'nyj analiz buhgalterskogo i finansovogo podhodov k ocenke stoimosti predprijatija [Comparative analysis of accounting and financial approaches to enterprise valuation] / N.A. Gorbunova, M.A. Zhivaeva // Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchet. 2014. № 40 (334). S. 46-55. (in Russian).

6. Uolsh K. Kljuchevye pokazateli menedzhmenta: kak analizirovat', sravnivat' i kontrolirovat' dannye, opredeljajushhie stoimost' kompanii [Key management indicators: how to analyze, compare and monitor the data that determine the value of the company] / K. Uolsh. M.: Delo, 2011. 360 s. (in Russian).

7. Prikaz Minjekonomrazvitija Rossii ot 20.05.2015 g. № 297 «Ob utverzhdenii federal'nogo standarta ocenki «Obshhie ponjatija ocenki, podhody i trebovanija k provedeniju ocenki (FSO № 1)» [Order of the

Ministry of Economic Development of Russia of 20.05.2015 № 297 "On approval of the federal standard of assessment" General concepts of assessment, approaches and requirements for the assessment (FSO number 1)"]. (in Russian).

8. Kas'janenko T.G. Ocenka stoimosti biznesa [Business Valuation] / T.G. Kas'janenko, G.A. Mahovikova. M.: Jurajt, 2015. 412 s. (in Russian).

9. Dzhalal A.K. Finansovo-jekonomicheskaja sushhnost' dohodnogo podhoda k ocenke stoimosti biznesa [The financial and economic essence of the revenue approach to the valuation of business] / A.K. Dzhalal, T.A. Akobjan // Innovacionnye tehnologii v nauke i obrazovanii. 2016. № 1-2 (5). S. 166-168. (in Russian).

10. Deeva E.A. Zatratnyj podhod v ocenke stoimosti predprijatija [Cost-based approach in assessing the value of an enterprise] / E.A. Deeva, M.D. Levshova // Sovremennye problemy i tendencii razvitija jekonomiki i upravlenija, 2017. (in Russian).

11. Strovskij V.E., Simonjan A.H. Podhody i metody ocenki stoimosti biznesa v sovremennyh uslovijah [Approaches and methods of valuation of business in modern conditions] / V.E. Strovskij, A.H. Simonjan // Izvestija Ural'skogo gornogo universiteta. 2014. № 1 (33). S. 59-62. (in Russian).

Алексей Федорович Глисин
кандидат экономических наук, доцент
Департамента корпоративных финансов
и корпоративного управления
Финансового университета
при Правительстве РФ, Россия
E-mail: alglisin@gmail.com

Alexey F. Glysin
ORCID ID: 0000-0001-5449-8308
PhD (Economics), Associate Professor,
Department of Corporate Finance
and Corporate Governance of the Financial
University under the Government
of the Russian Federation, Russia
E-mail: alglisin@gmail.com

Екатерина Алексеевна Колганова
бакалавр Департамента финансовых рынков
и банков Финансового университета
при Правительстве РФ, Россия
E-mail: ea-kolganova@yandex.ru

Ekaterina A. Kolganova
ORCID ID 0000-0002-2425-1213
Bachelor, Department of Financial
Markets and Banks, Financial University
under the Government
of the Russian Federation, Russia
E-mail: ea-kolganova@yandex.ru

Образец для цитирования:

Глисин А.Ф., Колганова Е.А. Понятие «стоимость бизнеса» и подходы к ее оценке // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 1 (17). С. 18-23.

Cite this article as:

Glisin A.F., Kolganova E.A. The business valuation concept and approaches to its estimation // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 1 (17). pp. 18-23 (in Russian)

Статья поступила в редакцию 29.01.2018 г., принята к опубликованию 28.02.2018 г.

УДК 338.24

Е.С. Захарченко, А.В. Будюкова

ИНДИКАТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

E.S. Zaharchenko, A.V. Budukova

INDICATORS OF ECONOMIC SECURITY OF THE BANKING SYSTEM

Рассмотрены индикаторы экономической безопасности банковской системы на примере ПАО КБ «Восточный». Проанализированы проблемы экономической безопасности системы ПАО КБ «Восточный» за последние два года. Определена роль экономической безопасности банковской системы в современных условиях.

Ключевые слова: банк, экономическая безопасность, финансы, экономика

The article considers the indicators of economic security of the banking system based on the case study of PAO KB Orient Express Bank. The analysis deals with the problems of economic security of KB Orient Express Bank over the last two years. The role of economic security for the banking system under present-day conditions is defined.

Keywords: bank, economic security, finance, economics

Одной из важнейших задач обеспечения экономической безопасности банковской системы является разработка индикаторов состояния экономической безопасности банка. Экономическая безопасность банка представляет собой совокупность элементов и факторов, связанных с деятельностью различных субъектов банковской деятельности во внутренней и внешней среде, которые находятся в постоянном взаимодействии и могут менять как свои особенности, так и формы, и степень воздействия на экономическую устойчивость банка [1, с. 56]. Безопасность банковских систем оказывает непосредственное влияние на безопасность экономики и ее финансовой стабильности [2, с. 261].

Банки могут воспользоваться моделями, разработанными консалтинговыми компаниями, материнскими банками, если это дочерний банк или входящий в крупную финансовую группу, учеными или профессиональными сообществами, описывающими индикаторы и их значения. Но метод заимствования не оптимален с точки зрения экономической безопасности, так как индикаторы экономической безопасности многофилиального банка должны учитывать следующие особенности:

– стратегию развития банка в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Например, если банк планирует интенсивный рост и расширение, вполне объяснимым является снижение пороговых показателей, касающихся допустимой доли собственного капитала, например, коэффициента автономии, рентабельность собственного капитала;

– организационную структуру банка, что особенно актуально для «сложных» банков: многофилиальных и банков с иностранным участием в капитале;

– состояние экономики и конкурентной среды;

– отрасль специализации или специфику клиентской базы банка. Например, для банков, ориентирующихся на клиентов, занятых в сельском хозяйстве, при планировании показателей ликвидности важно учитывать сезонность, а к рискам можно добавить погодные условия или климатические коэффициенты;

– влияние иностранного капитала;

– специфику филиальной сети;

© Захарченко Е.С., Будюкова А.В., 2018

– степень влияния иностранных финансовых рынков. Абсолютно автономных от международной финансовой системы кредитных организаций не существует, но надо различать по степени зависимости банки, в структуру которых входит государственный капитал, небольшие региональные частные отечественные банки и банки, с участием иностранного капитала или дочки иностранных банков.

Поэтому часто, если банк обеспокоен собственной экономической безопасностью и обладает достаточными возможностями, перечень индикаторов состояния экономической безопасности разрабатываются внутри банка. Разработка системы индикаторов внутри банка имеет ряд преимуществ:

– индикаторы учитывают стратегию развития банка и его цели;

– индикаторы ориентируются на плановые показатели, составляющие коммерческую тайну, охраняемую законом;

– индикаторы учитывают структуру и особенности (многофилиальность, зависимость от иностранного капитала) банка, следовательно, более гибки к пересмотру;

– пороговые значения «собственных» индикаторов устанавливаются индивидуально в зависимости от этапа развития, стратегии и особенностей банка и легко поддаются пересмотру при изменении внешних условий и индикаторов состояния банковской системы;

– можно разрабатывать различные показатели для всего банка, филиалов, групп филиалов в зависимости от ситуации на рынке и стратегии развития индикаторы, отражающие важные для банка изменения в банковской сфере.

Пороговые значения представляют собой такие значения индикаторов экономической безопасности банка, переход которых сигнализирует о нарушениях в нормальном функционировании и развитии банка, что влечет за собой ухудшение его экономического состояния и ставит под угрозу выживание на рынке. По общепринятым индикаторам пороговые значения устанавливает ЦБ, но банк сам для себя может устанавливать другие значения, более жесткие, если проводит политику снижения рисков.

Система индикаторов экономической безопасности может быть встроена в систему планирования и прогнозирования следующими способами:

– во-первых, при расчете различных вариантов развития рыночной ситуации для них могут быть рассчитаны индикаторы экономической безопасности и их пороговые значения;

– во-вторых, с помощью индикаторов экономической безопасности и определения их пороговых значений может быть выработан пакет мер для большого количества вариантов развития ситуации в плановом периоде, причем данные меры могут быть сформулированы методом «дерева решений», отталкиваясь от различных комбинаций изменения значений индикаторов. Данные варианты просчитываются при помощи специальных программ, использующих методы математического моделирования. Часто эти программы являются «пристройкой» к основной информационной системе компании, в которую вносится в режиме реального времени информация о всех операциях, соответственно, индикаторы рассчитываются автоматически и быстро. Но какими бы мощными программы не были, даже самый сложный математический аппарат в состоянии учесть только ограниченное число факторов, внесенных руководством банка и влияющих на тот или иной процесс, но не может предсказать появление новых факторов. Более того, внедрение и обслуживание подобных программ повышает стоимость обеспечения экономической безопасности. Из этого можно сделать вывод, что совершенствование и дополнение системы индикаторов экономической безопасности всегда будут идти вслед за вновь появляющимися факторами среды, которые необходимо учитывать в анализе. Система сможет прогнозировать достаточное большое количество вариантов развития событий, но не в состоянии учесть все и полностью исключить вероятность появления и реализации абсолютно неожиданных последствий.

Получается, что, основываясь на анализе индикаторов, невозможно достичь состояния абсолютной экономической безопасности и спрогнозировать ситуацию в будущем. Но это не означает, что реализация такой задачи будет безрезультатной, ведь некоторый «запас устойчивости», полученный в процессе выработки индикаторов их пороговых значений будет достигнут и поможет сохранить состояние близкое к безопасному при реализации кризисных явлений.

Итак, индикаторы разрабатываются сразу по многим направлениям, поэтому для удобства их условно можно классифицировать по следующим группам:

– индикаторы экономической безопасности внутренней среды банка;

– индикаторы экономической безопасности внешней среды.

Отдельной группой среди индикаторов внешней среды идут индикаторы состояния экономической безопасности банковской системы. Банк является её частью и его устойчивое развитие не представляется возможным при реализациях угроз экономической безопасности через среду его функционирования. Эти индикаторы не разрабатываются в банке, чаще всего это набор общепризнанных показателей с корректировкой на специфику работы самого банка (ориентация на розницу или корпоративное кредитование, государственный или частный капитал, международный или российский и т.д.).

К ключевым индикаторам, отражающим внутренние процессы и операционные риски, относятся три основных индикатора:

– индикаторы текущей деятельности;

– индикаторы эффективности контроля (key control indicators), показывающие количество ошибок, которые были предотвращены благодаря системе внутреннего контроля;

– индикаторы риска (key risk indicators), как прогнозные показатели, которые строятся расчетным или аналитическим путем сопоставления индикаторов текущей деятельности и эффективности контроля. Но с точки зрения экономической безопасности интересен не сам индикатор, а выводы, к которым можно прийти с его помощью, поэтому мы полагаем, что добавление его непосредственно в систему индикаторов экономической безопасности не целесообразно из-за его сложности и объемности при сравнительно малой результативности в чистом виде. Поэтому для минимизации издержек можно этот индикатор рассчитывать не постоянно, а с определенной периодичностью (раз в квартал, например). И, исходя из динамики, делать выводы о состоянии банка.

Существует множество индикаторов, от обязательных для отчетности в ЦБ до различных аналитических моделей консалтинговых компаний. При формировании системы индикаторов экономической безопасности важно помнить, что большое количество индикаторов без понимания логики их взаимодействия создает информационную избыточность и усложняет принятие управленческих решений.

Используя множество общеизвестных индикаторов, актуальных для всех банков, важно добавить индикаторы, отражающие специфику развития многофилиального банка с иностранным капиталом в составе. К таким индикаторам можно выделить следующие:

– индикатор отклонений от нормативов банковской ликвидности, установленных ЦБ РФ (минимальное значение мгновенной ликвидности, установленное ЦБ – 15%, минимальное значение, установленное ЦБ для норматива текущей ликвидности – 50%, максимальное значение долгосрочной ликвидности, установленное ЦБ, – 120%);

– индикаторы динамики показателей экономической эффективности и рентабельности. Ключевыми среди них являются рентабельность собственного капитала ROE (ROE > 15%) и рентабельность активов ROI (1-2%). Структура многофилиального банка с централизацией административных функций при ее оптимальном решении и упразднении дублирующих функций может позволить существенно снизить долю непроизводственных расходов. Но для этого важно часть управленческих функций филиалов передать в головную организацию, не нарушив при этом процессов их функционирования. В данном

индикаторе важно, чтобы не только его значения на начало и конец периода были положительными, но и разница между ними (значение на конец – значение на начало периода) было положительное. Переход в зону отрицательных значений свидетельствует о необходимости изменений в кадровой политике, проведении сокращений или кадровой ротации;

– коэффициент рублевого фондирования и фондирования в иностранной валюте. В случае, если на дату расчета норматива коэффициент рублевого фондирования равен либо больше 1, кредитные требования и требования по получению начисленных (накопленных) процентов относятся к фондированным в рублях. В случае если на дату расчета норматива коэффициент рублевого фондирования меньше 1, кредитные требования и требования по получению начисленных (накопленных) процентов относятся к фондированным в рублях в части, равной величине актива, умноженной на коэффициент рублевого фондирования. Оставшаяся часть кредитного требования и требования по получению начисленных (накопленных) процентов относится к фондированной в иностранной валюте.

Специфические индикаторы экономической безопасности, характерные для многофилиального банка с иностранным участием, и их пороговые значения объединены в табл. 1.

Таблица 1. Индикаторы экономической безопасности для многофилиального банка с иностранным участием и их пороговые значения

Индикатор	Пороговое значение
ROE, %	15
ROI, %	1
Отклонение от норматива достаточности капитала по филиалам, %	2
Коэффициент фондирования	1

Отдельно с точки зрения экономической безопасности стоит анализировать динамику значений нормативов ликвидности. Они не являются индикаторами в чистом виде, так как их нормативное значение устанавливает ЦБ и, соответственно, контролирует их соблюдение.

В табл. 2 представлены значения ключевых индикаторов ПАО КБ «Восточный» и динамика нормативов ликвидности.

Таблица 2. Значение ключевых индикаторов ПАО КБ «Восточный» и динамика нормативов ликвидности

Индикатор	Значение на 1 января 2016 г.	Значение на 1 января 2017 г.	Пороговые значения
Норматив достаточности капитала (Н1), %	11,20	9,70	min 8
Норматив мгновенной ликвидности (Н2), %	104	210	min 15
Норматив текущей ликвидности (Н3), %	278	279	min 50
Рентабельность капитала (ROE), %	–23,78	–19,47	min 15
Рентабельность активов (ROI), %	–2,60	–2,08	1
Коэффициент фондирования	1	1	

Из табл. 2 можно увидеть, что норматив достаточности капитала (Н1), минимальное значение которого установлено в 8%, на 1 января 2017 года, составляет всего 9,7%, что свидетельствует о недостатке капитализации. Также можно отметить, нормативы мгновенной (Н2) и текущей (Н3) ликвидности, минимальные значения которых установлены в 15% и 50% соответственно, по состоянию на 1 января 2016 года и на 1 января 2017 года нормативы Н2 и Н3 на достаточном уровне. Из табл. 2 видно, что рентабельность капитала (ROE) за год выросла с –23,78 до –19,47%. Значение рентабельности капитала (ROE) растет, но, несмотря на это, все равно не достигает рекомендованного значения. Динамика ROE является положительной. ПАО КБ «Восточный» является крупным российским банком и среди них занимает 41 место по активам-нетто [3]. На отчетную дату 1 января 2017 года величина активов-нетто ПАО КБ «Восточный» составила 204,26 млрд руб. За год активы уменьшились на 17,68%. Спад активов-нетто положительно повлиял на показатель рентабельности активов ROI: за год рентабельность активов-нетто выросла с –2.60 до –2.08%.

Норматив для коэффициента рентабельности активов (ROI), как и для всех коэффициентов рентабельности ROI > 0. Если значение меньше нуля – это повод серьезно задуматься над эффективностью предприятия. Вызвано это будет тем, что предприятие работает себе в убыток.

Динамика ROE и ROI положительна. Значение рентабельности активов (ROI) не достает до рекомендованной, так же как и значение рентабельности капитала(ROE). Из этого следует, что ПАО КБ «Восточный» пока не в полной мере использует возможности своего крупного капитала.

Подводя итог, можно сделать вывод, что при наличии обязательных для отчета перед ЦБ индикаторов банку не обязательно достраивать свою систему обеспечения экономической безопасности большим количеством индикаторов, а важно выделить и включить в неё те индикаторы, которые отражают особенности и отличия банка от его конкурентов и могут объяснять расхождение пороговых значений индикаторов с общепризнанными. Такие индикаторы в большей степени учитывают процессы, происходящие с банком, его стратегию развития и особенности среды.

Список литературы

1. Экономическая безопасность личности, общества, государства: проблемы и пути обеспечения: материалы ежегодной Всерос. науч.-практ. конф. 21 апреля 2016 г.: в 2 т. / сост. Ю.А. Кудрявцев. СПб.: Изд-во СПб ун-та МВД России, 2016. Т. 1. 324 с.

2. Raczkowski K. The Economic Security of Business Transactions Management in business / K. Raczkowski, F. Schneider. Oxford: Chartridge Books Oxford, 2013. 448 p.

3. РИА Рейтинг. URL: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/banki_05_01_17.pdf.

References

1. Jekonomicheskaja bezopasnost' lichnosti, obshhestva, gosudarstva: problemy i puti obespechenija [Economic security of the individual, society, state: problems and ways of ensuring]: materialy ezhegodnoj vseros. nauch.-prakt. konf. 21 aprelja 2016 g.: v 2 t. / sost. Ju.A. Kudrjavcev. SPb.: Izd-vo SPb un-ta MVD Rossii, 2016. T. 1. 324 s. (in Russian).

2. Raczkowski K. The Economic Security of Business Transactions Management in business / K. Raczkowski, F. Schneider. Oxford: Chartridge Books Oxford, 2013. 448 p.

3. RIA Rejting [RIA Rating]. URL: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/banki_05_01_17.pdf. (in Russian).

Екатерина Сергеевна Захарченко
кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Экономическая безопасность
и управление инновациями»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: katerin-alekseev@yandex.ru

Ecatherina S. Zaharchenko
ORCID ID 0000-0002-0469-4527
PhD (Economics), Associate Professor
Department of Economic Security
and Innovation Management, Yuri Gagarin
State Technical University of Saratov, Russia
E-mail: katerin-alekseev@yandex.ru

Анна Валерьевна Будюкова
специалист III категории
ПАО КБ «Восточный», Россия
E-mail: anya_balandina@mail.ru

Anna V. Budukova
ORCID ID 0000-0003-2098-3705
Specialist,
PAO KB Vostochny, Russia
E-mail: anya_balandina@mail.ru

Образец для цитирования:
Захарченко Е.С., Будюкова А.В. Индикаторы экономической безопасности банковской системы // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 1 (17). С. 24-29.
Cite this article as:
Zaharchenko E.S., Budukova A.V. Indicators of economic security of the banking system // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 1 (17). pp. 24-29 (in Russian)

Статья поступила в редакцию 23.01.2018 г., принята к опубликованию 21.02.2018 г.

УДК 338.24

О.Н. Киселева, А.В. Кульбякина

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ

O.N. Kiseleva, A.V. Kulbjakina

ANALYSIS OF APPROACHES TO DEFINING ECONOMIC EFFICIENCY OF PROJECTS OF OIL AND GAS COMPANIES DEVELOPMENT ON THE BASIS OF INNOVATIVE MANAGEMENT TECHNOLOGIES

Обоснована необходимость применения инновационных технологий управления при осуществлении проектов развития предприятий нефтегазовой отрасли. Проанализированы основные подходы к определению эффективности инноваций. Предложен подход для оценки эффективности проектов развития предприятий нефтегазовой отрасли на основе инновационных технологий управления.

Ключевые слова: предприятия нефтегазовой отрасли, проектный подход, инновационный проект, организационно-управленческие инновации, развитие

The article justifies the necessity to introduce innovative management technologies into the projects relating development of oil and gas companies. The basic approaches to defining innovation efficiency have been analyzed. The approach used to estimate the efficiency of projects aimed at the development of oil and gas companies using innovative management technologies is proposed.

Keywords: oil and gas industry, project approach, innovative project, innovations management, development

Современное положение отечественных хозяйствующих субъектов всех отраслей экономики характеризуется как крайне сложное, испытывающее на себе негативное влияние не только внешних экономических и геополитических факторов, но и внутренних, определенных сохранившимися еще со времен административной экономики принципами ведения деятельности. Очевидно, что в такой ситуации с целью сохранения рыночного положения и продолжения деятельности важнейшим условием является развитие, основанное на применении инновационных идей не только в производственной, но и управленческой деятельности. Состояние российской экономики характеризуется негативными тенденциями основных экономических показателей, что свидетельствует о невозможности продолжения деятельности в прежнем неэффективном режиме и требует скорейшей модернизации, направленной на обновление технологий, оборудования, подходов к управлению. С одной стороны, внешняя среда определяет необходимость предоставления на рынок продукции и технологий, позволяющих в максимальной степени удовлетворить активно меняющиеся требования покупателей. С другой стороны, изменения в технико-технологической сфере невозможны без соответствующих изменений в организационно-управленческой сфере как необходимого условия успешной реализации инициируемых проектов развития на основе продуктовых и технологических производственных инноваций.

© Киселева О.Н., Кульбякина А.В., 2018

Особое место среди отечественных хозяйствующих субъектов занимают предприятия топливно-энергетического и нефтегазового комплексов (ТЭК, НГК) как представители ведущих отраслей промышленности Российской Федерации. НГК по праву считается стратегическим сектором российской экономики, а нефтеперерабатывающая отрасль и вовсе является основой формирования ТЭК страны и мощным рычагом влияния на рациональность использования нефтяного сырья, продукты переработки НГК важнейшая статья экспорта РФ. Зависимость экономики страны от нефтегазовых доходов прослеживается с 70-х годов прошлого столетия, когда произошло стремительное повышение роли экспорта сырья в экономике и до настоящего времени [1, с. 108]. Отображением указанной зависимости являются данные табл. 1.

Таблица 1. Темпы роста экономических показателей, %

Показатель	1970	1980	1989	2001	2004	2009	2010
Внутренний валовой продукт	2,4	4,8	1,4	5,1	7,2	–7,9	4,0
Промышленность	6,5	4,8	1,4	2,9	8,3	–11	8,0
Доля нефти и газа в экспорте	15,6	37,2	51,4	56,5	60,4	66,5	68,3

Доля углеводородного топлива в общих объемах экспорта неуклонно возрастает. Экономический кризис 2008 года, снижение цен на нефть 2014 года и введение торгово-экономических санкций против РФ не только не остановили этой тенденции, но даже усилили ее, усугубив рост зависимости российской экономики от нефти и газа, как и от объемов добычи углеводородного сырья [1, с. 108]. Указанные тенденции демонстрирует табл. 2.

Таблица 2. Динамика добычи и переработки нефти, млн т

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Добыча	486	497	494	501	512	519	526	531	534	535
Переработка	220	225	227	235	247	252	268	273	291	279

По объемам добычи нефти на 2016 год РФ занимает одно из лидирующих мест в мире, уступая только Саудовской Аравии чуть более чем на 30 млн т в год. Это одна из мощнейших отраслей Российской Федерации, в значительной степени формирующая бюджет (43% в 2015 году) и платежный баланс страны, обеспечивающая валютные поступления и поддержание курса национальной валюты.

Не удивительно, что инновационное развитие и повышение эффективности функционирования российской экономики с концентрацией внимания на наиболее важных ее отраслях, к которым, несомненно, относятся ТЭК и НГК, подтверждено на государственном уровне. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, определяет основные цели и приоритеты развития отечественных хозяйствующих субъектов [2], определяет направления поддержки процессов разработки и реализации инновационных идей российскими предприятиями. В свою очередь, Федеральный закон «Об энергосбережении» [3], а также государственная программа «Энергосбережение и повышение энергоэффективности на период до 2020 года» направлены на изменение крайне негативного положения в области энергопотребления, которое характеризуется более чем двукратным превышением показателей потребления ресурсов на российских промышленных предприятиях по сравнению с мировыми аналогами.

В сочетании с очевидными проблемами технического и экономического отставания отечественных ТЭК и НГК, ресурсный сектор экономики, являясь основной составляющей

бюджета, не является основной составляющей развития нашей страны. На протяжении многих десятилетий денежные потоки от реализации топливно-энергетических ресурсов не направлялись ни на развитие других отраслей народного хозяйства, ни на собственное развитие (об этом говорит 50% отставание перерабатывающих мощностей от общего количества добычи нефти). Поэтому логичной и крайне привлекательной выглядит активизация развития отечественной экономики в целом именно с ключевых ее отраслей, ведь именно ТЭК и НГК обладают необходимым запасом финансовых ресурсов и значительной поддержкой и вниманием со стороны государства. Кроме этого, на фоне тенденции общего падения и стагнации промышленного производства, в сфере добычи углеводородов наблюдается обратная картина – внушительный рост [4].

Однако, несмотря на имеющуюся приоритетность и перспективность, развитию НГК и ТЭК свойственны проблемы, решение которых лежит в основе успешной реализации принятой концепции развития. Можно сделать вывод, что установленные на государственном уровне цели инновационного развития для российских предприятий не поддерживаются имеющимися в их распоряжении ресурсными возможностями и, прежде всего, управленческими. Повышение эффективности организационного управления предприятием ни что иное, как обязательное условие его развития и внедрения любых форм инноваций и модернизаций: технологических, операционных, экономических, а также залог его конкурентоспособности [5, с. 62].

В связи с указанной проблемой особенно важным условием инновационного развития становится широкое применение современных управленческих технологий как инновационных инструментов, обеспечивающих успешность развития проектов в технико-технологической сфере, и направленных на повышение эффективности действующих систем управления промышленными предприятиями. Другими словами, наряду с разработкой и реализацией инноваций в производственной сфере необходимо осуществлять так называемые организационно-управленческие инновации или инновации в сфере управления.

Актуальность организационно-управленческих инноваций для целей развития активно подтверждает зарубежная практика, где данный вид инноваций трактуется как «внедрение новых практик, процессов и структур, представляющих собой значительный отрыв от текущих норм» [6]. Так, зарубежные специалисты среди важнейших индикаторов качества менеджмента, значимо влияющих на показатели эффективности компании, выделяют масштабы внедрения организационно-управленческих инноваций и степень освоения менеджерами возможностей, заложенных в каждом инструменте [7, с. 206; 8]. Согласно исследованию, проведенного в 2009 году в 10 странах с переходной экономикой, в том числе в России, качество менеджмента продемонстрировало сильную положительную связь с различными показателями, характеризующими эффективность предприятия – производительностью труда, ростом выручки от продаж, освоением новой продукции, фактом затрат на НИОКР [9].

Как показывает опыт зарубежных стран, к настоящему времени в качестве одного из эффективных инновационных инструментов управления зарекомендовал себя проектный подход к управлению. В современной экономической науке проектный подход, наряду с функциональным, структурным, процессным, ситуационным, выделяется в качестве основных подходов к управлению предприятием [10-12].

При этом, как показывает практика, современные компании используют в основном функциональный и процессный подходы в управлении, тогда как использование проектного подхода не получает широкого распространения в отечественной практике, несмотря на тот факт, что применяющие его крупные международные компании уже получают ощутимые преимущества [13].

Важность проектного управления в современных динамичных условиях хозяйствования сложно переоценить, когда на первый план для успешных компаний, наряду с качеством и глобализацией, выходят скорость реализации инновационных проектов, необходимость разработки комплексных продуктов в очень сжатые сроки, обеспечиваемая именно преимуще-

ствами проектного управления. Во-первых, проектное управление в отличие от операционного направлено на достижение целей, а не на обеспечение процесса. Во-вторых, проектное управление фокусируется на коммуникации и управлении ожиданиями заинтересованных сторон, что позволяет повысить их удовлетворённость. Кроме этого, ставя перед собой в качестве основной задачу оптимального и эффективного распределения имеющихся внутрипроизводственных ограниченных ресурсов для достижения поставленных целей функционирования, такой подход звучит чрезвычайно актуальным в современной экономической ситуации.

Таким образом, повышение экономической эффективности функционирования объектов Российского НГК и ТЭК должно начаться с решения актуальной задачи оптимизации действующих систем управления на основе передового опыта крупных зарубежных фирм и инновационных подходов к управлению, таких как проектный. Именно формирование эффективных систем управления на основе организационно-управленческих инноваций станет залогом создания условий для реализации и внедрению любых других инновационных форм развития, технологических, операционных, экономических, что должно обеспечить повышение экономической эффективности отечественных объектов НГК, ТЭК и повысить их конкурентоспособность до уровня передовых зарубежных аналогов.

Можно предположить, что одной из причин недостаточной диффузии инновационных технологий управления, в том числе проектного управления, на отечественных промышленных предприятиях является отсутствие понимания явного преимущества в результате их применения. Современные методики определения эффективности инноваций ориентированы в основном на определение явного «материального» результата, тогда как повышение качественных характеристик системы управления, определяющих, в свою очередь, приращение такого материального результата, рассчитать на основе традиционных методов оценки не представляется возможным. Соответственно, представляется необходимым поиск соответствующего подхода к оценке эффективности инициируемых нововведений в системах управления и их влияния на конечный результат развития. Сложность при оценке эффективности организационно-управленческих инноваций заключается в существующих особенностях данного вида инноваций, выраженных в нематериальном характере результата и временной характеристики их реализации.

Массив современных методик оценки инноваций существенен. При этом на основе анализа существующих методических подходов к оценке эффективности инноваций, можно резюмировать, что как правило, расчёт основывается на соотношениях затрат на инновации и полученных от их реализации результатов. Вариации составляют учет в расчетах различных стадий процесса разработки и реализации инноваций, их принадлежности относительно предприятия, использования различных финансовых инструментов и источников финансирования, условий реализации инновационного процесса и т.д. При этом существующие методики определения эффективности инноваций ориентированы, прежде всего, на расчет финансовых и экономических показателей. Определение качественных параметров изменений основывается на балльном и экспертном методе, которые в случае инноваций, обладают высокой степенью субъективизма и отсутствием возможности реальной оценки. Как указывается Р.В. Меришиевым, определение эффективности инноваций требует учета целого ряда специфических факторов [14, с. 114]. В данном контексте исследователем выделены группы показателей оценки эффективности инноваций, включающие показатели оценки инновационного потенциала, инновационной активности, эффективности управления инновационной деятельностью и эффективности конкретных инноваций.

На основе анализа существующих методик оценки эффективности инноваций представляется возможным выделить общие характерные черты, присущие большинству применяемых в настоящее время методик.

Ориентация на внешних пользователей. Большинство методик основывается на расчете показателей экономической эффективности, основной целью которых является определение

соотношения полученных выгод от величины вложенных средств в реализацию инноваций. При этом, как правило, данные показатели ориентированы именно на внешних пользователей информации – инвесторов, органы государственного управления, налоговые органы и т.д. Так, некоторыми из специалистов прямо указывается на необходимость проведения оценки эффективности инновационной деятельности с целью обоснования научных исследований, определения статуса организации (по шкале технологичности и наукоемкости), возможности получения госзаказа на исследования.

Ориентация на учет внутреннего потенциала предприятия при оценке конкурентоспособности. При разработке системы показателей зачастую вводится группа показателей, характеризующая изменение конкурентоспособности предприятия в результате внедрения инноваций. Однако при расчете данных показателей учитываются в основном внутренние параметры предприятия, без соотношения с параметрами конкурентов.

Использование для оценки эффективности инноваций показателей оценки инвестиционных проектов. Зачастую в основе предлагаемых методик расчет финансовых показателей эффективности инноваций осуществляется на основе определения доходов и денежных потоков, полученных в ходе реализации инноваций. При этом данные методики не позволяют учесть все особенности инноваций, не имеющие стоимостного выражения.

Использование в качестве «сравнительных» метрик данные об инновациях, реализуемых на других предприятиях. Как правило, для сравнения эффективности инноваций предлагается использовать информацию из внешних источников по аналогичным проектам. По нашему мнению, в сложившихся условиях данное сравнение достаточно проблематично. Во-первых, не всегда организации готовы предоставить для открытого доступа информацию о реализуемой инновационной деятельности. Во-вторых, предоставляемая официальная отчетность, которая может быть базой для сравнительных расчетов не всегда является актуальной и объективной. В-третьих, как показывает практика, официальная статистическая отчетность предоставляется с опозданием в несколько лет. Учитывая динамику изменений в экономике, полезность ее достаточно низкая.

Таким образом, на основе проведенного анализа подходов к определению эффективности инноваций можно сделать вывод о том, что, при всей своей неоспоримой полезности в отношении технологических форм инноваций, определение эффективности организационно-управленческих инноваций на их основе затруднительно ввиду присущих данному виду нововведений особенностей. Характер воздействия организационно-управленческих инноваций на систему управления предприятием и его состояния в целом имеет, прежде всего, нематериальное, качественное выражение, косвенно влияющее на изменение экономических и финансовых показателей.

При определении эффективности организационно-управленческих инноваций важно учитывать их содержание, выраженное в ориентации хозяйствующего субъекта на развитие и реакцию на влияние факторов окружающей среды. Учитывая современные условия хозяйствования, характеризующиеся необходимостью учета рыночных требований, ориентация на расчет только финансовых и экономических показателей является недостаточной, так как не позволяет учесть факторы, определяющие формирование конечных количественных показателей. Например, по данным исследований Pricewaterhouse Coopers, в практике зарубежных предприятий при оценке эффективности инноваций учитываются не только финансовые и экономические показатели, но и качественные, выраженные, к примеру, ростом удовлетворенности клиентов в результате реализации инновационной идеи. Такая позиция позволяет учитывать потребности рынка и соответствовать его требованиям.

Организационно-управленческие инновации по своей сути существенно отличаются от технологических форм инноваций и имеют ряд отличительных особенностей, что не позволяет для оценки их эффективности использовать «типовые» методики оценки инноваций. По мнению авторов, при разработке методики оценки эффективности организаци-

онно-управленческих инноваций необходимо обязательно учитывать эти особенности, что позволит отразить их сущность, «полезность» и результативность. Как указывает Г.Р. Гарипова, инновации в системе управления влияют на общие результаты бизнеса косвенно, что осложняет расчет их вклада посредством традиционных способов [15, с. 325].

Особенности организационно-управленческих инноваций определяют необходимость «абстрагирования» от типичных методик оценки эффективности инноваций и обращения к тем способам, которые позволили бы дать объективную оценку с учетом их специфики.

А.Н. Асаул выделяет ряд методов измерения эффективности организационно-управленческих инноваций, основанных на соотношении затрат до и после проведения изменений, определении рисков, расчете индексов, оценке эффективности проектов, оценке стратегичности и определении конкурентоустойчивости [16, с. 140]. Взгляды других специалистов основаны на взаимосвязи с изменением в процессе создания ценности (стоимости) для клиента, приводящем к росту акционерной стоимости в результате принятия управленческих решений. Соответственно, эффект организационно-управленческой инновации при данном подходе выражается в оценке воздействия предполагаемых изменений на стоимость компании и ее капитализацию [17, с. 12].

В качестве подхода к оценке эффективности организационно-управленческих инноваций используется также расчет агрегированных оценок, основанных на определении вероятностей достижения ключевых целей предприятия при условии применения соответствующей стратегии. В рамках развития данного направления А.Р. Султановым предлагается проведение комплексной оценки эффективности организационно-управленческих инноваций на основе систематизированных частных (исходных) показателей [18, с. 69].

Одной из важнейших проблем при оценке инновационных решений является наличие нескольких несводимых критериев. Данная проблема может быть решена с помощью многокритериального подхода и множества альтернатив, обеспечивающих компромиссное решение. В качестве примера такого подхода можно привести методику оценки, предложенную Ю.Г. Мысляковой, которая в рамках данной проблемы исходит из того утверждения, что процесс управления характеризуется многоаспектностью, что требует отражения результатов как в разрезе организации и функционирования субъектов управления, так и в разрезе системы менеджмента [19, с. 10]. Соответственно, исследователем предложена комплексная оценка результативности внедрения управленческой инновации, основанная на системе показателей, отражающих изменения в информационной, организационной, производственной и социальной сфере. Г.Р. Гариповой предлагается использовать метод главных компонент, который заключается в получении нескольких новых показателей − главных компонент, являющихся линейными комбинациями исходных показателей, полученных в результате эксперимента [15, с. 326].

На основе анализа существующих методик оценки эффективности организационно-управленческих инноваций можно сделать вывод о том, что исследователи делают акцент на отдельно взятых изменениях, или основывают свои расчеты на достаточно субъективных параметрах. Кроме того, определение многих из предлагаемых показателей основывается лишь на экспертной оценке, что требует наличия в штате предприятия лиц, обладающих соответствующих практическим опытом. По мнению авторов, лишь некоторые из указанных методов оценки эффективности организационно-управленческих инноваций могут найти непосредственное практическое применение ввиду присутствующего в них субъективизма и сложности расчетов некоторых из предлагаемых показателей.

Ранее нами указывалось, что основная цель применения инновационных технологий управления – это создание благоприятных условий для осуществления проектов развития технико-технологической сферы, в частности предприятий ТЭК и НГК. Соответственно,

целесообразно рассматривать проблему оценки эффективности через призму достижимости поставленных целей развития. Другими словами, через взаимосвязь между инициируемыми изменениями в виде разработки и реализации инновационных проектов и достижением конечной цели развития предприятия. При этом нами утверждается, что процессы разработки и реализации организационно-управленческих инноваций, а именно технологии проектного подхода, должны быть «встроены» в регулярную деятельность предприятия, что является обязательным условием обеспечения как сохранения деятельности, так и ее развития. Соответственно, должна быть установлена четкая взаимосвязь между показателями эффективности управленческих технологий и стратегией развития предприятия.

Как показывает практика, на сегодняшний день не всегда организации имеют в своем распоряжении целостную систему показателей оценки инноваций, которая гармонично сочетается со стратегическими интересами компании. При этом, по данным исследований консалтинговых компаний, именно измеримые и обоснованные цели инновационной деятельности имеют поддержку со стороны руководства, тогда как неизмеренные соответствующими расчетами цели остаются неинтересными для топ-менеджмента.

Как кажется, предлагаемые в настоящее время методики оценки эффективности инноваций в системе управления являются достаточно сложными для понимания и проведения расчетов показателей. По мнению автора, с одной стороны, необходимо упростить предлагаемые расчеты, повысить их практическую применимость и полезность, а также учесть специфику организационно-управленческих инноваций.

В качестве подхода к оценке эффективности проектов развития предприятий нефтегазовой отрасли на основе инновационных технологий управления авторами предлагается использовать совокупность ключевых показателей, позволяющую установить взаимосвязь инновационной деятельности со стратегическим целям развития предприятия, что обеспечит полноту, достоверность получаемых результатов при простоте выполнения расчетных процедур.

При формировании комплекса показателей для оценки эффективности проектов развития мы исходили из следующих условий:

– комплекс оценки включает небольшое количество простых в расчете показателей (не более 10). Выполнение данного условия обеспечит оптимальную загрузку исполнителей, повысит качество подготовки представляемых показателей и будет способствовать их понятности для конечных пользователей;

– комплекс показателей характеризует эффективность проектной системы управления через призму основных уровней иерархии системы управления: оперативный, антикризисный, инновационный, стратегический;

– при оценке эффективности системы управления не используются «классические» показатели оценки эффективности проектов. Как показывает практика, эффект от внедрения управленческих технологий достаточно трудно определить с помощью показателей, основанных на расчете соотношения входящих денежных потоков и первоначальных инвестиций. Комплекс показателей включает как количественные, так и качественные характеристики;

– ориентация на развитие, но не на сокращение затрат. При формулировании целевых показателей важно учитывать, что цель нововведений – обеспечение развития, но не «сжатия» бизнеса;

– значения показателей формируют аналитическую базу за период. Наличие аналитической составляющей является обязательным условием для принятия эффективных управленческих решений, которые и являются результатом функционирования управленческой системы.

Сформированный таким образом комплекс показателей для оценки эффективности проектов развития будет иметь ряд преимуществ, среди которых важно выделить:

– установление взаимосвязи между стратегическими целями предприятия и эффективностью системы управления, обеспечиваемой разработкой и реализацией организационно-управленческих инноваций;

– использование показателей, понятных как для исполнителей, так и пользователей;

– возможность использования показателей не единовременно, а на постоянной основе в качестве системы показателей для мониторинга состояния предприятия.

Таким образом, применение предложенного подхода к оценке эффективности проектов развития предприятия нефтегазовой отрасли через призму ключевых показателей позволит не только оценить ожидаемый результат от внедрения инновационных технологий управления и его положительное влияние на достижение поставленных целей, но и обеспечит возможность осуществления мониторинга выполнения запланированных мероприятий и своевременного реагирования на отклонения от запланированной траектории движения к цели.

Список литературы

1. Муллаяров Р.А. Значение нефтегазового комплекса в развитии народного хозяйства России / Р.А. Мулляров // Альманах современной науки и образования. 2012. № 6 (61). С. 107-109.

2. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р). URL: http://www.garant.ru/products /ipo/prime/doc/70006124/#ixzz3fmdBy5nO.

3. Федеральный закон от 23.11 2009 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». URL:http://base.garant.ru/12171109.

4. Кравченко Л.И. Экономические итоги 2016 года / Л.И. Кравченко. URL: http://rusrand.ru/ analytics/ekonomicheskie-itogi-2016-goda.

5. Киселева О.Н. Организационно-управленческие инновации как фактор развития предприятия / О.Н. Киселева. Саратов: СГТУ им. Гагарина Ю.А., 2016. 187 с.

6. Birkinshaw Ju. How Management Innovation Happens / Ju. Birkinshaw, M. Mol // MIT Sloan. 2006. URL: http://sloanreview.mit.edu/article/how-management-innovation-happens.

7. Bloom N. Why Do Management Practices Differ across Firms and Countries? / N. Bloom, J. Reenen // Journal of Economic Perspectives. 2010. Vol. 24. № 1. P. 203-224.

8. Modern management; good for the environment or just hot air? / N. Bloom, Ch. Genakos, R. Martin, R. Sadun // NBER Working Paper Series. Working paper 14394. October 2008. 27 p. URL: http://www.nber.org/papers/w14394.

9. Transition report 2009. Transition in crisis? European Bank for Reconstruction and Development, 2009. 255 p.

10. Бюро проектов. URL:http://www.projectbureau.ru/method/ksup/regl.html.

11. Классификация проектов. URL: http://www.rusarticles.com/biznes-i-finansy-statya/ klassifikaciya-proektov-1551218.html.

12. Майстер Д. Управление фирмой, оказывающей профессиональные услуги / Д. Майстер. URL: http://www.treko.ru/show_article_669.

13. Методология и стандарты управления проектами, консалтинг управления проектами // Проектная практика. URL: http://www.pmpractice.ru.

14. Мершиев Р.В. Проблемы оценки эффективности инноваций / Р.В. Мершиев // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). 2010. № 5. С. 114-119.

15. Гарипова Г.Р. Методические аспекты оценки эффективности управленческих инноваций / Г.Р. Гарипова // Вестник Казанского технологического университета. 2010. № 1. С. 324-329.

16. Асаул А.Н. Введение в инноватику / А.Н. Асаул. СПб.: АНОИПЭВ, 2010. 280 с.

17. Организационно-управленческие инновации: развитие экономики, основанной на знаниях: национальный доклад. М.: Ассоциация Менеджеров, 2008. 104 с.

18. Султанов А.Р. Комплексная оценка эффективности реализации управленческих инноваций на промышленных предприятиях / А.Р. Султанов // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2015. № 2. С. 67-70.

19. Мыслякова Ю.Г. Триада современных подходов к реализации управленческих инноваций на отечественных предприятиях / Ю.Г. Мыслякова // Креативная экономика. 2008. № 2 (14). С.4-13.

References

1. Mullajarov R.A. Znachenie neftegazovogo kompleksa v razvitii narodnogo hozjajstva Rossii [The significance of the oil and gas complex in the development of the national economy of Russia] / R.A. Mulljarov // Al'manah sovremennoj nauki i obrazovanija. 2012. № 6 (61). S. 107-109. (in Russian).

2. Strategija innovacionnogo razvitija Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda (utv. raspor-jazheniem Pravitel'stva RF ot 8 dekabrja 2011 g. № 2227-r) [The Strategy of Innovative Development of the Russian Federation for the Period to 2020 (approved by the Order of the Government of the Russian Federation of December 8. 2011. № 2227-r)]. URL: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124/ #ixzz3fmdBy5nO. (in Russian).

3. Federal'nyj zakon ot 23.11 2009 g. № 261-F3 «Ob jenergosberezhenii i o povyshenii jenergeticheskoj jeffektivnosti, i o vnesenii izmenenij v otdel'nye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii» [Federal Law № 261-F3 of 23.11.2009 "On Energy Saving and on Improving Energy Efficiency and on Amending Certain Legislative Acts of the Russian Federation"]. URL: http://base.garant.ru/12171109. (in Russian).

4. Kravchenko L.I. Jekonomicheskie itogi 2016 goda [The economic results of 2016] / L.I. Kravchenko. URL: http://rusrand.ru/analytics/ekonomicheskie-itogi-2016-goda. (in Russian).

5. Kiseleva O.N. Organizacionno-upravlencheskie innovacii kak faktor razvitija predprijatija [Organizational and managerial innovations as a factor of enterprise development] / O.N. Kiseleva. Saratov: SGTU im Gagarina Ju.A., 2016. 187 s. (in Russian).

6. Birkinshaw Ju. How Management Innovation Happens / Ju. Birkinshaw, M. Mol // MIT Sloan. 2006. URL: http://sloanreview.mit.edu/article/how-management-innovation-happens.

7. Bloom N. Why Do Management Practices Differ across Firms and Countries? / N. Bloom, J. Reenen // Journal of Economic Perspectives. 2010. Vol. 24. № 1. P. 203-224.

8. Modern management; good for the environment or just hot air? / N. Bloom, Ch. Genakos, R. Martin, R. Sadun // NBER Working Paper Series. Working paper 14394. October 2008. 27 p. URL: http://www.nber.org/papers/w14394.

9. Transition report 2009. Transition in crisis? European Bank for Reconstruction and Development, 2009. 255 p.

10. Bjuro proektov [Project Office]. URL: http://www.projectbureau.ru/method/ksup/regl.html. (in Russian).

11. Klassifikacija proektov [Classification of projects]. URL: http://www.rusarticles.com/biznes-i- finansy-statya/klassifikaciya-proektov-1551218.html. (in Russian).

12. Majster D. Upravlenie firmoj, okazyvajushhej professional'nye uslugi [Managing a firm that provides professional services] / D. Majster. URL: http://www.treko.ru/show_article_669. (in Russian).

13. Metodologija i standarty upravlenija proektami, konsalting upravlenija proektami [Methodology and standards of project management, project management consulting] // Proektnaja praktika. URL: http://www.pmpractice.ru). (in Russian).

14. Mershiev R.V. Problemy ocenki jeffektivnosti innovacij [The problems of assessing the effectiveness of innovation] / R.V. Mershiev // Gornyj informacionno-analiticheskij bjulleten' (nauchno-tehnicheskij zhurnal). 2010. № 5. S. 114-119. (in Russian).

15. Garipova G.R. Metodicheskie aspekty ocenki jeffektivnosti upravlencheskih innovacij [Methodical aspects of the evaluation of the effectiveness of managerial innovations] / G.R. Garipova // Vestnik Kazanskogo tehnologicheskogo universiteta. 2010. № 1. S. 324-329. (in Russian).

16. Asaul A.N. Vvedenie v innovatiku [Introduction to Innovation] / A.N. Asaul. SPb.: ANOIPJeV, 2010. 280 s. (in Russian).

17. Organizacionno-upravlencheskie innovacii: razvitie jekonomiki, osnovannoj na znanijah: nacional'nyj doklad [Organizational and managerial innovation: the development of a knowledge-based economy: a national report]. M.: Associacija Menedzherov, 2008. 104 s. (in Russian).

18. Sultanov A.R. Kompleksnaja ocenka jeffektivnosti realizacii upravlencheskih innovacij na promyshlennyh predprijatijah [Complex assessment of the effectiveness of management innovation in industrial enterprises] / A.R. Sultanov // Vestnik Altajskoj akademii jekonomiki i prava. 2015. № 2. S. 67-70. (in Russian).

19. Mysljakova Ju.G. Triada sovremennyh podhodov k realizacii upravlencheskih innovacij na otechestvennyh predprijatijah [Triad of modern approaches to the implementation of managerial innovations in domestic enterprises] / Ju.G. Mysljakova // Kreativnaja jekonomika. 2008. № 2 (14). S. 4-13. (in Russian).

Оксана Николаевна Киселева
кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономическая безопасность и управление инновациями» Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: o.kirichenko@rambler.ru

Александра Викторовна Кульбякина
кандидат технических наук, доцент кафедры «Тепловая и атомная энергетика» Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: lenkova_av@rambler.ru

Oksana N. Kiseleva
ORCID ID 0000-0003-2741-2753
PhD (Economics), Associate Professor Department of Economic Security and Innovation Management, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov, Russia
E-mail: o.kirichenko@rambler.ru

Aleksandra V. Kulbjakina
ORCID ID 0000-0002-7510-3720
PhD (Technical Science), Associate Professor Department of Thermal and Nuclear Power Engineering, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov, Russia
E-mail: lenkova_av@rambler.ru

Образец для цитирования:

Киселева О.Н., Кульбякина А.В. Анализ подходов к определению экономической эффективности проектов развития предприятий нефтегазовой отрасли на основе инновационных технологий управления // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 1 (17). С. 30-39.

Cite this article as:

Kiseleva O.N., Kulbjakina A.V. The analysis of approaches to definition of economic efficiency of projects of development of oil and gas companies on the basis of innovative management technologies // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 1 (17). pp. 30-39 (in Russian)

Статья поступила в редакцию 29.01.2018 г., принята к опубликованию 21.02.2018 г.

УДК 336.71

А.Е. Колобова

БАНКОВСКИЕ СЕРВИСЫ ДЛЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ СТАРШЕГО ВОЗРАСТА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

A.E. Kolobova

BANK SERVICES FOR THE SENIOR GENERATION IN MODERN RUSSIA

Проанализированы банковские сервисы, ориентированные на пожилых клиентов. Проведено сравнение зарубежной и российской сервисных экономик. Такой подход помог выявить основные проблемы и перспективы развития банковских сервисов для представителей старшего возраста в современных условиях.

Ключевые слова: сервис, пожилой человек, общество, серебряная экономика, старшевозрастной клиент, сервисная экономика, банковские услуги

The article deals with analysis of the banking services offered to the senior customers, and compares the banking facilities provided in and outside Russia. This approach helps to identify the basic problems and perspectives for the development of the banking services to the senior people in present-day conditions.

Keywords: service, senior people, society, silver economics, a senior generation customer, service economics, bank services

Согласно классификации ВОЗ, пожилой возраст охватывает хронологический интервал от 61 года до 75 лет для мужчин и от 55 до 75 лет для женщин, а после 75 лет наступает старость [1]. Старение общества, т.е. увеличение доли пожилых людей в общей численности населения есть общемировой тренд, затронувший и российское общество. Его не стоит оценивать как исключительно негативный, поскольку данная тенденция развития социума имеет и положительный потенциал. Так современный пожилой человек живет гораздо дольше и имеет дополнительные потребности, удовлетворить которые можно с помощью разнообразных сервисов. Более того, увеличение продолжительности жизни и числа пожилых людей стало основой формирования «серебряной экономики», важнейшей отраслью которой выступают сервисные отрасли [2, с. 86-87].

Еще в 1980-е гг. XX в. американские экономисты выделили «зрелых потребителей» как особую группу и даже особый рынок, понимая под этим термином потребителей старшего возраста [3]. А в Германии (как стране с наибольшей долей старшевозрастного населения в Европе) уже в 1990-е гг. прошлого столетия бизнес стал на практике активно работать с данной группой клиентов.

Примером развития сервисов для представителей старшего возраста являются банковские услуги. Й. Хилберт ввел термин «геронтомаркетинг», понимая под ним «исследование конъюнктуры рынка и стратегий сбыта товаров и оказания услуг для пожилых потребителей» [3]. Сегодня принципы геронтомаркетинга используются практически во всех отраслях экономики, в том числе в банковской сфере [4, с. 109]. Специалисты утверждают, что специфика клиента должна быть учтена в деятельности банка, так как это позволит повысить не только качество обслуживания, но и в целом его конкурентоспособность. На наш взгляд, это справедливо и в отношении такой группы клиентов как «физические лица пенсионного возраста».

Современные банковские организации дифференцируют группу «физические лица пенсионного возраста» на три подгруппы [4, с. 109]:

© Колобова А.Е., 2018

– «будущие и молодые пенсионеры»;
– «настоящие пенсионеры»;
– «пожилые пенсионеры».

Каждая подгруппа имеет свои особенности и соответственно потребляет особые услуги и продукты банка. Так, «будущие и молодые пенсионеры» ведут активный образ жизни и часто используют потребительские кредиты на покупку крупных вещей, отдых и пр. «Настоящие пенсионеры» имеют большую склонность к сбережению и, как правило, нуждаются в обслуживании своих сбережений. «Пожилые пенсионеры» нуждаются в услугах медицинского страхования, распределения наследства и т.п.

Учет специфики каждой подгруппы группы «физические лица пенсионного возраста» позволит банку более грамотно обслуживать данных клиентов, а значит – получать максимальную выгоду. В связи с этим банковским структурам предлагается строить маркетинговую политику в отношении старшевозрастных клиентов в следующих направлениях:

1) разработка специфических банковских продуктов и услуг для данной категории клиентов;

2) принятие эффективных мер по привлечению и удержанию данной категории клиентов;

3) поддержка тесных коммуникаций банка (в лице своих специалистов) и данной категории клиентов [4, с. 112-113].

В то же время необходимо учитывать, что невысокий уровень доходов и жизни в целом российских пенсионеров является серьезным фактором, сдерживающим развитие банковского обслуживания данной категории клиентов.

Население пенсионного возраста как клиент банковских услуг имеет ряд особенностей. К наиболее значимым из них относятся: возраст; трудовой статус. Например, фактор возраста в контексте кредитования физических лиц имеет следующее основное значение:

– накладываются ограничения на срок и сумму кредита;
– увеличивается стоимость кредита для потребителя.

Очевидно, что чем старше возраст, тем больше риски кредитования (для банковской структуры). Таким образом, возрастной фактор есть существенное препятствие для получения банковских услуг.

Фактор «трудовой статус» в контексте кредитования физических лиц определяет, из каких средств будет погашаться кредит. В данном случае в качестве источника погашения кредита, как правило, выступает пенсия заемщика. В итоге статус пенсионера также, как правило, создает дополнительные барьеры для банковского обслуживания.

Кроме того, важно учитывать и то, что в условиях нашей страны средний размер пенсий сравнительно невелик, что предопределяет суммы кредита, которые могут быть выданы пожилым гражданам (с учетом возраста). Очевидно, что в данном случае происходит снижение возможной суммы кредита.

В целом необходимо сказать, что пожилой россиянин – это специфический клиент банка, но в то же время, на наш взгляд, потенциал этой потребительской группы достаточно велик и на сегодняшний день используется лишь частично. Отметим, что негативное воздействие факторов возраста и пенсионного статуса имеет место в условиях российской действительности, а в развитых странах, как правило, не действует.

Одним из первых банков в нашей стране, обративших внимание на пенсионеров как клиентов, стал Сбербанк России. Данная финансовая организация имеет раздел «Предложения для пенсионеров». Сегодня линейка услуг и продуктов этого банка, ориентированных на пожилых россиян, постоянно расширяется. Сбербанк реализует интересные и разнообразные проекты для клиентов старшего возраста («Золотые годы», «Активный возраст» и др.), которые не только знакомят с возможностями в банковской сфере, но и формируют лояльность данной потребительской группы. Так, программа «Золотые годы» включает комплекс банковских услуг и продуктов, которые разработаны специально для пенсионеров. В рамках

проекта «Активный возраст» действует особое объединение – клуб пожилых клиентов Сбербанка. Им предоставляются не только специфические услуги, но и целый ряд льгот и бонусов. На наш взгляд, деятельность Сбербанка в сфере обслуживания старшевозрастных клиентов демонстрирует как высокую социальную ответственность данного предприятия, так и «дальновидность» руководства, видящего потенциал указанной возрастной группы потребителей.

В Саратовской области достаточно активную политику в области банковского обслуживания клиентов старшего возраста ведет Совкомбанк (бывший «Экспресс-Волга-банк»). Среди его кредитных продуктов, предлагаемых пенсионерам, преобладает потребительский кредит (см. таблицу).

Программы потребительского кредитования Совкомбанка для пенсионеров

Название программы	Основные особенности	Условия кредитования
Денежный кредит	Получение финансовых средств на руки без залогов, поручительства и подтверждения уровня доходов	Сумма кредита – 40-100 тыс. руб. под 28% годовых сроком до 18 месяцев. За счет короткого срока выплат получаются минимальные проценты по выплатам. Нет дополнительных комиссий и страховок. За снятие денег с карточного счета взымается комиссия 1%
Для пенсионеров	Возможна большая сумма кредита, но процентная ставка будет напрямую зависеть от срока выплаты и суммы кредита	Сумма кредита до 250 тыс. руб. под 29,9-33% годовых на срок от 24 до 60 месяцев. За счет увеличения срока выплат происходит увеличение процентной ставки, но ежемесячные платежи снижаются
Пенсионный экспресс	Небольшая сумма кредита в короткие сроки	Сумма кредита 5-30 тыс. руб. под 36% годовых на срок 12-24 месяца

По нашему мнению, преимуществами кредитных услуг Совкомбанка для пенсионеров являются:

– необходимость предоставления минимального пакета документов (паспорт и пенсионное удостоверение);

– возрастной ценз снижен по сравнению с другими банками (кредит может быть получен физическим лицом в возрасте 85 лет на момент окончания выплат);

– разнообразие вариантов кредитов, специально созданных для данной группы клиентов.

В целом анализ форм и методов банковских услуг, которые сегодня предлагаются отечественными банками населению пенсионного возраста, позволяет утверждать, во-первых, не все банки в нашей стране используют специализированные (для пенсионеров) формы и методы банковских услуг; во-вторых, для данной категории клиентов предлагается достаточно узкий ассортимент банковских услуг (предоставляются в основном потребительские кредиты).

Специфическими проблемами в сфере банковских услуг для населения пенсионного возраста в России являются:

– неразвитость существующих форм и методов банковского сервиса для населения пенсионного возраста;

– нераспространенность практик банковского сервиса для населения пенсионного возраста среди банков, работающих в нашей стране;

– недостаточное внимание отечественных банков к старшевозрастным клиентам как клиентам;

– низкий уровень экономической активности россиян пенсионного возраста, особенно в сфере бизнеса;

– высокий уровень недоверия пожилых россиян к банковским структурам и их услугам и продуктам;

– неадекватность существующих форм и методов банковского сервиса потребностям старшевозрастных клиентов.

Ряд исследователей указывают и на то, что на сегодняшний день в нашей стране не проводятся серьезные исследования в сфере обслуживания пожилых клиентов, в том числе в банковской сфере [4, с. 114]. По нашему мнению, это может снижать и качество банковского обслуживания данной группы клиентов, и объемы прибыли, получаемые от их обслуживания.

Условно все проблемы в сфере банковского сервиса для населения пенсионного возраста в России можно разделить по признаку «характер проблемы» на четыре основные группы: социальные; социокультурные; экономические; политические.

К первым, прежде всего, относятся сравнительно низкая продолжительность жизни россиян. Очевидно, что данный фактор явно тормозит развитие банковского сервиса для старшевозрастных граждан, делает его менее доступным и более рискованным. В то же время следует отметить, что последние несколько лет показатель продолжительности жизни россиян находится в положительной динамике, что дает основания говорить о перспективах банковских услуг для пенсионеров в нашей стране.

К социокультурным проблемам относится наличие общественных стереотипов о пенсионерах как немощных и пассивных членах общества, неспособных к активной (в том числе экономической) жизнедеятельности. Отсюда – недооценка многими банками потенциала старшевозрастных клиентов как клиентов. Многие банки сегодня предоставляют потребительские кредиты пенсионерам, которые, кстати, являются наиболее дисциплинированными клиентами, но практически нет в нашей стране банков, предоставляющих кредиты физическим лицам старшего возраста на развитие бизнеса, что не всегда объяснимо. Представляется необходимым (например, с помощью социальной рекламы) популяризировать активный образ жизнедеятельности как среди пожилых россиян, так и в социуме в целом.

К экономическим проблемам относится низкий уровень жизни и материального благополучия российских пенсионеров. Очевидно, что это негативно сказывается на статусе старшевозрастных клиентов банковского сервиса, а также на масштабах капитала, которым они владеют и распоряжаются.

К политическим проблемам относится недостаточное внимание государства к поддержке старшевозрастных граждан, в том числе через банковский сектор. Представляется целесообразным развивать государственную политику поддержки финансовых организаций, которые ведут активную деятельность в сфере банковского сервиса для населения пенсионного возраста в России.

В качестве перспектив развития форм и методов банковского сервиса для населения пенсионного возраста можно выделить следующие: все большее число банков будут предоставлять специализированные (для пенсионеров) формы и методы банковского сервиса; увеличится разнообразие форм и методов банковского сервиса для населения пенсионного возраста; банковские услуги для пенсионеров станут более адекватными их потребностям и интересам.

В целом следует отметить, что, несмотря на проблемы, перспективы развития банковских сервисов для представителей старшего возраста в нашей стране реалистичны. Необходим синтез усилий государства и коммерческого сектора, поскольку интересы в данной сфере есть у всех сторон. С помощью банковского сервиса государство сможет существенно повысить уровень жизни пожилых россиян, а сам банковский сектор получит возможность расширить целевую аудиторию, что крайне актуально в условиях финансового кризиса. Интерес имеют и российские пенсионеры, которые на сегодняшний день лишь частично удовлетворены в своих потребностях как в банковской сфере, так и в других сферах [5, с. 148].

Список литературы

1. World Population Ageing: 1950-2050: report of United Nations (UN). URL: www.un.org/esa/ population/publications/worldageing 19502050. (дата обращения: 09.11.2016).

2. Колобова А.Е. Сервисы для представителей старшего возраста в современном обществе (на примере туристских услуг) / А.Е. Колобова // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2017. № 1 (13). С. 86-91.

3. Ларкина Н.Г. Развитие взаимоотношений с потребителями на основе геронтомаркетинга: зарубежный и российский опыт / Н.Г. Ларкина // Маркетинг. 2014. № 62. URL: http://uecs.ru/marketing/item/2781-2014-02-24. (дата обращения: 03.12.2016).

4. Хоботова С.Н. Предпосылки и опыт развития банковского и страхового геронтомаркетинга / С.Н. Хоботова, Д.Ю. Хоботова // Вестник Омского университета. Сер. Экономика. 2014. № 1. С. 109-114.

5. Щанина Е.В. Адаптация пожилых людей в условиях российской реальности / Е.В. Щанина // Социально-экономические явления и процессы. 2015. Т. 10. № 12. С. 143-148.

References

1. World Population Ageing: 1950-2050: report of United Nations (UN). URL: www.un.org/esa/ population/publications/worldageing19502050. (data obrashhenija: 09.11.2016).

2. Kolobova A.E. Servisy dlja predstavitelej starshego vozrasta v sovremennom obshhestve (na primere turistskih uslug) [Services for the older age in contemporary society (for example, tourism services)] / A.E. Kolobova // Aktual'nye problemy jekonomiki i menedzhmenta. 2017. № 1 (13). S. 86-91. (in Russian).

3. Larkina N.G. Razvitie vzaimootnoshenij s potrebiteljami na osnove gerontomarketinga: zarubezhnyj i rossijskij opyt [Developing relationships with consumers based on grantmaking: foreign and Russian experience] / N.G. Larkina // Marketing. 2014. № 62. URL: http://uecs.ru/marketing/item/2781-2014-02-24. (data obrashhenija: 03.12.2016). (in Russian).

4. Hobotova S.N. Predposylki i opyt razvitija bankovskogo i strahovogo gerontomarketinga [Background and experience in the development of banking and insurance grantmaking] / S.N. Hobotova, D.Ju. Hobotova // Vestnik Omskogo universiteta. Serija «Jekonomika». 2014. № 1. S. 109–114. (in Russian).

5. Shhanina E.V. Adaptacija pozhilyh ljudej v uslovijah rossijskoj real'nosti [Adaptation of elderly people in conditions of Russian reality] / E.V. Shhanina // Social'no-jekonomicheskie javlenija i processy. 2015. T. 10. № 12. S. 143-148. (in Russian).

Анна Евгеньевна Колобова
кандидат социологических наук,
доцент кафедры «Философия»
Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: kolobova_anna1@mail.ru

Anna E. Kolobova
ORCID ID 0000-0001-6042-6933
PhD (Sociology), Associate Professor,
Department of Philosophy, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov, Russia
E-mail: kolobova_anna1@mail.ru

Образец для цитирования:

Колобова А.Е. Банковские сервисы для представителей старшего возраста в современной России // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 1 (17). С. 40-44.

Cite this article as:

Kolobova A.E. Bank services for the senior generation in modern Russia // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 1 (17). pp. 40-44 (in Russian)

Статья поступила в редакцию 22.01.2018 г., принята к опубликованию 21.02.2018 г.

УДК 334.7

Д.В. Котов, К.Г. Качалкина

СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИИ В НЕФТЯНОЙ И ГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

D.V. Kotov, K.G. Kachalkina

CURRENT STAGE IN THE DEVELOPMENT OF OIL AND GAS COOPERATION

Усиление кооперации между предприятиями является одной из ключевых тенденций современной экономики. Рассмотрены факторы, побуждающие предприятия нефтегазовой отрасли к кооперации между собой, определены основные направления сотрудничества. Приведены примеры кооперационных связей между крупнейшими нефтегазовыми компаниям России и мира за последние десять лет, иллюстрирующие указанную тенденцию.

Ключевые слова: кооперация, конкуренция, нефтяная и газовая промышленность, рыночные взаимоотношения, способы взаимодействия, вертикально-интегрированные нефтяные компании

The growing cooperation between enterprises is one of the key trends in modern economics. The article determines the factors that stimulate cooperation between oil and gas companies and defines the main directions of their intercommunion. To illustrate the given trend, the authors provide examples of cooperation between the biggest Russian and international oil and gas companies within the last decade.

Keywords: cooperation, competition, oil and gas industry, market relationships, forms of intercommunion, vertically integrated oil company

Кооперационные связи – это усиливающаяся тенденция современного мирового рынка. Участники рынка переходят от конкуренции между друг другом к совместной деятельности по ряду причин. Играют роль усложняющиеся условия ведения рыночных отношений. Усиливается дефицит ресурсов, возрастает роль инноваций. В результате четвертой промышленной революции изменяются традиционные отрасли, и для конкурентоспособности предприятий все большую значимость приобретает междисциплинарность как возможность сочетания ресурсов и технологий нескольких отраслей [1]. Потребности современного потребителя становится все сложнее удовлетворить из-за потребности персонализации конечного продукта или услуги. Учесть все эти факторы в рамках одного предприятия практически невозможно. В связи с этим происходит смена бизнес-моделей, изменяются организационные структуры предприятий, меняется подход к созданию добавленной стоимости.

За последние двадцать лет традиционные организационные структуры изменились несколько раз: от функциональных и линейных структур перешли к проектным и матричным, затем появились сетевые и партисипаторные организационные структуры, а позднее – виртуальные предприятия. Взаимодействие внутри новых организационных структур строится исключительно на кооперационных связях, которые принимают не только горизонтальный, но и вертикальный характер.

Иным стал и процесс создания добавленной стоимости (СДС). М. Портер построил линейную цепочку ДС [2], но процесс создания стоимости эволюционировал в многомерные сети создания стоимости [3]. Теперь создание СДС часто разделено между несколькими иг-

© Котов Д.В., Качалкина К.Г., 2018

роками, включая и самого конечного потребителя. Концентрация всего процесса в рамках одного рыночного игрока уже не является конкурентным преимуществом. Таким образом, возможность выстроить эффективные и взаимовыгодные партнёрские отношения становится ключом к выживанию. Можно сказать, что современный мир конкурирует посредством создания наиболее эффективных кооперации.

Согласно исследованию [4] 2014 года, нефтегазовая промышленность Европейского союза находятся на третьем месте по количеству предприятий, участвующих в производственной кооперации (рис. 1), уступая автомобильной и авиакосмической промышленности.

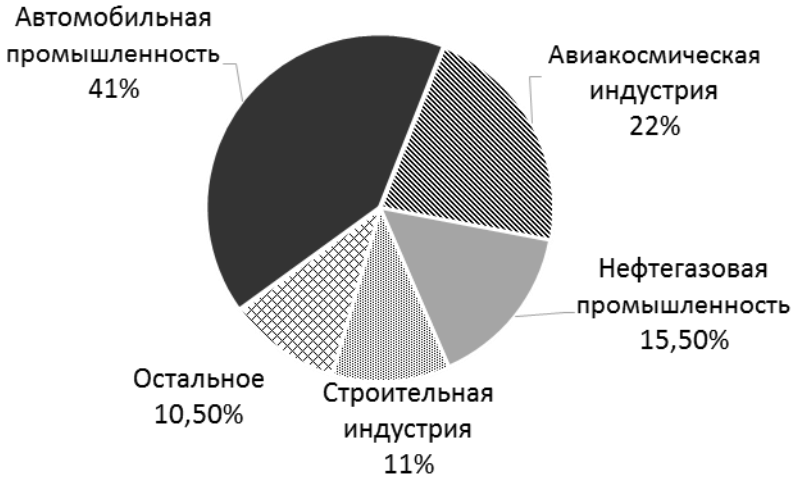


Рис. 1. Количество предприятий, участвующих в производственной кооперации в различных отраслях промышленного сектора ЕС в 2014 году, %

В нефтегазовой отрасли ключевым фактором усиления кооперации является ресурсная зависимость. Нефтяные запасы мира истощаются. Так, согласно «Стратегии развития минерально-сырьевой базы Российской Федерации до 2030 года» доля запасов трудноизвлекаемой нефти в России достигла 65%, степень выработанности разведанных запасов достигает 55%, степень разведанности начальных суммарных ресурсов – 46% [5]. В проекте Генеральной схемы развития нефтяной отрасли на период до 2035 года по сбалансированному сценарию прогноза добычи нефти и газового конденсата в России прогнозируется увеличение добычи трудноизвлекаемой нефти к 2035 году до 82 млн т/год. При этом нефть и газ остаются ключевыми ресурсами, используемыми для производства электроэнергии до 2030 года, спрос на них продолжит расти, как и стоимость и сложность добычи и транспортировки нефти и газа. При этом следует отметить географическую специфику распределения месторождений нефти и газа. Таким образом, не только высокие затраты на освоение месторождение, но и географическая отдаленность стимулируют ВИНК к совместной разработке месторождений. Формируется совместная конкуренции за месторождения (со-конкуренция), а вместе с ней формируются партнерские отношения в других элементах создания добавленной стоимости в нефтегазовой промышленности (НГП), в том числе научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), переработке и сервисе.

Помимо ресурсной зависимости, можно выделить следующие факторы, способствующие развитию кооперации в НГП:

– снижение мировых цен на нефть и вызванный этим рост издержек нефтяных компаний при росте капиталоемкости и наукоемкости НИОКР в топливно-энергетической сфере;

– усиление энергетической взаимозависимости стран-производителей и стран-потребителей нефти и газа и при этом ужесточение конкуренции на ключевых мировых энергетических рынках, включая как традиционные европейские рынки сбыта российских

энергоресурсов, так и наиболее перспективные и емкие рынки в странах Азиатско-Тихоокеанского региона;

– появление новых производителей топливно-энергетических ресурсов, включая разработку нетрадиционных нефтегазовых ресурсов – «сланцевый» газ и «сланцевая» нефть и альтернативную энергетику;

– изменения в регулировании мировых энергетических рынков, в том числе требования к условиям поставок энергоресурсов, деятельности товарных бирж, соблюдения глобальной климатической политики;

– смена технологического уклада и изменение места и роли нефтегазовой отрасли, трансформация топливно-энергетического комплекса в целом.

Анализируя эти факторы, можно отметить, что нефтегазовая отрасль находится в условиях высокой волатильности и неопределенности, а, следовательно, можно сделать вывод, что кооперационные взаимосвязи – результат мер компаний по снижению рисков в стратегическом периоде. Именно стратегическая направленность партнерства является ключевой характеристикой современной кооперации в экономике. Согласно Э.А. Сухову, эффективные кооперационные взаимоотношения в НГП должны быть основаны на следующих принципах:

– равноправный и долговременный характер отношений между партнерами по сотрудничеству;

– справедливое распределение рисков и дохода между участниками кооперирования;

– совместная заинтересованность партнеров в достижении конечных результатов сотрудничества.

Формы и виды кооперационных связей в экономике в целом, и в нефтегазовой отрасли в частности, не имеют общепринятой классификации, что представляет явную проблему при исследовании кооперации. Не представляется возможности четко определить, какие формы взаимоотношений являются кооперацией, а какие – представляют собой сделку между двумя отдельными субъектами рынка. Вопрос отнесения межфирменных отношений к кооперации или разовым сделкам является спорным, а критерии отнесения варьируются у различных авторов. В данном исследовании ограничимся тремя критериями для отнесения взаимодействия двух и более предприятий к кооперации:

– нацеленность на достижение долгосрочной выгоды посредством решения вызова или реализации возможности для стратегического развития сторон;

– объединение ресурсов участников для достижения общего результата;

– результат приносит взаимную выгоду обеим сторонам, при этом образуется синергетический эффект от взаимодействия участников.

Основываясь на этих принципах, выделим виды кооперации в НГП по направлениям и целям (рис. 2). Основной организационной формой существования большинства компаний в нефтегазовой промышленности является вертикальная интеграция. Это пример долгосрочной кооперации в рамках цепочки создания добавленной стоимости, при которой выполняется весь технологический процесс. Как правило, современные вертикально-интегрированные нефтяные компании (ВИНК) сочетают в себе компании, занимающиеся разведкой, добычей и переработкой нефти и газа. К преимуществам ВИНК относятся:

– возможность контроля всего производственного процесса для обеспечения его качества и экономической эффективности;

– снижение агентских издержек;

– снижение стоимости и повышение оперативности цепочек поставок внутри организации;

– повышение эффективности деятельности всей компании, так и ее составляющих.

Следует отметить, что в последние пять-десять лет отмечается тенденция к исключению из ВИНК сервисных услуг и розничного бизнеса ввиду увеличения затрат на обеспечение их

деятельности, которая, в свою очередь, снижает результаты эффективности деятельности всей ВИНК. Этот тренд может привести к развитию франшиз в розничной продаже нефтепродуктов [6], однако является ли франшиза формой кооперации – спорный вопрос.

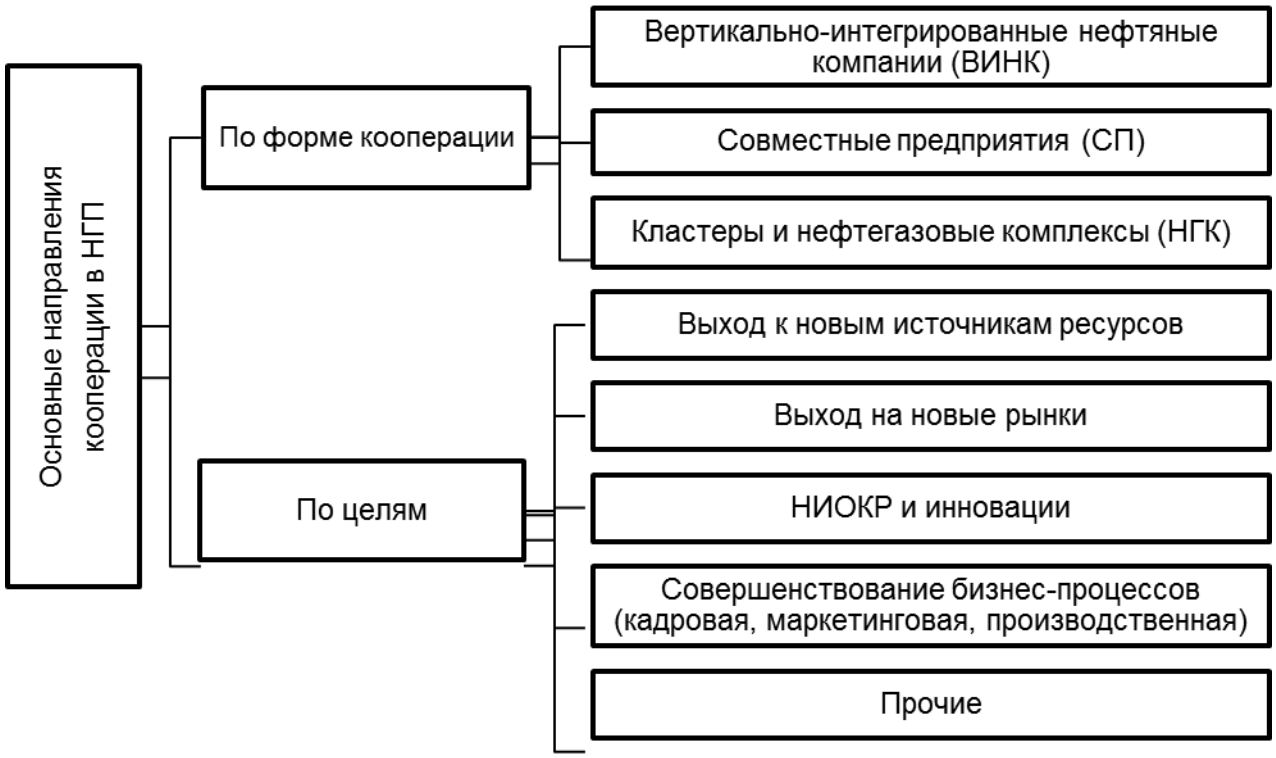


Рис. 2. Основные направления развития кооперационных отношений в НГП

Наиболее распространенной формой кооперации в России являются кластеры, однако их низкая эффективность постепенно снижает популярность этого способа организации межфирменных отношений. Примерами успешных кластеров в РФ являются кластеры в Западной Сибири, Томской области, Воронежской области, на Дальнем Востоке [7]. В НГП Российской Федерации действуют нефтегазовые, нефтехимические кластеры, а также нефтегазовые комплексы (НГК). Основное различие между кластерами и НГК – наличие в кластерах конкуренции между его участниками [8].

Один из крупных нефтехимических кластеров создан в Республике Башкортостан. Он включает 160 предприятий, входит в список 11 инновационных кластеров (на 2016 год). Совокупный объем финансирования за 2017-2018 гг. составит более 600 млн руб. В планах развития башкирского кластера до 2020 года отмечается привлечение еще около 30 млрд руб. из внебюджетных источников, а по результатам деятельности к 2020 г. ожидается рост производительности труда предприятий кластера на 20%, рост числа патентов – в 3 раза, количество технологических стартапов – более 90.

Ярким примером успешного НГК в России является Пермский нефтегазовый комплекс. Комплекс включает предприятия всей технологической цепочки от добычи до продаж конечных продуктов переработки. На 2015 год НГК включал 43 предприятия, за 2008-2013 гг. объем созданной предприятиями и организациями НГК добавленной стоимости вырос с 145,73 млрд руб. в 2008 году до 256,94 млрд руб. в 2013 году, прирост составил 76,3%. Удельный вес НГК в показателе добавленной стоимости Пермского края вырос с 39,56% в 2008 году до 51,82% в 2013 году [8].

Формой кооперации в НГП является создание совместных предприятий (СП). СП существуют как альтернатива сделкам слияния и поглощения, позволяют снижать риски реализации совместных проектов. Однако, согласно исследованию [9] EY от 2011 года, 70% большинство СП оказываются неэффективными: респонденты отмечали низкие показатели эффективности и плохие финансовые результаты. Приблизительно 50% СП закрываются из-за высоких затрат. Доля неудачных предприятий варьируется от 30 до 61%, при этом 60% СП вообще не приступали к работе либо прекратили свою деятельность в течение пяти лет. При этом, согласно дополнительному исследованию EY, в 2015 году из 365 мегапроектов нефтяной отрасли 205 были реализованы СП (56% от общего числа проектов). Средняя стоимость проектов, реализованных СП, составила $8,1 млрд. против $5,6 млрд у проектов, реализуемых компаниями обособленно. Структура распределения проектов, осуществленных СП в 2015 году по секторам, представлена на рис. 3. Можно сделать вывод, что СП, несмотря на низкую эффективность, остаются одним из инструментов реализации крупных инвестиционных проектов в нефтегазовой отрасли, в первую очередь связанных с добычей нефти и газа.

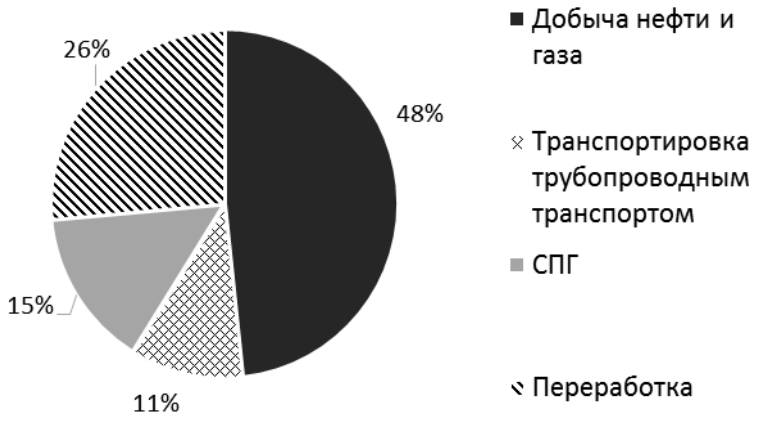


Рис. 3. Структура проектов, реализованных СП в 2015 году

Примерами СП в нефтегазовой отрасли являются совместное предприятие Petroecuador и PDVSA для разработки месторождения Сача (функционировало с 2009 по 2016 гг.), нефтехимическое СП Sinopec и Mitsubishi в Пекине (функционирует на 2017 год). В России ОАО «Газпром нефть» и ОАО «ЛУКОЙЛ» организовали СП ООО «Нефтегазовая компания "Развитие регионов"» (нет данных об эффективности деятельности), а в 2016 году «Газпром нефть» и Росгеология подписали меморандум о взаимопонимании для создания СП для проведения геологоразведочных работ в Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах.

Приведенные выше формы кооперации, как правило, действуют на основе общего технологического или производственного процесса. Существуют другие формы кооперации, носящие больше проектный характер и фиксируются посредством заключения меморандумов о взаимопонимании или соглашений о сотрудничестве с целью совместного ведения деятельность. Помимо этого, некоторые авторы относят к кооперации такие формы взаимодействия, как аутсорсинг, франшизы [10, 11].

Рассмотрим основные направления кооперации в НГП в зависимости от целей партнерства компаний. Целью проектной кооперации может являться объединение для разработки нового месторождения. Например, компании английская British Petroleum и кувейтская Kuwait Petroleum Corporation в 2016 году подписали соглашение о разработке гигантского нефтяного месторождения Бурган в Кувейте. Кроме того, соглашение подразумевает воз-

можность развития дальнейшего сотрудничества до глобального масштаба, включая развитие нефтехимии и предоставление возможности кувейтской компании использовать запатентованные технологии British Petroleum.

Для совместной разработки месторождения также объединились Азербайджанская международная операционная компания (AIOC, акционеры: BP, Chevron, INPEX, Statoil, ExxonMobil, TPAO, ITOCHU и ONGC Videsh.) и Государственная нефтяная компания Азербайджанской Республики (SOCAR). Партнерство подразумевает разработку крупного месторождения в Азербайджане на срок до 2050 года.

Французская компания Total имеет соглашение о стратегической кооперации с «China National Petroleum Company» (CNPC). Это партнерство уже длится более 10 лет, компании совместно разрабатывают газовые месторождения в Монголии, Китае, Ираке, России, Казахстане и Бразилии, в 2016 г. компании продлили свое соглашение.

Крупнейшая нефтедобывающая компания «Saudi Aramco» сотрудничает с «Газпромнефть» по добыче трудноизвлекаемой нефти в рамках соглашения о технологическом сотрудничестве, подписанного осенью 2017 года.

Российская компания «Роснефть» разрабатывает месторождения в Венесуэле вместе с компанией PDVSA. В июле 2017 года было подписано четыре новых соглашения о стратегическом сотрудничестве: инвестирование в области добычи углеводородов, создании совместного предприятия для поставок газа, соглашение о поставках нефти и нефтепродуктов, а также об обучении венесуэльцев в российских университетах.

Другой целью кооперации в НГП может быть выход на новые рынки. Например, Total активно сотрудничает с компаниями азиатского региона для выхода на растущие рынки. В 2016 году компания подписала протокол о сотрудничестве с корейской компанией Korea Gas Corporation. Предметом сотрудничества является сжиженный природный газ (СПГ). Компании планируют развивать рынок СПГ в Азии посредством оптимизации логистических сетей.

Кроме расширения рынков присутствия, кооперация может быть направлена на развитие и совершенствование бизнес-процессов для более успешной конкуренции с другими игроками рынка. Например, нидерландско-британский концерн Royal Dutch Shell и компания Maserati еще в 2007 г. подписали соглашение о глобальном сотрудничестве в коммерческой и технической областях для реализации совместной сбытовой политики: смазочные материалы «Shell» рекомендованы для использования во всех автомобилях Maserati, побуждая владельцев автомобилей покупать именно их масла, снижая при этом конкуренцию со стороны других производителей масел.

Shell также сотрудничает с бразильской компанией Petrobas: в 2017 году они подписали меморандум о взаимопонимании для обмена опытом и передовой практикой. Такая форма кооперации позволит непрерывно развиваться обеим компания, что позволит снижать затраты на основные технологические и бизнес-процессы, повышать качество продукции и совершенствовать деятельность компаний в целом. Помимо этого, «Petrobas» и «Shell» сотрудничают в десяти консорциумах, связанных с геологоразведкой.

Еще одной целью кооперации являете развитие новых технологий, инноваций. Концерн Shell принимает активное участие в разработке передовых технологий, связанных с альтернативной энергетикой, в первую очередь биотопливами. Вместе с компанией HR Biopetroleum Shell создали совместное предприятие Cellana в 2007 году для разработки растительного масла из морских водорослей и дальнейшего производства биотоплива. В том же году Shell и Codexis, предприятие, разработавшее новый вид супер энзимов для биотоплив, начали совместный проект, в который Shell инвестировала более 300 млн долл. для производства нового поколения энзимов «CodeXyme». В 2011-2012 гг. Shell вышла из обоих проектов.

«Роснефть», BP и «Шлюмберже» с 2016 года реализуют совместный проект по исследованиям и разработке технологий в области сейсморазведки. Новая технология будет беспроводной и позволит получать сейсмические данные на суше.

В сегменте Downstream кооперация чаще всего реализуется посредством совместных инвестиционных проектов. Так, Saudi Aramco и Saudi Basic Industries Corp (SABIC) планируют строительство крупного нефтехимического комплекса СОТС стоимостью 20 млрд долл. Saudi Aramco также сотрудничает с российским «Сибур». Обе компании при участии Российского фонда прямых инвестиций (RDIF) подписали меморандум о взаимопонимании и возможном сотрудничестве и инвестиционной деятельности в России и Саудовской Аравии по направлению нефтехимии.

Примером крупного международного инвестиционного проекта является возведению судостроительного комплекса, включающего «суперверфь» «Звезда», на Дальнем Востоке России. В нем участвуют «Газпромбанк», «Роснефть», нидерландская судостроительная корпорация Damen Shipyards Group, сингапурская компания по разработке буровых платформ Keppel и компания по производству судового оборудования General Electric (GE), а также Hyundai Samho Heavy Industries и др. Стоимость всего проекта оценивается в 149 млрд руб. Это пример межотраслевой стратегической кооперации.

В газовой отрасли ярким примером кооперации являются проекты «Сахалин» и «Северный поток». Оператором «Сахалин-2» является Sakhalin Energy Investment Company Ltd.: «Газпром» – 50% плюс одна акция, Shell – 27,5% минус одна акция, Mitsui – 12,5%, Mitsubishi – 10%. В рамках проекта «Северный поток-2» партнерами «Газпрома» выступают компании «Engie», «Shell», «OMV», «Uniper» и «Wintershall». Стоимость проекта оценивается в 9,5 млрд евро. Стоить отметить, что проекты «Сахалин-1», «Сахалин-2» и Харьягинское месторождение разрабатываются на основе СРП и являются примером успешного СРП в РФ.

Кооперация между предприятиями на современном рынке приобретает новое значение, становясь формой отношений, которая позволяет сформировать у участников рынка, вступающих в партнерские отношения, новые конкурентные преимущества. Можно сказать, что конкуренция остается «невидимой рукой рынка», а успешная кооперация – новой конкурентной силой. Из этого можно сделать вывод, что исследование кооперации форм, видов и способов кооперации является актуальной темой исследования.

Анализ нефтегазовой отрасли показал, что кооперация между предприятиями НГП является достаточно активной. Основные формы и направления кооперации обусловлены характеристиками отрасли: ориентацией на использование природного исчерпаемого ресурса и необходимостью реализации сложных производственных процессов по его переработке. Среди ключевых форм можно выделить ВИНК и совместные предприятия, а среди основных направлений – обеспечение ресурсами, выход на новые рынки и НИОКР.

При этом следует отметить, что ввиду усложняющихся условий внутри отрасли и общеотраслевых трендов, связаннымх с переходом к шестому технологическому укладу, кооперация предприятий нефтегазовой отрасли должна быть все больше направлена на межотраслевое сотрудничество. Однако на данный момент таких примеров значительно мало. Настоящее сотрудничество прежде всего направлено на продление текущего вида деятельности нефтегазовых компаний, в редких случаях – на развитие других видов энергетических ресурсов (альтернативная энергетика). Это представляет собой угрозу существованию компаний в стратегической перспективе.

Таким образом, перед компаниями встает вопрос о выборе направлений развития, а в рамках этого глобального вопроса одной из областей принятия решения является определение направлений и форм кооперации. Возникает потребность в методе, позволяющем решить эту задачу с учетом технологических и экономических трендов для осуществления своевременного перехода компаний на новый этап развития и обеспечения ее конкурентоспособности за счет формирования устойчивых связей с другими игроками рынка.

Список литературы

1. Шваб К. Четвертая промышленная революция / К. Шваб. М.: Эксмо, 2016. 230 с.
2. Портер М.Э. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М.Э. Портер; пер. с англ. 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 715 с.
3. Herrala M. Value creating networks – A conceptual model and analysis. University of Oulu / M. Herrala, P. Pakkala, H. Haapasalo // Research reports in Department of Industrial Engineering and Management, 2011. URL: http://jultika.oulu.fi/files/isbn9789514293863.pdf.
4. Никулина О.В. Международная кооперация как механизм взаимодействия промышленных предприятий в сфере инноваций / О.В. Никулина, А.А. Кузнецов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2016. № 4. С. 90-104.
5. Стратегия развития минерально-сырьевой базы Российской Федерации до 2030 года (проект от 2017-01-16). URL: http://www.rosnedra.gov.ru/article/8743.html.
6. Мочалов Д.С. Вертикальная интеграция: стратегические выгоды и негативные последствия / Д.С. Мочалов // Корпоративные финансы. 2014. № 3. С. 45-50.
7. Рахи В.Р. Нефтегазовые кластеры Российской Федерации: условия их становления и развития / В.Р. Рахи // Молодой ученый. 2015. № 21. С. 450-452.
8. Кутергина Г.В. Нефтегазовые комплексы и кластеры: идентификация и мониторинг в экономике региона / Г.В. Кутергина, О.Г. Иванова // Вестник Пермского университета. 2015. № 2 (25). С. 99-110.
9. Обзор совместных предприятий в нефтегазовой отрасли / Ernst and Young. URL: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Joint-ventures-in-the-oil-and-gas-industry-RU/$FILE/Joint-ventures-in-the-oil-and-gas-industry-RU.pdf.
10. Хлынин М.Ю. Сравнительные особенности интеграционных объединений предприятий / М.Ю. Хлынин, Н.А. Белых // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. № 36. С. 1201-1211.
11. Канакина В.А. Современные виды кооперации / В.А. Канакина // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. 2011. № 24. С. 275-278.

References

1. Shvab K. Chetvertaja promyshlennaja revoljucija [The Fourth Industrial Revolution] / K. Shvab. M.: Jeksmo, 2016. 230 s. (in Russian).
2. Porter M.Je. Konkurentnoe preimushhestvo: kak dostich' vysokogo rezul'tata i obespechit' ego ustojchivost' [Competitive advantage: how to achieve a high result and ensure its stability] / M.Je. Porter; per. s angl. 2-e izd. M.: Al'pina Biznes Buks, 2006. 715 s. (in Russian).
3. Herrala M. Value creating networks – A conceptual model and analysis. University of Oulu / M. Herrala, P. Pakkala, H. Haapasalo // Research reports in Department of Industrial Engineering and Management, 2011. URL: http://jultika.oulu.fi/files/isbn9789514293863.pdf.
4. Nikulina O.V. Mezhdunarodnaja kooperacija kak mehanizm vzaimodejstvija promyshlennyh predprijatij v sfere innovacij [International cooperation as a mechanism for interaction of industrial enterprises in the field of innovation] / O.V. Nikulina, A.A. Kuznecov // Nacional'nye interesy: prioritety i bezopasnost'. 2016. № 4. S. 90-104. (in Russian).
5. Strategija razvitija mineral'no-syr'evoj bazy Rossijskoj Federacii do 2030 goda (proekt ot 2017-01-16) [Strategy for the development of the mineral resource base of the Russian Federation until 2030 (draft from 2017-01-16)]. URL: http://www.rosnedra.gov.ru/article/8743.html. (in Russian).
6. Mochalov D.S. Vertikal'naja integracija: strategicheskie vygody i negativnye posledstvija [Vertical integration: strategic benefits and negative consequences] / D.S. Mochalov // Korporativnye finansy. 2014. № 3. S. 45-50. (in Russian).
7. Rahi V.R. Neftegazovye klastery Rossijskoj Federacii: uslovija ih stanovlenija i razvitija [Oil and gas clusters of the Russian Federation: the conditions for their formation and development] / V.R. Rahi // Molodoj uchenyj. 2015. № 21. S. 450-452. (in Russian).
8. Kutergina G.V. Neftegazovye kompleksy i klastery: identifikacija i monitoring v jekonomike regiona [Oil and gas complexes and clusters: identification and monitoring in the economy of the region] / G.V. Kutergina, O.G. Ivanova // Vestnik Permskogo universiteta. 2015. № 2 (25). S. 99-110. (in Russian).

9. Obzor sovmestnyh predprijatij v neftegazovoj otrasli [Review of joint ventures in the oil and gas industry] / Ernst and Young. URL: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Joint-ventures-in-the-oil-and-gas-industry-RU/$FILE/Joint-ventures-in-the-oil-and-gas-industry-RU.pdf. (in Russian).

10. Hlynin M.Ju. Sravnitel'nye osobennosti integracionnyh ob#edinenij predprijatij [Comparative features of integration associations of enterprises] / M.Ju. Hlynin, N.A. Belyh // Upravlenie jekonomicheskimi sistemami: jelektronnyj nauchnyj zhurnal. 2011. № 36. S. 1201-1211. (in Russian).

11. Kanakina V.A. Sovremennye vidy kooperacii [Modern types of cooperation] / V.A. Kanakina // Izvestija Penzenskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta im. V.G. Belinskogo. 2011. № 24. S. 275-278. (in Russian).

Дмитрий Валерьевич Котов
доктор экономических наук, профессор
кафедры «Экономика и управление
на предприятии нефтяной
и газовой промышленности»
Уфимского государственного нефтяного
технического университета, Россия
E-mail: koroltay@mail.ru

Dmitry V. Kotov
ORCID ID 0000-0002-3803-1334
Dr. Sc. (Economics), Professor
Department of Economics and Management of
Oil and Gas Industry, Ufa State Petroleum
Technological University, Russia
E-mail: koroltay@mail.ru

Кристина Геннадиевна Качалкина
младший научный сотрудник
Центра экономических исследований
Института стратегических исследований
Республики Башкортостан, Россия
E-mail: kkachalkina@gmail.com

Kristina G. Kachalkina
ORCID ID 0000-0002-8280-9764
Junior Researcher, Center for Economic
Research, Institute for Strategic Studies
of the Republic of Bashkortostan, Russia
E-mail: kkachalkina@gmail.com

Образец для цитирования:

Котов Д.В., Качалкина К.Г. Современный этап развития кооперации в нефтяной и газовой промышленности // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 1 (17). С. 45-53.

Cite this article as:

Kotov D.V., Kachalkina K.G. Current stage in the development of oil and gas cooperation // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 1 (17). pp. 45-53 (in Russian)

Статья поступила в редакцию 25.01.2018 г., принята к опубликованию 21.02.2018 г.

УДК 339.138

И.М. Кублин, А.М. Константинова

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ НА РЫНКЕ ФИТНЕС-УСЛУГ: МОБИЛЬНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ КАК МЕТОД ЗАВОЕВАНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ

I.M. Kublin, A.M. Konstantinova

INTERNET MARKETING OF FITNESS SERVICES: MOBILE APPS AS A METHOD TO GAIN THE CUSTOMER LOYALTY

Рассмотрен инструмент интернет-маркетинга – мобильные приложения. Анализируются проблемы интернет-маркетинга и применяемые мобильные приложения. Приведен пример эффективного мобильного приложения и проанализированы его особенности. Представлены перспективные направления реализации технологий интернет-маркетинга для устойчивого развития сферы фитнес-услуг.

Ключевые слова: маркетинг, интернет, приложение, лояльность, реклама, фитнес, спорт, здоровье

This article describes mobile applications as a tool of Internet marketing. The article analyzes the problems of Internet marketing and applied mobile applications. An example of an effective mobile application is given, and its characteristics are analyzed. The authors predict future trends in developing Internet marketing technologies applied for sustainable development of fitness services.

Keywords: marketing, Internet application, loyalty, advertising, fitness, sport, health

Маркетинг, как и все в мире, изменяется. С течением небольшого по меркам истории периода времени маркетинг прошел грандиозный путь развития с момента, когда товары не нуждались в особой рекламе из-за дефицита, когда спрос неизбежно превышал предложение, и покупатели были счастливы приобрести даже самый неказистый продукт из всего товарного ряда. Но развитие торговой системы движется семимильными шагами, и теперь многочисленные продавцы и поставщики услуг вынуждены изобретать все новые методы привлечения покупателей и клиентов. В этой связи интернет оказался весьма эффективным подспорьем в этом нелегком деле.

Применение технологий интернет-маркетинга дает возможность получить всю информацию об услугах компании, устанавливает обратную связь с потребителем, часто является его конкурентным преимуществом [1]. К тому же оказывает побочный эффект: долгосрочную экономию на заработной плате работников PR-сектора. Еще одним положительным моментом применения интернет-маркетинга является реальная возможность отследить его влияние на клиентов, поскольку существует большое число разнообразных анализов, позволяющих объективно оценить сильные и слабые стороны используемых в интернете методов продвижения, а также их эффективность [2].

Интернет-маркетинг – это одно из новых направлений развития маркетинга, и его зарождение и стремительное распространение во всех сферах жизни общества обусловлено глобализацией информационной среды Интернет. Благодаря дешевизне и большому охвату аудитории Интернет снискал большую популярность: на сегодняшний момент каждое уважающее себя коммерческое предприятие считает своим долгом вести собственный сайт или страницу в

© Кублин И.М., Константинова А.М., 2018

социальной сети, не говоря уже о публикации разного рода рекламных объявлений на просторах Всемирной паутины. Однако в данной статье речь пойдет не об увеличении числа просмотров на официальном сайте и не о количестве переходов по гиперссылкам в рекламном объявлении, что уже совсем не ново. Сферой, на примере которой будут рассмотрен маркетинг интернет-технологий, выбрана фитнес-индустрия, что само по себе интересно, ведь это услуга, качество которой нельзя оценить однозначно и в полной мере объективно.

Один из наиболее полезных и интересных для клиентов сервисов, которые фитнес-клуб может предложить, прибегая к использованию цифровых технологий – это мобильное приложение. Ни для кого не секрет, что для подавляющего большинства населения в возрасте от 14 до 50 лет смартфоны стали не просто способом связи, но и своеобразным «органайзером-ежедневником», который, помимо ведения оперативных записей и важной информации, может обеспечить практически неограниченное количество услуг в формате «здесь и сейчас». Так, например, многие компании уже пользуются этим в коммерческих целях и не упустили возможность выпустить собственные приложения. Только вот маркетинговые исследования показывают, что большая их часть не функциональна и не интересна клиентам. Так, дешевые в разработке приложения с элементарным интерфейсом и минимальными функциями едва ли станут хорошим подспорьем на пути к завоеванию лояльности клиентов [3]. Обычно в погоне за дешевизной или из-за отсутствия понимания цели приложения фирмы ограничиваются парой страниц. Для фитнес-клубов это могут быть расписание тренировок, описание фитнес-клуба, контакты, список дополнительных услуг и информация о персонале. Вся эта информация, как правило, доступна на официальном сайте клуба и по большей части вовсе не нужна посетителю: скачивать приложение ради этого он вряд ли станет, а если оно вдруг потребует дополнительной платы, то вероятность возникновения заинтересованности в нем и вовсе сведется к нулю. В этой связи очевидно, что необходимо полностью захватить внимание и расположение клиента, чтобы вовлечь его в постоянный тренировочный процесс [4], позволить ему получать удовольствие от этого занятия и мотивировать его на продление абонемента. А весьма распространенное мнение о том, что для владельцев фитнеса самые выгодные клиенты – те, кто купил абонемент и не посещает спортзал, – это миф. Следовательно, только недалекий маркетолог, обслуживающий фитнес-клуб, решит потребовать с собственных клиентов деньги еще и за пользование приложением. По нашему мнению, следует создавать не просто бесполезный набор картинок и текста, а услугу, которая сделает жизнь удобнее, насыщеннее и проще. Какие же функции может включать качественное, на наш взгляд, приложение фитнес-клуба?

Помимо основной информации, перечисленной ранее, существует большое число вариантов, как сделать подобное приложение уникальным и востребованным: ограничения будут касаться лишь выделенного бюджета и объема памяти, на которые может быть рассчитан конечный продукт [5].

Функции взаимодействия с фитнес-клубом:

– онлайн-запись на тренировки, требующие предварительной записи, а также на дополнительные услуги, если таковые есть в фитнес-клубе. Применение данной функции даст возможность отслеживать интересы клиентов и присылать только те информационные сообщения и анонсы, которые были бы им интересны [6]. Эта функция могла бы значительно сократить расходы на смс-рассылку по всей потребительской базе, из которой многим представителям будет неинтересна большая часть предложений;

– обратная связь. Чтобы создать атмосферу заинтересованности в клиенте и минимизировать число негативных отзывов, многие компании по разработке мобильных приложений предлагают встроить прямой канал связи с менеджером: например, в виде чата;

– напоминания о выбранных для посещения тренировках;

– оплата абонемента, платных тренировок и других услуг;

– предварительный заказ ко времени в фитнес-баре;

– счетчик калорий и блокнот для записи приемов пищи;

– шагомер;

– набор упражнений, которые можно группировать в программы тренировок;

– видео тренировки.

И это только малая часть возможностей, которые может обеспечить качественное многофункциональное приложение для фитнеса. Однако не стоит забывать об экономии времени клиентов: чересчур перегруженное приложение работает медленно, и потому необходимо учесть технические возможности устройств у потенциальных пользователей, для чего необходимо провести анализ целевого сегмента.

Какие бизнес-цели могут быть поставлены при решении разработать приложение для фитнес-клуба?

– повысить продажи: удобная запись на групповые занятия и продление абонементов, возможность дарить занятия друзьям, быстрая оплата со смартфона;

– подготовить фундамент для создания франшизы и роста сети фитнес-клубов, повысить узнаваемость бренда и создать платформу для управления базой клиентов, интегрированную с учетной системой на базе 1С;

– создать канал быстрого информирования клиентов: мгновенные push-уведомления и индивидуальные акции для различных групп покупателей;

– улучшить качество сервиса с помощью мобильного приложения: встроенный онлайн-консультант, персональные рекомендации с учетом физических параметров каждого клиента;

– снизить нагрузку на персонал сети фитнес-клубов: ускоренная идентификация посетителя при входе в клуб, справочник упражнений с привязкой к конкретным тренажерам.

Если все вышеперечисленные цели будут достигнуты, то затраты не просто окупят себя, но и принесут существенную прибыль в перспективе: скорее всего приложение не привлечет много новых клиентов, но сделает взаимоотношения с постоянными клиентами более прочными и долговременными, а ведь, как известно, удержание старых клиентов гораздо выгоднее, нежели привлечение новых. По статистике компании тратят в среднем в семь раз больше средств на привлечение новых клиентов, нежели на удержание уже существующих [7]. Но в то же время доказано, что лояльный клиент приносит в одиннадцать раз больше прибыли, нежели случайные покупатели. Результаты опроса топ-менеджеров российских компаний показал, что переориентация стратегии на постоянных клиентов позволила их компаниям достичь роста числа повторных покупок, снижения числа клиентов, недовольных товаром или услугой, а также снижения расходов на маркетинг [8].

Стоимость разработки приложения сильно варьируется. Например, разработка приложения, совместимого как с операционной системой IOS, так и с Android, включающего расписание занятий, описание абонементов, тренерский состав, продление и заморозку карты, push-уведомления, программу лояльности, координаты на карте, интеграцию с социальными сетями, новости, акции, фото- и видеогалерею, отзывы, возможность поделиться ссылкой с другом стоит около пятидесяти тысяч рублей в 2017 году. По сути, это не такая уж и большая цена, но и предложенные сервисы не так уж и интересны, чтобы стать причиной увеличения лояльности клиента. Разработка же более сложного приложения, насыщенного большим количеством функций, может достигать в среднем 400 тысяч рублей. Такая трата едва ли по карману небольшому фитнес-клубу в спальном районе: к тому же это вложение точно нельзя было бы назвать разумным, поскольку число клиентов в фитнес-клубах такого формата весьма ограничено. Не стоит забывать и о том, что приложения требуют регулярных обновлений и оперативного решения возникающих ошибок, а, значит, к расходам прибавится еще и его постоянное техническое обслуживание.

Интересно, что в Саратове только один фитнес-клуб является обладателем собственного приложения. Зато его концепция заслуживает отдельного внимания, поскольку его можно

назвать идеальным примером инструмента, увеличивающего лояльность потребителя. Речь идет о фитнес-клубе Forte Club. Этот фитнес-клуб нового поколения, реализующий самые передовые решения в области фитнеса. Он создавался при поддержке и на технологической платформе компании Technogym – мирового лидера фитнес-индустрии. Относится к сегменту премиум-класса и на данный момент считается самым дорогим фитнес-клубом города Саратова. Его площадь составляет более 5 тыс. $м^2$ с двумя бассейнами и собственной парковкой. Помимо этого, клиентам предложены spa и бар с lounge-зоной.

В приложении Forte Club, помимо стандартного набора функций, есть особая система «MOVEs», которая искусственно создает своеобразные соревнования в рамках клуба. Move – это единица измерения физической активности, совершенной в пределах клуба. Регистрируя с помощью специального электронного ключа выполненные упражнения, член клуба зарабатывает определенное число move, и результаты его активности заносятся в рейтинговую таблицу в приложении. Это создает определенную конкуренцию в стенах клуба, а также дополнительно мотивирует занимающихся на личные рекорды. Кроме того, людям, оказавшимся на вершине рейтинга, предоставляются разнообразные бонусы в виде скидок на дополнительные услуги и небольших материальных поощрений. Подобная разработка также позволяет клиенту почувствовать себя частью «большой семьи», ведь ему доступны профили и других участников клуба, а это как нельзя лучше способствует формированию лояльной клиентской базы, в частности, в кругах молодежи от 16 до 35 лет.

Можно предположить, сколько стоила разработка данного приложения, однако для большого фитнес-клуба премиум-класса эти затраты в общем числе должны были быть столь незначительны, что стало очень эффективным маркетинговым решением, нацеленным на долговременный результат. Однако создать качественное приложение и оставить его в первозданном виде – выгода недолговременная. Для того, чтобы постоянно поддерживать интерес клиентов, необходимо постоянно усовершенствовать выбранный сервис [9], вносить в него что-то новое, и в данном случае, на наш взгляд, наиболее привлекательным решением было бы предельное внимание к акциям, связанным с продвижением по рейтинговой лестнице, успех в которой считается, исходя из активности в фитнес-клубе.

Чтобы приложение не устарело и не начало терять регулярных пользователей, необходимо на постоянной основе собирать статистику пользования приложением и изучать полученные данные: этим анализом могут заниматься как наемные специалисты, так и те же компании, которые занимаются первоначальной разработкой. Таким образом, только контролируя непрерывно эффективность приложения и совершенствуя его по мере возникновения новых проблем или задач, мобильное приложение станет не просто конкурентным преимуществом, но и важным фактором, влияющим на рост совокупной прибыли предприятия.

Список литературы

1. Бурмистрова И.К. Проблемы ориентации инновационного развития предприятий в нестабильных экономических условиях / И.К. Бурмистрова, И.М. Кублин // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 2 (06). С. 11-17.

2. Кублин И.М. Маркетинговые подходы к организации информационных потоков / И.М. Кублин, С.А. Санинский // Наука и общество. 2015. № 2 (21). С. 31-35.

3. Аракелова И.В. Маркетинг лояльности – инновационная концепция современного маркетинга / И.В. Аракелова, И.М. Кублин //Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2014. № 3 (03). С. 42-47.

4. Плеханов С.В. Сетевое общество как процесс глобализации экономической активности стран / С.В. Плеханов // Социальные науки. 2016. Т. 1. № 3-1 (13). С. 131-139.

5. Заграничный А.И. Особенности формирования имиджа города / А.И. Заграничный, И.М. Кублин, С.А. Санинский // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2017. № 3 (67). С. 52-57.

6. Лаврентьева А.Ю. Отличительные особенности функционирования рынка B2C / А.Ю. Лаврентьева, И.В. Солдатов // Социальные науки. 2016. Т. 1. № 2-1 (17). С. 60-66.

7. Гордашникова О.Ю. Развитие системы менеджмента качества на машиностроительных предприятиях / О.Ю. Гордашникова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2007. № 15. С. 10-13.

8. Развитие качества образовательных услуг с применением инновационного обучения / Н.Л. Фоменко, В.В. Матвеева, И.М. Кублин, И.В. Солдатов, Е.Г. Попкова // Аудит и финансовый анализ. 2017. № 3-4. С. 561-568.

8. Плотников А.Н. Проблемы формирования отечественного рынка инноваций / А.Н. Плотников // Инновации. 2005. № 8. С. 58-59.

References

1. Burmistrova I.K. Problemy orientacii innovacionnogo razvitija predprijatij v nestabil'nyh jekonomicheskih uslovijah [Problems of orientation of innovative development of enterprises in unstable economic conditions] / I.K. Burmistrova, I.M. Kublin // Aktual'nye problemy jekonomiki i menedzhmenta. 2015. № 2 (06). S. 11-17. (in Russian).

2. Kublin I.M. Marketingovye podhody k organizacii informacionnyh potokov [Marketing approaches to the organization of information flows] / I.M. Kublin, S.A. Saninskij // Nauka i obshhestvo. 2015. № 2 (21). S. 31-35. (in Russian).

3. Arakelova I.V. Marketing lojal'nosti – innovacionnaja koncepcija sovre-mennogo marketinga [Loyalty marketing – an innovative concept of modern marketing] / I.V. Arakelova, I.M. Kublin // Aktual'nye problemy jekonomiki i menedzhmenta. 2014. № 3 (03). S. 42-47. (in Russian).

4. Plehanov S.V. Setevoe obshhestvo kak process globalizacii jekonomicheskoj aktivnosti stran [Network society as a process of globalization of economic activity of countries] / S.V. Plehanov // Social'nye nauki. 2016. T. 1. № 3-1 (13). S. 131-139. (in Russian).

5. Zagranichnyj A.I. Osobennosti formirovanija imidzha goroda [Features of formation of image of the city] / A.I. Zagranichnyj, I.M. Kublin, S.A. Saninskij // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-jekonomicheskogo universiteta. 2017. № 3 (67). S. 52-57. (in Russian).

6. Lavrent'eva A.Ju. Otlichitel'nye osobennosti funkcionirovanija rynka V2S [Distinctive features of the B2C market functioning] / A.Ju. Lavrent'eva, I.V. Soldatov // Social'nye nauki. 2016. T. 1. № 2-1 (17). S. 60-66. (in Russian).

7. Gordashnikova O.Ju. Razvitie sistemy menedzhmenta kachestva na mashinostroitel'nyh predprijatijah [Development of a quality management system in engineering enterprises] / O.Ju. Gordashnikova // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-jekonomicheskogo universiteta. 2007. № 15. S. 10-13. (in Russian).

8. Razvitie kachestva obrazovatel'nyh uslug s primeneniem innovacionnogo obuchenija [Development of quality of educational services with application of innovative training] / N.L. Fomenko, V.V. Matveeva, I.M. Kublin, I.V. Soldatov, E.G. Popkova // Audit i finansovyj analiz. 2017. № 3-4. S. 561-568. (in Russian).

9. Plotnikov A.N. Problemy formirovanija otechestvennogo rynka innovacij [Problems of formation of the domestic market of innovations] / A.N. Plotnikov // Innovacii. 2005. № 8. S. 58-59. (in Russian).

Игорь Михайлович Кублин
доктор экономических наук,
профессор кафедры «Маркетинг,
экономика предприятий и организаций»
Саратовского социально-экономического
института (филиала)
Российского экономического университета
имени Г.В. Плеханова, Россия
E-mail: ikublin@mail.ru

Igor M. Kublin
ORCID ID 0000-0001-8985-6160
Dr. Sc. (Economics), Professor
Department of Marketing, Economy of Enterprises and Organizations, Saratov
Socio-Economic Institute, Branch of Plekhanov
Russian University of Economics, Russia
E-mail: ikublin@mail.ru

Анастасия Михайловна Константинова
экономист I категории Приволжской дирекции по тепловодоснабжению (филиал ОАО «РЖД»), Россия
E-mail: flika.nk@bk.ru

Anastasia M. Konstantinova
ORCID ID 0000-0002-2357-9700
Economist of Privolzhskaya Directorate for Heat and Water Supply
(branch of OAO Russian Railways, Russia
E-mail: flika.nk@bk.ru

Образец для цитирования:

Кублин И.М., Константинова А.М. Интернет-маркетинг на рынке фитнес-услуг: мобильные приложения как метод завоевания лояльности клиентов // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 1 (17). С. 54-59.

Cite this article as:

Kublin I.M., Konstantinova A.M. Internet marketing of fitness services: mobile apps as a method to gain the customer loyalty // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 1 (17). pp. 54-59 (in Russian)

Статья поступила в редакцию 21.02.2018 г., принята к опубликованию 14.03.2018 г.

УДК 338.12

Т.В. Малышева

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В ПРАКТИКЕ ОРГАНИЗАЦИИ НЕФТЕХИМИЧЕСКИХ ПРОИЗВОДСТВ

T.V. Malysheva

LOGISTICS SUPPORT OF BUSINESS PROCESSES IN LAUNCHING PETROCHEMICALS MANUFACTURING

Обоснована необходимость совершенствования организационной системы логистической поддержки жизненного цикла конкурентной нефтехимической продукции. Обобщены современные методы логистической поддержки бизнес-процессов, внедрение которых в практику организации производства позволит улучшить результативность логистического сервиса. Для оценки устойчивости производства и характера организационно-технического развития предприятий предлагается использовать методы анализа, основанные на оценке рентабельности добавленной стоимости, свидетельствующей о способности предприятий к самообеспечению в целях конкурентного развития.

Ключевые слова: конкурентная нефтехимическая продукция, реинжиниринг бизнес-процессов, логистическая поддержка, организация производства, управление цепями поставок

The article proves the need to improve the logistics support system to the petrochemicals life cycle characterized by competitive advantages. The author provides a review of present-day methods for logistical support of business processes. Introduction of these processes into production practices will improve the efficiency of logistics services. To assess the production sustainability and the nature of organizational and technological development of enterprises, it is proposed to use the methods of analysis based on the assessment of added value profitability which testifies to the self-sufficiency of enterprises required for competitive development.

Keywords: competitive petrochemical products, business process reengineering, logistics support, production organization, supply chain management

В условиях изменения конкурентной среды необходимой является переориентация производственной деятельности на потребности рынка, что предусматривает переход на процессный подход к управлению предприятием и привлечение передовых методов и моделей в процессы производства и управления. Применение современных инструментов организации производства и управления бизнес-процессами обеспечивает повышение конкурентоспособности предприятий в условиях глобальной бизнес среды.

В практике отечественных промышленных предприятий до настоящего времени не создано единого механизма логистической поддержки производства для повышения его эффективности. Отсутствие результативных инструментов управления приводит к неудачным попыткам адаптировать зарубежные методы и модели к отечественным условиям.

Одной из тенденций современной глобальной экономики является смена приоритетов развития предприятий, когда самым ценным товаром становится информация, базовым инструментом профессиональной деятельности человека – информационные технологии, а основным экономическим активом – интеллектуальный капитал. В этих условиях становится необходимой активизация инновационного потенциала предприятий и переориентация про-

© Малышева Т.В., 2018

изводственной деятельности на потребности рынка, что предусматривает переход на процессный подход к управлению и привлечение передовых методов и моделей в процессы производства и управления. Применение современных инструментов управления бизнес-процессами обеспечивает повышение конкурентоспособности предприятий в условиях глобальной бизнес-среды [1, с. 191].

Вместе с тем до настоящего момента не создано единого механизма управления логистическими бизнес-процессами предприятий для повышения их эффективности в современных условиях. Отсутствие результативных инструментов управления приводит к неудачным попыткам адаптировать зарубежные методы и модели к отечественным условиям. Однако большинство проектов организационно-экономического развития компаний не приводят к запланированным целям, поскольку не учитывают специфику ведения бизнеса.

Теория и практика осуществления действий по повышению конкурентоспособности производств имеет множество разнообразных методов и практических инструментов оценки реальных проектов. По нашему мнению, в качестве критерия устойчивости предприятий, свидетельствующего о его конкурентном положении на рынке целесообразно использовать показатель рентабельности добавленной стоимости организации (R_{AV}), определяемый как доля прибыли производства в добавленной стоимости по формуле:

$$\text{Рентабельность добавленной стоимости } (R_{AV}) = \frac{\text{Прибыль производства } (P_{PROD})}{\text{Добавленная стоимость (AV)}}$$

Высокое значение данного параметра говорит о благоприятном финансовом положении организации, что может свидетельствовать об эффективности предприятия, его относительной конкурентоспособности на рынке продукции. Присутствие свободной прибыли означает наличие резервов повышения конкурентоспособности, возможности предприятия осуществлять дальнейшее развитие за счет собственных ресурсов. Напротив, низкий уровень рентабельности добавленной стоимости свидетельствует об отсутствии самодостаточности, что вероятно обусловлено неблагоприятной ситуацией на рынках сбыта компании, высоким уровнем конкуренции, которому данные организации противостоять не в силах [2, с. 56].

Цель предлагаемой методики заключается в обеспечении аналитиков и менеджеров различного уровня действенным инструментом для сравнительного анализа устойчивости производств к изменениям внешних условий в целях оценки потенциала для повышения конкурентоспособности продукции. Предлагаемая методика дополнит собой существующие методы, что в комплексе обеспечит необходимый механизм для всестороннего анализа эффективности производств и выявления резервов их дальнейшего развития.

Исследование устойчивости нефтехимических производств основано на официальных нормативных документах и материалах о производстве добавленной стоимости предприятиями Республики Татарстан. В рамках статистической отчетности формируются сведения об объемах и динамике выпуска продукции, производстве добавленной стоимости, формировании прибыли производства, структуре затрат и их эффективности [3].

Функционирование любого предприятия зависит от эффективной работы основного производства, обслуживающих подразделений и обоснованности принимаемых решений в системе управления. Логистика носит обслуживающий характер деятельности, поэтому принято считать, что логистический сервис неразрывно связан с процессом распределения и представляет собой комплекс услуг, предоставляемых производителем или сторонней фирмой в процессе доставки ресурсов и продукции потребителю [4, с. 432]. Вместе с тем процесс производства продукции также сопровождается рядом услуг, которые присутствуют во всей стоимостной цепочке образования себестоимости и по экономическому содержанию являются производственными. Они обеспечивают вхождение материального, финансового и информационного потоков в производственно-экономическую систему, прохождение внутри

нее и выход из системы: услуги транспортного и ремонтного хозяйств, связи, информационные, услуги снабжения и сбыта, консалтинговые, сервисные услуги. Следовательно, логистический сервис присутствует на всех этапах деятельности промышленного предприятия и направлен на обслуживание производства с целью удовлетворения конечных потребителей в заданном количестве продукции, в необходимое время, в нужном месте [5]. Переход на процессный подход изменяет и методологию управления логистическими услугами как взаимосвязанной цепью бизнес-процессов, под которыми понимают взаимоопределенную и взаимозависимую совокупность видов логистической деятельности предприятия, последовательное выполнение которых направлено на преобразование «входов» в «выходы» с целью получения результата, составляющего ценность для потребителя.

Организационные структуры линейного и функционального строения относятся в большей степени к бюрократическому типу управления организацией, который отличается четко регламентированным перечнем обязанностей для каждой структурной единицы в составе организации, мало стимулирует отдельно взятого работника к достижению целей, обладает невысокой степенью гибкости и адаптивности к внешним изменениям [6, с. 31]. На наш взгляд, одной из наиболее адаптированных к рыночным условиям, к современным экономическим реалиям, а также к специфике многоуровневых нефтехимических производств является матричная структура, ориентированная на продукт (рис. 1). Матричная структура представляет собой комбинацию двух видов разделения: по функциям и по продукту. Это своего рода наложение дивизиональной структуры на функциональную в виде матрицы (решетки), состоящей из клеток. В соответствии с линейной структурой (по вертикали) строится управление по отдельным сферам деятельности организации: НИОКР, производству, сбыту, снабжению. В соответствии с программно-целевой структурой (по горизонтали) организуется управление программами (проектами, темами).

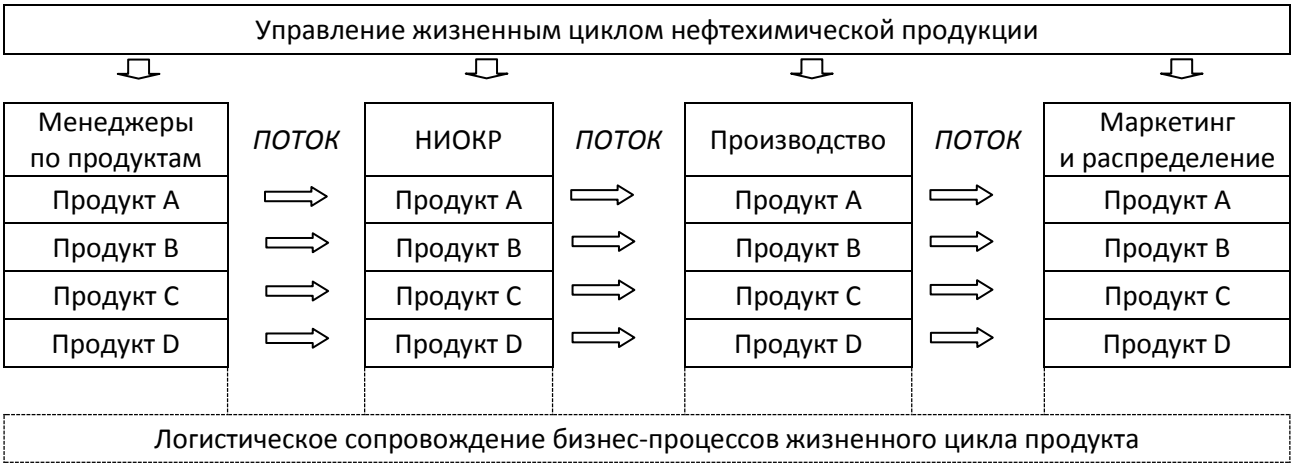


Рис. 1. Матричная потоковая структура управления производством нефтехимической продукции, ориентированная на продукт

Главным принципом формирования матричной структуры является развитая сеть горизонтальных потоков. В целях функционирования производства в рамках матричной структуры необходимо введение изменений в производственную структуру, формирование специальных целевых подразделений. Для обеспечения координации работ при матричной структуре управления целесообразно создание эффективной логистической поддержки на протяжении всего жизненного цикла продукта. К преимуществам матричной потоковой структуры управления производством можно отнести следующие:

– интеграция различных видов деятельности предприятия позволит сократить управленческие и логистические издержки;

– активизация творческой деятельности, ускорение технического совершенствования производства;

– сокращение административной нагрузки на аппарат управления путем создания эффективных систем логистического управления жизненным циклом продукта;

– развитие функциональной специализации (аутсорсинговых технологий).

Любые изменения условий ведения бизнеса – появление новых направлений деятельности, расширение номенклатуры выпускаемой продукции, модернизация схем поставок, внедрение новых производственных технологий, автоматизация процессов управления – требуют немедленной трансформации затронутых бизнес-процессов. Связано это с тем, что процессно-ориентированная организация деятельности предполагает непрерывный цикл производства продуктов и обеспечение контроля качества на каждом шаге логистической цепи. Следовательно, для поддержания высокой эффективности работы предприятий в глобальной бизнес-среде их процессы нуждаются в оптимизации, непрерывном совершенствовании и изменении [7, с. 7]. Применение соответствующих методов управления позволяет повысить обоснованность принимаемых решений при совершенствовании логистических бизнес-процессов на протяжении всего жизненного цикла нефтехимической продукции.

Наиболее привлекательным среди методов управления организационными логистическими функциями организационных для целей повышения эффективности бизнеса и конкурентоспособности продукции является реинжиниринг бизнес-процессов. Данный метод управления предполагает радикальные изменения в ключевых бизнес-процессах с целью достижения существенного повышения эффективности, качества и сокращения всех видов затрат. Реинжиниринг связан с реорганизацией процессов, сокращением длительности производственного цикла, переходом к горизонтальной организации. Метод управления позволяет структурировать процессы поставки, выпуска и содержания продукции, управления складом, выполнения заказов и выставления счетов. Процессы, которые хорошо поддаются реинжинирингу, легче наладить, автоматизировать и интегрировать в корпоративную информационную систему.

К реинжинирингу бизнес-процессов прибегают в случае необходимости реорганизации деятельности предприятия: радикальных преобразованиях при инновационном развитии, реструктуризации бизнеса, изменении организационных структур управления. Можно определить три типа организаций, для которых необходим и целесообразен реинжиниринг [7, с. 8]:

1. Организации, находящиеся на грани банкротства в связи с тем, что их продукция неконкурентоспособная на рынке: цены на продукцию выше рыночных, качество и сервис заметно ниже, чем у конкурентов. В первую очередь в данном случае необходима реструктуризация бизнеса с целью снижения всех видов издержек.

2. Организации, чья продукция на данный момент времени конкурентоспособна, но есть вероятность возникновения проблем ввиду появления новых конкурентов, изменения требований потребителей продукции и т.д. В качестве первоочередных мероприятий здесь стоит рассматривать как резервы снижения издержек производства, так и возможность улучшения качества продукции.

3. Организации, не имеющие затруднений на рынке и не прогнозирующие их в ближайшем будущем. Это предприятия – лидеры в своей отрасли, проводящие агрессивную маркетинговую политику, желающие при помощи реинжиниринга осуществлять дальнейшее повышение своей конкурентоспособности.

На рис. 2 приведено распределение предприятий нефтехимического комплекса Республики Татарстан по уровню устойчивости и необходимости проведения реинжиниринга бизнес-процессов. Исследование охватывало 35 предприятий нефтехимических производств Республики Татарстан, в том числе предприятия добычи сырой нефти и природного газа, производства нефтепродуктов, химического производства, производства резиновых и пластмассовых изделий.

В качестве критерия устойчивости предприятий использован показатель рентабельности добавленной стоимости организации (R_{AV}), определяемый как доля прибыли производства в добавленной стоимости. Высокое значение данного параметра говорит о благоприятном финансовом положении организации, что может свидетельствовать об эффективности предприятия, его относительной конкурентоспособности на рынке продукции [8]. Присутствие свободной прибыли означает наличие резервов повышения конкурентоспособности, возможности предприятия осуществлять дальнейшее развитие за счет собственных ресурсов. Напротив, низкий уровень рентабельности добавленной стоимости свидетельствует об отсутствии самодостаточности, что, вероятно, обусловлено неблагоприятной ситуацией на рынках сбыта компании, высоким уровнем конкуренции, которому данные организации противостоять не в силах.

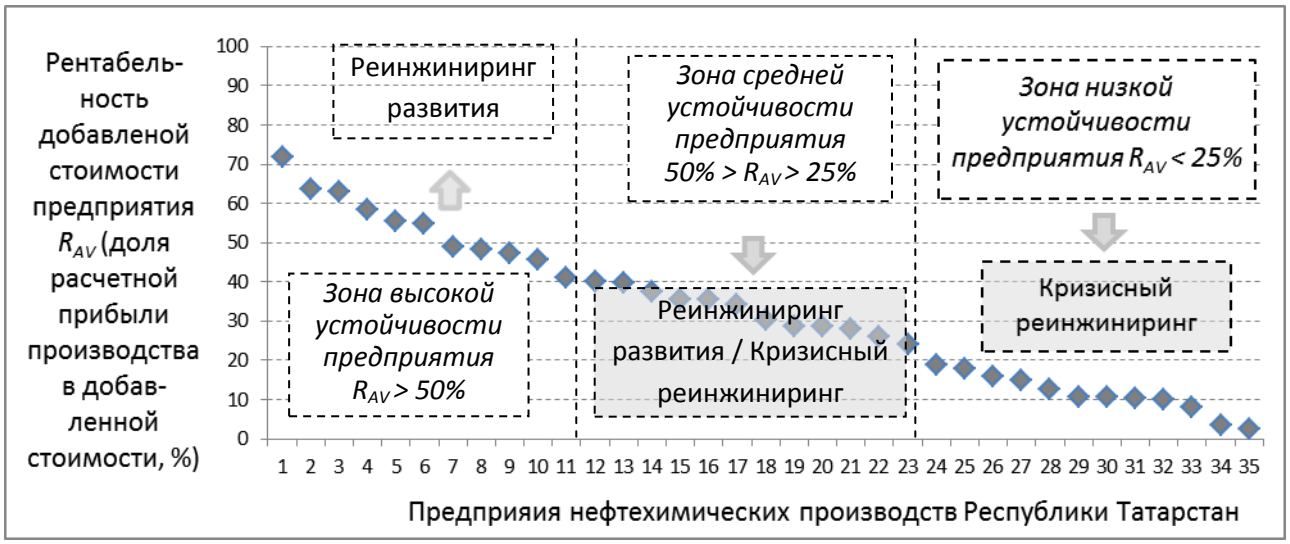


Рис. 2. Распределение предприятий нефтехимического комплекса Республики Татарстан по уровню устойчивости и необходимости проведения реинжиниринга бизнес-процессов

В группу предприятий с высокой устойчивостью (R_{AV} > 50%) вошли преимущественно предприятия добычи сырой нефти и природного газа и крупные современные компании производства нефтепродуктов. Как описывалось выше, это организации, не имеющие затруднений на рынке и не прогнозирующие их в ближайшем будущем, лидеры в своей отрасли. В данном случае для этой группы предприятий рекомендован реинжиниринг развития или совершенствования бизнес-процессов.

Зона средней устойчивости предприятий (50% > R_{AV} > 25%) включает как наиболее успешные современные компании, так и предприятия «новички» с ассортиментом актуальной на рыке продукции, выпускаемой на новом высокотехнологичном оборудовании. Для этой категории предприятий будет актуален как реинжиниринг развития для поддержания динамики и противостояния конкурентам, так и кризисный реинжиниринг.

В группу предприятий с низкой устойчивостью (R_{AV} < 25%) вошли достаточно масштабные нефтехимические предприятия, большинство из них – капиталоемкие объединения с высокой долей морально и физически устаревшего оборудования, не обладающие гибкостью и не имеющие возможности оперативно переориентировать производство на востребованную рынком продукцию [9, с. 143]. В определенной степени выходом из сложившейся ситуации может стать проведение кризисного реинжиниринга бизнес-процессов, а именно создание интегрированной корпоративной информационной системы управления, основанной на данных о материальных потоках с целью обеспечения минимизации затрат и возможности оперативного реагирования на изменения внешней среды.

Таким образом, наиболее адаптированной к рыночным условиям и современным экономическим реалиям, а также к специфике многоуровневых нефтехимических производств является матричная структура управления, ориентированная на продукт. Установлено, что в целях функционирования производства в рамках матричной структуры необходимо введение изменений в производственную структуру, в том числе формирование эффективной логистической поддержки на протяжении всего жизненного цикла продукта. Интеграция различных видов деятельности предприятия при использовании матричной потоковой структуры позволит с наименьшими усилиями адаптировать CALS-технологии для создания непрерывная информационная поддержка жизненного цикла продукта. Внедрение информационных систем позволит минимизировать управленческие и логистические издержки, сократить административную нагрузку на управления путем создания эффективных систем логистического сопровождения жизненного цикла продукта.

В современных экономических условиях актуальным для целей повышения эффективности бизнеса и конкурентоспособности продукции среди методов управления организационными логистическими функциями является реинжиниринг бизнес-процессов. На основании исследования рентабельности добавленной стоимости нефтехимических предприятий произведено распределение организаций по уровню устойчивости и необходимости проведения реинжиниринга бизнес-процессов. Показано, что распределение предприятий по уровню устойчивости имеет умеренную взаимосвязь с уровнем технического оснащения организаций, масштабом производства и скоростью адаптации бизнес-процессов к условиям внешней среды. Рекомендовано проведение кризисного реинжиниринга или реинжиниринга развития бизнес-процессов в зависимости от уровня устойчивости организации.

Список литературы

1. Курносова-Юркова О.А. Диалектика логистических услуг / О.А. Курносова-Юркова // Вестник Хмельницкого национального университета. 2013. № 2. Т. 3. С. 191-194.

2. Кандилов В.П. Информационное обеспечение системы индикативного управления социально-экономическим развитием Республики Татарстан / В.П. Кандилов, О.Ю. Семенова, Т.В. Малышева // Вопросы статистики. 2010. № 9. С. 56-60.

3. Территориальный орган государственной службы государственной статистики по Республике Татарстан. Промышленность в Республике Татарстан: стат. сборник. Казань: Татарстанстат, 2016. 126 с.

4. Малышева Т.В. Организационно-экономические особенности распределительной логистики нефтехимических производств / Т.В. Малышева, Г.А. Ганеева // Вестник Казанского технологического университета. 2014. № 21. С. 432-435.

5. Бром А.Е. Проектирование комплекса интегрированной логистической поддержки жизненного цикла наукоемкой продукции / А.Е. Бром // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2015. № 1 (23). С. 5-10.

6. Еремина Е.А. Управление цепочками поставок: подходы, методы, модели / Е.А. Еремина // Известия Томского политехнического университета. 2008. Т. 313. № 6. С. 30-32.

7. Кандилов В.П. Основные подходы к оценке возможных последствий вступления России в ВТО для производителей экспортоориентированных и социально значимых товаров Республики Татарстан / В.П. Кандилов, Т.В. Малышева // Экономический вестник Республики Татарстан. 2014. № 1. С. 5-14.

8. Formation of Network Model of Value Added Chain Based on Integration of Competitive Enterprises in Innovation-Oriented Cross-Sectorial Clusters / A.I. Shinkevich, T.V. Malysheva, E.N. Ryabinina et al. // International Journal of Environmental and Science Education. 2016. Т. 11. № 17. С. 10347-10364.

9. Шинкевич М.В. Совершенствование механизмов регулирования научно-инновационной деятельности на региональном уровне / М.В. Шинкевич, Т.В. Малышева // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2016. № 5 (61). С. 142-151.

References

1. Kurnosova-Jurkova O.A. Dialektika logisticheskih uslug [Dialectics of logistics services] / O.A. Kurnosova-Jurkova // Vestnik Hmel'nickogo nacional'nogo universiteta. 2013. № 2. T. 3. S. 191-194. (in Russian).

2. Kandilov V.P. Informacionnoe obespechenie sistemy indikativnogo upravlenija social'no-jekonomicheskim razvitiem Respubliki Tatarstan [Information support of the system of indicative management of social and economic development of the Republic of Tatarstan] / V.P. Kandilov, O.Ju. Semenova, T.V. Malysheva // Voprosy statistiki. 2010. № 9. S. 56-60. (in Russian).

3. Territorial'nyj organ gosudarstvennoj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Respublike Tatarstan. Promyshlennost' v Respublike Tatarstan: stat. sbornik [Territorial body of the state service of state statistics for the Republic of Tatarstan. Industry in the Republic of Tatarstan. Statistical compilation]. Kazan': Tatarstanstat, 2016. 126 s. (in Russian).

4. Malysheva T.V. Organizacionno-jekonomicheskie osobennosti raspredelitel'noj logistiki neftehimicheskih proizvodstv [Organizational and economic features of distribution logistics of petrochemical industries] / T.V. Malysheva, G.A. Ganeeva // Vestnik Kazanskogo tehnologicheskogo universiteta. 2014. № 21. S. 432-435. (in Russian).

5. Brom A.E. Proektirovanie kompleksa integrirovannoj logisticheskoj podderzhki zhiznennogo cikla naukoemkoj produkcii [Designing a complex of integrated logistics support for the life cycle of high technology products] / A.E. Brom // Vestnik Volzhskogo universiteta im. V.N. Tatishheva. 2015. № 1 (23). S. 5-10. (in Russian).

6. Eremina E.A. Upravlenie cepochkami postavok: podhody, metody, modeli [Supply chain management: approaches, methods, models] / E.A. Eremina // Izvestija Tomskogo politehnicheskogo universiteta. 2008. T. 313. № 6. S. 30-32. (in Russian).

7. Kandilov V.P. Osnovnye podhody k ocenke vozmozhnyh posledstvij vstuplenija Rossii v VTO dlja proizvoditelej jeksportoorientirovannyh i social'noznachimyh tovarov Respubliki Tatarstan [The main approaches to assessing the possible consequences of Russia's accession to the WTO for producers of export-oriented and socially significant goods of the Republic of Tatarstan] / V.P. Kandilov, T.V. Malysheva // Jekonomicheskij vestnik Respubliki Tatarstan. 2014. № 1. S. 5-14. (in Russian).

8. Formation of Network Model of Value Added Chain Based on Integration of Competitive Enterprises in Innovation-Oriented Cross-Sectorial Clusters / A.I. Shinkevich, T.V. Malysheva, E.N. Ryabinina et al. // International Journal of Environmental and Science Education. 2016. T. 11. № 17. S. 10347-10364.

9. Shinkevich M.V. Sovershenstvovanie mehanizmov regulirovanija nauchno-innovacionnoj dejatel'nosti na regional'nom urovne [Improvement of mechanisms for regulating scientific and innovation activities at the regional level] / M.V. Shinkevich, T.V. Malysheva // Vestnik Belgorodskogo universiteta kooperacii, jekonomiki i prava. 2016. № 5 (61). S. 142-151. (in Russian).

Татьяна Витальевна Малышева
кандидат экономических наук, доцент кафедры «Логистика и управление» Казанского национального исследовательского технологического университета, Россия
E-mail: tv_malysheva@mail.ru

Tatyana V. Malysheva
ORCID ID 0000-0003-4306-0188
PhD (Economics), Associate Professor, Department of Logistics and Management, Kazan National Research Technological University, Russia
E-mail: tv_malysheva@mail.ru

Образец для цитирования:
Малышева Т.В. Логистическая поддержка бизнес-процессов в практике организации нефтехимических производств // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 1 (17). С. 60-66.
Cite this article as:
Malysheva T.V. Logistics support of business processes in launching petrochemicals manufacturing // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 1 (17). pp. 60-66 (in Russian)

Статья поступила в редакцию 31.01.2018 г., принята к опубликованию 21.02.2018 г.

УДК 331.101.3

В.А. Никонов, К.А. Ларцев

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ПОВЫШЕНИЯ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

V.A. Nikonov, K.A. Lartsev

USING ECONOMIC MECHANISMS FOR INCREASING MOTIVATION OF STAFF MEMBERS

Рассматривается экономический механизм повышения мотивации персонала организации. Проводится анализ, оценка и разработка экономического механизма повышения мотивации персонала на примере Кировского отделения «ВДПО». Теоретико-методической основой исследования являются научные работы отечественных и зарубежных ученых в области изучения конкуренции на рынке, конкурентоспособности предприятий, организаций, формирования конкурентных преимуществ организации за 2012-2016 гг.

Ключевые слова: система мотивации, стимулирование, экономический механизм мотивации, материальное стимулирование, эффективность мотивации

Economic mechanisms for increasing motivation of the staff members of an organization are considered. The conducted analysis, evaluation and development of the economic mechanism needed to increase the motivation of the personnel is based on the example of the Kirov branch of the All-Russian Voluntary Fire Fighter Association The theoretical and methodological framework for the given study are academic papers of the Russian and foreign scientists in the area of competition, competitiveness of enterprises and organizations, and strengthening competitive advantages of the organization within the period of 2012-2016.

Keywords: a system of motivation, stimulation, an economic motivation mechanism, material incentives, efficiency of motivation

Анализ мотивационной системы организации – достаточно трудоемкий процесс, так как затрагивает множество форм стимулирования, способных влиять на работника, в той или иной степени. Однако при правильном их применении у руководства не будет возникать сложностей в управлении и достижении поставленных целей [1, 2].

Условия, побуждающие людей к деятельности, получили название экономического механизма [3]. Данный метод стимулирования сотрудников наиболее эффективный инструмент мотивации работников, так как без финансирования сотрудника со стороны организации человек не будет заинтересован в работе и никакие другие формы стимулирования не заменят материальную составляющую мотивации персонала. Именно поэтому в данной статье рассмотрен экономический механизм, как основополагающий и самый эффективный элемент системы мотивации персонала, к элементам которого относятся: заработная плата; премии, бонусы; участие в прибыли; предоставление социальных пакетов; предоставление служебного транспорта, личного водителя или доставка работников с работу и на работу; льготное питание; оплата сотовой связи, проезда; абонементы в спортивные клубы; предоставление служебного жилья; повышение квалификации за счет работодателя; стипендиальные программы [4, 5].

Кировское отделение «ВДПО» – это общероссийская общественная организация, занимающаяся популяризацией пожарного и спасательного дела и оказывающая платные услуги в области пожарной безопасности. Предварительно был проведен анализ организацион-

© Никонов В.А., Ларцев К.А., 2018

но-экономической характеристики предприятия. Тип организационной структуры – линейный. Такой тип структуры является простым в управлении, так как действует по принципу прямого подчинения. Все указания исходят от вышестоящего руководителя к руководителям отделов, которые в свою очередь отдают их исполнителям. Линейный тип организационной структуры придает организации устойчивость, надежность и оперативность управления.

По данным табл. 1 видно, что такие показатели, как выручка, себестоимость, валовая прибыль и коммерческие и управленческие расходы снижаются равномерно, их показатели снизились приблизительно в 2 раза, но при этом показатели прибыли выросли в несколько раз, что говорит о более эффективном управлении денежными ресурсами организации.

Таблица 1. Финансовые результаты деятельности организации

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Темп роста 2016/2014, %
Выручка от продажи продукции, работ, услуг, тыс. руб.	6898	4504	3796	55
Себестоимость проданной продукции, работ, услуг, тыс. руб.	3620	2029	1798	49,7
Валовая прибыль, тыс. руб.	3278	2475	1998	61
Коммерческие и управленческие расходы, тыс. руб.	3130	1736	1649	52,7
Прибыль от продаж, тыс. руб.	148	739	349	235,8
Чистая прибыль, тыс. руб.	–108	617	259	339,8

Анализируя существующий экономический механизм мотивации в организации, были сделаны следующие выводы: в организации установлена повременно-премиальная форма тарифной системы оплаты труда, включающая оклад и единовременные премии. Из других элементов экономического механизма мотивации в организации также присутствуют: оплата сотовой связи и проезда; предоставление социальных пакетов; повышение квалификации за счет работодателя. Также в ходе проведенного опроса персонала было выявлено следующее:

– большая часть персонала недовольна своим материальным положением по причине низкой заработной платы за высокий объем работ (около 70% недовольных сотрудников);

– сотрудники получают фиксированный оклад, что не дает им стимула эффективно работать и приносить тем самым большую прибыль;

– премии выдаются только в праздничные дни, а за выполнение качественной и трудоемкой работы работников не поощряют, что лишает их стимула к выполнению работы.

Такая политика приводит к снижению производительности труда сотрудников, что негативно отражается на целях Кировского отделения «ВДПО». Для решения возникших проблем были разработаны такие мероприятия, как совершенствование системы премиального вознаграждения:

– премиальное вознаграждение по итогам работы ежемесячно (при условии выполнения плановых показателей);

– доплаты за занесение на доску почета;

– денежное вознаграждение к юбилейным датам.

В целях усиления материальной заинтересованности работников в повышении качества работы и уровня ответственности за нее, сотрудникам могут выплачиваться премии за своевременное и добросовестное исполнение своих должностных обязанностей (по усмотрению руководителя). Дополнительным материальным стимулом будут являться денежные выплаты в размере 500 рублей ежемесячно за нахождение на Доске почета, денежное вознаграждение

на юбилейные даты в размере от 500 до 1000 рублей в зависимости от стажа работы сотрудника на предприятии и его вклада в работу предприятия. Юбилейными датами считаются:

– по стажу работы в одном коллективе – пять лет и далее каждые пять лет;

– юбилейные дни рождения – 30 лет и далее каждые пять лет;

– юбилейные дни рождения организации – каждые 10 лет.

Премия является непостоянной величиной и может изменяться в сторону повышения или понижения. Факторами такого изменения могут быть условия труда, квалификации работников, а также наличие средств, которые организация может использовать на премирование. Основной целью перечисленных мероприятий является повышение общего уровня доходов персонала.

В табл. 2 представлены затраты организации на внедрение новых элементов экономического механизма мотивации. Общие затраты на предлагаемые мероприятия по совершенствованию экономического механизма повышения мотивации в данной организации составляют 224,25 тыс. рублей в год.

Таблица 2. Затраты на разработку системы мотивации

Мероприятия	Затраты организации в год, тыс. руб.
Премиальное вознаграждение по итогам работы ежемесячно	192
Доплаты за занесение на доску почета	24
Денежное вознаграждение к юбилейным датам	8,25
Итого	224,25

Социальным эффектом данных мероприятий будет являться сохранение сплоченности коллектива, рост его профессионализма, удовлетворение работой у сотрудников и отсутствие негативных психологических моментов, связанных с увольнением и приемом на работу новых работников.

Далее следует перейти к подсчету экономического эффекта от предложенных мероприятий. Первым способом является подсчет экономического эффекта от текучести кадров (при условии увольнения всех недовольных сотрудников компании – 15 человек из 22). Расчет производится по формуле [6]:

$$Э_т = K_т \cdot Ч \cdot З,$$

где $Э_т$ – экономический эффект от текучести кадров; $K_т$ – коэффициент текучести кадров, $Ч$ – численность персонала; $З$ – затраты на одного работника

$$Э_т = 0{,}68 \cdot 22 \cdot 28\,300 = 423\,368 \text{ руб.}$$

Таким образом, экономический эффект от снижения текучести кадров покрывает расходы на предложенные мероприятия (224250 руб.) и приносит прибыль организации в 199118 руб. Но ситуация увольнения всех недовольных сотрудников маловероятна, поэтому перейдем ко второму способу подсчета экономического эффекта.

В проведенном опросе сотрудникам нужно было ответить на 2 вопроса:

– заинтересованность в данном месте работы (на сколько для вас важно работать именно здесь);

– заинтересованность в результатах своей работы.

На данный вопрос требовалось поставить соответствующий балл (по десятибалльной шкале). Далее эти результаты подсчитывались, в совокупности все сотрудники при ответе на каждый из вопросов могли набрать 220 баллов. После берется среднее значение этих двух показателей (табл. 3).

Таблица 3. Заинтересованность персонала

Вопрос	Показатель, балл
Заинтересованность в данном месте работы	140
Заинтересованность в результатах своей работы	160
Средний балл	150

Среднее значение получилось 150 баллов. Далее производим расчет эффективности этого показателя: 150/220 = 68,2%. Таким образом, заинтересованность работой в целом у сотрудников составляет 68,2%, можно предположить, что именно на таком же уровне находится их производительность труда. Следовательно, присутствует запас, равный 31,8%. На основании этих данных прогнозируем производительность труда и другие показатели на период 2018-2019 гг. (табл. 4).

Таблица 4. Сравнительная характеристика основных показателей за 2018- 2019 гг., тыс. руб.

Показатели	2016 г. (факт)	2017 г. (план)	2018 г.		2019 г.		Отклонение (+/-) 2018 г. с учетом мероприятий к 2018 г. без учета мероприятий	Отклонение (+/-) 2019 г. с учетом мероприятий к 2019 г. без учета мероприятий
			без учета мероприятий	с учетом мероприятий	без учета мероприятий	с учетом мероприятий		
Производительность труда одного работника	172,5	164,6	155,5	210,1	153	249,6	54,6	96,2
Выручка от продаж	3796	3621	3421	4622,2	3376	5492	1201,2	2116
Валовая прибыль (убыток)	1998	1890	1779	2542,2	1772	2856	763,2	1084
Прибыль (убыток) от продаж	349	341	338	734,2	371	834	392	463
Чистая прибыль	259	255	250	639,2	274	738	389,2	464

Как видно из табл. 4, внедрение предложенных мероприятий положительно отразится на производительности труда одного работника, что в 2018 году составит 210,1 тыс. руб., а в 2019 году – 249,6 тыс. руб. Данная тенденция к росту говорит о рациональных способах увеличения эффективности работы. Вычитая ежегодные затраты на предложенные мероприятия, получаются следующие результаты:

– 2018 год 639,2 – 224,25 = 414,95 тыс. руб.;

– 2019 год 738 – 224,25 = 513,75 тыс. руб.

Мы видим, что введение предложенных мероприятий в организацию экономически целесообразно.

В результате исследования нами был изучен вопрос экономического механизма повышения мотивации персонала на примере Кировского отделения «ВДПО». Исследования системы материального стимулирования позволили выявить конкретные проблемы и предложить мероприятия по их устранению с социальным и экономическим обоснованием.

Список литературы

1. Герчиков В.И. Мотивация, стимулирование и оплата труда персонала / В.И. Герчиков. М.: ГУ-ВШЭ, 2015. С. 71-78.

2. Журавлев П.В. Технология управления персоналом / П.В. Журавлев, С.А. Карташов, Н.К. Маусов. М.: Экзамен, 2015. 576 с.

3. Ричи Ш. Управление мотивацией / Ш. Ричи; пер. с англ. Е.М. Климова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. С. 393.

4. Варданян И.С. Новые тенденции к мотивации персонала / И.С. Варданян // Управление персоналом. 2014. № 9-10. С. 39-44.

5. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом / А.Я. Кибанов. М.: ИНФРА-М, 2013. С. 304.

6. Белкина В. Мотивы и стимулы труда / В. Белкина, М. Белкина // Социальная защита. 2013. № 8. С. 43-45.

References

1. Gerchikov V.I. Motivacija, stimulirovanie i oplata truda personala [Motivation, incentives and remuneration of staff] / V.I. Gerchikov. M.: GUVShJe, 2015. S. 71-78. (in Russian).

2. Zhuravlev P.V. Tehnologija upravlenija personalom [Technology of personnel management] / P.V. Zhuravlev, S.A. Kartashov, N.K. Mausov. M.: Jekzamen, 2015. 576 s. (in Russian).

3. Richi Sh. Upravlenie motivaciej [Management of motivation] / Sh. Richi; per. s angl. E.M. Klimova. M.: Juniti-Dana, 2014. S. 393. (in Russian).

4. Vardanjan I.S. Novye tendencii k motivacii personala [New trends in staff motivation] / I.S. Vardanjan // Upravlenie personalom. 2014. № 9-10. S. 39-44. (in Russian).

5. Kibanov A.Ja. Osnovy upravlenija personalom [Fundamentals of Personnel Management] / A.Ja. Kibanov. M.: INFRA-M, 2013. S. 304. (in Russian).

6. Belkina V. Motivy i stimuly truda [Motives and incentives for work] / V. Belkina, M. Belkina // Social'naja zashhita. 2013. № 8. S. 43-45. (in Russian).

Валентин Анатольевич Никонов
кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Менеджмент и маркетинг»
Вятского государственного университета,
Россия
E-mail: nikconsulting@mail.ru

Valentin A. Nikonov
ORCID ID 0000-0001-7012-3733
PhD (Economics), Associate Professor,
Department of Management and Marketing,
Vyatka State University, Russia
E-mail: nikconsulting@mail.ru

Кирилл Анатольевич Ларцев
магистрант кафедры
«Менеджмент и маркетинг»
Вятского государственного университета,
Россия
E-mail: lartsev.lartsev@gmail.com

Kirill A. Lartsev
ORCID ID 0000-0002-1050-040X
Master Student, Department of Management
and Marketing, Vyatka State University, Russia
E-mail: lartsev.lartsev@gmail.com

Образец для цитирования:

Никонов В.А., Ларцев К.А. Использование экономического механизма повышения мотивации персонала организации // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 1 (17). С. 67-71.

Cite this article as:

Nikonov V.A., Lartsev K.A. Using economic mechanisms for increasing motivation of staff members // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 1 (17). pp. 67-71 (in Russian)

Статья поступила в редакцию 26.01.2018 г., принята к опубликованию 21.02.2018 г.

УДК 336.64

С.М. Перевощикова

ФИНАНСОВАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ ЗА НЕСВОЕВРЕМЕННОЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ О ПРЕКРАЩЕНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

S.M. Perevoshchikova

FINANCIAL LIABILITY OF ENTREPRENEURS FOR DELAYED INFORMATION ABOUT TERMINATION OF BUSINESS ACTIVITIES

Рассмотрены процедуры, установленные законодательством, при прекращении деятельности физическим лицом в качестве индивидуального предпринимателя, а также применение финансовых санкций за несвоевременное предоставление информации о прекращении деятельности.

Ключевые слова: финансовая ответственность, индивидуальный предприниматель, прекращением деятельности, санкции

The article presents a review of the legal procedures related with termination of business activities of a physical person being in the status of an individual entrepreneur, as well as financial sanctions for the delayed information on suspension of business operations. .

Keywords: financial responsibility, individual entrepreneur, termination of activities, sanctions

Современные экономические условия в стране едва ли кто-нибудь рискнет охарактеризовать как блестящие – зачастую низкие заработные платы, отсутствие возможности работать по специальности, резко ограниченный семейный бюджет – все это время от времени приводит людей к мысли работать «на себя», то есть организовать свой собственный маленький бизнес. В настоящее время это просто – подготовил пакет документов, процедура государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя в настоящее время упрощена до предела – и ты – один из тез предпринимателей, которые поднимают национальную экономику и, параллельно, собственное благосостояние. На рис. 1 представлена динамика количества индивидуальных предпринимателей в стране по данным ИФНС.

Формально индивидуальным предпринимателям оказывается мощная государственная поддержка, они пользуются разного рода налоговыми льготами и т.д. Однако – из приведенного рис. 1 видно, что общая численность ИП в стране за 2012-2016 гг. сократилась почти на 10%. Темпы роста вновь зарегистрированных ИП в стране крайне низкие – в среднем их число увеличивается на 4%, а число ИП, прекращающих предпринимательскую деятельность – на 11% (рис. 2).

Очевидно, есть достаточно веские причины для того, чтобы человек покинул деятельность, дающую ему приличный доход и высокий социальный статус. В качестве примера приведем данные по Москве, где срок экономической жизни каждого пятого предпринимателя не превышает одного года, а третья часть предпринимателей продержались на столичном рынке от пяти до десяти лет [2]. Для этого есть веские причины, которые мы рассматривать не будем. Просто напомним, что индивидуальный предприниматель – это не просто гражданин, это – правомочный субъект рыночной экономики, у которого есть не только права, но и обязанности (демократическое общество вообще страдает тем, что, строжайше охраняя свои

© Перевощикова С.М., 2018

права, оно порой начисто забывает про обязанности). Так и здесь: закрыть свое дело – это неотъемлемое право предпринимателя вне зависимости от того, прогорел ли он финансово либо вышел на такие высоты, когда необходимо создавать предприятие в виде хозяйственного общества, а уведомить об этом соответствующие органы, необходимое внимание которым мы уделим несколько ниже, – обязанность, неисполнение которой чревато весьма серьезными финансовыми санкциями. И те предприниматели, которые считают, что для закрытия своего дела достаточно повесить амбарный замок на ларек, очень глубоко заблуждаются, и за это заблуждение приходится платить, платить много и долго.

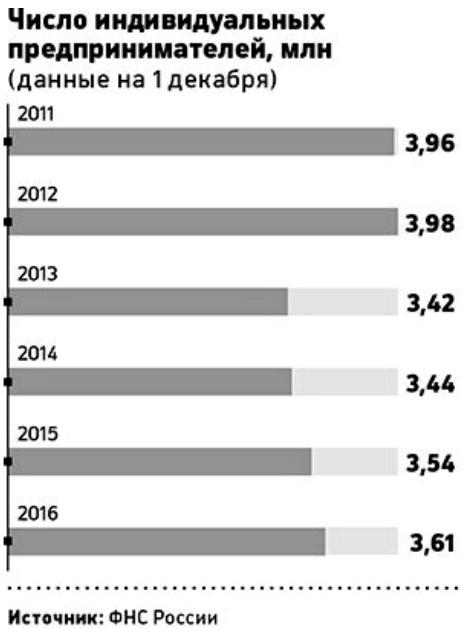


Рис. 1. Число индивидуальных предпринимателей в России [1]

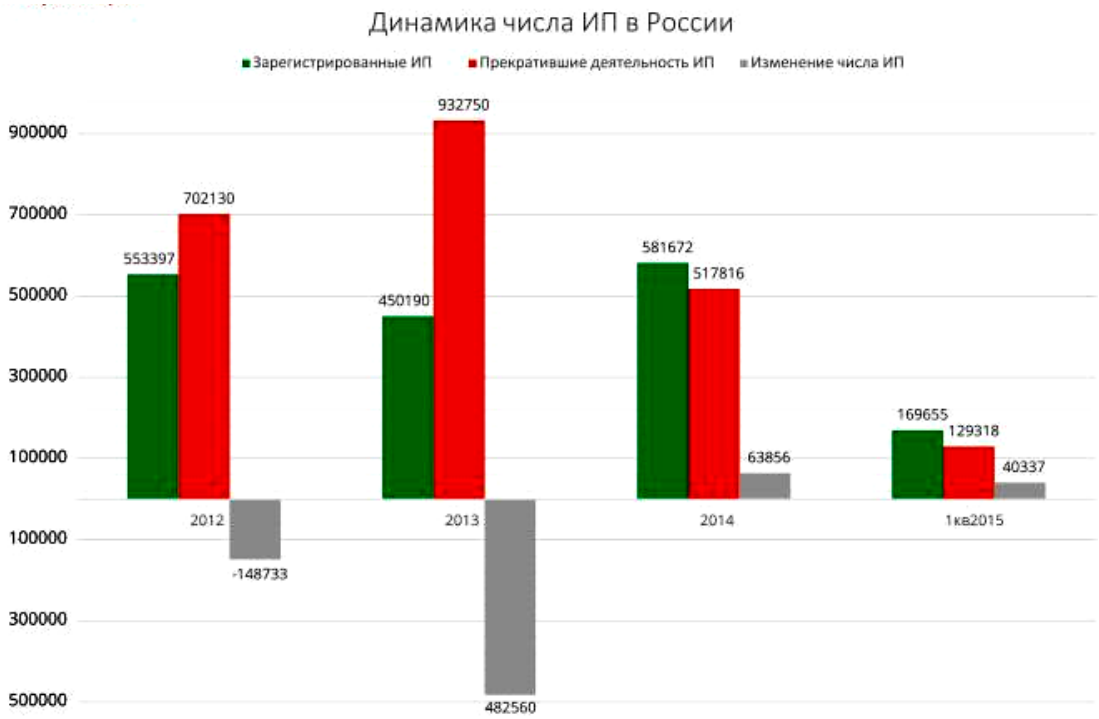


Рис. 2. Динамика числа ИП в России

Существует установленная законодательно процедура прекращения деятельности физическим лицом в качестве индивидуального предпринимателя, своеобразная процедура регистрации бывшего предпринимателя в качестве «просто гражданина» [3]. Именно от качества выполнения этой процедуры зависит применение финансовых санкций за несвоевременное предоставление информации о прекращении деятельности.

Начальным моментом прекращения деятельности являются некоторые подготовительные операции в виде сверки и по возможности погашения дебиторской задолженности. Та часть, которую погасить не удалось, все равно подлежит погашению и будет служить напоминанием о неудавшейся предпринимательской деятельности. Помимо этого, необходимо расторгнуть договоры с контрагентами и погасить перед ними долги. С некоторыми контрагентами договоры, напротив, следует продлить, например Интернет понадобится при сдаче отчетности в электронной форме. Естественно, в полный порядок должна быть приведена документация – бухгалтерская, кадровая, желательно снять с учета ККТ (если она есть) и т.д.

Перед прекращением деятельности в качестве ИП необходимо увольнение сотрудников (если они есть) с соблюдением всех требований трудового законодательства. В день увольнения работнику необходимо выплатить заработную плату (статья 140 ТК РФ), в т.ч. задолженность по оплате труда (если таковая имеется), компенсацию за неиспользованный отпуск (статья 127 ТК РФ), а сотруднику, находящемуся в отпуске по уходу за ребенком, – пособие, размер которого рассчитывается в соответствии с частью 5.2 статьи 14 федерального закона от 29.12.2006 г. № 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством». В случае нарушения выплат работодатель несёт ответственность по статье 236 ТК РФ, а также может быть привлечен к административной (статья 5.27 КоАП РФ) и уголовной (статья 145.1 УК РФ) ответственности.

После увольнения всех работников необходимо сдать следующие формы:

– в ФНС форму расчета по страховым взносам – единый социальный страховой сбор (ЕССС), утверждена приказом ФНС от 10.10.2016 г. № ММВ-7-11/551 форма по КНД 1151111;

– в фонд социального страхования РФ форму 4-ФСС. В 2016 году введена новая форма, которая утверждена приказом ФСС от 26.09.2016 г. № 381 и вступила в силу 28.10. 2016 г.;

– в ПФР форму СЗВ-М, которая введена в действие с апреля 2016 года, форма утверждена постановлением правления ПФ РФ от 01.02.2016 г. № 83П.

В течение 15 дней с момента подачи расчетов необходимо оплатить образовавшуюся задолженность по взносам (часть 15 статьи 15 Закона от 29.07.2009 г. № 212-ФЗ).

Предоставить в фонды заявление о снятии с учета (в фонд социального страхования РФ – согласно приложению № 3 к административному регламенту, утвержденному приказом Минтруда России от 25.10.2013 г. № 574н; в пенсионный фонд РФ – согласно приложению № 10 к порядку регистрации и снятия с регистрационного учета в территориальных органах ПФР страхователей, производящих выплаты физическим лицам, утвержденному постановлением Правления ПФР от 13.10.2008 г. № 296п) и копии документов, подтверждающие увольнение работников (копии приказов об увольнении и трудовых книжек). Соответственно, получить копию уведомления (решение) о снятии с учета из внебюджетных фондов. Его должны выдать в течение 14 календарных дней после принятия документов.

Далее подается заявление в ФНС о прекращении деятельности в качестве ИП. Порядок работы с заявлением следующий:

– подготовить паспорт, свидетельство ИНН, свидетельство ОГРНИП;

– заполнить заявление по форме № Р26001 (утв. приказом ФНС России от 25.01.2012 г. № ММВ-7-6/25);

– оплатить госпошлину в размере 160 руб. (подпункт 7 пункта 1 статьи 333.33 Налогового кодекса Российской Федерации;

– подать документы в ИФНС: заявление с приложенной к нему квитанцией об оплате госпошлины;

– в день предоставления соответствующих документов получить расписку об их передаче в ФНС с указанием даты;

– по истечении пяти рабочих дней необходимо забрать (или получить по почте) лист записи ЕГРИП в случае положительного решения или документ об отказе в государственной регистрации с указанием причины отказа (1 экз.) – в случае отрицательного. В любом случае решение будет принято в пятидневный срок. Перечень оснований для отказа в государственной регистрации определён пунктом 1 статьи 23 ФЗ от 08.08.2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей [4].

После этого проводятся своеобразные заключительные процедуры: снятие с учета ККТ, закрытие расчетного счета, обеспечение хранения документов и т.д.

Отметим, что аннулирование регистрации в качестве индивидуального предпринимателя не снимает с него ответственности за оказанные ранее услуги и проданные товары. Все обязательные платежи в бюджет и выплаты сотрудникам, начисленные, но не уплаченные в период предпринимательской деятельности, необходимо будет погасить. Если это не удалось сделать ИП до закрытия, то придется гасить физлицу. Лучше это сделать добровольно, не дожидаясь обращения в суд.

Сохраняют свою силу и требования прочих кредиторов – банков, кредитных организаций, контрагентов. Взыскание задолженности производится с физлица, отвечающего по всем обязательствам ИП.

Гражданин, предоставивший гарантии клиентам в период своей работы в качестве предпринимателя, продолжает нести их бремя и после снятия с учета. Мнение о том, что уведомление в налоговую о прекращении предпринимательской деятельности полностью избавляет от образовавшихся в ее ходе долгов и прочих обязательств, неверно. Придется в полном объеме рассчитаться по налогам, страховым взносам, заработной плате сотрудников, произвести расчеты с контрагентами.

Если ИП прекращает свою деятельность и исключает себя из реестра ЕГРИП, в обязательном порядке необходимо сдать налоговую декларацию по своей системе налогообложения. В противном случае ему будут начислены страховые взносы «за себя» по максимуму, который в 2017 году составляет 194688 руб. и в данном случае не зависит от фактически полученного дохода [абзац 4 ч. 1 п. 1 ст. 430, 5].

Существуют определенные законом сроки подачи налоговой декларации по форме 3-НДФЛ при прекращении деятельности в качестве ИП:

– при использовании ОСНО декларация – 5 рабочих дней [п. 3 ст. 229, 5]. Срок уплаты налога – 15 дней после подачи декларации;

– при использовании УСНО – не позднее 25 числа месяца, следующего за месяцем прекращения деятельности [п. 2 ст. 346.23, 5];

– при уплате ЕНВД – не позднее 20 числа месяца, следующего за кварталом прекращения деятельности [п. 3 ст. 346.32, 5].

Естественно, нарушение сроков подачи деклараций и уплаты наказывается соответствующими финансовыми санкциями. За несвоевременное представление (непредставление) деклараций Налоговым кодексом РФ предусмотрен штраф в размере 5% неуплаченной суммы налога, подлежащей уплате (доплате) на основании декларации, за каждый полный или неполный месяц со дня, установленного для ее представления, но не более 30% неуплаченной суммы налога и не менее 1000 руб.

Таким образом, после получения на руки свидетельства о прекращении деятельности в качестве ИП уже физическому лицу необходимо:

– полностью рассчитаться по страховым взносам ИП «за себя»;

– полностью рассчитаться по налогам в порядке и в сроки, указанные выше, в соответствии с используемой при осуществлении предпринимательской деятельности системой налогообложения;

– проверить, имеется ли задолженность перед бюджетом, не начислялись ли штрафы – эти долги придется «гасить» уже в качестве физического лица.

Таким образом, индивидуальным предпринимателям всегда следует помнить, что прекращение его деятельности в этом качестве, даже официально зарегистрированное, не может прекратить его обязательств по уплате текущих налогов, возможных просроченных платежей, предоставления отчетности за время осуществления предпринимательской деятельности.

В качестве необходимого дополнения отметим, что такой момент, как несвоевременная подача налоговой декларации может создать довольно большие проблемы физическому лицу даже после регистрации, прекращения им предпринимательской деятельности. По сути своей, если в процессе предпринимательской деятельности имели место быть такие моменты, как непредставление декларации, то здесь существуют не самые приятные меры воздействия, связанные не только с денежными потерями, а в некоторых случаях и применением административного и уголовного наказания.

В табл. 1 и 2 приведены штрафные санкции, которые могут настигнуть индивидуального предпринимателя, прекратившего свою деятельность в этом качестве.

Таблица 1. Возможные санкции за непредоставление налоговой декларации ИП

Отчетность	Организационно-правовая форма	Последствия нарушения	Основания наказания
Налоговая декларация по НДС	ИП, работающие на всех налоговых режимах, являющиеся плательщиками по НДС, за исключением работающих на УСН	ФНС может вынести постановление о блокировке счета в банке (если известны реквизиты). В настоящее время ИП освобождены от обязанности предоставлять в ФНС информацию об открытых счетах для ведения предпринимательской деятельности. Наложение штрафа от 5 до 30% от величины невыплаченного налога, указанного в декларации за каждый полный или неполный месяц неуплаты, минимум – 1000 руб. Привлечение к административной ответственности (в случае обращения ФНС): от 300 до 500 руб. Штраф за непредставление налоговой декларации ИП (3 года подряд) составит 30% от суммы налога, который необходимо было уплатить в этот период. Привлечение к уголовной ответственности за предоставление ложной информации	ст. 76 НК РФ ст. 119 НК РФ ст. 15.5 КоАП РФ ст. 199 УК РФ
Декларация по налогу на доходы физических лиц (форма 3-НДФЛ)	ИП по ОСН	1000 руб. за нарушение сроков сдачи, в том числе, когда предоставление декларации необходимо в случае необходимости сдачи	ст. 119 НК РФ
Декларация по земельному налогу	ИП, являющиеся собственниками земельных участков, участвующих в предпринимательской деятельности	В случае непредоставления декларации, в том числе «нулевой», будет назначен штраф 1000 руб.	ст. 76 НК РФ ст. 119 НК РФ ст. 15.5 КоАП РФ ст. 199 УК РФ

Окончание табл. 1

Отчетность	Организационно-правовая форма	Последствия нарушения	Основания наказания
Декларация по УСН	ИП, работающие на УСН	Если платежи были вовремя внесены, но нарушены сроки подачи декларации, ИП штрафуется на сумму в 1000 руб. Если налог не уплачен, то штраф составит от 1 месяца, даже неполного до 3 лет 5% от невыплаченной за каждый месяц суммы, от 3 лет и более 30% от суммы неуплаченного налога	ст. 119 НК РФ ст. 76 НК РФ
Декларация по ЕНВД	ИП, работающие по ЕНВД	Штраф за несвоевременную сдачу декларации составит 5% от невыплаченной величины сбора за каждый просроченный месяц, но не более 30% от этой суммы и не меньше 1000 руб.	ст. 119 НК РФ

Таблица 2. Возможные санкции за непредоставление обязательных отчетов для ИП

Отчетность	Организационно-правовая форма	Последствия нарушения	Основания наказания
Справка по форме 2-НДФЛ (только за наемных работников при наличии)	ИП, где имеются наемные работники	200 руб. за каждую непредоставленную справку (за каждого работника). Штраф составит 200*Х, где Х – число работников, на которых справка не предоставлена. 500 руб. за каждую недостоверную справку. Административное взыскание в виде штрафа от 100 до 1000 руб., в зависимости от категории лиц, допустивших нарушение	ст. 126 НК РФ п. 1. ст. 126 НК РФ ст.15.6 КоАП РФ
Отчетность по форме 6-НДФЛ (введена с 2016 года)	ИП, использующие наемных работников (подаётся в электронной форме)	За каждый месяц просрочки — штраф 1000 руб. или блокировка расчетного счета За недостоверную информацию и за каждый из не предоставленных документов — штраф 500 руб.	ст. 126 НК РФ ст. 126.1 НК РФ
Сведения о среднесписочной численности работников	ИП с наемными работниками вне зависимости от численного состава	Штраф — 200 руб. Административный штраф от 300 до 500 руб.	п. 1 ст. 126 НК РФ ч. 1 ст. 15.6 КоАП РФ
Отчетность в ПФР по форме РСВ-1	Подается ИП на УСН или ОСН с наличием сотрудников	Административное наказание за непредоставленную отчетность, а также наличие искаженной информации в виде штрафа 500 руб. за конкретного работника, на которого сдается форма РСВ-1. Штрафы подлежат взысканию по решению суда	Ст. 19, 20 ФЗ №212-ФЗ (отчетность до 01.01.2017 г.)

Окончание табл. 2

Отчетность	Организационно-правовая форма	Последствия нарушения	Основания наказания
Отчет по форме 4-ФСС	ИП, которые начисляют выплаты или имеют договор с ФСС	Административное наказание: штраф – 5% от величины начисленных платежей за последние 3 месяца отчетного или расчетного периода, но не выше 30% от суммы не ниже 1000 руб. Должностные лица могут быть наказаны на 300-500 руб.	п. 1 ст. 46 ФЗ №212 (отчетность до 01.01.2017 г.) ч. 1 ст. 15.6 КоАП РФ
Отчет по форме СЗВ-М	ИП, имеющие наемных работников	500 руб. за каждого работника	ст. 17 ФЗ № 27-ФЗ

Список литературы

1. Россия в цифрах. 2017: крат. стат. сб. / Росстат. М., 2017. 511 с.

2. https://www.gazeta.ru/business/2016/10/25/10269785.shtml#page2.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142.

4. О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Федеральный закон от 8 августа 2001 года № 129-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32881.

5. Налоговый кодекс Российской Федерации. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671.

References

1. Rossija v cifrah. 2017 [Russia in figures. 2017]: krat. stat. sb. / Rosstat. M., 2017. 511 s. (in Russian).

2. https://www.gazeta.ru/business/2016/10/25/10269785.shtml#page2.

3. Grazhdanskij kodeks Rossijskoj Federacii [The Civil Code of the Russian Federation]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142. (in Russian).

4. O gosudarstvennoj registracii juridicheskih lic i individual'nyh predprinimatelej. Federal'nyj zakon ot 8 avgusta 2001 goda №129-FZ [On the state registration of legal entities and individual entrepreneurs. Federal Law of August 8, 2001 № 129-FZ]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32881. (in Russian).

5. Nalogovyj kodeks Rossijskoj Federacii [The Tax Code of the Russian Federation]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671. (in Russian).

Светлана Михайловна Перевощикова
кандидат экономических наук,
доцент кафедры
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Вятского государственного университета,
Россия
E-mail: ohotina@list.ru

Svetlana M. Perevoshchikova
ORCID ID 0000-0003-0655-8542
PhD (Economics), Associate Professor,
Department of Accounting, Analysis
and Audit, Vyatka State University, Russia
E-mail: ohotina@list.ru

Образец для цитирования:

Перевощикова С.М. Финансовая ответственность предпринимателя за несвоевременное предоставление информации о прекращении деятельности // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 1 (17). С. 72-78.

Cite this article as:

Perevoshchikova S.M. Financial liability of entrepreneurs for delayed information about termination of business activities // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 1 (17). pp. 72-78 (in Russian)

Статья поступила в редакцию 25.01.2018 г., принята к опубликованию 21.02.2018 г.

УДК 338.32

А.Н. Плотников

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОГО ОБОРУДОВАНИЯ С ПОМОЩЬЮ ПЕРФОМАНС-КОНТРАКТОВ

A.N. Plotnikov

THE PROBLEMS WITH INTRODUCING INNOVATIVE ENERGY-EFFICIENT FACILITIES USING PERFORMANCE CONTRACTS

Рассматривается вопрос внедрения на предприятиях энергосберегающего и энергоэффективного оборудования, требующего вложения серьезных инвестиций и участия соответствующего квалифицированного персонала. С целью решения этой проблемы предлагается использовать услуги энергосервисных компаний с заключением так называемых перфоманс-контрактов.

Ключевые слова: энергосберегающее и энергоэффективное оборудование, энергосервисные компании, перфоманс-контракты

The article deals with the issues of introducing energy conservation and energy-efficient equipment at enterprises which requires significant investments and efficiency of human resources. To solve this problem, it is proposed to rely on the energy service companies and conclude the so-called performance contracts.

Keywords: Energy saving and energy efficient facilities, energy service companies, performance contracts

Внедрение на предприятиях энергосберегающего и энергоэффективного оборудования связано с необходимостью вложения серьезных инвестиций, а также с большим сроком окупаемости. Зачастую предприятия, потребляющие энергию, не обладают достаточными инвестиционными ресурсами для приобретения такого оборудования. Более того, они, как правило, не располагают соответствующим квалифицированным персоналом, который бы осуществил энергосберегающие мероприятия на предприятии. Но положение не безвыходное. Предлагается с этой целью использовать так называемые «перфоманс-контракты». По своей сути перфоманс-контракт или Energy Performance Contracting (от англ. performance – исполнение) представляет собой договор на внедрение энергосберегающих технологий [1]. Использование перфоманс-контрактов предполагает привлечение энергосервисных компаний. Как правило, такие компании располагают достаточными для этих целей финансовыми и материальными ресурсами.

Но не все так просто, как кажется на первый взгляд. Использование перфоманс-контрактов не исключает возникновение ряда проблем как для заказчика, т.е. предприятия, решившего приобрести и внедрить энергосберегающее и энергоэффективное оборудование, так и для подрядчика, т.е. энергосервисной компании. В частности, проблемами для предприятия-заказчика могут стать определённые сложности в осуществлении контроля за целевым использованием выделенных на эти цели средств, достаточно большое количество проектных и иных документов, высокие риски, обусловленные возвратом средств, предоставленных энергосервисной компанией. Для подрядчика также могут возникнуть проблемы. Прежде всего, они заключаются в необходимости выполнения всех требований действующего

© Плотников А.Н., 2018

законодательства, что не всегда удается. Опять же высокий финансовый риск, который может возникнуть в результате реализации мероприятий предприятия-заказчика по повышению его энергоэффективности.

В целях осуществления мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности на объектах предприятия-заказчика энергосервисная компания в рамках перфоманс-контракта использует собственные финансовые средства или иные внебюджетные источники ресурсов. Объем необходимых финансовых ресурсов на энергосберегающие мероприятия определяется величиной затрат энергосервисной компании-исполнителя и фиксируется в виде цены в перфоманс-контракте. Предприятие-заказчик обязано оплатить услуги энергосервисной компании, используя собственные средства и, прежде всего, экономию, достигаемую в результате реализации энергоэффективных мероприятий. Для своевременного осуществления расчетов между предприятием-заказчиком и исполнителем – энергосервисной компанией к перфоманс-контракту прилагается согласованный график оплаты. Пока не будет произведена оплата предприятием-заказчиком услуг энергосервисной компании, в размере, предусмотренном в перфоманс-контракте, все оборудование, отделимые улучшения, проведенные исполнителем, остаются собственностью исполнителя. После того, как предприятие-заказчик исполнит свои обязательства перед исполнителем по оплате оказанных услуг, все права собственности, прибыль от всех усовершенствований и оборудования, созданных или установленных на объектах заказчика, переходят в собственность заказчика.

Использование перфоманс-контрактов с обращением к внешнему исполнителю при высокой потенциальной эффективности энергосберегающего проекта, как показывает опыт, вполне посильно для предприятия. Так, проведены модельные эксперименты по замене осветительных ламп накаливания на энергосберегающие люминесцентные на предприятии с персоналом 300 чел., которые доказали не только возможность реализации предприятием энергосберегающего проекта, но и высокую его эффективность (см. таблицу).

Действительно, использование заемных средств снижает рентабельность энергосберегающего проекта, но всего лишь на 7%. По сравнению с общей рентабельностью инвестиций проекта, которая составила 208%, это снижение несущественно. Справедливости ради следует отметить, что услуги энергосервисной компании также снижают рентабельность энергосберегающего проекта, но опять в разумных пределах – всего лишь на 18%.

Внедрение нового инновационного оборудования позволит реализовать внутренние резервы предприятия-заказчика. Так, повысится коэффициент загрузки оборудования – с эластичностью 1,3; увеличится время использования оборудования – с эластичностью 0,6. На эффективность проекта также окажет влияние изменение внешней среды. Так, при сложившейся динамике роста тарифов на электроэнергию эффективность энергосберегающего проекта возрастет. Коэффициент эластичности составит 1,5.

Таким образом, на реализацию энергосберегающего проекта оказывают влияние как внутренние, так и внешние факторы. Сравнение чувствительности мероприятий по энергосбережению к таким факторам позволило определить наиболее значимые из них, которые представлены ниже в порядке убывания:

– потенциальная эффективность и степень надежности инновационной энергосберегающей техники и оборудования;

– размер потребных инвестиций для внедрения новшеств;

– улучшения на предприятии в плане его более совершенной организации и эффективного управления;

– условия, на которых заключается перфоманс-контракт между предприятием-заказчиком и энергосервисной компанией-заказчиком;

– складывающаяся на рынке энергопродуктов тарифная политика.

Влияние использования перфоманс-контрактов на эффективность инвестиций, вкладываемых в проекты по энергосбережению [2]

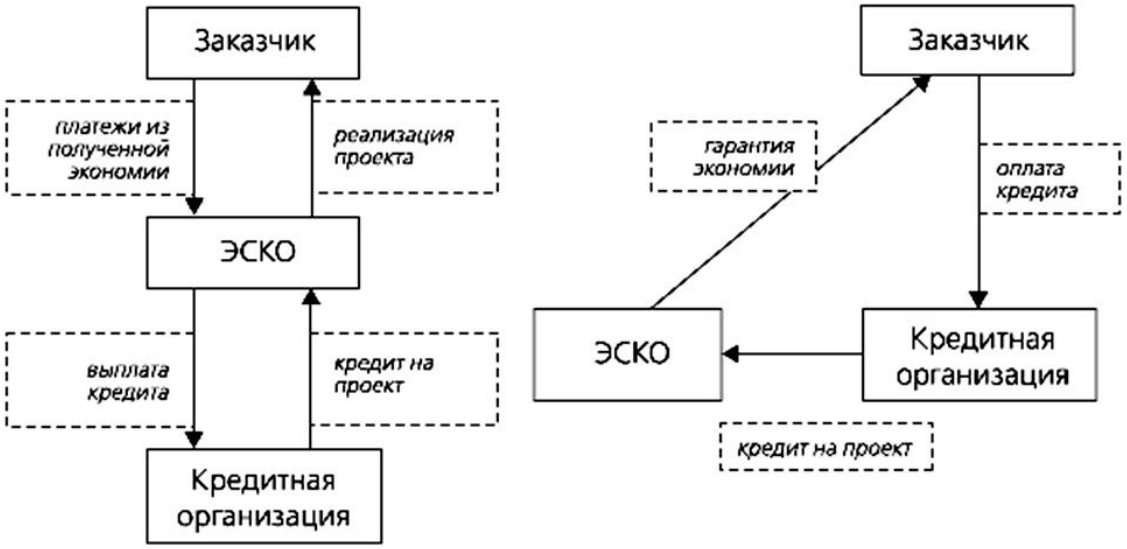
Условия контракта	Рентабельность инвестиций, %	Эффект проекта за 3 года, тыс. руб.	Соотношение эффекта по вариантам условий
Рентабельность собственных инвестиций (без посредников)	208	759	107
Рентабельность инвестиций с привлечением кредита под 20% годовых	165	708,6	100
Рентабельность с учетом перфоманс-контрактов (с 30% накладных расходов)	94	579,7	82
Рентабельность при 136% накладных расходов по перфоманс-контракту	0	0	0
Паритетная рентабельность для Заказчика и Исполнителя	56	521,8	74
Рентабельность при росте загрузки оборудования в 1,5 раза	422	804,7	114
Рентабельность при росте времени использования оборудования в 1,5 раза	128	927,9	131
Рентабельность при повышении тарифа на электроэнергию в 1,5 раза	580	1243,2	175
Рентабельность при росте отказов новых ламп в 2 раза (брак 10%)	186	668,2	94

Существуют проблемы энергосбережения и в бюджетных организациях. До недавнего времени при заключении контракта возникала одна из таких проблем. Суть ее состоит в том, что бюджетные контракты нельзя было заключать на срок более года. А реализация энергосберегающих проектов, как правило, требует большего времени.

В Бюджетный кодекс РФ в 2010 году были внесены изменения, согласно которым теперь возможно заключать энергосервисные контракты на срок более года и оплачивать их по статье «коммунальные услуги». Но, к сожалению, эти изменения до конца не решили существующую проблему, поскольку средства, оставшиеся на счету бюджетного учреждения в конце текущего года, продолжают изымать в бюджет. Таким образом, удержать на счету сэкономленную на энергии сумму, чтобы потом расплатиться с энергосервисной компанией-исполнителем, практически невозможно [3-8].

Если сравнивать мировую экономику и экономику России с позиций оказания услуг энергосервисом, то отношения к ним прямо противоположные. В целом в мире энергосервис считается надежным бизнесом, в России – высокорисковым. Проблемы в основном связаны с кредитованием. Кредитовать энергосервисную компанию банками в России – слишком рискованное дело. В лучшем случае банки готовы выкупать уже завершенный исполнителем энергосервисный контракт. Причиной тому является юридическая неопределенность в таких делах. Другая проблема заключается в том, что руководство бюджетных организаций мало заинтересовано в заключении энергосервисных контрактов (см. рисунок).

При нарушении действующего законодательства в части энергосбережения на руководителя предприятия может быть наложен штраф в размере до 600 тыс. руб. Вместе с тем руководитель должен стремиться к развитию своего предприятия, что предполагает расширение производства и увеличение потребления энергии. Повышенное потребление энергии, как правило, приводит к росту соответствующих расходов на его потребление, что снижает возможности предприятия по оплате энергосервисного контракта.



Способы финансирования проектов по энергосбережению с использованием перфоманс-контрактов

Чтобы избежать подобных проблем, возникающих при реализации энергосберегающих мероприятий отечественными предприятиями, было бы полезным обратиться к опыту зарубежных стран. Экономическая политика, проводимая в направлении энергосбережения в зарубежных странах, имеет свои особенности. Главной особенностью такой политики является использование органами власти возможностей для распространения методик эффективного развития и зарекомендовавших себя национальных стандартов [9]. Эта особенность просматривается также в предложениях Еврокомиссии по развитию рынка предоставления энергосервисных услуг.

Вместе с тем следует отметить, что не во всех странах Евросоюза одинаково применяются передовые организационные технологии. Наиболее активно энергосервис применяется лишь в Германии, Франции и Великобритании. Есть страны, которые и без использования энергосервиса достигли значительных результатов в энергосбережении. К ним следует отнести Данию, Голландию и Литву. А удалось им достичь высоких результатов в этом направлении за счет формирования современного рынка энергоресурсов. Это свидетельствует о том, что, в принципе, энергосервис – не единственное, хотя вполне полезное и рентабельное средство, позволяющее достичь высокой энергоэффективности.

Тем не менее использование энергосервиса с заключением перфоманс-контрактов является одним из эффективных методов повышения энергоэффективности предприятия, предусматривающего передачу управления проектами энергосбережения квалифицированной компании. Такой способ наиболее приемлем в случае, когда на предприятии отсутствуют квалифицированные специалисты в области энергоинжиниринга (энергоменеджмента).

Список литературы

1. Использование перфоманс-контрактов в процессе реформирования и модернизации ЖКХ. URL: https://www.abok.ru/for_spec/articles.php?nid=2938 (дата обращения 12.09.2017 г.).

2. Насонова А.Е. Экономия на продажу. Перспективы энергосервиса в России / А.Е. Насонова // Энергосбережение. 2011. № 1. С. 26-29.

3. Плотников А.Н. Основные формы стимулирования инновационной деятельности в целях эффективной реализации стратегии энергосбережения / А.Н. Плотников, А.И. Заикин // Вопросы электротехнологии. 2014. № 1 (2). С. 66-71.

4. Плотников А.Н. Участие партнеров в реализации программы инновационной стратегии повышения энергоэффективности предприятия / А.Г. Заикин, А.Н. Плотников // Логистика и экономика

ресурсосбережения в промышленности. 19-20 ноября 2014 г.: сб. науч. трудов по материалам Междунар. науч.-практ. конф. Саратов: Сарат. гос. техн. ун-т, 2014. С. 93-97.

5. Плотников А.Н. Особенности разработки и внедрения энергосберегающего инновационного проекта / А.Н. Плотников, Д.А. Плотников, А.Г. Заикин // Энергоэффективность, ресурсосбережение и природопользование в городском хозяйстве и строительстве: экономика и управление: материалы III Междунар. науч.-техн. конф. 20-25 мая 2016 г. Волгоград: ВолгГАСУ, 2016. С. 561-570.

6. Плотников А.Н. Обзор инновационных технологий учета расхода и снижения потерь энергии на предприятии, направленных на повышение его энергоэффективности / А.Н. Плотников, Д.А. Плотников // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2016. № 2 (10). С. 40-44.

7. Стратегия ресурсосбережения предприятия / А.Н. Плотников, Д.А. Плотников, А.Г. Заикин, Т.Р. Сергазиева // Инновационная деятельность. 2016. № 4 (39) С. 51-57.

8. Плотников А.Н. Особенности формирования инновационной стратегии повышения энергоэффективности предприятия / А.Н. Плотников, Д.А. Плотников // Атояновские чтения: альманах. Саратов: КУБиК, 2016. С. 205-210.

9. Вертакова Ю.В. Управление инновациями: теория и практика / Ю.В. Вертакова, Е.С. Симоненко. М.: Эксмо, 2008. 432 с.

References

1. Ispol'zovanie perfomans-kontraktov v processe reformirovanija i modernizacii ZhKH [Use of performance contracts in the process of reforming and modernizing housing and communal services]. URL: https://www.abok.ru/for_spec/articles.php?nid=2938 (data obrashhenija 12.09.2017 g.). (in Russian).

2. Nasonova A.E. Jekonomija na prodazhu. Perspektivy jenergoservisa v Rossii [Saving for sale. Perspectives of energy services in Russia] / A.E. Nasonova // Jenergosberezhenie. 2011. № 1. S. 26-29. (in Russian).

3. Plotnikov A.N. Osnovnye formy stimulirovanija innovacionnoj dejatel'nosti v celjah jeffektivnoj realizacii strategii jenergosberezhenija [The main forms of stimulating innovation in order to effectively implement the energy saving strategy] / A.N. Plotnikov, A.I. Zaikin // Voprosy jelektrotehnologii. 2014. № 1 (2). S. 66-71. (in Russian).

4. Plotnikov A.N. Uchastie partnerov v realizacii programmy innovacionnoj strategii povyshenija jenergojeffektivnosti predprijatija [Participation of partners in the implementation of the innovative energy efficiency improvement program of the enterprise] / A.G. Zaikin, A.N. Plotnikov // Logistika i jekonomika resursosberezhenija v promyshlennosti. 19-20 nojabrja 2014 g.: sb. nauch. trudov po materialam Mezhdunar. nauch.-prakt. konf.. Saratov: Sarat. gos. tehn. un-t, 2014. S. 93-97. (in Russian).

5. Plotnikov A.N. Osobennosti razrabotki i vnedrenija jenergosberegajushhego innovacionnogo proekta [Features of the development and implementation of an energy-saving innovative project] / A.N. Plotnikov, D.A. Plotnikov, A.G. Zaikin // Jenergojeffektivnost', resursosberezhenie i prirodopol'zovanie v gorodskom hozjajstve i stroitel'stve: jekonomika i upravlenie: materialy III Mezhdunar. nauch.-tehnich. konf. 20-25 maja 2016 g. Volgograd: VolgGASU, 2016. S. 561-570. (in Russian).

6. Plotnikov A.N. Obzor innovacionnyh tehnologij ucheta rashoda i snizhenija poter' jenergii na predprijatii, napravlennyh na povyshenie ego jenergojeffektivnosti [The review of innovative technologies of the account of the expense and decrease in losses of energy at the enterprise, directed on increase of its energy efficiency] / A.N. Plotnikov, D.A. Plotnikov // Aktual'nye problemy jekonomiki i menedzhmenta. 2016. № 2 (10). S. 40-44. (in Russian).

7. Strategija resursosberezhenija predprijatija [Strategy of resource saving of the enterprise] / A.N. Plotnikov, D.A. Plotnikov, A.G. Zaikin, T.R. Sergazieva // Innovacionnaja dejatel'nost'. 2016. № 4 (39). S. 51-57. (in Russian).

8. Plotnikov A.N. Osobennosti formirovanija innovacionnoj strategii povyshenija jenergojeffektivnosti predprijatija [Peculiarities of the formation of an innovative strategy for increasing the energy efficiency of an enterprise] / A.N. Plotnikov, D.A. Plotnikov // Atojanovskie chtenija: al'manah. Saratov: KUBiK, 2016. S. 205-210. (in Russian).

9. Vertakova Ju.V. Upravlenie innovacijami: teorija i praktika [Innovation management: theory and practice] / Ju.V. Vertakova, E.S. Simonenko. M.: Jeksmo, 2008. 432 s. (in Russian).

Анатолий Николаевич Плотников
доктор экономических наук, профессор
кафедры «Экономическая безопасность
и управление инновациями»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: a.n.plotnikov@mail.ru

Anatolij N. Plotnikov
ORCID ID 0000-0003-2041-6559
Dr. Sc. (Economics), Professor
Department of Economic Security and Innovation Management, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov, Russia
E-mail: a.n.plotnikov@mail.ru

Образец для цитирования:

Плотников А.Н. Решение проблем внедрения инновационного энергоэффективного оборудования с помощью перфоманс-контрактов // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 1 (17). С. 79-84.

Cite this article as:

Plotnikov A.N. The problems with introducing innovative energy-efficient facilities using performance contracts // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 1 (17). pp. 79-84 (in Russian)

Статья поступила в редакцию 07.02.2018 г., принята к опубликованию 07.03.2018 г.

УДК 331.108

О.А. Сазыкина, Д.О. Алимова

РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ТИПОЛОГИЯ, РЕЗУЛЬТАТЫ МОНИТОРИНГА, ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

O.A. Sazykina, D.O. Alimova

DEVELOPMENT OF CORPORATE CULTURE OF A PRODUCTION ENTERPRISE: TYPOLOGY, MONITORING RESULTS, AND RECOMMENDED PRACTICE

Развитие корпоративной культуры является необходимым условием успешного функционирования любого современного производственного предприятия. Приведены результаты исследования корпоративной культуры ООО «Комбинат кондитерских изделий «Агеевский»», в частности определен тип корпоративной культуры, дана оценка существующей корпоративной культуры предприятия и сформирован образ желаемой сотрудниками корпоративной культуры, выявлены направления и предложены мероприятия по развитию корпоративной культуры.

Ключевые слова: корпоративная культура, корпоративная этика, управление персоналом, структура корпоративной культуры, диагностика, производственное предприятие

Development of corporate culture is a prerequisite for successful operation of any modern manufacturing enterprise. The article presents the results of research into the corporate culture at the Confectionery Products Complex Ageevsky. In particular, we defined the type of the corporate culture, estimated the existing corporate culture of the enterprise, described the image of the corporate culture desired by the employees of the company, and suggested directions and measures for further development of the corporate culture.

Keywords: corporate culture, corporate ethics, personnel management, corporate culture structure, diagnostics, manufacturing enterprise

Вопросы изучения корпоративной культуры остаются актуальными для современных производственных предприятий. Руководители заинтересованы в поиске инструментов повышения эффективности деятельности персонала, одним из которых является корпоративная культура компании.

Обратимся к содержанию понятия «корпоративная культура». Культура организации пользуется огромной популярностью у современных исследователей [1-7, 9-15]. Современные ученые, занимающиеся изучением культуры современных предприятий, говорят о ней и как о корпоративной культуре, и как об организационной культуре. Безусловно, оба подхода в определенной мере являются родственными. Однако следует объяснить, почему авторы статьи в качестве объекта исследования заявили именно корпоративную культуру.

Следует согласиться с Т.О. Соломанидиной в том, что истоки понятия «корпоративная культура» восходят ко времени формирования первых профессиональных сообществ, которые этим понятием характеризовали установленные правила поведение и атрибуты принадлежности членов к данному сообществу. В IXX веке немецкий фельдмаршал Мольтке применил термин «корпоративная культура» к описанию взаимоотношений в офицерской среде.

© Сазыкина О.А., Алимова Д.О., 2018

К. Голд дает следующее определение: «Корпоративная культура – это уникальные характеристики воспринимаемых особенностей организации, того, что отличает ее от всех других…» [2, с. 568-575]. По мнению В.В. Томилова, «Корпоративная культура – это совокупность мышления, определяющая внутреннюю жизнь конкретной организации; это образ мышления, действия и существования».

Таким образом, изучая корпоративную культуру современного производственного предприятия, мы говорим об отличительных атрибутах, свойственных конкретному предприятию, наличие которых, как отмечают З.В. Якимова и В.И. Николаева, «является пропуском в «свой круг», создает чувство «Мы», позволяет сотрудникам ощутить «границы» своей организационной идентичности и принадлежности» [15, с. 223-227].

Таким образом, корпоративная культура, во-первых, объединяет интересы всех членов предприятия за счет формирования ощущения принадлежности, идентичности, вовлеченного в его дела и приверженности к нему, во-вторых, при соблюдении корпоративных традиций (обрядов, ритуалов, норм поведения, атрибутов др.) подтверждает причастность сотрудников к предприятию, в-третьих, проводит границы между «мы» (сотрудники предприятия) и «они» (сотрудники конкурирующих предприятий), обеспечивая лояльность, преданность, приверженность сотрудников конкретному предприятию.

Выделяют различные типы корпоративной культуры. Неоднозначность подходов к выделению компонентов корпоративной культуры приводит к разрозненности предлагаемых методик, которые зачастую не позволяют провести комплексную диагностику организационной культуры. С другой стороны, использование различных подходов к изучению корпоративной культуры предприятия позволит найти точки соприкосновения, выявить общие тенденции. Среди наиболее распространенных методик следует выделить методику OCAI К. Камерона и Р. Куинна [11], методику Ч. Ханди, методику Г. Хофштеда, «Шкалы организационных парадигм» OPS Л. Константина [12], методику анализа степени разделяемости ценностей организации В. Козлова и др. [14]

В данном исследовании авторами были использованы методика OCAI К. Камерона и Р. Куинна и методика ирландского эксперта по организационной психологии Ч. Ханди. Инструмент оценки организационной культуры OCAI базируется на теоретической модели «Рамочная конструкция конкурирующих ценностей». На основании этой рамочной конструкции вырисовываются четыре типа организационной культуры (системы ценностей) – иерархическая, клановая, рыночная, адхократическая, которые служат фундаментом для OCAI (рис. 1).

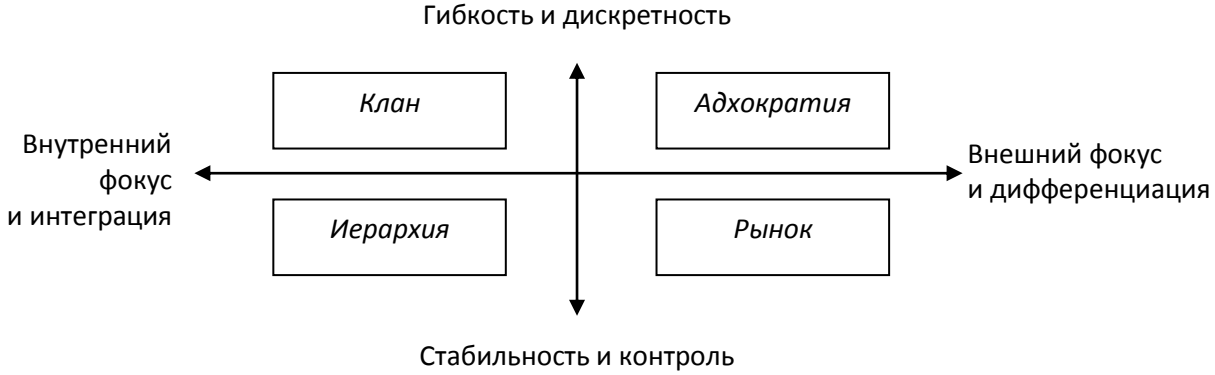


Рис. 1. Профили организационной культуры

Каждый из вопросов, включенных в инструмент OCAI, предполагает четыре альтернативы ответов. Баллы распределяются между четырьмя альтернативами в том весовом соотношении, которое в наибольшей степени соответствует корпоративной культуре организации.

Наибольшее количество баллов получает тот вариант, который более других характеризует организацию, при этом сумма баллов на каждый вопрос должна быть равна 100.

Методика ирландского эксперта по организационной психологии Ч. Ханди основана на выделении четырех типов корпоративной культуры, отличающихся способом распределения власти, ценностными ориентациями работника, характером отношений между личностью и организацией, а также структурой организации и характером ее деятельности. Соответственно типы культур были определены как: культура власти, культура роли, культура задач и культура личности. Для определения типа культуры Ч. Ханди разработал анкету, которая включает 15 утверждений, каждое из которых имеет четыре варианта ответа. По полученным результатам можно понять не только то, какой видят сотрудники корпоративную культуру, но и как она соотносится с их ожиданиями.

В качестве объекта исследования выбрано современное производственное предприятие ООО «Комбинат кондитерских изделий «Агеевский». Для стейкхолдеров рынка B2B, на котором функционирует предприятие, корпоративная культура является важным фактором выбора того или иного поставщика, так как именно корпоративная культура формирует первое впечатление о предприятии, позволяет установить долгосрочные доверительные отношения с клиентами. Грамотно сформированная корпоративная культура может сыграть решающую роль в выборе клиентом именно этого предприятия.

На основе выбранных методик был проведен анкетный опрос сотрудников ООО «Комбинат кондитерских изделий «Агеевский». В ходе обработки анкеты показатели по модели OCAI были усреднены, что позволило составить профиль корпоративной культуры в настоящее время («Теперь») и представление о желаемой корпоративной культуре ООО «Комбинат кондитерских изделий «Агеевский» в будущем («Предпочтительно») (табл. 1).

Таблица 1. Корпоративная культура ООО «Комбинат кондитерских изделий «Агеевский»» сегодня и в будущем

Характеристика направлений корпоративной культуры	Оценка	
	теперь	предпочтительно
A. Клановая культура	24,16	22,5
B. Адхократическая культура	15	32,5
C. Рыночная культура	28,3	16,67
D. Иерархическая культура	20	20,8

Из табл. 1 видно, что по всем шести группам критериев опрошенные наибольшее число баллов отдали альтернативе, обозначенной буквой «С». То есть по оценке опрошенных сотрудников в настоящее время в ООО «Комбинат кондитерских изделий «Агеевский» доминирует рыночная культура и соответствующая ей система ценностей. Этот тип организационной культуры доминирует в организациях, ориентированных на результаты, достижение поставленной задачи. Коллектив организации состоит из целеустремленных и соперничающих между собой сотрудников. Руководители подразделений – требовательные лидеры и суровые конкуренты. Сотрудников различных подразделений предприятия объединяет акцент на стремлении побеждать, поддерживать репутацию и достигать успеха в конкурентной борьбе на рынке кондитерских изделий.

ООО «Комбинат кондитерских изделий «Агеевский» – современное производственное предприятие, ориентированное на внешнее окружение, а не на свои внутренние дела. Внимание его руководства фокусируется на операциях с внешними клиентами, т.е. проведение операций (обменов, продаж, контрактов) с другими клиентами с целью достижения конкурентного преимущества. Прибыльность, итоговые результаты, сила в рыночных нишах,

стратегические цели и безопасные клиентские базы являются главными установками бизнеса предприятия. Профиль, описывающий текущее (существующее) состояние корпоративной культуры ООО «Комбинат кондитерских изделий «Агеевский», показан на рис. 2.

Рис. 2. Профиль существующей корпоративной культуры ООО Комбинат кондитерских изделий «Агеевский»

В существующей в настоящее время корпоративной культуре в наименьшей степени представлена адхократическая и иерархическая система ценностей. Но в то же время корпоративная культура имеет уклон на клановый тип культуры, который характеризуется как дружное место работы, где люди имеют много общего и доверяют друг другу. Подразделения в организации держатся вместе благодаря преданности традициям организации. Руководство организации придает высокое значение степени сплоченности коллектива и благоприятному социально-психологическому климату.

Предпочтительная модель организационной культуры для ООО Комбинат кондитерских изделий «Агеевский» с внесенными изменениями представлена на рис. 3.

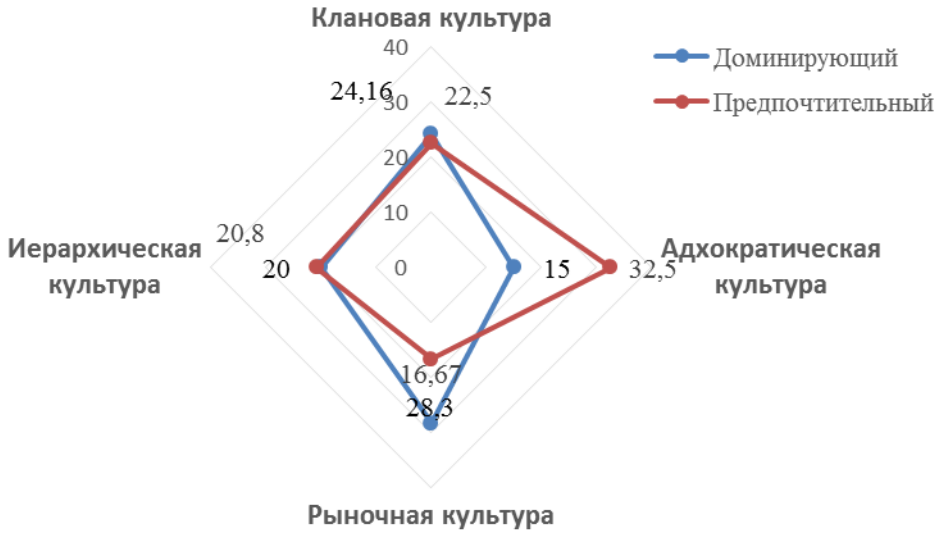


Рис. 3. Доминирующий и предпочтительный типы корпоративной культуры ООО Комбинат кондитерских изделий «Агеевский»

Определено, что предпочтительной моделью корпоративной культуры для ООО «Комбинат кондитерских изделий «Агеевский» является адхократическая культура, при которой ради общего успеха сотрудники готовы на личные жертвы и риск. Руководители считаются новаторами и людьми, готовыми рисковать. Связующей сущностью организации становится преданность экспериментированию и инновациям. В долгосрочной перспективе предприятие делает акцент на росте и обретении новых ресурсов. Успех означает предоставление уникальных и новых услуг или товаров. Руководство предприятия поощряет личную инициативу, творчество и свободу.

Анализируя результаты опроса сотрудников по анкете Ч. Ханди, суммируем все ответы по одному показателю, после чего можно представить их в табл. 2.

Таблица 2. Результаты исследования корпоративной культуры ООО «Комбинат кондитерских изделий «Агеевский» по методике Ч. Ханди

Профиль культуры	Реальная	Желаемая
Культура власти	33,9	29
Культура роли	37,6	40,4
Культура задачи	41,3	42,9
Культура личности	37,2	37,7

Из табл. 2 видно, что в настоящее время на предприятии преобладает выраженный тип корпоративной культуры с направленностью на задачи. Руководители в исследуемой организации проявляют себя больше как организаторы, сотрудники связаны общими задачами. Этот же тип корпоративной культуры является желательным для сотрудников предприятия в долгосрочной перспективе.

Заключительным этапом исследования является интерпретация профилей корпоративной культуры. При наличии картины профиля общей культуры предприятия ООО «Комбинат кондитерских изделий «Агеевский»» можно интерпретировать их с разных точек зрения. Рассмотрим наиболее важные элементы.

Тип организационной культуры. Как утверждалось выше, наивысшие баллы получают два профиля корпоративной культуры предприятия – это *Клан* и *Рынок.* Именно эти два профиля устанавливают основные базисные допущения, стиль и ценности. При рассмотрении будущего ООО «Комбинат кондитерских изделий «Агеевский»» в долгосрочной перспективе профиль культуры (*Клан* и *Рынок)* отражает вероятное поведение предприятия. Так, для предприятия основными факторами будут служить своевременность действий, соперничество с конкурентами, сплоченность, вовлечение персонала в развитие предприятия, открытость информации.

Различия. Данный показатель определяет пути изменения предприятия в зависимости от различия профилей организации. Основные различия ясно отражаются на диаграмме организационной культуры, построенной на основе показателей проведенного анкетирования. Видение сотрудниками будущей и нынешней культуры дает возможность разработать основные направления ее изменений. Так, ООО «Комбинат кондитерских изделий «Агеевский»» нуждается в сильной корпоративной культуре, поэтому необходимо разработать мероприятия по развитию корпоративной культуры внутри предприятия для повышения сплоченность команды, укрепления морального духа и преданности делу.

Сила. Сила культуры предприятия определяется количеством пунктов оценки, отдаваемых какому-то типу культуры. Чем выше оценка, тем сильнее этот тип и тем более данная культура доминирует на предприятии. Так, ООО «Комбинат кондитерских изделий «Агеев-

ский»» в настоящее время имеет наивысшую оценку по культуре *Рынок (28,3 ед.),* а в перспективе предприятие имеет высокий балл по культуре типа *Клан (24,16 ед.)*. Это означает, что на данный момент политика ООО «Комбинат кондитерских изделий «Агеевский»» направлена на внутренний фокус сотрудников предприятия. На данном этапе предприятие имеет преимущество, так как оно похоже на большую семью, имеет сплоченный коллектив. Руководители ООО «Комбинат кондитерских изделий «Агеевский»» воспринимаются как лидеры, а сотрудники отвечают им преданностью и сохранением традиций.

Согласованность. Это своего рода равновесное состояние различных аспектов культуры предприятия. ООО «Комбинат кондитерских изделий «Агеевский»» делает акцент на стратегии, повышение конкурентоспособности продукции, доброжелательной атмосферы. Именно поэтому предприятие ориентируется на один и тот же набор культурных ценностей, чтобы осуществить поставленные задачи.

Исследуя профиль желаемой организационной культуры в будущем, можно сделать вывод о том, что он не столь сильно отличается от настоящего. Здесь имеют место более ярко выраженные рыночные атрибуты культуры, которые неизменно должны присутствовать в современном производственном предприятии, занимающемся конкурентоспособным производством, так как направлены на проведение операций с внешними агентами с целью достижения конкурентного преимущества. В основном сотрудники хотят видеть свое предприятие динамичной, специализированной хозяйственной единицей, адекватно реагирующей на все внешние и внутренние изменения.

При анализе анкет по диагностике корпоративной культуры особое внимание стоит уделять баллам, которые разбрасываются между поставленными вопросами. Расхождение более чем на 10 единиц (пунктов) рейтинговой оценки свидетельствует о невнимательности сотрудников и об отсутствии четкого представления о культуре в организации. Таких расхождений в результате анкетирования на предприятии ООО «Комбинат кондитерских изделий «Агеевский» выявлено не было. Исходя из этого, следует сделать вывод о том, что персонал предприятия четко знает поставленные стратегические цели предприятия, на что ориентирована организация и какие усилия сотрудникам стоит приложить, для того, чтобы добиться наивысших результатов. Это является сильной стороной предприятия.

Укрепление корпоративной культуры является стратегической задачей социальной политики крупных российских предприятий [16, с. 54; 17, с. 64]. Развитие корпоративной культуры является непосредственной задачей топ-менеджмента производственного предприятия и предполагает выполнение им следующих функций:

– диагностика элементов существующей корпоративной культуры;

– определение видения, миссии, ценностей, корпоративных принципов предприятия;

– разработка и внедрение корпоративной деловой этики и стандартов поведения сотрудников, корпоративного кодекса предприятия;

– налаживание внутрикорпоративных связей;

– формирование единых стандартов поведения на предприятии;

– координирование действий сотрудников по развитию корпоративной культуры и т.д.

Для развития корпоративной культуры в ООО «Комбинат кондитерских изделий «Агеевский»» предложен следующий комплекс практических рекомендаций:

– необходимо выработать четкую нормативную базу по развитию и поддержанию корпоративной культуры, т.е. разработать кодекс корпоративного поведения, включающий правила и нормы поведения сотрудников предприятия;

– создать стандарт информирования персонала (какая информация, с какой периодичностью, в какой форме, кем и по каким каналам должна доводиться до коллектива) – то, что нужно для большей информированности персонала о действиях и планах руководства, а, следовательно, поможет налаживанию доверительных взаимоотношений между руководством и подчиненными и создаст у сотрудников ощущение необходимости и сопричастности

в данной работе. Это может быть реализовано через внутрифирменную (корпоративную) газету предприятия;

– осуществление комплекса коллективных мероприятий (например, совместные походы в кинотеатр, выезды на природу, поездки на экскурсии, совместные банкеты) для поддержания благоприятного морально-психологического климата в коллективе и налаживания взаимоотношений между сотрудниками, начальством и подчиненными;

– необходимо разработать и внедрить «прозрачную» систему морального и материального стимулирования на основе внедрения различного вида доплат, использования премиальных фондов.

Предложенные мероприятия позволят повысить производительность труда, улучшить качество производимых работ, увеличить объемы производства кондитерских изделий.

Определен тип корпоративной культуры ООО «Комбинат кондитерских изделий «Агеевский» – «рыночная культура». Исследование предпочтений сотрудников по формированию корпоративной культуры свидетельствует о том, что предпочтительный для них тип корпоративной культуры – адхократическая культура, характеризующаяся тем, что сотрудники хотят видеть свое предприятие, в котором они работают, динамично развивающимся, творческим местом работы, фокусирующим внимание на внешних позициях в сочетании с высокой гибкостью и индивидуальностью подходов к сотрудникам, но с элементами рыночной корпоративной культуры. Для успешного функционирования и достижения конкурентных преимуществ предприятие должно быть не только гибким, но и стабильным; руководству нужно принимать в расчет внешние обстоятельства и внутренние условия, чтобы быть лидером на рынке.

Предложен комплекс мероприятий по развитию корпоративной культуры, внедрение которых позволит улучшить условия труда, морально-психологический климат на данном предприятии, повысить производительность труда работников предприятия, что положительно скажется на имидже ООО «Комбинат кондитерских изделий «Агеевский»» как в глазах партнеров, так и сотрудников предприятия.

Развитие корпоративной культуры зависит от воздействия многих факторов, что требует проведения многочисленных преобразований в различных процессах организации, в частности стратегии, персонале, операциях, качестве, финансах и т.д. В дальнейшем предполагается разработка функционально-целевой модели развития корпоративной культуры, в основе которой будет лежать распределение целей и функций по развитию корпоративной культуры за конкретными сотрудниками производственного предприятия.

Список литературы

1. Cox P. An empirical investigation into the corporate culture of UK listed banks / P. Cox, D. Soobiah // Journal of financial regulation and compliance. 2018. Vol. 26. Issue 1. P. 120-134.

2. Gold K. Managing for Success: A comparison of the private and public sectors / K. Gold // Public Administration Review. 1982. Vol. 42. Issue. 6. P. 568-575.

3. Groysberg B. The leader's guide to corporate culture how to manage the eight critical elements of organizational life / B. Groysberg, J. Lee, J. Price // Harvard business review. 2018. Vol. 96. Issue 1. P. 44-52.

4. Michelman P. The End of Corporate Culture As We Know It / P. Michelman // Mit sloan management review. 2017. Vol. 58. Issue 4. P. 1.

5. Pan Y. Yue Corporate Risk Culture / Y. Pan, S. Siegel, T. Wang // Journal of financial and quantitative analysis. 2017. Vol. 52. Issue 6. P. 2327-2367.

6. Schein E. Culture: The missing concept in organization studies / E. Schein // Administrative science quarterly. 1996. Vol. 41. Issue 2. P. 229-240.

7. Schein E. In defence of Schein's perspective on organizational culture / E. Schein // Reply. Safety science. 1996. Vol. 42. Issue 10. P. 980-981.

8. Алимова Д.О. Особенности реализации стратегии кадрового менеджмента на современном предприятии / Д.О. Алимова, О.А. Сазыкина // Журнал исследований по управлению. 2017. Т. 3. № 11. С. 22-29.

9. Герасимов Б.Н. Развитие процесса управления корпоративной культурой / Б.Н. Герасимов // Экономика и бизнес: теория и практика. 2017. № 6. С. 24-31.

10. Иванова Т.Б. Корпоративная культура и эффективность предприятия / Т.Б. Иванова, Е.А. Журавлева. М.: РУДН, 2012. 152 с.

11. Камерон К. Диагностика и измерение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куиин; пер. с англ. под ред. И.В. Андреевой. СПб.: Питер, 2001.

12. Колобова И.Н. К вопросу об исследовании организационной культуры по «Шкале организационных парадигм» / И.Н. Колобова // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Сер. Экономика и право. 2016. № 9. С. 8-13.

13. Кузнецова И.С. Корпоративная культура как элемент управления предприятием / И.С. Кузнецова // Российское предпринимательство. 2015. № 5-2 (91). С. 43-47.

14. Парфенова И.Ю. Организационная культура / И.Ю. Парфенова, З.А. Парфенова. Новосибирск: СибАГС, 2016. 151 с.

15. Якимова З.В. Организационная и корпоративная культура: точки пересечения и специфические особенности / З.В. Якимова, В.И. Николаева // Проблемы и перспективы развития экономики и управления: материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (19 октября 2011 г.) Новосибирск: Априори, 2011. С. 223-227.

16. Наумов А.И. Основные направления совершенствования регулирования социально-трудовых отношений на корпоративном уровне / А.И. Наумов // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 4. С. 52-57.

17. Муратова А.Р. Развитие человеческого потенциала на корпоративном уровне через укрепление партнерских отношений / А.Р. Муратова // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 2. С. 61-68.

References

1. Cox P., Soobiah D. An empirical investigation into the corporate culture of UK listed banks. Journal of financial regulation and compliance. 2018. Vol. 26. Issue 1. pp. 120-134.

2. Gold K. Managing for Success: A comparison of the private and public sectors / K. Gold // Public Administration Review. 1982. Vol. 42. Issue 6. P. 568-575.

3. Groysberg B. The leader's guide to corporate culture how to manage the eight critical elements of organizational life / B. Groysberg, J. Lee, J. Price // Harvard business review. 2018. Vol. 96. Issue 1. P. 44-52.

4. Michelman P. The End of Corporate Culture As We Know It / P. Michelman // Mit sloan management review. 2017. Vol. 58. Issue 4. P. 1.

5. Pan Y. Yue Corporate Risk Culture / Y. Pan, S. Siegel, T. Wang // Journal of financial and quantitative analysis. 2017. Vol. 52. Issue 6. P. 2327-2367.

6. Schein E. Culture: The missing concept in organization studies / E. Schein // Administrative science quarterly. 1996. Vol. 41. Issue 2. P. 229-240.

7. Schein E. In defence of Schein's perspective on organizational culture / E. Schein // Reply. Safety science. 1996. Vol. 42. Issue 10. P. 980-981.

8. Alimova D.O. Osobennosti realizacii strategii kadrovogo menedzhmenta na sovremennom predprijatii [Peculiarities of implementing the strategy of human resources management at a modern enterprise] / D.O. Alimova, O.A. Sazykina // Zhurnal issledovanij po upravleniju. 2017. T. 3. № 11. S. 22-29. (in Russian).

9. Gerasimov B.N. Razvitie processa upravlenija korporativnoj kul'turoj [Development of the process of corporate culture management] / B.N. Gerasimov // Jekonomika i biznes: teorija i praktika. 2017. № 6. S. 24-31. (in Russian).

10. Ivanova T.B. Korporativnaja kul'tura i jeffektivnost' predprijatija [Corporate Culture and Enterprise Efficiency] / T.B. Ivanova, E.A. Zhuravleva. M.: RUDN, 2012. 152 s. (in Russian).

11. Kameron K. Diagnostika i izmerenie organizacionnoj kul'tury [Diagnosis and measurement of organizational culture] / K. Kameron, R. Kuiin; per. s angl. pod red. I.V. Andreevoj. SPb.: Piter, 2001. (in Russian).

12. Kolobova I.N. K voprosu ob issledovanii organizacionnoj kul'tury po «Shkale organizacionnyh paradigm» [On the issue of the study of organizational culture on the "Scale of Organizational Paradigms"] /

I.N. Kolobova // Sovremennaja nauka: aktual'nye problemy teorii i praktiki. Ser. Jekonomiki i pravo. 2016. № 9. S. 8-13. (in Russian).

13. Kuznecova I.S. Korporativnaja kul'tura kak jelement upravlenija predprijatiem [Corporate Culture as an Element of Enterprise Management] / I.S. Kuznecova // Rossijskoe predprinimatel'stvo. 2015. № 5-2 (91). S. 43-47. (in Russian).

14. Parfenova I.Ju. Organizacionnaja kul'tura [Organizational culture] / I.Ju. Parfenova, Z.A. Parfenova. Novosibirsk: SibAGS, 2016. 151 s. (in Russian).

15. Jakimova Z.V. Organizacionnaja i korporativnaja kul'tura: tochki peresechenija i specificheskie osobennosti [Organizational and corporate culture: points of intersection and specific features] / Z.V. Jakimova, V.I. Nikolaeva // Problemy i perspektivy razvitija jekonomiki i upravlenija: materialy Mezhdar. zaoch. nauch.-prakt. konf (19 oktjabrja 2011 g.). Novosibirsk: Apriori, 2011. S. 223-227. (in Russian).

16. Naumov A.I. Osnovnye napravlenija sovershenstvovanija regulirovanija social'no-trudovyh otnoshenij na korporativnom urovne [The main directions of improving the regulation of social and labor relations at the corporate level] / A.I. Naumov // Aktual'nye problemy jekonomiki i menedzhmenta. 2015. № 4. S. 52-57. (in Russian).

17. Muratova A.R. Razvitie chelovecheskogo potenciala na korporativnom urovne cherez ukreplenie partnerskih otnoshenij [Development of human potential at the corporate level through the strengthening of partnerships] / A.R. Muratova // Aktual'nye problemy jekonomiki i menedzhmenta. 2015. № 2. S. 61-68. (in Russian).

Ольга Анатольевна Сазыкина
кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Менеджмент»
Пензенского государственного университета
архитектуры и строительства, Россия
E-mail: soa02041978@bk.ru

Olga A. Sazykina
ORCID ID 0000-0003-2954-8910
PhD (Economics), Associate Professor,
Department of Management,
Penza State University of Architecture
and Construction, Russia
E-mail: soa02041978@bk.ru

Дарья Олеговна Алимова
специалист по подбору персонала
компании «ИБС Пенза», Россия
E-mail: dasha.alimova.1994@mail.ru

Daria O. Alimova
ORCID ID 0000-0001-9594-6058
Human Resources Specialist,
IBS Penza Company, Russia
E-mail: dasha.alimova.1994@mail.ru

Образец для цитирования:

Сазыкина О.А., Алимова Д.О. Развитие корпоративной культуры производственного предприятия: типология, результаты мониторинга, практические рекомендации // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 1 (17). С. 85-93.

Cite this article as:

Sazykina O.A., Alimova D.O. Development of corporate culture of a production enterprise: typology, monitoring results, and recommended practice // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 1 (17). pp. 85-93 (in Russian)

Статья поступила в редакцию 07.03.2018 г., принята к опубликованию 21.03.2018 г.

УДК 330.34

М.В. Скоробогатов, Н.В. Латышев

РОЛЬ КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЙ В ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ

M.V. Skorobogatov, N.V. Latyshev

THE ROLE OF CREATIVE INDUSTRIES IN INNOVATION PROCESSES

Рассматриваются факторы успешности функционирования российской экономики. Утверждается, что основным ресурсом экономического развития становится информация, знания выступают в качестве главного инструмента преобразований. Основным свойством современной экономики является креативность, а результатом ее деятельности – инновационный продукт. Проведен анализ роли креативных индустрий в инновационных процессах, что позволило определить степень их влияния на экономическое и социальное развитие современного общества.

Ключевые слова: креативные индустрии, инновации, процесс, роль, развитие

The article describes the new measures required for successful performance of the Russian economy. The main resource for economic development is information, whereas knowledge acts as the main tool for reforms. The main feature of modern economy is creativity, and the result of creativity is an innovative product. The article analyses the role of creative industries in innovation processes which allows us to determine the extent of their influence on economic and social development of modern society.

Keywords: creative industries, innovation, process, role, development

Тема исследования в настоящее время является актуальной в силу следующих обстоятельств:

– на сегодняшний день статистической информации в данной области недостаточно, а также имеются проблемы в ее поиске и сборе. Группировка статистической информации в нашей стране проходит в соответствии со стандартной классификацией при низком уровне разбивки на категории, которая в основном ориентирована на производственные сферы, а также сферы добычи сырья. Культурный сектор в качестве самостоятельной отрасли в отдельную категорию не выделяется, тогда как информация по многим видам экономической деятельности, которая относится к креативным индустриям, отражается в общей сумме в разделе прочих коммунальных, социальных и персональных услуг;

– существует сложность в оценке объема рынка креативных индустрий, поскольку официальные статистические данные не содержат сведений о самой распространенной форме организации бизнеса в креативных индустриях, а именно микропредприятиях; производство и оказание услуг в креативных индустриях, а также потребление в них происходит, в том числе, в теневом секторе экономики, данные о котором не отражаются в статистических отчетах;

– в силу огромной территории нашей страны и ее пространственной организации при отдаленности крупных городов друг от друга, неравномерности территориального расселения и разного уровня развития регионов разнообразные исследования не содержат стандартизированных данных о креативных индустриях, поскольку аналитически по-разному описывают ситуацию в регионах;

– профессиональные сообщества в креативных индустриях разрознены и раздроблены. Невысокая степень развитости в сетевых структурах и профессиональных ассоциациях в ре-

© Скоробогатов М.В., Латышев Н.В., 2018

зультате отражается на том, что мнения экспертов зачастую расходятся в вопросах определения границ своего сектора и слабо отражают общую ситуацию в стране.

Индустриальный кризис 90-х годов в европейских странах способствовал тому, что стали проводиться исследования влияния культурной среды на рост и развитие экономики. Специалистами было доказано, что культура может выступать определяющим фактором социально-экономического развития, а также в качестве ресурсного потенциала региона, задавать новые приоритеты в осознании её возможностей и значения. Следовательно, культурные ресурсы при определенных условиях могут приносить «прибыль». Иначе говоря, культура выступает «сырьем, которое приходит сегодня на смену углю, стали и золоту» [1, с. 44].

В данном аспекте необходимо обратиться к понятию креативной экономики. Креативная экономика представляет собой экономику области науки, искусства и культуры, основанную на высокой концентрации креативной рабочей силы, которая выступает двигателем инноваций и разработчиком новых подходов – как в области науки и исследований, так и в области предпринимательства, искусства, культуры или дизайна [2, с. 19]. Посредством креативной экономики создаются благоприятные социально-культурные условия общественного развития, обеспечивается стабильность развития страны, улучшается инвестиционный климат. Креативная экономика имеет перед индустриальной сравнительные преимущества, которые выражаются в возможности отказаться от сырьевой зависимости, что особенно актуально для современных российских условий. В качестве основного элемента креативной экономики выступает креативный класс, который представлен людьми, способными к творчеству и созданию новых товаров и услуг. Важнейшим ресурсом производства в творческих индустриях становится творческий потенциал. Создавая креативную среду, представители креативных профессий привлекают в нее инвесторов, туристов и др., что в совокупности способствует социально-экономическому росту. В данном аспекте многими специалистами признается целесообразность формирования центров творческой активности, определенных культурных условий, которые создают благоприятную среду для жизни и творчества креативных людей, способных генерировать идеи и реализовывать их. Сегодня креативная экономика является одним из наиболее динамичных секторов мировой торговли товарами и услугами.

Необходимо отметить, что в качестве объекта исследования в инновационной модели и модели роста выступают креативные индустрии или культурные (творческие) индустрии, но в отношении данного термина единой трактовки не существует [3]. Современная трактовка креативных индустрий строится на принципах творческой (креативной) экономики и содержит комплексный подход к развитию и взаимодействию сфер искусства, медиа, культурного наследия и сферы услуг.

Великобритания стала первой страной, которая ввела понятие «креативные индустрии». Это произошло в результате образовавшихся проблем массового закрытия угольных шахт, потери большого количества рабочих мест и, как результат, резкого падения собираемости налогов. Правительство М. Тэтчер издало законодательные акты, которые оказали стимулирующее воздействие на развитие малого и среднего бизнеса, вложило существенные бюджетные ресурсы в организацию массового переобучения шахтеров, потерявших работу. Система образования, сложившаяся в результате в Великобритании, дала возможность государству внедрить разнообразные обучающие программы на высоком уровне для формирования нового креативного класса [1, с. 56].

Несмотря на то, что экономисты используют термин «творческие (креативные) индустрии» (creative industries) в своем лексиконе уже более 20 лет, продолжаются дискуссии по поводу содержательной части этого термина, и до сих пор отсутствует единое понимание креативных индустрий [4]. Это связано с тем, что формирование продукта с высокой долей творческой составляющей может происходить во многих экономических отраслях и выходит далеко за пределы сферы искусства и культуры. Необходимо обратить внимание на то, что дословный перевод термина с английского на русский язык нередко приводит к искажению

его смысла. К примеру, industry – это любая экономическая отрасль, а «индустрия» в русском языке – это промышленное производство. В данном случае имеет смысл говорить о креативных сферах, поскольку большинство из них не связано с промышленным производством [5, с. 192]. Следовательно, креативные (творческие) индустрии являются частью креативной экономики как экономики знаний, творчества и инноваций. Креативные индустрии представляют собой сферу творческого предпринимательства, которая объединяет организации и предприятия, использующие труд значительной части творческих работников, результаты которого находятся в прямой зависимости от постоянного внедрения инноваций. Креативные индустрии формируют инновационные практики и бизнес-навыки, базой для которых выступают творческие и интеллектуальные составляющие.

Специалисты выделяют следующие группы креативных индустрий: архитектуру, музеи и культурный туризм, издательскую деятельность и литературу, дизайн (в том числе моду), изобразительное искусство и ремесла, фотографию, кино- и видеоиндустрии, телевидение и радио, музыку и звукозапись, исполнительские виды искусств, мультимедиа и компьютерные игры, рекламу и сферу развлечений [4]. В настоящее время существует единое мнение специалистов о структуре творческих индустрий и включении определенных отраслей культуры в данное понятие для целей формирования культурной политики (рис. 1). Необходимо обратить внимание на то, что в указанную классификацию также включены и традиционные сферы культуры и искусства, в которых осуществляется деятельность организаций по сохранению культурного наследия, исполнительские искусства и т.п.

Рис. 1. Классификация креативных индустрий в соответствии с ЮНКТАД [6]

Креативные индустрии по формам организации предпринимательской деятельности, главным образом, представлены малыми предприятиями, микропредприятиями и компаниями среднего бизнеса, предоставляющими креативные услуги. Зачастую это местные производства, которые ориентированы на поиск возможностей выхода на мировые рынки. Креативные индустрии ставят своей задачей создание и реализацию определенного творческого продукта, к примеру книги, архитектурного проекта, фильма, музыкальной композиции и др. В основе деятельности творческих индустрий лежат креативные способности сотрудников, совместно с прочими работниками создающих инновационные культурные товары и услуги.

Существенный рост, демонстрируемый креативными индустриями повсеместно на протяжении последних лет, ставит перед исследователями вопросы сущности креативных индустрий, их роли в социально-экономическом развитии общества, о причинах их текущего роста, а также их роли в процессе инновации. Ответы на эти вопросы связаны с реформированием современных экономических систем, обусловлены ростом постиндустриальной экономики, основанной на знаниях, развитием общества, увеличением сферы услуг, усилением роли креативного класса, креативности и инноваций, выступающих в качестве факторов экономического развития. В последние годы структурной перестройки экономики креативные индустрии становятся источником обеспечения занятости, экспорта и формирования добавленной стоимости.

Поскольку инновационность является главным требованием к экономическому развитию, актуальность приобретают исследования эмпирических и аналитических связей между творческими индустриями и инновационным процессом. Анализ имеющихся исследований роли креативных индустрий в инновационных процессах позволяет сделать вывод о том, что данные индустрии осуществляют производство продукции и услуг (в том числе идей), впоследствии используемых в качестве ресурсов в инновационном процессе.

Реализацию процесса инноваций нельзя представить без частой генерации неизвестных ранее методов решения проблем, при этом образование данных методов зачастую происходит путем наращивания интеллектуального общественного потенциала, увеличения и совершенствования всего спектра знаний. Следует учитывать, что достижение эффективности в процессе инновации – создания инновационного продукта – возможно только, если все компоненты новой экономики в процессе своего функционирования имеют свойства информационной открытости, климат осуществления экономической деятельности благоприятен для инновационного развития, а субъекты деятельности креативны. Креативность выступает как главное качество новой экономики, основная ее характеристика, которая обеспечивает возможность реализации инновационных процессов (рис. 2).

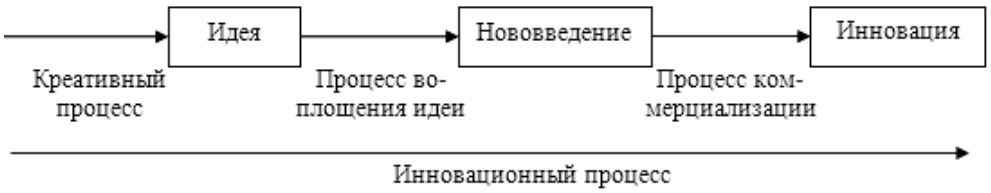


Рис. 2. Ключевые составляющие инновационного процесса

При этом необходимо иметь в виду, что инновационный процесс является достаточно сложным по своей сущности комплексом стадий, сбой в каждой из которых приводит к проблемам в достижении желаемого результата. Креативный процесс – базовый (обязательный) элемент инновационного процесса, его начальный этап, однако практически возникают ситуации, в которых инновационные экономические системы не принимают участие в креативной деятельности (а творческие структуры не могут создать инновации), следовательно, нельзя поставить знак равенства между инновационным и креативным процессами.

Ошибкой было бы считать, что рост сектора услуг вообще, и креативных индустрий в частности, обусловлен их большей производительностью или инновационностью по сравнению с прочими. Рост креативных индустрий рассматривается как результат успешности реализации инновационных процессов в обычных секторах экономики, позволяющих создавать тот же объем продукции при меньшем объеме ресурсов, и, соответственно, создается возможность использовать высвободившиеся ресурсы иными способами. Рост производительности в традиционных экономических секторах приводит к высвобождению средств, которые можно применить в секторе услуг в качестве фактора роста. Данная ситуация характерна для современной действительности в условиях роста креативных индустрий.

В 2008-2010 гг. международное агентство по торговле и развитию (UNCTAD) Организации объединенных наций провело системную работу по анализу потенциала креативных индустрий и креативной экономики в мире, после чего опубликовало доклады ООН «Креативная экономика. Задачи оценки ресурсов творческой экономики для формирования продуманной политики» (2008-2010 гг.). Доклады являются важными документами, которые на международном уровне признали важнейшую роль креативной экономики в современном развитии. В докладах были сформулированы следующие основные тезисы [7]:

– в настоящее время создается новая парадигма, которая связывает экономику и культуру и включает культурные, технологические, экономические и социальные аспекты развития как на макро-, так и на микроуровнях, в ней креативность, знания и доступность информации приобретают статус мощных стимуляторов экономического роста и катализаторов развития в условиях глобализации. Креативность рассматривается в контексте инновационного применения идей в искусстве и культуре, в науке и технологиях.

– понятие «творческой экономики» базируется на экономических аспектах креативности, то есть инновационных процессах создания и продвижения на рынке творческих товаров и услуг», где «ядром» выступают креативные индустрии.

– креативные индустрии представляют собой совокупный цикл создания, производства и распространения продукции и услуг, которые основаны на креативности и интеллектуальном капитале [8].

В докладах ООН финансовыми показателями подтверждается наличие у креативных индустрий большего потенциала для развивающихся стран, которые готовы диверсифицировать экономику и оказать содействие развитию национальных предпринимателей и их выходу на мировой рынок. За счет поддержки со стороны государства создается фундамент для построения кризисоустойчивых индустрий, которые способны привлечь иностранных инвесторов, технологические новинки и бизнесы. В европейских странах наблюдается интенсивное развитие постиндустриальной экономики и глобальных рынков, за счет чего экономическая значимость культуры очевидна и поддерживается международными институтами и правительствами различных стран.

В нашей стране повышается актуальность проблемы развития творческих индустрий, что обусловливает важность конкретизации основных понятий и терминов, которые используются в концепции креативных индустрий для осознания потенциала и траектории развития.

Инновационные процессы, связанные с развитием креативной сферы, тесно переплетены с понятием «креативность». В социально-экономических исследованиях настоящего времени креативность как источник творческих идей уже не изучается исключительно в контексте производства продукции с творческой составляющей и связана не только с понятием художественных процессов. Использование термина «креативность» сегодня наиболее часто встречается в терминологии инноваций и информационного обмена, а также обмена знаниями. Креативность – это процесс формирования идеи, ее развитие и превращение в ценности. Под этим процессом зачастую подразумевают новаторство и предпринимательство, так же как и творчество, необходимое для генерации новых идей на всех стадиях – от их

возникновения до воплощения в ценности. Креативные индустрии способствуют превращению творческих и интеллектуальных ресурсов в «творческий продукт».

При изучении вопроса значения творческих индустрий для процесса инновации необходимо остановиться на довольно известной концепции «креативного класса», которая объясняет возникновение нового класса людей в условиях стремительных социально-экономических изменений в постиндустриальном обществе. Креативность признается очень ценным ресурсом в современных экономических реалиях, не являясь при этом товаром. Рост креативной экономики происходит при объединении секторов технических новаций, предпринимательства и культуры. Для креативных людей в приоритете находятся не карьера, статус и высокая оплата труда, а благоприятность условий для творчества, работы и жизни, развитие креативных возможностей, в том числе позитивная атмосфера и всевозможные творческие стимулы.

За счет высокой концентрации творческих рабочих – представителей сферы искусства – повышаются производительность и уровень знаний прочих сотрудников. Общение людей с представителями креативной экономики создает стимулы для генерации новых идей – креативность технологий и экономики формируется при взаимодействии с креативностью культуры и искусства. Иначе говоря, знания перетекают от «людей искусства» к другим работникам, что, в свою очередь, увеличивает их производительность и уровень доходов. Некоторые экономические отрасли сильно выигрывают от взаимодействия со сферой культуры, главным образом это отрасли, которые активно пользуются культурными благами и символическим культурным капиталом как ресурсами (дизайн, маркетинг и реклама, IT-продукты развлекательного характера и т.п.). Однако необходимо отметить, что на сегодняшний день механизмы, при помощи которых знания и креативные идей мигрируют из одной сферы в другую, все еще недостаточно ясны.

Было проведено много исследований значения креативного класса и его роли на уровне отдельных регионов и населенных пунктов, как в США, так и в Европе. В результате данных исследований можно сделать следующие выводы: подтверждено, что локальная концентрация творческого класса положительно влияет на экономическое развитие региона, делая более точными и полноценными традиционные индикаторы развития, которые основаны на факторах оценки человеческого капитала, характеристиками креативности среды (индекс богемности и т.д.). Тем не менее часть исследований не подтверждает, что креативный класс концентрируется там, где преобладает богема (т. е. представители творческих профессий в сфере культуры), а также что в качестве главной причины, влияющей на выбор места жительства, выступает доступность развлечений и комфортабельность среды проживания как результат развитости сферы искусств. Более явными и убедительными стали свидетельства того, что креативный класс ориентируется в том числе и на экономические условия, и измеряется уровнем занятости населения и ростом уровня оплаты труда.

Развитие собственного креативного потенциала требует стартовых вложений со стороны государственных органов, таких как финансовые и налоговые стимулы. Можно выделить общие и особенные проблемы развития креативных индустрий в нашей стране. Основные социальные и экономические проблемы, которые характерны для России, также присущи и сектору креативных индустрий. К ним, в частности, относятся:

– отсутствие честной конкуренции;

– отрицательное воздействие слабой экономики, неоправданно высокие издержки;

– большой теневой сектор экономики, в результате чего предпринимательская деятельность ведется без регистрации и без уплаты налогов;

– недостаточное развитие малого и среднего предпринимательства;

– непосильная нагрузка на бизнес при использовании рабочей силы за счет высоких страховых взносов.

Также выделяются проблемы, которые характерны исключительно для креативных индустрий:

– незрелость рынков, которые формируются при применении и адаптации иностранных творческих моделей, методик и продуктов, предполагает смутное представление клиентов и поставщиков о креативном производстве;

– предпочтительное использование импортной продукции и технологий;

– наличие разногласий между культурой и бизнесом;

– недостаточный уровень образования и недостаток квалифицированных кадров;

– слабое развитие сетевых структур в отраслях, отсутствие профессионального сообщества, корпоративной этики, правил и стандартов организации;

– отсутствие качественной творческой продукции.

Слабый уровень образования и отсутствие поддержки молодых специалистов в результате приводит к закономерным проблемам. В ситуации, когда можно просто приобрести импортную продукцию и технологии, тогда как дороже и сложнее вкладывать в собственное образование, растить собственные кадры и развивать производство, нельзя ожидать развития креативных индустрий. Проблемы возможно преодолеть с помощью следующих мер:

– оказание поддержки креативным индустриям посредством политических и законодательных решений. Креативные индустрии должны быть признаны в качестве приоритета политики государства в области культуры, также возможно реализовывать разнообразные законодательные проекты (разработка льготной системы налогообложения, облегчение бюрократических процедур, введение современных форм статистической отчетности в сфере творческих индустрий);

– совершенствование образования в области креативных индустрий, использование современных стандартов обучения, повышение уровня преподавания, в том числе путем приглашения иностранных специалистов для обучения специалистов в сфере творческих индустрий. Необходимо преодолеть проблемы дефицита квалифицированных кадров;

– оказание поддержки субъектам малого предпринимательства и образование бизнес-инкубаторов в области креативных индустрий;

– оказание поддержки сетевым проектам, а также проектам в области инфраструктуры и креативных индустрий посредством проведения форсайтов, форумов, встреч, разработки специализированных онлайн-ресурсов, оборудованных центров для молодых предпринимателей, обеспечение функционирования действующей программы, направленной на исследования;

– развитие интернациональных исследовательских проектов. Недостаток творческой инициативы в России можно компенсировать приглашением на работу иностранных предпринимателей, что даст возможность местным предпринимателям изучить новые практики, а также качественно обновить свою деятельность.

Развитие креативных индустрий может оказать позитивное влияние как на социокультурную, так и на экономическую ситуацию в стране. Во-первых, за счет поддержки креативных индустрий происходит формирование городской среды. Креативные индустрии способствуют повышению интереса общества к современной культуре и искусству, а также повышению потенциала воспроизведения традиционной культуры в городах. Мировой опыт свидетельствует о том, что в городе формируются уникальные коммуникационные площадки, креативные пространства и мероприятия, которые связаны с разными видами творческой деятельности: от моды и дизайна до скульптуры или народных ремесел. Все это способствует облагораживанию городского пространства, а, соответственно, и созданию условий для творчества и самореализации.

Помимо этого, реконструируемая и динамическая городская среда создает условия для развития культурного туризма, выступая в качестве дополнения традиционного культурного наследия. Также путем поддержки творческих инициатив, в особенности творческой молодежи, муниципальные власти решают социально-экономические проблемы, вопросы обу-

стройства заброшенных территорий и зданий, а также проблемы поддержки молодых коллективов, инновационных идей, создают возможности для их развития и самореализации.

Во-вторых, сотрудничество творчества и бизнеса создает перспективы для обновления культурных институтов. Культурная среда требует новой инфраструктуры, площадок, нового имиджа, для создания конкуренции коммерческим проектам, при этом необходима серьезная поддержка со стороны власти.

На сегодняшний день учреждения культуры переживают период адаптации, что стимулирует поиск новых инновационных форм использования собственного ресурсного потенциала. Помимо получения государственных дотаций, культурные учреждения могут привлекать дополнительное финансирование, например, от продажи культурных продуктов и услуг, качество которых отвечало бы запросам потребителя. Некоторые виды творческой деятельности могут быть успешно коммерчески реализованы, а, соответственно, могут стать частью креативной индустрии. Учреждения, ориентированные на сохранение ценностей, рекреацию (такие как выставочные залы, КДУ), а также учреждения, связанные с культурным туризмом (например, музеи) особо предрасположены к коммерциализации.

Несмотря на существующие сегодня трудности, необходимо понимать, что в творческих организациях существуют ценные культурные ресурсы в форме традиционных аутентичных элементов культуры, которые можно и нужно регенерировать в современном городском пространстве.

При превращении уникальных культурных ресурсов в конечный продукт (будь то скульптура, памятник или стела, народный праздник, миф, национальное блюдо, ремесло, обряд и многое другое) необходимо использовать возможности неординарного способа предоставления пользовательского опыта от продукта или услуги, реализации инновационных методов в их создании и продвижении. В данном случае речь идет, например, об использовании новаторских возможностей при обработке информации (диджитал, мультимедиа, онлайн и т.д.), использовании методов интерактивной работы, ко-воркинг специалистов из разных стран посредством современных технологий, применении технологий менеджмента и фандрайзинга, позволяющих собирать необходимые для реализации проектов финансовые средства, привлекать внимание общественности, находить партнеров и т.д.).

Необходимо внедрить инновации в сферу культуры, несмотря на то что в приоритете в данной сфере находятся традиции, нужно искать новые методы для реализации творческого потенциала, новые способы информационного обмена, коммуникации и обмена идеями и знаниями, творческими инициативами и результатами производства творческих продуктов. Потому что традиционные институты культуры могут быть исключены из доминирующих культурных процессов в случае, если они не будут интегрированы в современную систему культурного воспроизводства.

В-третьих, являясь частью экономики, креативные индустрии выступают стимулом для повышения инновационного потенциала экономики знаний, являющейся серьезной альтернативой сырьевой экономике. Правительства западных стран способствуют превращению культурного сектора в ценный источник доходов путем определения креативных индустрий приоритетным направлением экономического развития.

При развитии творческих отраслей также создаются дополнительные рабочие места, появляется перспектива долгосрочного развития, которая не будет зависеть от мировых колебаний цен (например, на нефть), все это выступает примерами позитивного влияния творчества и креативности на экономическую среду.

Общий результат творческого влияния: развитая инфраструктура, повышение занятости и создание рабочих мест для креативной молодежи, возможность реализации творческих инициатив без беспокойства о материальном достатке, приток культурного туризма, обновление городской среды и модернизация городского пространства, облагораживание территорий, аренда заброшенных заводов и фабрик [9, с. 52].

Таким образом, креативные индустрии как результат процесса взаимодействия культуры и коммерции не только дают возможности для реформирования культурной сферы, но и позволяют менять облик провинциальных и крупных городов, генерировать новые рабочие места, организовывать новые события и мероприятия в городской среде. Тем не менее развитие творческих отраслей в нашей стране возможно только при совместных усилиях властей, бизнеса, культурных учреждений и активной общественной позиции.

Список литературы

1. Лэндри Ч. Креативный город / Ч. Лэндри. М.: Классика-XXI, 2011. 399 с.

2. Клоудова Й. Влияние развития креативной экономики на экономически отсталые регионы / Й. Клоудова // Журнал новой экономической ассоциации. 2010. № 5 (5). С. 109-124.

3. O'Connor J. Creative industries: a new direction? / J. O'Connor // Journal of Cultural Policy. P. 387-402.

4. Flew T. Creative Industries After the First Decade of Debate / Terry Flew and Stuart D. Cunningham // The Information Society. 2010. № 26 (2). P. 113-123.

5. Матецкая М.В. Творческие индустрии: перспективы социально-экономической трансформации / М.В. Матецкая // Вестник Института экономики РАН. 2011. № 3. С. 192-206.

6. UNCTAD. 2008. Creative economy report.

7. Creative Economy: a feasible development option. URL: http://www.unctad.org/en/docs/ditctab20103_en.pdf.

8. Креативная экономика. Задачи оценки ресурсов творческой экономики для формирования продуманной политики // Доклад ООН. URL: http://unctad.org/en/docs/ditc20082cer_en.pdf.

9. Федотова Н.Г. Креативные индустрии (Creative industries): теория и практика / Н.Г. Федотова // Культурное обозрение: информационно-аналитический сборник. 2012. № 4. С. 52-72.

10. Комфортность среды как фактор инновационного развития города / под ред. Д.Л. Лободановой. М.: Дело, 2013. 180 с.

11. Нетворкинг – креативный навык, соединяющий идею с ресурсами / В.К. Крутиков, Ю.В. Зайцев, И.Е. Ефимова, И. Цоп-Петрова // Креативная экономика. 2015. № 3 (99). С. 253-264.

12. Мельников О.Н. Зоны ответственности концептуального развития «креативной экономики» и «творческих индустрий» / О.Н. Мельников, В.Г. Ларионов, Н.А. Ганькин // Креативная экономика. 2015. № 3 (99). С. 265-278.

References

1. Ljendri Ch. Kreativnyj gorod [Creative City] / Ch. Ljendri. M.: Klassika-HHI, 2011. 399 s. (in Russian).

2. Kloudova J. Vlijanie razvitija kreativnoj jekonomiki na jekonomicheski otstalye region [The influence of the development of the creative economy on economically backward regions] / J. Kloudova // Zhurnal novoj jekonomicheskoj associacii. 2010. № 5 (5). S. 109-124. (in Russian).

3. O'Connor J. Creative industries: a new direction? / J. O'Connor // Journal of Cultural Policy. P. 387-402.

4. Flew T. Creative Industries After the First Decade of Debate / Terry Flew and Stuart D. Cunningham // The Information Society. 2010. № 26 (2). P. 113-123.

5. Mateckaja M.V. Tvorcheskie industrii: perspektivy social'no-jekonomicheskoj transformacii / M.V. Mateckaja [Creative Industries: Prospects for Social and Economic Transformation] // Vestnik Instituta jekonomiki RAN. 2011. № 3. S. 192-206. (in Russian).

6. UNCTAD. 2008. Creative economy report.

7. Creative Economy: a feasible development option. URL: http://www.unctad.org/en/docs/ ditctab20103_en.pdf.

8. Kreativnaja jekonomika. Zadachi ocenki resursov tvorcheskoj jekonomiki dlja formirovanija produmannoj politiki [Creative economics. The tasks of assessing the resources of the creative economy for the formation of sound policy] // Doklad OON. URL: http://unctad.org/en/docs/ditc20082cer_en.pdf. (in Russian).

9. Fedotova N.G. Kreativnye industrii (Creative industries): teorija i praktika [Creative industries: theory and practice] / N.G. Fedotova // Kul'turnoe obozrenie: informacionno-analiticheskij sbornik. 2012. № 4. C. 52-72. (in Russian).

10. Komfortnost' sredy kak faktor innovacionnogo razvitija goroda [The comfort of the environment as a factor in the innovative development of the city] / pod red. D.L. Lobodanovoj. M.: Delo, 2013. 180 s. (in Russian).

11. Netvorking – kreativnyj navyk, soedinjajushhij ideju s resursami [Networking – the creative skill that connects the idea with resources] / V.K. Krutikov, Ju.V. Zajcev, I.E. Efimova, I. Cop-Petrova // Kreativnaja jekonomika. 2015. № 3 (99). S. 253-264. (in Russian).

12. Mel'nikov O.N. Zony otvetstvennosti konceptual'nogo razvitija «kreativnoj jekonomiki» i «tvorcheskih industrij» [Zones of responsibility for the conceptual development of the "creative economy" and "creative industries"] / O.N. Mel'nikov, V.G. Larionov, N.A. Gan'kin // Kreativnaja jekonomika. 2015. № 3 (99). S. 265-278. (in Russian).

Михаил Владимирович Скоробогатов
кандидат экономических наук, доцент кафедры «Производственный менеджмент и трансфер технологий» Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики, Россия
E-mail: mvskor@rambler.ru

Mihail V. Skorobogatov
ORCID ID 0000-0003-4123-8579
PhD (Economics), Associate Professor, Department of Production Management and Technology Transfer, Saint Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, Russia
E-mail: mvskor@rambler.ru

Никита Валерьевич Латышев
специалист Фонда «Центр стратегических разработок «Северо-Запад», Россия
E-mail: n.latyshev14@yandex.ru

Nikita V. Latyshev
ORCID ID 0000-0001-9022-2827
Specialist, the North-West Center for Strategic Research, Russia
E-mail: n.latyshev14@yandex.ru

Образец для цитирования:

Скоробогатов М.В., Латышев Н.В. Роль креативных индустрий в инновационных процессах // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 1 (17). С. 94-103.

Cite this article as:

Skorobogatov M.V., Latyshev N.V. The role of creative industries in innovation processes // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 1 (17). pp. 94-103 (in Russian)

Статья поступила в редакцию 22.02.2018 г., принята к опубликованию 21.03.2018 г.

УДК 338.45

Е.А. Сысоева

СТАТИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ПРИ УСКОРЕННОЙ ОЦЕНКЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КАЧЕСТВА СВЕТОТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ[†]

E.A. Sysoeva

STATISTICAL METHODS WITH ACCELERATED ESTIMATION OF INDICES OF CONSUMER QUALITY OF LIGHTING PRODUCTS

Рассматриваются специальные ускоренные методы испытаний, разработанные на основе отечественного и мирового опыта, которые позволяют оперативно и достоверно оценить потребительские характеристики различных видов источников света. Применение методов ускоренных испытаний источников света позволит задолго до окончания испытаний оценить качество изделий и исключить доступ на отечественный рынок продукции низкого качества и небезопасной в эксплуатации, при этом снизить затраты электроэнергии на испытания и уменьшить выбросы вредных веществ в атмосферу.

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, источники света, методы ускоренной оценки, параметры потребительского качества ламп, лампы: накаливания, люминесцентные, газоразрядные высокого давления, натриевые, светодиодные

The special fast test methods worked out on the basis of the international and inner experience are analysed. These methods let us assess the consumers' characteristics of different light sources in a fast way. Applying the methods mentioned above will enable to assess products quality before the tests final stage. It will also prevent selling low – quality and dangerous products on our market. Another advantage is energy shortage expenditure used for tests. The latter leads to reduction of harmful substances emission.

Keywords: energy preservation, energy saving, light-sources, fast test methods, consumer quality lamps parameters, filament lamp, luminous tube lamp, high-pressure gas discharge lamp, high pressure sodium lamp, light-emitting-diode lamp

Банковская индустрия, как известно, существенно отличается от нефинансовых отраслей. Банки – это агенты, работающие в системе, которая, без сомнения, является одним из наиболее чувствительных секторов экономики. Это среда, в которой все экономические агенты взаимодействуют через зависимость, где сбережения одного являются инвестициями другого. Это сегмент, где кристаллизуются финансовые отношения между членами общества.

Жизнь современного человека невозможно представить без искусственного освещения. Широкий ассортимент источников искусственного оптического излучения, разрабатываемых и выпускаемых различными производителями, помогает людям быть менее зависимыми от естественного освещения. Здоровый, качественный свет повышает безопасность и комфорт,

© Сысоева Е.А., 2018

[†]Автор выражает благодарность специалистам Испытательной лаборатории электрических ламп и светотехнических изделий Научно-исследовательского института источников света имени А.Н. Лодыгина В.П. Кахновичу, Т.А. Рожковой, Н.Н. Дергуновой, И.Л. Макеевой за проведенные испытания по ускоренной оценке качества источников света, совместные обсуждения отдельных положений на разных стадиях исследований и качественную оценку результатов исследований, которые легли в основу статьи.

сохраняет здоровье людей, способствует повышению производительности труда, уменьшает расходы природных ресурсов страны, повышает урожайность сельскохозяйственной продукции и животноводства.

Современный светотехнический рынок характеризуется большим разнообразием источников света. В первую очередь, это энергоемкие традиционные лампы накаливания (ЛН), которые 95% электроэнергии преобразуют в тепло и лишь 5% – в видимое излучение. Удельный вес этих источников света в жилом секторе в 2016 году составил около 60%. Законодательные инициативы в области энергосбережения в РФ оказали влияние и на изменения в сегменте ламп бытового освещения. На смену ЛН пришли эффективные энергосберегающие светодиодные лампы (СДЛ) и компактные люминесцентные лампы (КЛЛ). При эксплуатации КЛЛ значительно экономится электроэнергия, их световая отдача в 4-5 раз больше, чем у ЛН, а срок службы в 10-12 раз продолжительнее обычной ЛН. К недостаткам этих ламп следует отнести наличие в их конструкции особо опасного вещества – ртути. В последние годы в жилом секторе стали активно использоваться СДЛ, которые характеризуются низким энергопотреблением в процессе эксплуатации; огромным сроком службы – до 50-60 тыс. часов, что в 5-10 раз больше, чем у КЛЛ; высоким уровнем безопасности (не содержат ртути, ультрафиолетового или инфракрасного излучения, не взрывоопасны).

Значительные изменения происходят и в сегменте ламп уличного освещения. Энергонеэффективные дуговые ртутные лампы высокого давления (ДРЛ), доля присутствия которых на рынке пока еще велика, заменяются натриевыми лампами (НЛВД), а в секторе профессионального освещения на смену прямых стандартных люминесцентных ламп (ЛЛ) приходят светодиодные осветительные приборы. Новые энергоэффективные источники света, идущие на замену энергозатратных, как правило, имеют более высокие качественные характеристики.

Как известно, основное назначение электрической лампы – производить свет. Требования к качеству света формулируются в виде параметров и характеристик, которые утверждаются в нормативной документации. К числу основных функциональных параметров светотехнических изделий относятся световой поток, мощность, продолжительность горения (свечения), сохранение светового потока в процессе горения (свечения). Приведенные параметры светотехнической продукции являются одними из основных показателей ее качества.

Испытательная лаборатория может провести оценку качества источников света по таким светотехническим параметрам как световой поток, мощность, цветовая температура в течение нескольких дней. В то же время достигнутый высокий уровень и тенденции дальнейшего повышения долговечности источников света осложняют своевременное получение информации об их качестве, учитывая, что средняя продолжительность горения многих видов современных ламп, согласно действующей нормативной документации, составляет от 8000 до 24000 часов. Длительность испытаний на срок службы в номинальном режиме при круглосуточном горении таких ламп составляет от года до трех лет, а для светодиодных источников света – до пяти лет. Результаты таких испытаний не могут являться оперативной информацией оценки качества ламп, в том числе присутствующих на рынке. Для ускоренной оценки потребительского качества продукции необходимо применение статистических методов, позволяющих задолго до окончания испытаний оценить качество изделий и исключить доступ на отечественный рынок продукции низкого качества и небезопасной в эксплуатации. Кроме того, превращение России в открытую экономическую зону, достаточно свободный доступ на ее рынки иностранных конкурентов, попытки самих отечественных производителей завоевать себе место на мировых рынках вызывают необходимость всестороннего научного подхода к оперативной оценке качества источников света.

Все традиционные методы позволяют определять продолжительность горения источников света по данным завершенных испытаний, при которых лампы, поставленные на испытания, выходят из строя. В связи с этим представляется целесообразным применение статистических методов, которые обеспечили бы возможность проведения ускоренной оценки

потребительского качества различных групп источников света по данным незавершенных испытаний, а также испытаний ламп в форсированном или циклическом режимах.

Предлагаемые методы ускоренной оценки одного из основных показателей потребительского качества источников света – продолжительности горения (срока службы) – могут быть использованы разработчиками нормативной документации на источники света (национальных стандартов и технических условий), производителями, организациями и предприятиями, проектирующими и эксплуатирующими осветительное оборудование с этими лампами, организациями, осуществляющими контроль за качеством продукции, поступающей на светотехнический рынок страны для предупреждения выхода на рынок некачественной продукции, а также отечественными компаниями, которые в рамках заключенных контрактов осуществляют закупку импортной светотехнической продукции.

Существует несколько направлений ускоренной оценки параметров потребительского качества ламп. Предлагается использовать следующие подходы к оценке качества источников света, которые могут найти практическое применение для основных групп ламп, таких как ЛН и ЛЛ, в том числе КЛЛ, а также для ДРЛ, НЛВД и СДЛ.

Метод максимального правдоподобия: ускоренная оценка продолжительности горения источников света. Предлагаемый к рассмотрению и использованию метод оценки параметров распределения по неполным данным разработан на основе теории усеченного нормального распределения и предложен А. Хальдом [1]. В этом случае оценка продолжительности горения ламп проводится методом наибольшего правдоподобия, который обладает важными достоинствами, так как всегда приводит к состоятельным оценкам, распределенным асимптотически нормально, имеющим наименьшую возможную дисперсию по сравнению с другими, и наилучшим образом использует всю информацию, которая содержится в выборке. Поскольку метод применим только в случае, когда распределение является нормальным, необходима предварительная проверка закона распределения продолжительности горения источников света. В общем случае функция правдоподобия записывается по формуле

$$L = \sum_{i=1}^{d} \ln \varphi\left(\frac{x_i - \overline{x}}{\sigma}\right) + (n-d)\left[1 + F\left(\frac{t_\alpha - \overline{x}}{\sigma}\right)\right], \quad (1)$$

где x_i – наблюдаемый параметр i-го источника света; $\overline{x}$ – среднее значение по наблюдаемым параметрам испытываемых источников света; σ – среднее квадратическое отклонение; n – количество испытываемых источников света; d – количество отказов (отказ произошел до гарантированной продолжительности горения); t_α – критерий Стьюдента при доверительной вероятности $\alpha = 0{,}95$.

Определение среднего значения и дисперсии связано с проведением значительного числа вычислительных операций с применением таблиц, которые имеют довольно широкий шаг и не имеют достаточно большого распространения. Поэтому для упрощения расчетов можно предложить графический метод нахождения среднего и дисперсии по результатам незавершенных испытаний.

Если за время испытаний t произошло d отказов, то усеченная функция правдоподобия запишется по формуле

$$L = \sum_{i=1}^{d} \ln \frac{1}{\sigma} \varphi\left(\frac{t_i - \tau}{\sigma}\right) + (n-d)\left[1 - F\left(\frac{t_u - \tau}{\sigma}\right)\right], \quad (2)$$

где t_i – время отказов i-го источника света; τ – продолжительность горения источника света; t_u – время испытаний.

Последовательность обработки статистического материала по методу максимального правдоподобия с целью получения ускоренной оценки показателей потребительского качества приведем на примере выборки различных типов ЛН. Испытания проводились до отказа 75-80% ламп, поставленных на испытания. Полученные результаты расчетов представлены в таблице.

Последовательность проведения расчетов по определению средней продолжительности горения различных типов ЛН по методу усеченного нормального распределения

Тип ламп	Количество испытываемых ламп, n	Количество отказов, d	Время испытаний, t_u	Сумма продолжительности горения i-го источника света, $\Sigma\tau_i$	Квадрат суммы продолжительности горения i-го источника света, $\Sigma\tau^2_i$	$y=\frac{d\sum t_i^2-\left(\sum t_i\right)^2}{\left(dt_u-\sum t_i\right)^2}$	$z=\frac{1}{\sigma}(\tau-t_u)$	Коэффициент, учитывающий эффект усечения, $k_1(z)$	Среднее квадратическое отклонение, σ $\sigma=\frac{dt_u-\sum t_i}{dl(z)}$	Средняя продолжительность горения, τ_{cp} $\tau_{cp}=t_u+z\sigma$	Доверительный интервал для среднего значения $\tau_{cp}\pm t_\alpha\frac{\sigma}{\sqrt{n}}k_1(z)$
I	20	16	1124	11736	9635704	0,421	–0,834	1,378	331,4	847,6	847,6±213,7
II	20	16	397	4731	1515965	0,713	–0,660	1,260	103,9	328,4	328,4±61,2
III	20	15	726	7400	3913828	0,324	–0,750	1,327	195,0	579,7	579,9±121,1
IV	20	15	1524	12829	12336623	0,203	–0,868	1,419	498,7	1091,0	1091,0±331,1
V	20	15	2223	25439	45072713	0,463	–0,664	1,263	485,8	1900,0	1900,0±287,1
VI	20	16	1038	10846	7799680	0,216	–1,042	1,559	251,5	775,9	775,9±183,5
VII	20	15	428	4856	1617130	0,276	–0,796	1,362	83,4	361,6	361,6±53,1
VIII	20	16	312	3595	842893	0,288	–0,955	1,489	65,7	249,2	249,2±45,8
IX	20	15	353	3400	811038	0,169	–0,909	1,452	90,7	270,6	270,6±61,6
X	16	12	1062	7780	5321104	0,134	–0,952	1,486	285,8	790,0	790,0±186,0

где $l(z)=\frac{n-d}{d}k(z)-z$, $k(z)$ = $\varphi(z)$ / $\phi(z)$ – отношение плотности нормального распределения к функции нормального распределения.

Рассмотренный метод может быть применен, если известен вид распределения. Для источников света (ЛН, ЛЛ, ДРЛ, НЛВД) наиболее приемлемым является предположение о нормальном распределении, которое согласуется с постепенным износом элементов ламп в процессе эксплуатации и подтверждено рядом отечественных и зарубежных исследований. Метод максимального правдоподобия был успешно реализован при испытаниях как ЛН, так и ЛЛ, КЛЛ, ДРЛ, НЛВД, что позволило на 30-40% сократить время испытаний данных источников света с приемлемой точностью получаемых при этом результатов.

Метод форсированных испытаний: ускоренная оценка продолжительности горения ламп накаливания. Принимая во внимание, что ЛН крайне неэффективны и при их работе происходит выброс парниковых газов в атмосферу, представляется целесообразным рассмотрение метода, который позволяет сократить срок проведения испытаний и обеспечить оперативную оценку средней продолжительности горения этих источников света.

Метод форсированных испытаний может успешно применяться для оперативной оценки продолжительности горения ЛН. Обязательным условием применения данного метода является определение для каждого типа источника света и для каждого режима испытаний корреляционных соотношений между результатами испытаний в номинальном и форсированном режимах. Поскольку эти соотношения пока известны только для ЛН, дальнейшее изложение метода построено применительно именно к этой группе ламп [1].

Общепринятое соотношение между продолжительностью горения ЛН при номинальном и повышенном напряжении выражается формулой

$$\tau_0 = \tau\left(\frac{U}{U_0}\right)^{\nu}, \qquad (3)$$

где τ – продолжительность горения источника света при напряжении U; τ_0 – продолжительность горения источника света при номинальном напряжении U_0; ν – показатель степени, который определяется опытным путем.

Для получения достоверных результатов испытаний необходимо точно знать величину показателя ν в формуле (3). Международной электротехнической комиссией установлена величина ν, равная 13 для вакуумных ЛН и 14 – для газонаполненных при испытательном напряжении равном 110% номинального.

Многочисленные эксперименты показывают, что при увеличении испытательного напряжения ν изменяется, причем для различных ламп по-разному, поэтому есть все основания считать эту формулу приближенной, несмотря на то, что она имеет довольно четкое физическое обоснование. Величина коэффициента может зависеть от конструкции, технологии, специфики производства и даже быть различной для одного и того же типа ламп, но изготовленных различными фирмами. Поэтому при определении продолжительности горения при эксплуатации на повышенных напряжениях необходимо для каждого типа определять показатель ν.

Для нахождения ν следует проводить параллельные испытания для двух групп ламп, произведенных в одинаковых условиях. Одна группа источников света должна испытываться при номинальном напряжении, другая – на перекале. Отбор ламп для проведения испытаний необходимо вести случайным образом.

Расчеты по определению продолжительности горения можно проводить методом наибольшего правдоподобия. Показатель степени при этом определяется на основе формулы

$$\nu = \frac{\lg\tau_0 - \lg\tau}{\lg U - \lg U_0}. \qquad (4)$$

Таким образом, определив показатель ν, можно задолго до окончания испытаний в номинальном режиме судить о соответствии срока службы ламп заявленным значениям и требованиям нормативной документации, что позволит оперативно проводить контроль качества и надежности источников света.

Рассмотренный метод является частным случаем метода равных вероятностей, который позволяет определить предельно допустимый режим форсирования испытаний, время ускоренных испытаний, а также оценить продолжительность горения ламп по результатам форсированных испытаний.

Ускоренное испытание при U = 110% номинального режима является общепризнанным для ЛН и успешно применяется на практике.

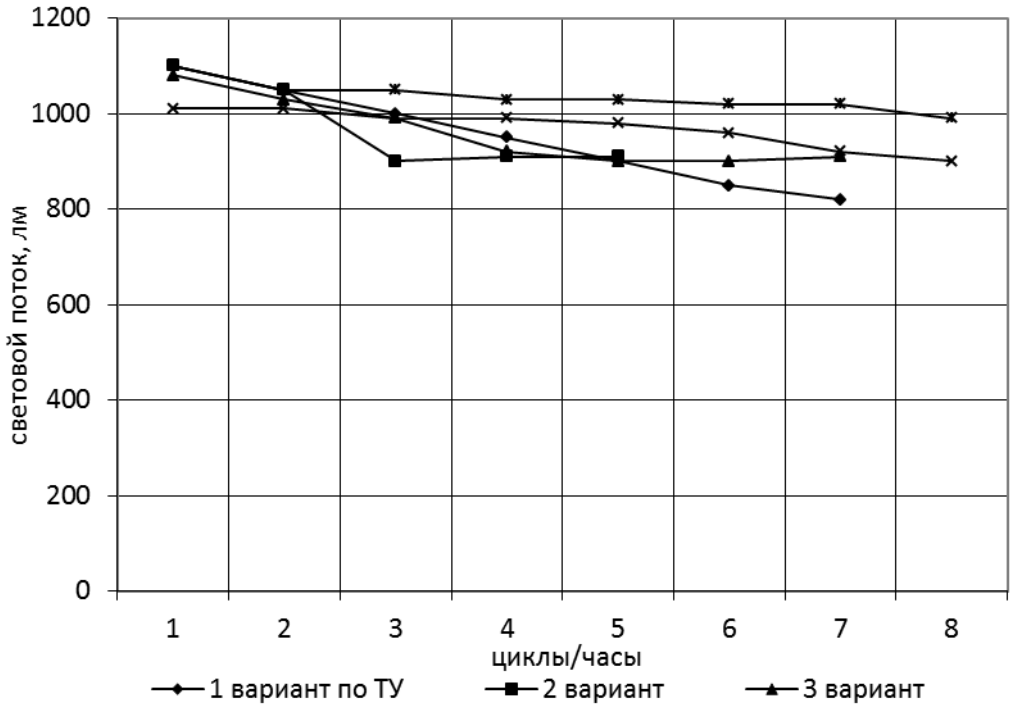
Для оперативного контроля большой интерес представляют испытания на напряжения питания порядка 130-140% номинального режима, при которых срок испытаний сокращается до нескольких часов. Из-за крутого хода зависимости продолжительности горения от напряжения при больших значениях перекала необходимо вести испытания при высокой стабилизации напряжения и очень точно контролировать наработку. Экспериментально установлено, что для ЛН со средней продолжительностью горения 1000 ч приемочные значения при испытаниях при большом перекале (после пересчета на номинальный режим) составляют: при перекале 20% – 850 ч, при 37-38% – 750 ч, при 40-42% – 700 ч.

Метод ускоренных испытаний на ресурс люминесцентных ламп в циклическом режиме. В Европейском союзе действуют Регламенты 244/2009/ЕС [2] и 245/2009/ЕС [3] (далее Регламенты ЕС), обязательные для производителей и потребителей светотехнической продукции, в которых приводится метод ускоренных испытаний ламп, основанный на циклическом режиме (частые включения и выключения).

На основе Регламентов ЕС предлагается методика ускоренных испытаний по числу включений ЛЛ, в том числе КЛЛ, на ресурс (последовательное включение и выключение ламп с определенными интервалами в циклическом режиме), разработанная в Научно-исследовательском институте источников света имени А.Н. Лодыгина [4]. Исходя из международной практики, принято условие, при котором число циклов переключений до отказа должно составлять половину продолжительности горения в часах, указанной в нормативной документации или заявленной изготовителем (продавцом). Разработке данной методики предшествовало проведение исследований и испытаний выборок ЛЛ различных мощностей разных производителей, в нескольких режимах, отличающихся продолжительностью циклов. Согласно разработанной программе ускоренных испытаний этой группы ламп, проводились испытания в разных циклических режимах: от 20 минут до 1 минуты включено и от 10 минут до 3 минут выключено. Одновременно проводились испытания на продолжительность горения в номинальном режиме на соответствие требованиям действующих технических условий на лампы.

В процессе испытаний в разных режимах измерялись световые и электрические параметры ламп в установленных нормативными документами на эти лампы контрольных точках. После математической обработки результатов измерений были построены кривые изменения светового потока в циклическом режиме для разных вариантов циклов переключений. На рисунке, отражающем влияние продолжительности цикла и числа включений КЛЛ на стабильность светового потока, в качестве примера приведены кривые изменения светового потока в циклическом режиме для разных вариантов циклов переключений ламп мощностью 20 Вт.

Исходя из сравнения построенных кривых изменения светового потока в разных циклических режимах с кривой изменения светового потока, построенной по данным, регламентируемым нормативной документацией, были выбраны два варианта с циклами переключений, подтверждающие наибольшую сходимость со стандартизованной кривой изменения светового потока в процессе горения ламп в номинальном режиме. Необходимо заметить, что преимущество, заключающееся в экономии электроэнергии и времени, затрачиваемом на проведение оценки качества ламп, в большей степени относится к пятому варианту: 1 минута включено и 3 минуты выключено, который используется ведущими странами и содержится в Регламенте ЕС № 245/2009 от 18 марта 2009 года по исполнению Директивы 2005/32/ЕС Европейского парламента и Совета относительно требований экодизайна к бытовым лампам не направленного освещения [5].



циклы/часы: 1 = 100 ч; 2 = 250 ц/500 ч; 3 = 500 ц/1000 ч; 4 = 1000 ц/2000 ч; 5 = 1500 ц/3000 ч; 6 = 2000 ц/4000 ч; 7 = 2800 ц/5600 ч, 8 = 4000 ц/8000 ч

Влияние продолжительности цикла и числа включений КЛЛ 20-4 на стабильность светового потока

В процессе осуществления экспериментов на основании полученных статистических данных измерений световых потоков ламп, проведенных в разных циклических режимах, установлены пересчетные коэффициенты (K_c), учитывающие влияние продолжительности цикла и числа включений на значения светового потока, которые должны участвовать в оценке срока службы ламп и имеющие значения в интервале (0,91±3% – 0,83±3%) – соответственно для минимальной и средней продолжительности горения. Значение светового потока ламп, прогнозируемое в контрольных точках в циклическом режиме, рассчитывается по формуле

$$\Phi_c = \Phi_{изм} \cdot K_c, \quad (5)$$

где Φ_c – прогнозируемое значение светового потока ламп в контрольных точках при испытании ламп в циклическом режиме; $\Phi_{изм}$ – значение светового потока ламп в контрольных точках, регламентируемых нормативной документацией.

Оценка срока службы по числу включений ламп проводится по проценту отказавших ламп, установленному в нормативных документах на продукцию, по результатам измерений световых и электрических параметров в контрольных точках, установленных в нормативной документации (сохранение светового потока), с учетом пересчетных коэффициентов. Методика содержит разработанные критерии соответствия ламп при проведении испытаний в циклическом режиме.

Практическая значимость разработанной методики состоит в стандартизации метода ускоренных испытаний КЛЛ на ресурс по числу включений, который дает возможность сократить время испытаний более чем в 6 раз. Это свидетельствует о значительном повышении оперативности в получении результатов испытаний по сроку службы для оценки качества ламп, причем с сохранением высокой объективности, достоверности и точности получаемых

результатов. Для сравнения следует отметить, что существующие в настоящее время методы испытаний на ресурс КЛЛ, имеющих большой срок службы (до десяти тысяч часов и выше), регламентируемые действующими нормативными документами, предусматривают длительные по времени испытания, составляющие в среднем от 8 месяцев до 1,7 лет.

Предложенная методика ускоренных испытаний КЛЛ на ресурс позволит затрачивать на испытания менее месяца в зависимости от выбранного варианта циклов переключений. Кроме того, применение методики дополнительно обеспечит экономию расхода электроэнергии на испытания в среднем в 12 и более раз (например, с 580 до 25 кВт при продолжительности горения ламп на уровне 8000 часов).

Данная методика ускоренных испытаний КЛЛ на ресурс по числу включений, разработанная в соответствии с международными требованиями, успешно прошла этап апробации с целью накопления статистических данных и может быть рекомендована к использованию при оценке качества готовой продукции.

В связи с тем, что в настоящее время КЛЛ в РФ не производятся, на российском светотехническом рынке присутствуют только импортные лампы данного вида, основными производителями которых являются европейские концерны «Siemens AG» и «Osram AG» (Германия), «Philips Lighting» (Польша), «General Electric» (США). Значительная доля отечественного светотехнического рынка освоена китайскими производителями под известными брендами осветительной техники: «BLV», «Camelion», «Ecola», «Favor», «Nakai», «Narva», «Pila», «Polux», «Wolta Lezard», «Magaman», «Muller-Licht», при этом имеют место случаи доступа на отечественный рынок КЛЛ, не соответствующих заявленным требованиям, в том числе по сроку службы. В сложившейся ситуации, когда отсутствует информация о репутации иностранного изготовителя и его технических возможностях, целесообразно применение методики ускоренных испытаний КЛЛ на ресурс в циклическом режиме при заключении контрактов на поставку данных ламп в РФ с целью проведения оперативной оценки заявляемой зарубежными производителями продолжительности горения этих источников света, что ограничит допуск на российский рынок некачественной и экологически не безопасной продукции.

Метод ускоренных испытаний на ресурс светодиодных ламп. Как было отмечено ранее, в соответствии с общемировыми тенденциями в области энергосбережения в настоящее время в РФ происходит системное обновление парка светотехнических изделий за счет энергоэффективных светодиодных ламп. Чтобы проверить соответствие продолжительности горения светодиодных ламп требованиям нормативной документации в номинальном режиме горения, потребуется примерно пять лет.

С целью получения оперативной и достоверной информации о реальном сроке службы светодиодных ламп можно использовать рекомендации Международной электротехнической комиссии, в которых приводится метод ускоренных испытаний на ресурс СДЛ. Данный метод был применен при разработке методики ускоренных испытаний на ресурс инновационных светодиодных филаментных ламп, изготовитель которых в нормативной документации указал срок службы каждой такой лампы не менее 30000 ч.

Методика ускоренных испытаний на ресурс светодиодных филаментных ламп включает следующие этапы работ:

1. Определение коэффициента сохранения светового потока ламп.

Для подтверждения значения нормируемого срока службы проводят испытания по определению коэффициента сохранения светового потока. С этой целью измеряют начальный световой поток, затем световой поток после работы в течение 25% нормируемого срока службы (но не более 6000 ч), который выражается в процентах начального значения. Рекомендуется измерять коэффициент сохранения светового потока через каждые 1000 ч до достижения 25% нормируемого срока службы, но не более 6000 ч.

Лампу можно считать выдержавшей испытания, если полученный коэффициент сохранения светового потока составляет не менее 70% от значений начального светового потока

этой лампы. При этом значение начального светового потока каждой лампы должно быть не более 90% номинального светового потока.

2. Испытание на переключения питающего напряжения.

Светодиодные филаментные лампы испытывают на переключения питающего напряжения, при этом лампа включается на 30 секунд и выключается на 30 секунд, а число циклов при этом должно быть равно половине нормируемого срока службы в часах.

3. Испытание на циклическое изменение температуры.

При проведении испытания на циклическое изменение температуры лампу без подачи напряжения сначала выдерживают при температуре минус 10°С в течение 1 ч, затем сразу перемещают в камеру с температурой плюс 40°С и выдерживают в течение 1 ч. Должно быть выполнено пять таких циклов.

После проведения испытаний на переключение питающего напряжения и на циклическое изменение температуры лампа должна работать и оставаться светящейся в течение 15 минут.

Приведенная методика ускоренных испытаний на ресурс филаментных светодиодных ламп может быть применена для любой конструкции СДЛ.

Основными задачами мировой энергетической политики являются изменение структуры потребления энергии в пользу возобновляемых источников, повышение энергоэффективности, снижение объемов выбросов парниковых газов, создание единого энергетического рынка и содействие развитию эффективной конкуренции.

Принимая во внимание, что энергосбережение и повышение энергетической эффективности являются одними из основных приоритетов российской политики, актуально применение методов по ускоренной оценки продолжительности горения (сроку службы) источников света. Все испытания источников света по методам, изложенным в статье, были проведены экспериментально в Испытательной лаборатории электрических ламп и светотехнических изделий Научно-исследовательского института источников света имени А.Н. Лодыгина. Данные методы дают возможность получения оперативной информации о качестве источников света с целью недопущения на российский светотехнический рынок энергонеэффективных источников света низкого качества, обеспечивают экономию расхода электроэнергии на испытания в среднем на 30-40%, позволяют снизить уровень загрязнения окружающей среды за счет значительного сокращения выбросов в атмосферу вредных веществ, образующихся в процессе испытаний, что особенно актуально в настоящее время, когда практически во всех странах, в том числе в РФ, приняты и выполняются программы по энергосбережению, энергоэффективности продукции и охране окружающей среды.

Список литературы

1. Сажин Ю.В. Статистические методы анализа и контроля качества продукции / Ю.В. Сажин, В.А. Басова, Г.В. Егорова. Тольятти: ТГИС, 2003. 246 с.

2. Commission Regulation (EC) № 244/2009 of 18 March 2009 implementing Directive 2005/32/EC of the European Parliament and of the Council with regard to ecodesign requirements for non-directional household lamps // Official Journal of the European Union. 24.03.2009. L 76. P. 3-16.

3. Commission Regulation (EC) № 245/2009 of 18 March 2009 implementing Directive 2005/32/EC of the European Parliament and of the Council with regard to ecodesign requirements for fluorescent lamps without integrated ballast, for high intensity discharge lamps, and for ballasts and luminaires able to operate such lamps, and repealing Directive 2000/55/EC of the European Parliament and of the Council // Official Journal of the European Union. 24.03.2009. L 76. P. 17-44.

4. Дергунова Н.Н. О разработке новых методик испытаний энергоэффективных источников света на ресурс / Н.Н. Дергунова, И.Л. Макеева, Т.А. Рожкова // Современная светотехника. 2012. № 4. С. 30-33.

5. Directive 2005/32/EC of the European Parliament and of the Council of 6 July 2005 establishing a framework for the setting of ecodesign requirements for energy-using products and amending Council Di-

rective 92/42/EEC and Directives 96/57/EC and 2000/55/EC of the European Parliament and of the Council // Official Journal of the European Union. 22.07.2005. L 191. P. 29-58.

References

1. Sazhin Ju.V. Statisticheskie metody analiza i kontrolja kachestva produkcii [Statistical methods of analysis and quality control of products] / Ju.V. Sazhin, V.A. Basova, G.V. Egorova. Tol'jatti: TGIS, 2003. 246 s. (in Russian).

2. Commission Regulation (EC) № 244/2009 of 18 March 2009 implementing Directive 2005/32/EC of the European Parliament and of the Council with regard to ecodesign requirements for non-directional household lamps // Official Journal of the European Union. 24.03.2009. L 76. P. 3-16.

3. Commission Regulation (EC) № 245/2009 of 18 March 2009 implementing Directive 2005/32/EC of the European Parliament and of the Council with regard to ecodesign requirements for fluorescent lamps without integrated ballast, for high intensity discharge lamps, and for ballasts and luminaires able to operate such lamps, and repealing Directive 2000/55/EC of the European Parliament and of the Council // Official Journal of the European Union. 24.03.2009. L 76. P. 17-44.

4. Dergunova N.N. O razrabotke novyh metodik ispytanij jenergojeffektivnyh istochnikov sveta na resurs [On the development of new test methods for energy-efficient light sources on the resource] / N.N. Dergunova, I.L. Makeeva, T.A. Rozhkova // Sovremennaja svetotehnika. 2012. № 4. S. 30-33. (in Russian).

5. Directive 2005/32/EC of the European Parliament and of the Council of 6 July 2005 estab-lishing a framework for the setting of ecodesign requirements for energy-using products and amending Council Directive 92/42/EEC and Directives 96/57/EC and 2000/55/EC of the European Parliament and of the Council // Official Journal of the European Union. 22.07.2005. L 191. P. 29-58.

Евгения Александровна Сысоева
доктор экономических наук,
профессор кафедры «Статистика, эконометрика и информационные технологии в управлении» Национального исследовательского Мордовского государственного университета имени Н.П. Огарёва, Россия
E-mail: sysoewa@mail.ru

Evgeniya A. Sysoeva
ORCID ID 0000-0002-8823-6792
Dr. Sc. (Economics), Professor
Department of Statistics, Econometrics and IT in Management, Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education National Research Ogarev Mordovia State University, Russia
E-mail: sysoewa@mail.ru

Образец для цитирования:

Сысоева Е.А. Статистические методы при ускоренной оценке показателей потребительского качества светотехнической продукции // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 1 (17). С. 104-113.

Cite this article as:

Sysoeva E.A. Statistical methods with accelerated estimation of indices of consumer quality of lighting products // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 1 (17). pp. 104-113 (in Russian)

Статья поступила в редакцию 01.03.2018 г., принята к опубликованию 21.03.2018 г.

УДК 330.34

М.А. Фокин

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ ЕЕ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ

M.A. Fokin

CURRENT STATE OF RUSSIAN ECONOMIC SYSTEM AND TENDENCIES TOWARDS ITS ONGOING DEVELOPMENT

Проведен анализ сложившейся ситуации в экономике России, что позволило выявить основные проблемы, препятствующие ее экономическому росту. Предложены мероприятия по улучшению социально-экономической стабильности, а также представлены механизмы развития хозяйственной системы России.

Ключевые слова: хозяйственная система, социально-экономическая стабильность, государственное регулирование, государство, налоговая система

An analysis of the current situation in the Russian economy was conducted, which made it possible to identify the main problems hindering its economic growth. The measures to improve social and economic stability are proposed, as well as the mechanisms aimed for the development of the Russian economic system.

Keywords: economic system, socio-economic stability, government regulation, state, tax system

Прежде чем рассматривать сложившуюся российскую хозяйственную систему, необходимо разобраться, что в общем понимании представляет собой хозяйственная система, и какие ее определения существуют. На протяжении всего времени существования экономики как отдельной науки ученые стремились найти и описать закономерности и сущность хозяйственной системы. Основными экономистами, внесшими значительный вклад в данное направление, были А. Смит, Дж. Кейнс, В. Ойкен, Ф. Хайек, Л. Эрхард и другие. На сегодняшний день сложились различные подходы к определению понятия и сущности хозяйственной системы – и как экономической категории, и как системы, в которой осуществляется экономическая деятельность различных хозяйствующих субъектов [1, с. 11]. Но все эти подходы объединяет обязательное существование государства как основной формы самоорганизации хозяйствующих субъектов. Необходимость его вмешательства в экономическую деятельность субъектов также широко изучена рядом выдающихся экономистов, однако их точки зрения по данному вопросы различаются. В научных источниках приводится различное количество теорий и концепций государственного регулирования экономики и по общему признаку их можно разделить на три основные группы: концепция невмешательства государства в экономические процессы; ограничение роли государственного аппарата в управлении экономикой страны, при этом степень вмешательства варьируется от уровня экономического развития; непосредственное вмешательство государства в экономическую деятельность страны.

В упрощенном виде хозяйственную систему можно представить как совокупность хозяйствующих субъектов, основной деятельностью которых является производство, обмен и потребления продуктов труда. На основании законодательства Российской Федерации хозяйствующим субъектом является коммерческая организация; некоммерческая организация, осуществляющая деятельность, приносящую ей доход; индивидуальный предприниматель; иное физическое лицо, не зарегистрированное в качестве индивидуального предпринима-

© Фокин М.А., 2018

теля, но осуществляющее профессиональную деятельность, приносящую доход, в соответствии с федеральными законами на основании государственной регистрации и (или) лицензии, а также в силу членства в саморегулируемой организации [2]. Таким образом все трудоспособное население является частью хозяйствующего субъекта или им самим. Под нетрудоспособным населением понимаются определённые социальные группы лиц: инвалиды, пенсионеры, дети, не достигшие трудоспособного возраста, а в категорию временно нетрудоспособных лиц включаются: временно безработные и работники в декретном и прочих отпусках. В зависимости от выбранного политического курса и экономической политики государство оказывает на хозяйствующие субъекты деятельности различную степень влияния, но само наличие упорядоченной хозяйственной деятельности без существования государства представляется невозможным.

Распад Советского Союза и смена политического курса предоставили возможность России перейти от административно-хозяйственной системы к рыночной, но совершить это в короткий временной промежуток оказалось невозможно. Основными причинами неподготовленности государственного аппарата и экономики страны к одномоментному переходу было отсутствие запланированного комплекса мероприятий по методичному изменению структуры экономики страны. Еще в Германии в конце 40-х годов XX века Л. Эрхард утверждал, что «замена плановой экономики свободным рыночным хозяйством сопряжена с неимоверными трудностями» и «при вышедшей из естественного равновесия экономике сразу, без перехода, дать простор свободному рынку затруднительно» [3, с. 247].

На сегодняшний день экономику России можно смело относить к смешанному типу экономической системы с преобладающим воздействием государственного регулирования. Основной ролью государства является поддержка государственных предприятий, регулирование сферы образования, науки, культуры, перераспределение ресурсов, снижение уровня безработицы и предотвращение социально-экономической нестабильности. За прошедшие 27 лет Россия успела пережить серию кризисов, значительным образом повлиявших на структуру ее хозяйственной системы. Последний спад экономической деятельности в 2014 году продемонстрировал ее слабость и необходимость срочных изменений.

По прошествии более трех лет с упоминаемого кризиса экономика страны смогла выйти из периода стагнации и продемонстрировала в 2017 году рост ВВП на 1,8% к предыдущему году, в том числе рост объемов несырьевого экспорта к 2016 году составил 20% в стоимостном выражении ($190 млрд к $158,4 млрд) [4]. Но при всей положительной динамике развития экономической деятельности, дефицит федерального бюджета на начало 2018 года составил 1961,6 млрд руб. Соответственно, при дальнейшем выпуске облигаций федерального займа для устранения бюджетного дефицита часть вырученной суммы уже пойдет на погашение прошлых заимствований, вследствие чего результатом может стать стремительное наращивание госдолга с эффектом «снежного кома» и долговой кризис (обслуживание внешнего долга на 2018 год 223,8 млрд руб.) [5, с. 6].

При положительной динамике роста ВВП необходимо его дальнейшее стимулирование в виде пропорциональной эмиссии денежной массы, но выпуск облигаций федерального займа на внутренний рынок изымают денежные средства населения на выравнивание бюджетного баланса страны. Политика внутреннего заимствования у хозяйствующих субъектов страны приводит к уменьшению реальной денежной массы в экономике, что может вызвать замедление темпов роста экономической деятельности [6].

Помимо сложившихся проблем в финансовом секторе России, к ним также присоединяются ряд социально-экономических задач, решением которых предстоит заняться в краткосрочной перспективе.

Во-первых, сильная роль государства при СССР передалась и её преемнице России. В хозяйственной системе страны отчётливо прослеживаются целые государственные отрасли, в которые вход частным организациям по каким-либо причинам закрыт. Конкуренция с государ-

ственными корпорациями (монополиями) в высокоприбыльных отраслях невозможна (Газпром, Росатом, Ростех и т.д.), так как вся их деятельность регулируется Правительством России и вход в данные отрасли затруднителен как со стороны стоимости входного барьера, так и на законодательном уровне.

Во-вторых, обилие деятельности законодательной ветви власти не позволяет проводить гибкие операции в экономике страны. За 2017 год Государственной думой Российской Федерации было внесено 1214 законов, из которых 512 было подписано Президентом и принято в российское законодательство, что составляет в среднем по 1,5 закона в день [7]. Большое количество нормативно-правовых актов, которые постоянно дополняются новыми материалами и подзаконными актами, ограничивают деятельность хозяйствующих субъектов не в пользу экономического роста. Дублирующие друг друга законы и встречающиеся в них противоречия также негативным образом отражаются на экономике отдельно взятых субъектов, чем довольно часто пользуется судебная система, когда возможно трактовать закон двояко в пользу государства.

В-третьих, наиболее острая и главная проблема, стоящая перед Россией на сегодняшний день – это несовершенная налоговая система, не позволяющая хозяйствующим субъектам страны получать адекватную прибыль и инвестировать средства в свое развитие. Текущая налоговая система с высокими процентными ставками по налогам приводит к открытию счетов российских компаний в офшорах, сумма которых на 2017 год составила 13% от национального ВВП [8, с. 27], что приводит к прямой потере денежных средств как в государственный бюджет, так и в экономику в целом. В большей степени от нерациональной налоговой системы России страдает малый и средний бизнес. Стоит отметить, что их доля в ВВП на конец 2015 года составила 19,9%, что свидетельствует о значимом месте малого и среднего предпринимательства в хозяйственной системе страны [9]. Им приходится сталкиваться с постоянными отчислениями в пенсионный фонд, фонд социального страхования и фонд общего медицинского страхования и, помимо этого, платить налог с прибыли и НДС, а для некоторых видов деятельности необходима уплата акцизов и получение лицензии. Так, несовершенная налоговая система затрудняет рост экономической деятельности и препятствует созданию частных организаций, желающих действовать в соответствии с законодательством.

Например, рассмотрим сложившиеся налоговые условия на сегодняшний день для организации малого бизнеса, с учетом уплаты ей всех обязательных налогов и взносов в фонды, и подходящей под критерии малого бизнеса в соответствии с законодательством России. На основании Федерального закона № 209 от 24.07.2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», среднесписочная численность работников организации малого бизнеса составляет до 100 человек, а доходы – до 800 млн руб. в год [10]. Таким образом, путем несложных вычислений можно найти процент денежных средств, уплачиваемых с получаемого дохода организацией малого бизнеса в государственные органы. Предположим, что рассматриваемая организация занимается предоставлением каких-либо услуг, и на ее деятельность не требуется получение специальной лицензии и акцизных выплат. Основными расходами будет являться заработная плата для сотрудников и аренда помещения. Страховые взносы перечисляются в соответствии с общими тарифами, которые на каждый год устанавливает Правительство России. В 2018 году применяются следующие тарифы:

– на обязательное пенсионное страхование – 22%;

– на обязательное медицинское страхование – 5,1%;

– ФСС – 2,9% (без учёта взносов от несчастных случаев) [11].

Далее следует налог на прибыль, исчисляемый с доходов, уменьшенных на величину расходов, в размере 20%, стоит отметить, что с 2018 года 3% от суммы налога уплачиваются в федеральный бюджет, а оставшиеся 17% остаются в регионе. Также из суммы до-

ходов необходимо уплатить налог на добавленную стоимость в размере 18%. Помимо того, в самой организации удерживается налог на доходы физических лиц в размере 13%, что ведет за собой снижение заработной платы работников, но данная статья расходов не ложится на плечи предпринимателей, а берется из доходов работников организации.

Итого, к окончанию отчетного периода хозяйствующему субъекту малого предпринимательства необходимо уплатить 35,5% из полученной суммы доходов в налоговую систему. Полученный результат является усредненным, так как каждая организация по каким-либо статьям имеет большие расходы, а также обычно помимо расходов на заработную плату и аренду помещения, прибавляются судебные издержки, расходы на рекламу, форс-мажорные обстоятельства и т.д., в том числе некоторые виды деятельности обязаны выплачивать акцизы, лицензировать свою деятельность, а для предприятий дополнительно платить налог на землю и осуществлять амортизационные отчисления, что приводит к еще большему повышению процента налоговых выплат из полученного дохода. Данное значение достаточно велико, и не каждая организация способна оставаться рентабельной, уплачивая столь большой процент со своего дохода.

В-четвертых, высокая роль государства в регулировании экономики России привела к ситуации ее излишней бюрократизации и коррупции на местах. За 2017 год Счетной палатой России было выявлено 6,5 тысячи нарушений на сумму 1,9 трлн рублей, из которых нарушения при осуществлении государственных закупок более 118,7 млрд руб., нарушения при формировании и исполнении бюджетов на сумму 599 млрд руб. [12]. Следовательно, все вышеперечисленные суммы не дошли до потребителей, инфраструктура населенных пунктов не получила запланированного объема объектов и работ, что в последствии может привести к ухудшению экономической деятельности в субъектах, где на сегодняшний момент особенно резко стоит проблема социально-экономической стабильности.

В-пятых, с каждым годом растет дифференциация в развитии субъектов Российской Федерации. Успешная политика региона в первую очередь обусловлена эффективной работой ее руководителя и органов власти. Также у некоторых регионов существует свое специфическое местоположение, которое не позволяет заниматься некоторыми видами экономической деятельности, что уже изначально ограничивает возможность их диверсификации, но стимулирует использовать особенности сложившихся природных и экономических условий.

На сегодняшний день большинство собираемых налогов на территории субъектов Российской Федерации направляются в Федеральный бюджет (Москву), где происходит дальнейшее распределение этих средств по субъектам, в зависимости от принятого решения органов государственной власти. Объективно руководитель субъекта лучше ознакомлен с проблематикой своего региона и имеет более точное представление, какое количество денежных средств ему необходимо для поддержания социально-экономической стабильности. Однако при распределении бюджета исполнить все требования вышестоящих должностных лиц проблематично в связи с отсутствием в федеральном бюджете совокупности запрошенных сумм. Поэтому на местах в регионах предоставляют ложную информацию о бюджетных расходах и доходах с целью получения большего количества бюджетных средств на будущий период или из-за отсутствия необходимых компетенций работников финансово-бюджетной сферы. В том числе немаловажной проблемой в целенаправленном распределении федеральных средств является рассматриваемая ранее проблема коррупции и непотизма, которая устраняет возможность заведомо экономически слабым регионам получить необходимые бюджетные средства [13, 14].

Для решения сложившихся проблем в хозяйственной системе России необходимо ограничение доли государственного регулирования экономики. Переход на модель рыночных отношений по Хайеку ввергнет экономическую деятельность страны в неуправ-

ляемый хаос до тех пор, пока рынок самостоятельно не выстроит оптимальную модель взаимодействия и не найдет необходимого баланса. Однако ограничение роли государственного аппарата в управлении экономикой страны в отраслях, не являющихся социально значимыми, способствует развитию нового витка взаимоотношений хозяйствующих субъектов. Например, лишение субсидирования отдельных видов деятельности сформирует на рынке новых независимых коммерческих игроков, которые уже в своей работе не будут рассчитывать на ограничение или поддержку со стороны государства. Регулирование органами государственной власти необходимо в социально значимых отраслях (медицина, образование, оборонно-промышленный комплекс и т.д.), от которых зависит благосостояние населения и где лишь сугубое извлечение прибыли нанесет ущерб развитию общества. Важную роль государству необходимо играть лишь в регулировании социальных отраслей экономики страны посредством предоставления высококачественных услуг через широкую сеть государственных организаций или через тотальный контроль со стороны органов власти над коммерческими организациями, осуществляющих свою деятельность в этих областях.

Огромная законодательная база страны, постоянно дополняемая и видоизменяемая, уменьшает гибкость экономической системы. Необходимы оптимизация существующих законов, их доработка, а в некоторых случаях устранение двоякого толкования. Введение более жестких критериев по внесению законов на рассмотрение Государственной думой, в том числе привлечение большего числа экспертов на заседания комитетов, а также введение анализа вносимых нормативно-правовых актов на предмет предвзятости и коррумпированности способствует оздоровлению законодательства страны.

Несовершенная налоговая система является одной из наиболее существенных проблем, ее реформа подразумевает под собой серьезные изменения в бюджетной политике. На сегодняшний момент существующая налоговая система замедляет темп роста экономики, и при этом занимает значительную часть доходной части бюджета страны, поэтому проведение ее реформы без соблюдения бюджетного баланса или стабильных неналоговых поступлений усугубит сложившуюся ситуацию. Однако по мере возобновления экономического роста страны в первую очередь необходимо вынести на повестку дня Правительства России внедрение прогрессивной шкалы налогообложения на доходы граждан, что как минимум должно незначительно сократить социальное неравенство между гражданами нашего государства, которое занимает первое место в мире по данному показателю [15, с. 53], а также повсеместно отменить налог на доход физических лиц с социальных выплат.

Далее следует ограничить несамостоятельность формирования бюджетов субъектов Российской Федерации. В данном случае рассматривается региональный бюджет, а не местный, в котором сложившаяся ситуации еще хуже: у руководителей местных самоуправлений практически отсутствуют рычаги наполнения местного бюджета, и в целом их самостоятельность, как показывает практика, в силу определенных управленческих проблем усугубляет социально-экономическое развитие региона. Предоставление больших налоговых полномочий региональным органом власти и ликвидация самостоятельности местного самоуправления путем его слияния с регионом позволит проводить необходимую социально-экономическую политику, составленную регионом с учетом понимания будущих бюджетных поступлений и направленную на обеспечение населения необходимыми общественными благами.

Проведение каких-либо экономических, законодательных или судебных реформ будет малоэффективно, если не осуществлять жесткую антикоррупционную политику. В первую очередь необходимо введение персональной ответственности, ужесточение законодательства по отношению к лицам, злоупотребляющим своим положением, чтобы в государстве сложилась ситуация, когда не брать взяток стало выгодней, чем их взять. Использование лишь одного метода «кнута» будет недостаточно, необходимо внедрение

специальной системы поощрения государственных служащих за их заслуги и отличную служебную деятельность, причем это касается не только вышестоящего руководства, но и всех представителей государственной и муниципальной службы.

Влияние внешних факторов на хозяйственную систему страны имеет важное значение для ее развития. Одним из основных является международная торговля; так, например, от количества экспортируемого товара (услуг) зависит экономическое благосостояние государства. Спрос на продукцию (услуги) отечественного производства способствует улучшению показателей конкурентоспособности на мировой арене. Наибольшая опасность здесь представляется для стран, ориентированных на сырьевой тип экономики. Для подобных стран успехи на внутреннем и внешнем рынке зависят от цен на поставляемое ими сырье и спрос на него на мировом рынке. Как известно, именно к таким странам относится Россия [16, с. 39]. Начало снижения цен в конце 2014 года отчетливо продемонстрировало негативные последствия от проведения экономической политики, основанной на экспорте сырья.

В современных реалиях основным внешним обстоятельством, которое способно значительным образом повлиять на темпы экономического роста государства, является политический фактор. Внешнеполитическое давление на государство способно коренным образом изменить его внутреннюю политику и устойчивость, особенно данный фактор имеет сильное влияние на развивающиеся страны. Ярким тому примером служит введение санкций по отношению к России в 2014 году, после чего последовал спад торгово-экономических отношений с Евросоюзом, который вынудил Россию внести изменения в хозяйственную деятельность страны. Политика импортозамещения и введения единого сельскохозяйственного налога является одним из последствий вмешательства внешнеполитического фактора.

Введение европейских санкций позволило экономике страны наладить традиционно сильную сельскохозяйственную отрасль: при значительной государственной поддержке в виде субсидий и снижения налоговой нагрузки удалось восстановить производство сельскохозяйственной продукции до уровня, способствующего его замене прежде импортируемых продуктов из Евросоюза. Похожая ситуация произошла и в наукоемких отраслях. Из-за отсутствия доступа к западным технологиям (продуктам), Правительство России было вынуждено принять меры по налаживанию аналогичной продукции на отечественных предприятиях в самые короткие сроки.

Подобные изменения прямым образом отражаются на экономике страны, где помимо сокращения расходов на импортируемую продукцию, были созданы новые рабочие места, увеличены налоговые поступления и созданы условия для развития высокотехнологичных производств с высокой добавленной стоимостью, которые можно не только успешно использовать на внутреннем рынке, но и экспортировать в развивающиеся страны (доля высокотехнологичных товаров в общем объеме экспорта с 2014 года увеличилась на 4,5%), тем самым в совокупности увеличивая внутренний валовый продукт государства [17].

Успешная конкурентоспособность на мировом рынке невозможна без наличия высокотехнологичных продуктов, которые по праву могут задавать тенденцию роста, как отдельно взятого государства, так и всему мировому рынку. На данный момент в России наблюдается развитие механизмов государственно-частного партнерства в сфере исследований и разработок, в том числе в рамках технологических платформ и инновационных территориальных кластеров. Это подразумевает расширение применения практики договорных отношений между научными организациями и частными инвесторами, связанных с обеспечением частных инвестиций на начальной стадии реализации проектов, которые затем компенсируются из бюджета в форме платы за эксплуатацию соответствующих технических средств на условиях, предусматриваемых на стадии заключения контракта.

С целью развития инновационного потенциала России осуществляется кластерная политика, обеспечивающая базу для диалога и сотрудничества между предприятиями, государственным сектором (особенно на местном и региональном уровнях) и неправительственными организациями, а также развиваются и поддерживаются механизмы обеспечения взаимодействия между научными организациями и потребителями, прежде всего предприятиями инновационной промышленности. Реализация кластерного подхода к развитию территорий и инновационной деятельности уже получила широкое распространение во множестве стран, которые, добившись наибольших успехов, первыми выйдут с инновационным продуктом (технологией) на мировой рынок, где будут иметь временное технологическое превосходство над остальными, в том числе увеличивая свое благосостояние за счет продажи его на мировом рынке.

Недостаток товарно-сырьевого типа экономики привел Россию к трехлетнему периоду стагнации. Проведенные реформы и программы государственным аппаратом за этот период смогли смягчить последствия кризиса и заложить прочную основу для роста экономики, о чем свидетельствуют позитивные макроэкономические показатели. Однако наряду с постепенным оздоровлением экономической деятельности внутренние проблемы не позволяют в полной мере достигать качественных результатов экономического развития. Проведение комплекса мероприятий по изменению внутреннего устройства хозяйственной системы позволит в полной мере использовать применяемые механизмы для развития экономической деятельности России, что позволит в будущем избежать негативного влияния внешней и внутренней среды.

Список литературы

1. Харламов А.В. Развитие теории о хозяйстве и глобальные проблемы экономики / А.В. Харламов // Общество. Среда. Развитие. 2013. № 3. С. 11-14.

2. Федеральный закон № 135 от 26.07.2006 г. «О защите конкуренции».

3. Бартенев С.А. Экономические теории и школы (история и современность) / С.А. Бартенев. М.: БЕК, 1996. 352 с.

4. Счетная палата России. URL: http://audit.gov.ru/activities/control/32496 (дата обращения 23.02.2018).

5. Кудрин А.Л. Бюджетный маневр и структурная перестройка российской экономики / А.Л. Кудрин, И.А. Соколов // Вопросы экономики. 2017. № 9. С. 5-27.

6. Бюджетные ассигнования по источникам финансирования дефицита федерального бюджета на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов по состоянию на 1 января 2018 года // Минфин России. URL: https://www.minfin.ru/ru/perfomance/budget/federal_budget/budj_rosp/#ixzz58cVEbqcZ (дата обращения 01.03.2018).

7. Статистика законодательного процесса за 2017 год // Государственная дума. URL: http://www.duma.gov.ru/legislative/ statistics/?type=year&c=7&v=2017 (дата обращения 23.02.2018).

8. Alstadsaeter A. Who owns the wealth in tax havens? Macro evidence and implications for global inequality / A. Alstadsaeter, N. Johannesen, G. Zucman // NBER working paper series. September. 2017. P. 31.

9. Малый и средний бизнес сократили экономике спад // Ведомости. 30 марта 2017. URL: https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/03/30/683339-malii-srednii-biznes; (дата обращения 18.02.2018).

10. Федеральный закон № 209 от 24.07.2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

11. Сколько и какие налоги платит за работника работодатель? // Интернет-портал BusinessMan.ru. URL: https://businessman.ru/skolko-i-kakie-nalogi-platit-za-rabotnika-rabotodatel.html. (дата обращения 21.02.2018).

12. Счетная палата России. URL: http://audit.gov.ru/press_center/news/32167 (дата обращения 23.02.2018).

13. Счетная палата России. URL: http://audit.gov.ru/activities/control/32312/ (дата обращения 23.02.2018).

14. Счетная палата России. URL: http://audit.gov.ru/press_center/news/29520 (дата обращения 28.02.2018).

15. Global Wealth Report 2014. Credit Suisse. October. 2014. P. 64.

16. Харламов А.В. Проблема институциональных ограничений при выборе сценария экономического роста / А.В. Харламов, С.В. Шкодинский // Вестник академии. 2015. № 1. С. 39-43.

17. Доля высокотехнологичных товаров в общем объеме экспорта // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/economydevelopment/# (дата обращения 04.03.2018).

References

1. Harlamov A.V. Razvitie teorii o hozjajstve i global'nye problemy jekonomiki [The development of the theory of the economy and the global problems of the economy] / A.V. Harlamov // Obshhestvo. Sreda. Razvitie. 2013. № 3. S. 11-14. (in Russian).

2. Federal'nyj zakon № 135 ot 26.07.2006 g. «O zashhite konkurencii» [Federal Law № 135 of 26.07.2006 "On Protection of Competition"]. (in Russian).

3. Bartenev S.A. Jekonomicheskie teorii i shkoly (istorija i sovremennost') [Economic theories and schools (history and modernity)] / S.A. Bartenev. M.: BEK, 1996. 352 c. (in Russian).

4. Schetnaja palata Rossii [The Chamber of Accounts of Russia]. URL: http://audit.gov.ru/activities/control/32496 (data obrashhenija 23.02.2018). (in Russian).

5. Kudrin A.L. Bjudzhetnyj manevr i strukturnaja perestrojka rossijskoj jekonomiki [Budget maneuver and restructuring of the Russian economy] / A.L. Kudrin, I.A. Sokolov // Voprosy jekonomiki. 2017. № 9. S. 5-27. (in Russian).

6. Bjudzhetnye assignovanija po istochnikam finansirovanija deficita federal'nogo bjudzheta na 2017 god i na planovyj period 2018 i 2019 godov po sostojaniju na 1 janvarja 2018 goda // Minfin Rossii [Budget allocations for sources of financing the federal budget deficit for 2017 and for the planned period 2018 and 2019 as of January 1, 2018 // Ministry of Finance of Russia]. URL: https://www.minfin.ru/ru/ perfomance/budget/federal_budget/budj_rosp/#ixzz58cVEbqcZ (data obrashhenija 01.03.2018). (in Russian).

7. Statistika zakonodatel'nogo processa za 2017 god // Gosudarstvennaja duma [Statistics of the legislative process for 2017 // The State Duma]. URL: http://www.duma.gov.ru/legislative/statistics/?type=year&c=7&v=2017 (data obrashhenija 23.02.2018). (in Russian).

8. Alstadsaeter A. Who owns the wealth in tax havens? Macro evi-dence and implications for global inequality / A. Alstadsaeter, N. Johannesen, G. Zucman // NBER working paper series. September. 2017. P. 31.

9. Malyj i srednij biznes sokratili jekonomike spad // Vedomosti. 30 marta 2017 [Small and medium-sized businesses reduced the economy decline // Vedomosti. March 30, 2017]. URL: https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/03/30/683339-malii-srednii-biznes; (data obrashhenija 18.02.2018). (in Russian).

10. Federal'nyj zakon № 209 ot 24.07.2007 g. «O razvitii malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossijskoj Federacii» [Federal Law № 209 of July 24, 2007 "On the development of small and mediumsized enterprises in the Russian Federation"]. (in Russian).

11 Skol'ko i kakie nalogi platit za rabotnika rabotodatel'? // Internet-portal BusinessMan.ru [How much and what taxes does the employer pay for the employee? // Internet-portal BusinessMan.ru]. URL: https://businessman.ru/skolko-i-kakie-nalogi-platit-za-rabotnika-rabotodatel.html. (data obrashhenija 21.02.2018). (in Russian).

12. Schetnaja palata Rossii [The Accounts Chamber of Russia]. URL: http://audit.gov.ru/press_center/news/32167 (data obrashhenija 23.02.2018). (in Russian).

13. Schetnaja palata Rossii [The Accounts Chamber of Russia]. URL: http://audit.gov.ru/activities/control/32312/ (data obrashhenija 23.02.2018). (in Russian).

14. Schetnaja palata Rossii [The Accounts Chamber of Russia]. URL: http://audit.gov.ru/press_center/news/29520 (data obrashhenija 28.02.2018). (in Russian).

15. Global Wealth Report 2014. Credit Suisse. October. 2014. P. 64.

16. Harlamov A.V. Problema institucional'nyh ogranichenij pri vybore scenarija jekonomicheskogo rosta [The problem of institutional constraints in choosing the scenario of economic growth] / A.V. Harlamov, S.V. Shkodinskij // Vestnik akademii. 2015. № 1. S. 39-43. (in Russian).

17. Dolja vysokotehnologichnyh tovarov v obshhem ob#eme jeksporta // Federal'naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki [The share of high-tech goods in total exports / / Federal Service of State Statistics].

URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ main/rosstat/ru/statistics/economydevelopment/# (data obrashhenija 04.03.2018). (in Russian).

Марк Александрович Фокин
аспирант кафедры
«Общая экономическая теория
и история экономической мысли»
Санкт-Петербургского государственного
экономического университета, Россия
E-mail: fokinmark27@ya.ru

Mark A. Fokin
ORCID ID 0000-0003-2453-5133
Postgraduate, Department of General Economic
Theory and History of Economic Thought,
Saint-Petersburg State Economic University,
Russia
E-mail: fokinmark27@ya.ru

Образец для цитирования:
Фокин М.А. Современное состояние российской хозяйственной системы и тенденции ее дальнейшего развития // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 1 (17). С. 114-122.
Cite this article as:
Fokin M.A. Current state of Russian economic system and tendencies towards its ongoing development // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 1 (17). pp. 114-122 (in Russian)

Статья поступила в редакцию 05.03.2018 г., принята к опубликованию 21.03.2018 г.

УДК 338.48

Р.А. Щинова

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

R.A. Shchinova

ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF TOURIST SERVICES IN THE KIROV REGION

Представлена методика определения туристической конкурентоспособности регионов Приволжского федерального округа. Проведена апробация разработанной методики на примере Кировской области. Представлена оценка туристической конкурентоспособности региона в Приволжском федеральном округе, определены проблемы и перспективы развития туристической отрасли.

Ключевые слова: конкурентоспособность регионов, методика, туристическая привлекательность регионов

The article presents a technique for determining tourism competitiveness of the regions in the Volga Federal district. Approbation of the developed technique was made on the example of the Kirov region. The assessment results of tourist competitiveness of the region in the Volga Federal district were presented; the problems and prospects for the development of the tourism industry are identified.

Keywords: competitiveness of regions, methodology, tourist attraction of regions

Существенной составляющей инновационного развития страны является туризм. Самобытность и этнокультурное разнообразие Приволжского федерального округа (ПФО) позволяют говорить о значительных перспективах «…культурно-познавательного, этнического и паломнического туризма» [1].

Кировская область обладает красивой природой и богатыми культурными традициями. Большая площадь, занятая лесом, реки и озера благоприятствуют развитию охотничьего промысла, туризма, санитарно-курортного лечения. На ее территории расположены государственный природный заповедник «Нургуш» и государственные природные заказники «Пижемский» и «Былина», «Бушковский лес», 4,5 тыс. озер и более 19 тыс. больших и малых рек, месторождения минеральных вод и лечебных грязей, 4 курортные зоны (Нижне-Ивкино, Вятские увалы, Митино, Авитек) [2]. Однако, несмотря на данные факторы, конкурентоспособность области в Поволжском макрорегионе находится на низком уровне. Ответы на ряд вопросов позволят оценить туристическую конкурентоспособность региона. Является ли Кировская область привлекательной для туристов по сравнению с другими регионами Приволжского федерального округа? Куда и почему предпочтут ехать люди, чтобы хорошо отдохнуть? Что помогает или мешает области стать конкурентоспособной? Дать ответ на эти вопросы помогла бы представленная методика определения туристической конкурентоспособности регионов.

Для создания конкурентной модели ПФО были использованы две методики определения конкурентоспособности регионов: методика Л.И. Ушвицкого, В.Н. Парахиной и методика Н.И. Лариной, А.И. Макаева, а также дополнительно – методика определения креативного потенциала регионов, которые позволили определить конкурентные преимущества Кировской области и возможности их использования как фактора стратегического развития ре-

© Щинова Р.А., 2018

гиона. Необходимо пояснить, что методика Л.И. Ушвицкого и В.Н. Парахиной показывает общее экономическое развитие региона посредством анализа конкурентоспособности региона с точки зрения его экономической эффективности, уровня жизни населения и инвестиционной активности. Такая ситуация означает, что приемлемый уровень жизни населения обеспечивается за счет созданного в прошлом экономического базиса, но при этом осуществляется недостаточно мер для того, чтобы обеспечить экономическое развитие в настоящем. В качестве данных для анализа используется статистическая информация.

Для дальнейшего исследования и уточнения результатов используем методику Н.И. Лариной и А.И. Макаева. Ученые строят сводный индекс конкурентоспособности области на основе индексов текущей и стратегической конкурентоспособности; последний включает в себя индекс развития инфраструктуры и коммуникационных систем, индекс инновационности и индекс внешнеэкономической деятельности. Методики дали сходные результаты: достаточно четко выделяются три группы субъектов ПФО, идентифицируемые как лидеры, опорные и отстающие, проблемные или депрессивные, требующие внимания к своему развитию. Особенностью исследуемых территорий стало постоянство их конкурентных позиций, которые практически не изменились с 2005 года.

Позицию *лидера* уверенно удерживает Республика Татарстан (1 место по всем показателям). Этот регион отличается хорошим инновационным и инвестиционным потенциалом, высоким уровнем жизни и темпом экономического развития. Причиной такого положения может служить целая совокупность факторов, среди которых создание на территории республики свободной экономической зоны и определение Татарстана как центра мусульманской культуры Российской Федерации.

К *опорным* регионам относятся Самарская, Нижегородская, Оренбургская области, Пермский край, Республика Башкортостан (2-6 место). Развитие таких территорий определяется как высокоэффективное, сбалансированное и инновационное, они обладают высоким или средним инвестиционным потенциалом и высокой или средней креативностью.

Признаки *отстающих или проблемных* регионов таковы: это эксплуатируемые территории, чье развитие отличает инерционность, пониженный инвестиционный потенциал, низкий уровень жизни. В структуре ВРП значительное место занимает сельское хозяйство (6-15%) и незначительное – добывающие отрасли (до 3%; кроме республики Удмуртия). Имеет смысл предположить, что это бывшие аграрные районы, не обладающие полезными ископаемыми, которые могли бы послужить толчком их развитию в XX веке. Большинство входящих в эту группу территорий обладают и низкой креативностью.

Что касается Кировской области, то она также устойчиво входит в тройку регионов-аутсайдеров, практически по всем сравнимым коэффициентам находясь на последних местах. Несмотря на постепенное укрепление конкурентных позиций, для дальнейшего развития области требуется разработка эффективного механизма управления с учетом конкурентных преимуществ.

Представленные методики в значительной степени ориентируются на экономический потенциал региона, не учитывая переориентацию на рыночные условия хозяйствования, в которых регион предстает как «продавец» товаров (услуг), а основными потребителями выступают целевые группы.

Для определения конкурентных преимуществ региона и возможностей их использования как фактора стратегического развития региона предложена концептуальная модель определения конкурентоспособности территории с учетом интересов «целевых групп». Именно «целевые группы» (население, бизнес, инвесторы, туристы) являются покупателями специфического товара, который предлагает регион. Конкурентные преимущества при этом будут считаться именно те ресурсы, что способны заинтересовать таких покупателей. Все это позволило сформировать матрицу туристической конкурентоспособности субъектов Приволжского федерального округа.

Конкурентоспособностью территорий с точки зрения удовлетворения интересов целевых групп, в том числе и туристов, занимался А.С. Барабанов в своей работе [3]. Однако для более полного исследования имеет смысл расширить и дополнить состав показателей, разделив их на два блока: туристическую привлекательность и инфраструктурную обеспеченность (табл. 1).

Таблица 1. Состав показателей для расчета туристической конкурентоспособности региона

Туристическая привлекательность	Инфраструктурная обеспеченность
Объем платных туристических услуг на душу населения, тыс. руб./чел.	Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух на душу населения, т/чел.
Объем услуг гостиниц и аналогичных средств размещения на душу населения, тыс. руб./чел.	Сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты на душу населения, тысяч кубических метров
Объем платных санаторно-оздоровительных услуг на душу населения, тыс. руб./чел.	Густота автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием, км/тыс. км² территории
Оборот общественного питания на душу населения, млн руб./чел.	Густота железнодорожных путей км/10 тыс. км² территории
Численность размещенных лиц в гостиницах и аналогичных средствах размещения, человек на 1 тыс. населения	Число гостиниц и аналогичных средств размещения на 1 тыс. населения

Основой блока туристической привлекательности послужили индикаторы развития туристической отрасли, используемые в Стратегии развития туризма в Российской Федерации [1] и Стратегии социально-экономического развития Кировской области [4]. Туристическая привлекательность регионов ПФО представлена в табл. 2.

Таблица 2. Коэффициенты туристической привлекательности регионов ПФО за 2005-2016 гг.

Наименование	2005	2010	2011	2012	2013	2016	Изменение 2005/2016 гг.	Место
Республика Башкортостан	1,722	1,749	1,773	1,711	1,645	1,641	–0,082	2
Республика Марий Эл	0,922	0,916	1,055	1,042	0,962	0,900	–0,022	11
Республика Мордовия	0,609	0,649	0,768	0,648	0,655	0,639	0,030	14
Республика Татарстан	1,759	1,792	1,802	1,799	1,813	1,843	0,084	1
Удмуртская республика	1,060	0,949	0,978	1,010	1,078	1,169	0,109	7
Чувашская республика	1,181	1,102	1,128	1,026	0,969	1,002	–0,180	9
Пермский край	1,928	1,757	1,910	1,796	1,714	1,611	–0,316	3
Кировская область	**1,489**	**1,242**	**1,273**	**1,205**	**1,150**	**1,177**	**–0,311**	**6**
Нижегородская область	1,426	1,531	1,548	1,635	1,606	1,594	0,167	4
Оренбургская область	1,370	1,209	1,298	1,255	1,284	1,318	–0,051	5
Пензенская область	0,808	0,831	0,868	0,837	0,825	0,879	0,070	12

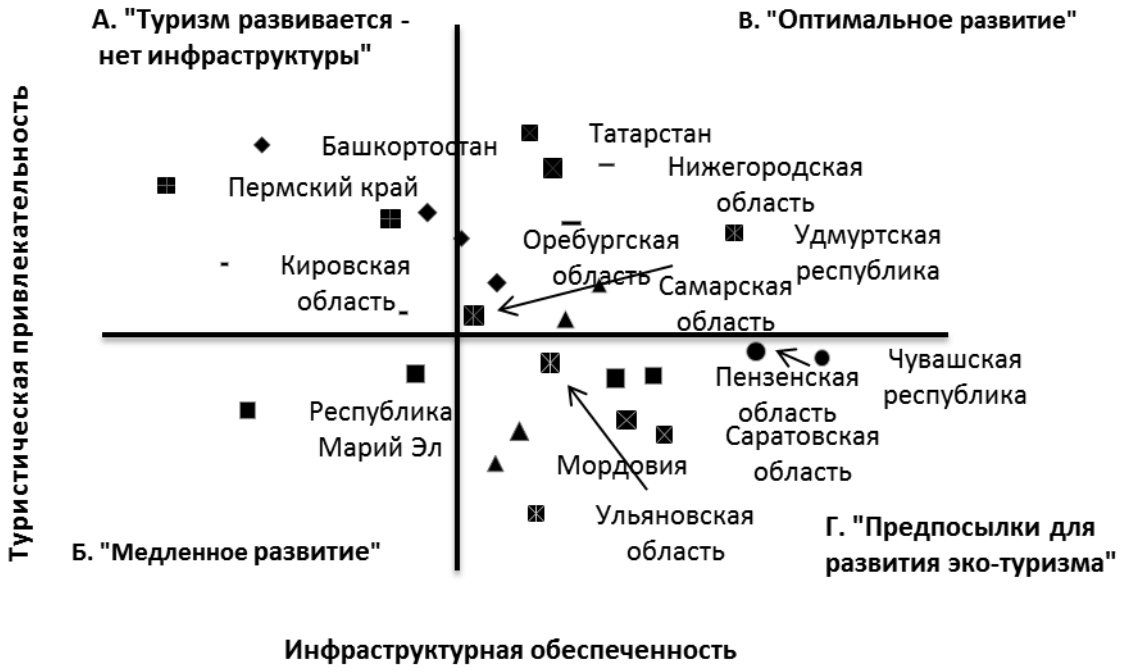
Окончание табл. 2

Наименование	2005	2010	2011	2012	2013	2016	Изменение 2005/2016 гг.	Место
Самарская область	1,939	1,183	1,165	1,180	1,137	1,152	–0,787	8
Саратовская область	0,846	0,869	0,959	0,810	0,703	0,688	–0,158	13
Ульяновская область	1,160	1,058	1,039	1,052	0,996	0,949	–0,211	10
Здесь и далее – данные с официального сайта Федеральной службы государственной статистики [5] и из статистических сборников [6]								

Туристически привлекательные территории ПФО определяются вполне явно: это Татарстан (1,843), Башкортостан (1,641), Пермский край (1,611), Нижегородская (1,594) и Оренбургская область (1,318). И если Татарстан и Нижегородскую область можно выделить как богатые в культурном отношении регионы, то показательно наличие в данном списке всех субъектов ПФО, относящихся к Уралу. Горы всегда манили людей: зимой – горнолыжные курорты, летом – туристические маршруты, сплавы по бурным рекам.

Несмотря на усилия властей, на фоне таких сильных соперников туристическая привлекательность Кировской области продолжает падать (-0,311 пунктов). Однако среди остальных областей она все еще обладает преимуществом (6 место). Но вот с инфраструктурой в нашем крае не так все гладко. Здесь и известная дорожная проблема, и проблема загрязнения, особенно водных источников. Далеко не секрет, что многие жители города Кирова уже давно для питья покупают бутилированную воду. Ориентация на лесную промышленность также не сделает туристические маршруты красивее, а количество и видовое разнообразие животных и рыб – больше.

Сравнив показатели двух блоков, можно составить матрицу из четырех квадрантов (см. рисунок).



Матрица туристической конкурентоспособности субъектов ПФО за 2016 год

Необходимо уточнить, что данная методика акцентирует внимание на природном, рекреационном потенциале, который является определяющим для Кировской области. Несмотря на более полный охват показателей, они все еще являются неполными и требуют уточнения.

Частные показатели стандартизируются с помощью метода «паттерн» по формуле

$$t_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{j\max}},$$

где t_{ij} – частный стандартизированный коэффициент j частного показателя по i региону; x_{ij} – значение j частного показателя по i региону; $x_{j\max}$ – максимальное значение j частного показателя среди всех регионов.

Индексы туристической привлекательности получаются путем вычисления квадратного корня из суммы квадратов частных стандартизированных показателей. Сводный индекс рассчитывается с помощью геометрической средней.

Итоговая картина туристической конкурентоспособности регионов ПФО отражена в табл. 3.

Таблица 3. Сводный показатель туристической конкурентоспособности регионов ПФО

Наименование	2005	2010	2011	2012	2013	2016	Изменение 2005/2016 гг.	Место
Республика Башкортостан	1,380	1,324	1,360	1,260	1,251	1,265	–0,114	4
Республика Марий Эл	0,902	0,844	0,993	0,882	0,906	0,920	0,017	13
Республика Мордовия	0,879	0,865	0,999	0,863	0,899	0,893	0,014	14
Республика Татарстан	1,406	1,544	1,577	1,558	1,579	1,577	0,171	1
Удмуртская республика	1,233	1,091	1,135	1,110	1,127	1,141	–0,092	9
Чувашская республика	1,358	1,317	1,531	1,386	1,390	1,400	0,041	3
Пермский край	1,182	1,245	1,406	1,280	1,248	1,181	–0,001	7
Кировская область	**1,308**	**1,021**	**1,083**	**1,010**	**1,021**	**1,024**	**–0,284**	**12**
Нижегородская область	1,256	1,267	1,366	1,387	1,430	1,497	0,241	2
Оренбургская область	1,226	1,187	1,227	1,214	1,233	1,249	0,023	6
Пензенская область	1,094	1,084	1,121	1,128	1,118	1,162	0,068	8
Самарская область	1,552	1,257	1,261	1,261	1,248	1,264	–0,288	5
Саратовская область	0,991	1,163	1,253	0,982	0,932	1,039	0,048	11
Ульяновская область	1,200	1,107	1,167	1,093	1,090	1,129	–0,071	10

Если рассматривать ситуацию за ряд лет, то показательно выделение конкурентоспособных лидеров (Татарстан, Нижегородская область, Башкирия), с которым сложно соперничать остальным районам. Выделяется Чувашская республика, реализация туристического потенциала которой относится к будущему (и уже начинает реализоваться через проект рекреационного кластера «Этническая Чувашия»). Кировская область находится всего лишь на 12 месте, и при этом с 2005 года очевидно ее отставание от лидеров (–0,284 пункта). Подводя

итоги, можно сказать, что Кировская область обладает туристическим потенциалом, однако вряд ли является туристически конкурентоспособной в ПФО. К сожалению, на ее территории нет ни значимых в масштабе страны достопримечательностей, ни масштабных мероприятий (кроме, пожалуй, Великорецкого крестного хода и «Гринландии»).

Достаточно перспективным выглядит развитие санаторно-курортной сферы, в том числе ее кластеризация по примеру Алтайского рекреационного кластера. Среди путей улучшения ситуации – реализация доступности туристических привлекательных объектов и внимание к экологическим проблемам. Для промышленности леса будут приносить доход ровно до той степени, пока их не вырубят. Но для туризма природа (при бережном к ней отношении) – «золотая жила» на многие годы.

По результатам исследования следует отметить, что сущность понятия «конкурентоспособности региона» состоит в способности региона выдерживать конкуренцию со стороны других регионов в борьбе за ресурсы, необходимые для решения социально-экономических задач и устойчивого развития.

Повышение уровня конкурентоспособности особенно необходимо для депрессивных регионов, так как способствует выходу из глубокого структурного кризиса и возможности удовлетворить возрастающие потребности целевых групп потребителей ресурсов территории в условиях глобализации и перехода экономики на инновационный уровень.

Конкурентоспособность региона зависит от наличия и использования конкурентных преимуществ, которые определяются как совокупность факторов и условий, делающих регион более привлекательным для потребителей (населения, бизнеса, инвесторов, туристов). На конкурентные преимущества влияют природные, социальные, экономические, институциональные и инновационные факторы. Конкурентные преимущества определяют конкурентный потенциал региона, возможность эффективно развиваться и привлекать ресурсы в настоящем и в будущем.

Управление региональной конкурентоспособностью опирается на оценку уровня конкурентоспособности территории, которая формируется с помощью специализированных методик, одной из которых является определение конкурентоспособности по целевым группам потребителей ресурсов региона.

Предложенная методика оценки конкурентоспособности региона с точки зрения целевых групп, основанная на расчете конкурентоспособности по каждой «целевой группе» и интегрального показателя, позволяет провести сравнительную оценку конкурентоспособности различных территорий, выявить факторы, оказывающие положительное или отрицательное влияние на конкурентоспособность региона и оценить перспективы его стратегического развития с позиции туристического бизнеса.

Список литературы

1. Об утверждении стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года. Распоряжение Правительства Российской Федерации № 941-р от 31.05.2014. URL: http://www.kirovreg.ru.

2. Сайт правительства Кировской области. URL: http://www.kirovreg.ru.

3. Барабанов А.С. Управление региональной конкурентоспособностью / А.С. Барабанов; под науч. рук. Т.В. Усковой. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2014. 160 с.

4. Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Кировской области на период до 2020 года. Постановление правительства Кировской области № 142/319 от 12.08.2008 г. URL: http://www.kirovreg.ru.

5. Сайт Федеральной службы государственной статистики. URL:http://www.gks.ru.

6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: стат. сб./ Росстат. М., 2016. 1266 с.

References

1. Ob utverzhdenii strategii razvitija turizma v Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda. Rasporjazhenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii № 941-r ot 31.05.2014 [On the approval of the strategy for the

development of tourism in the Russian Federation for the period until 2020. Ordinance of the Government of the Russian Federation № 941-r of May 31, 2014]. URL: http://www.kirovreg.ru. (in Russian).

2. Sajt Pravitel'stva Kirovskoj oblasti [The site of the Government of the Kirov region]. URL: http://www.kirovreg.ru. (in Russian).

3. Barabanov A.S. Upravlenie regional'noj konkurentosposobnost'ju [Management of regional competitiveness] / A.S. Barabanov; pod nauch. ruk. T.V. Uskovoj. Vologda: ISJeRT RAN, 2014. 160 s. (in Russian).

4. Ob utverzhdenii Strategii social'no-jekonomicheskogo razvitija Kirovskoj oblasti na period do 2020 goda. Postanovlenie Pravitel'stva Kirovskoj oblasti № 142/319ot 12.08.2008 g [On the approval of the Strategy of social and economic development of the Kirov region for the period until 2020. Resolution of the Government of the Kirov region № 142/319 dated August 12, 2008]. URL: http://www.kirovreg.ru. (in Russian).

5. Sajt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki [The site of the Federal State Statistics Service]. URL: http://www.gks.ru. (in Russian).

6. Regiony Rossii. Social'no-jekonomicheskie pokazateli. 2016 [Regions of Russia. Socio-economic indicators. 2016]: stat. sb. / Rosstat. M., 2016. 1266 s. (in Russian).

Раиса Александровна Щинова
доктор экономических наук,
профессор кафедры «Экономика»
Вятского государственного университета
Россия
E-mail: Rshinova@mail.ru

Raisa A. Shchinova
ORCID ID 0000-0003-2828-6998
Dr. Sc. (Economics), Professor
Department of Economics, Vyatka State University, Russia
E-mail: Rshinova @mail.ru

Образец для цитирования:
Щинова Р.А. Оценка конкурентоспособности туристических услуг Кировской области // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 1 (17). С. 123-129.

Cite this article as:
Shchinova R.A. Assessment of competitiveness of tourist services of the Kirov region // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 1 (17). pp. 123-129 (in Russian)

Статья поступила в редакцию 29.01.2018 г., принята к опубликованию 28.02.2018 г.

УДК 332.145

С.Н. Яшин, К.С. Симонова, Р.В. Костригин

ПРИМЕНЕНИЕ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРИ РЕШЕНИИ ЗАДАЧ УЛУЧШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В СУБЪЕКТАХ РФ

S.N. Yashin, K.S. Simonova, R.V. Kostrigin

APPLICATION OF PROJECT MANAGEMENT AT SOLVING THE PROBLEMS WITH INVESTMENT ENVIRONMENT IMPROVEMENT OF THE ENTITIES OF THE RUSSIAN FEDERATION

Описаны принципы, рекомендуемый порядок и особенности применения проектного управления при реализации задач улучшения инвестиционного климата в субъектах РФ. Рассмотрено формирование единого набора инструментов проектного управления, поддерживающих реализацию задач по улучшению инвестиционного климата, для внедрения в регионах, и других задач, требующих проектного подхода.

Ключевые слова: инвестиционный климат региона, бизнес-сообщества, организационный штаб управления проектами, инструменты стимулирования, субсидии

The article describes the principles, the recommended order and particulars of application of project management in implementing the tasks aimed to improve the investment climate of the entities of the Russian Federation. Development of a single set of project management tools supporting implementation of the tasks needed to improve the investment climate and to be incorporated in the regions, including the other tasks that require the project management approach are considered in detail.

Keywords: investment climate in the region, business community, project management organizational headquarters, incentive tools, subsidies

Повышение эффективности и создание более благоприятных условий инвестиционного климата – задача каждого региона. Согласно методическим рекомендациям, разработанным в соответствии с пунктом 8 перечня поручений президента Российской Федерации от 14 июля 2015 года № пр-1366 по применению проектного управления при решении задач улучшения инвестиционного климата в субъектах РФ, для организации и координации деятельности по улучшению инвестиционного климата и внедрению лучших практик высшему должностному лицу (руководителю высшего исполнительного органа государственной власти) региона (далее – Руководителю региона) рекомендуется [1]:

– принять решение о создании организационного штаба управления проектами (далее – штаб). При этом штаб может создаваться в виде: коллегиального органа, части (президиума) существующего органа (например, инвестиционного или иного совета); объединения (образования, органа) по решению руководителя региона;

– в состав штаба рекомендуется включить заместителя руководителя региона, отвечающего за социально-экономическое развитие и состояние инвестиционного климата региона, представителей ключевых органов власти региона, территориальных органов, федеральных органов исполнительной власти, субъектов естественных монополий и представителей делового сообщества, обладающих наибольшей мотивацией к осуществлению реформ и изменений в регионе, направленных на улучшение инвестиционного климата;

– штаб рекомендуется возглавить непосредственно руководителю региона. Заместителем руководителя штаба может быть определен (назначен) заместитель руководителя регио-

© Яшин С.Н., Симонова К.С., Костригин Р.В., 2018

на, к ведению которого отнесены вопросы социально-экономического развития и состояния инвестиционного климата региона;

– члены штаба могут быть номинированы на роль кураторов проектов.

Для участия в деятельности штаба рекомендуется привлекать представителей бизнес-сообщества соответствующего региона, в частности представителей Общероссийской общественной организации «Деловая Россия», Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России», Общероссийского объединения работодателей «Российский союз промышленников и предпринимателей», Торгово-промышленной палаты Российской Федерации и их региональных филиалов, иных заинтересованных организаций, объединяющих предпринимателей и организации по отраслевому или региональному признаку.

Важным вопросом организационного штаба является создание его так называемого «функционала», а именно:

– выработка рекомендаций по организации взаимодействия органов исполнительной власти, территориальных органов, федеральных органов власти, органов местного самоуправления, ресурсоснабжающих организаций с инвесторами в рамках национального рейтинга состояния инвестиционного климата;

– рассмотрение итогов анкетирования по показателям национального рейтинга и разработка рекомендаций и мер по улучшению инвестиционного климата с учетом выявленных проблемных вопросов;

– выработка рекомендаций по уменьшению административных барьеров, в том числе в части сокращения сроков и упрощения процедуры выдачи разрешительной документации в рамках национального рейтинга состояния инвестиционного климата;

– оказание содействия в решении проблемных вопросов инвесторов, возникающих в ходе реализации инвестиционных проектов;

– результатов реализации инвестиционных проектов, анализ причин нереализованных проектов.

Главным и требующим особого внимания вопросом является реализация задач штаба, в котором одно из главных мест по реализации поставленных задач занимает «Организация проектного управления». В свою очередь, организация разрабатывает организационную структуру внедрения проектного управления (в пределах полномочий), осуществляет общий контроль процесса внедрения проектного управления и принятия ключевых решений, утверждает руководителей и составы рабочих групп, руководителей проектов, согласует систему стимулирования участников проектного управления, решает конфликтные ситуации, возникающие в рамках межведомственного взаимодействия и взаимодействия между участниками процесса внедрения, инициирует изменения законодательства и иных нормативно-правовых актов, необходимые для реализации проектов, инициирует изменения в регламенты межведомственного взаимодействия, взаимодействия с представителями естественных монополий, делового сообщества, решает иные задачи, связанные с определением политики субъекта Российской Федерации в области снижения административных барьеров, улучшения инвестиционного климата и предпринимательской среды, определяет приоритетные направления для внедрения лучших практик в области снижения административных барьеров, улучшения инвестиционного климата и предпринимательской среды в субъекте Российской Федерации, а также разработки целей и задач в данной сфере органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации и других участников процесса.

В своей деятельности штаб руководствуется законодательством Российской Федерации, субъекта Российской Федерации и иными нормативными правовыми актами. Вся административная и методологическая поддержка деятельности штаба обеспечивается проектным офисом, заседания штаба проводятся не реже одного раза в месяц, а на заседаниях штаба ведется протокол.

Говоря о создании штаба и о проектном управлении при решении задач улучшения инвестиционного климата в субъектах РФ, стоит сделать акцент на инструменты материального стимулирования. Финансовые инструменты, используемые для стимулирования государственных служащих региональных органов власти и муниципальных служащих, применяются в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации с учетом пункта 4 положения 5 статьи 50 Федерального закона от 27 июля 2004 года № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации». Для стимулирования муниципальных служащих рекомендованным финансовым инструментом являются субсидии из бюджета субъекта Российской Федерации бюджетам муниципальных образований на поощрение муниципальных служащих, участвующих в проектной деятельности региона. Для применения данного инструмента уполномоченным органам государственной власти субъекта РФ целесообразно [2]:

разработать и утвердить порядок распределения и предоставления субсидий из бюджета субъекта Российской Федерации бюджетам муниципальных образований на поощрение муниципальных служащих, участвующих в проектной деятельности региона;

– разработать и утвердить методику расчета объема субсидий на поощрение муниципальных служащих, участвующих в проектной деятельности региона;

– рекомендовать органам местного самоуправления принять муниципальные правовые акты, регулирующие порядок назначения и выплаты поощрения муниципальным служащим, участвующим в проектной деятельности региона;

– при разработке закона о бюджете субъекта Российской Федерации на очередной финансовый год и плановый период предусмотреть средства на цели предоставления субсидий из бюджета субъекта Российской Федерации бюджетам муниципальных образований на поощрение муниципальных служащих, участвующих в проектной деятельности региона.

Объем субсидий, предоставляемых каждому из муниципальных образований, рекомендуется определять с использованием одного из следующих подходов, что должно быть определено в методике расчета объема субсидий на поощрение муниципальных служащих, участвующих в проектной деятельности региона. Организационный штаб утверждает оценку (коэффициент) качества и эффективности осуществления органами местного самоуправления работ в рамках проектной деятельности региона. Утвержденные оценки (коэффициенты) передаются уполномоченному исполнительному органу государственной власти субъекта Российской Федерации. На основе сравнительных коэффициентов рассчитываются и выплачиваются субсидии. Организационный штаб утверждает рейтинг эффективности работы органов местного самоуправления в рамках проектной деятельности региона. Рейтинг передается уполномоченному исполнительному органу государственной власти субъекта Российской Федерации и предоставляется для ознакомления всем органам местного самоуправления (возможно публикуется в открытом доступе). На основе сравнительного положения органов местного самоуправления в рейтинге рассчитываются и выплачиваются субсидии.

Данная методика позволяет задействовать как финансовый, так и нематериальный инструменты стимулирования. Индивидуальный подход предусматривает поощрение отдельного служащего в зависимости от личных результатов его работы. Коллективный подход предусматривает поощрение группы служащих (отдела, департамента и т.п.) в зависимости от результатов работы всей группы.

Также стоит обратить внимание на инструменты нематериального стимулирования, а именно инструменты награждения и признания позволяют отметить наиболее значительные заслуги по достижению целей организации и мотивируют как отличившегося сотрудника, так и других членов организации, объявление благодарности от лица высшего должностного лица субъекта Российской Федерации с выдачей грамоты, выявление после каждого этапа (цикла) мониторинга сотрудников, которые реализуют дорожную карту в срок или с опережением срока – рассылка всем участникам проектной деятельности региона писем

с перечнем данных сотрудников и благодарностью руководства, размещение имен и фотографий в местах отдыха сотрудников, рассылка всем участвующим в проектной деятельности региона ведомствам региона электронных писем с перечнем наиболее отличившихся сотрудников – один раз в полгода, активное PR продвижение удачных проектов в СМИ, приглашение наиболее успешных сотрудников на встречу с руководством региона, присвоение очередного классного чина государственной гражданской службы до истечения установленного срока, поощрение наградами и почетными званиями субъекта Российской Федерации.

Следует отметить, что существуют основы управления проектами для руководящего состава, так называемый базовый учебный модуль по управлению проектами, предназначенный для руководства органа исполнительной власти [3]. Модуль знакомит с основными понятиями, стандартами, принципами, подходами и методами проектного управления в процессах инициации, планирования, исполнения, контроля, завершения проектов, а также их координации на протяжении всего жизненного цикла. Участники получают комплексные знания по областям проектного управления: управление интеграцией, содержанием, сроками, стоимостью, качеством, командой, закупками, рисками, коммуникациями и заинтересованными сторонами проекта.

Известно, что в 2016 году в одном из субъектов РФ, а именно в Тюменской области был создан успешно функционирующий на сегодняшний день организационный штаб, созданный и действующий в форме Совета по улучшению инвестиционного климата при губернаторе Тюменской области [4]. Главное место штаба занимает губернатора Тюменской области, при этом в Совет вошли:

заместитель губернатора Тюменской области, директор Департамента инвестиционной политики и государственной поддержки предпринимательства Тюменской области, заместитель председателя Совета;

– директор филиала ФГБУ «ФКП Росреестра» по Тюменской области (по согласованию);

– начальник управления инвестиционной политики Департамента инвестиционной политики и государственной поддержки предпринимательства Тюменской области, секретарь Совета;

– директор Тюменского филиала ООО «Шаттдекор» (по согласованию);

– заместитель губернатора Тюменской области, координирующий и контролирующий деятельность Департамента экономики Тюменской области;

– генеральный директор ООО «Партнер-Инвест» (по согласованию);

– заместитель губернатора Тюменской области, координирующий и контролирующий деятельность Департамента жилищно-коммунального хозяйства Тюменской области;

– генеральный директор ЗАО «Управляющая компания «Статус» (по согласованию);

– директор Департамента имущественных отношений Тюменской области;

– генеральный директор ООО «Динаэнерджетикс Сибирь» (по согласованию);

– директор Департамента образования и науки Тюменской области;

– руководитель экспертной группы Агентства стратегических инициатив в Тюменской области (по согласованию);

– начальник Главного управления строительства Тюменской области;

– первый заместитель генерального директора, вице-президент по работе с государственными органами и устойчивому развитию бизнеса ОАО «Фортум» (по согласованию);

– глава администрации г. Тюмени (по согласованию);

– генеральный директор ООО «СИБИНТЕЛ ХОЛДИНГ» (по согласованию);

– начальник Управления Федеральной налоговой службы по Тюменской области (по согласованию);

– уполномоченный по защите прав предпринимателей в Тюменской области (по согласованию);

– начальник Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Тюменской области (по согласованию);

– генеральный директор ОАО «Мостострой-11» (по согласованию);

– начальник Управления Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Тюменской области (по согласованию);

– заместитель генерального директора ОАО «Тюменьэнерго» – директор филиала ОАО «Тюменьэнерго» – «Тюменские распределительные сети» (по согласованию);

– директор ОАО «СУЭНКО» (по согласованию).

Деятельность данного штаба успешна, соблюдены все ключевые моменты по созданию «функционала», поставлены задачи, которые осуществляются с помощью методов материального и нематериального стимулирования.

Список литературы

1. Распоряжение Минэкономразвития России № 26-АУ от 14 апреля 2014 года «Об утверждении Методических рекомендаций по внедрению проектного управления в органах исполнительной власти».

2. ГОСТ Р 54869-2011. Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом.

3. Основы региональной экономики / А.В. Андреев, Э.В. Плучевская, Л.М. Борисова и др. М.: КноРус, 2009. 336 с.

4. Министерство регионального развития РФ. Доклад об эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации. М., 2012.

References

1. Rasporjazhenie Minjekonomrazvitija Rossii № 26R-AU ot 14 aprelja 2014 goda «Ob utverzhdenii Metodicheskih rekomendacij po vnedreniju proektnogo upravlenija v organah is-polnitel'noj vlasti» [Order of the Ministry of Economic Development of Russia № 26R-AU of April 14, 2014 "On approval of the Methodological recommendations for the introduction of project management in the executive authorities"]. (in Russian).

2. GOST R 54869-2011. Proektnyj menedzhment. Trebovanija k upravleniju proektom [GOST R 54869-2011. Project management. Requirements for project management]. (in Russian).

3. Osnovy regional'noj jekonomiki [Basics of regional economy] / A.V. Andreev, Je.V. Pluchevskaja, L.M. Borisova i dr. M.: KnoRus, 2009. 336 s. (in Russian).

4. Ministerstvo regional'nogo razvitija RF. Doklad ob jeffektivnosti dejatel'nosti organov ispolnitel'noj vlasti sub#ektov Rossijskoj Federacii [Ministry of Regional Development of the Russian Federation. Report on the effectiveness of the executive bodies of the constituent entities of the Russian Federation]. M., 2012. (in Russian).

Сергей Николаевич Яшин
доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Менеджмент
и государственное управление»
Национального исследовательского
Нижегородского государственного
университета им. Н.И. Лобачевского, Россия
E-mail: jashinsn@yandex.ru

S Sergey N. Yashin
ORCID ID 0000-0002-7182-2808
Dr. Sc. (Economics), Professor,
Head: Department of Management and Public
Administration, Lobachevsky State University
of Nizhny Novgorod, Russia
E-mail: jashinsn@yandex.ru

Кристина Сергеевна Симонова
аспирант кафедры «Менеджмент
и государственное управление»
Национального исследовательского
Нижегородского государственного
университета им. Н.И. Лобачевского, Россия
E-mail: kristsimonova@mail.ru

Kristina S. Simonova
ORCID ID 0000-0001-7347-8898
Postgraduate, Department of Management
and Public Administration, Lobachevsky State
University of Nizhny Novgorod, Russia
E-mail: kristsimonova@mail.ru

Руслан Вячеславович Костригин
аспирант кафедры «Менеджмент и государственное управление» Национального исследовательского Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского, Россия
E-mail: k.ruslan07@gmail.com

Ruslan V. Kostrigin
ORCID ID 0000-0003-2928-808X
Postgraduate, Department of Management and Public Administration, Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod, Russia
E-mail: k.ruslan07@gmail.com

Образец для цитирования:

Яшин С.Н., Симонова К.С., Костригин Р.В. Применение проектного управления при решении задач улучшения инвестиционного климата в субъектах РФ // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 1 (17). С. 130-135.

Cite this article as:

Yashin S.N., Simonova K.S., Kostrigin R.V. Application of project management at solving the problems with investment environment improvement of the entities of the Russian Federation // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 1 (17). pp. 130-135 (in Russian)

Статья поступила в редакцию 30.01.2018 г., принята к опубликованию 28.02.2018 г.

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ ПУБЛИКАЦИИ

Электронный вид статьи представить на электронную почту редакции **apem@sstu.ru.**

Оригинальный текст в соответствии с тематикой журнала. Тип статьи обзорный или экспериментальный.

Объем рукописи от 5 до 12 страниц через одинарный интервал формата А4 с полями 2,0 см, абзацный отступ 1 см., текстовый редактор Word, шрифт Times New Roman, размер шрифта основного текста – 12. Текст с выравниванием по ширине. Нумерация страниц отсутствует. Переносы включены. Таблицы, рисунки, формулы должны занимать не более 25% общего объема статьи.

Оформление таблиц. Шрифт второстепенного текста в таблице – Calibri, размер шрифта – 11. Название таблицы приводится сверху с выравниванием по ширине, отступ 1 см. (Таблица 1. Индексы цен). Ссылки на таблицы в тексте указывать в круглых скобках, например, (табл. 1).

Оформление рисунка. Шрифт второстепенного текста на рисунке – Calibri, размер шрифта – 11. Рисунки выполняются с помощью графических редакторов. Допускается также создание и представление графиков при помощи табличных процессоров, например, «Excel». Название рисунка – снизу, отступ 1 см. с выравниванием по ширине (Рис. 1. Динамика цен). Ссылки на рисунки указывать в круглых скобках, например, (рис. 1).

Оформление формул. Формулы размещать по центру страницы, указывать смысл переменных с единицей измерения. Формулы и буквенные обозначения величин набирать в редакторе формул. Нумерация формул осуществляется на полях, например, (1). Ссылки на формулы указывать в круглых скобках, например, формула (1).

Оформление списка литературы. Шрифт списка литературы – Times New Roman, размер шрифта – 11. Список литературы должен быть оформлен по ГОСТ Р 7.0.5-2008 и включать работы, опубликованные на английском языке. Источники указывать в порядке цитирования в тексте. На все источники из списка литературы делать ссылки в тексте. Ссылки на использованные источники оформлять в квадратных скобках по тексту с указанием номера источника в списке литературы, например, [5, с. 7].

СТРУКТУРА ПУБЛИКАЦИИ

УДК (слева статьи, отступа нет, шрифт Times New Roman, размер шрифта – 12).

Направление: экономические науки.

Инициалы и фамилия автора (ов) (выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Calibri, размер шрифта – 12, на русском языке).

Название статьи (выравнивание по ширине, отступ 1 см, прописными буквами, полужирное начертание по тексту, шрифт – Calibri, размер шрифта – 16, на русском языке).

Инициалы и фамилия автора(ов) (выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Calibri, размер шрифта – 12, на английском языке).

Название статьи (выравнивание по ширине, отступ 1 см, прописными буквами, полужирное начертание по тексту, шрифт – Calibri, размер шрифта – 16, на английском языке).

Аннотация (3-8 предложений без абзацев, цитирования, расшифровка аббревиатуры, выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Times New Roman, размер шрифта – 11, на русском языке).

Ключевые слова (до 10 слов, расшифровка аббревиатуры, выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Times New Roman, размер шрифта – 11, на русском языке).

Аннотация (3-8 предложений без абзацев, цитирования, расшифровка аббревиатуры, выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Times New Roman, размер шрифта – 11, на английском языке).

Ключевые слова (до 10 слов, расшифровка аббревиатуры, выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Times New Roman, размер шрифта – 11, на английском языке).

Текст статьи (логическая структура: введение, методика, основная часть, выводы).

Список литературы (не менее 3, не более 20 источников за последние 5-10 лет, включая источники на английском языке).

Имя, отчество, фамилия автора(ов) (полностью), ученая степень (полностью), ученое звание (полностью), должность, кафедра (полностью), полное официальное название учреждения (выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Times New Roman, размер шрифта – 12, на русском языке).

Имя, отчество, фамилия автора(ов) (полностью), ORCID ID – цифровой идентификатор исследователя в международных библиографических системах, ученая степень, ученое звание, должность, кафедра, полное официальное название учреждения (выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Times New Roman, размер шрифта – 12, на английском языке).

Контактная информация авторов (почтовый адрес с индексом, E-mail, телефон).