

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Министерство образования и науки Самарской области  
Министерство экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области  
Торгово-промышленная палата Самарской области  
Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики  
по Самарской области  
ЦЭМИ РАН  
Самарский государственный экономический университет (СГЭУ)  
Университет им. Юстуса Либига (Гиссен, Германия)  
Международный университет прикладных наук БАД ХОННЕФ БОНН (Германия)  
Высший институт бухгалтерского дела и управления университета  
(Порто, Португалия)  
Высшая школа коммерции (Труа, Франция)  
Университет прикладных наук Савонии (Финляндия)  
Западно-Казахстанский государственный университет  
им. М. Утемисова (Уральск, Казахстан)  
Некоммерческое партнерство "Междисциплинарный Альянс  
исследователей в области организационных наук" (НП "МАОН")  
Вольное экономическое общество России  
Институт экологии Волжского бассейна РАН

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Материалы 14-й Международной  
научно-практической конференции

12-13 ноября 2015 года

Часть 2 Проблемы методологии статистического исследования бизнес-процессов. Теория и практика управления трудом в условиях инновационной экономики. Оптимизация товародвижения предприятий на основе развития логистики, коммерции, маркетинга и сервиса. Реализация проектов и программ импортозамещения в АПК. Развитие внешнеэкономической деятельности российских организаций в условиях усиления влияния международных интеграционных процессов

Самара 2015

Печатается по решению научно-технического совета  
Самарского государственного экономического университета

**Редакционная коллегия:** д-р экон. наук, проф. **Г.Р. Хасаев**, д-р экон. наук, проф. **С.И. Ашмарина** (отв. редактор), д-р экон. наук, проф. **В.А. Пискунов**, д-р экон. наук, проф. **Е.П. Фомин**, д-р экон. наук, проф. **А.П. Жабин**, д-р экон. наук, проф. **А.В. Стрельцов**, д-р экон. наук, проф. **Б.Я. Татарских**, д-р экон. наук, проф. **Ю.В. Матвеев**, д-р экон. наук, проф. **Л.А. Сосунова**, д-р экон. наук, проф. **Е.В. Волкодавова**, канд. юрид. наук, доц. **Е.В. Меденцева**, д-р пед. наук, проф. **А.Г. Абросимов**, канд. экон. наук, проф. **Р.Б. Некрасов**, д-р экон. наук, проф. **М.В. Симонова**, канд. экон. наук, доц. **О.В. Баканач**, д-р соц. наук, **В.Б. Звоновский**, д-р биол. наук, проф., чл.-кор. РАН **Г.С. Розенберг**, канд. экон. наук, проф. **Н.А. Чечин**, канд. экон. наук, доц. **А.Е. Маршак**, канд. филол. наук **С.С. Комарова** (отдел международного сотрудничества СГЭУ), канд. экон. наук, доц. **З.Н. Семашкина** (зам. отв. редактора)

П 78 **Проблемы развития предприятий: теория и практика** [Текст] : материалы 14-й Междунар. науч.-практ. конф., 12-13 нояб. 2015 г. / редкол.: Г.Р. Хасаев, С.И. Ашмарина (отв. ред.) [и др.]. - В 3 ч. - Ч. 2. - Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. - 256 с. ISBN 978-5-94622-597-7 (ч. 2) - ISBN 978-5-94622-595-3

Рассматривается комплекс научно-теоретических и методических вопросов деятельности предприятий в современных условиях: воспроизводство ресурсов инновационного развития в условиях неравновесной экономики; резервы повышения эффективности использования инновационно-инвестиционного потенциала предприятий промышленности; стратегия инновационного развития промышленного производства; развитие теории и практики менеджмента предприятий в условиях перехода к инновационной экономике; проблемы методологии статистического исследования бизнес-процессов; теория и практика управления трудом в условиях инновационной экономики; оптимизация товародвижения предприятий на основе развития логистики, коммерции, маркетинга и сервиса; реализация проектов и программ импортозамещения в АПК; развитие внешнеэкономической деятельности российских организаций в условиях усиления влияния международных интеграционных процессов; методология разработки и внедрения информационных систем управления социально-экономическими процессами и систем информационной безопасности; социальные аспекты развития городов в условиях глобализации; совершенствование учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития социально-экономических систем; теория и практика налогообложения и аудита предприятий; экология, география и безопасность жизнедеятельности; региональное развитие в условиях глобализации; стратегия развития рынка недвижимости: теория и практика.

Предлагаются новые научно-методические направления экономического и организационного развития предприятий в современных условиях, дается анализ теоретических и методологических подходов инновационного развития производства.

Для научных работников, аспирантов, студентов экономических вузов, а также руководителей и специалистов предприятий.

УДК 338.242  
ББК У 9(2)301

ISBN 978-5-94622-597-7 (ч. 2)  
ISBN 978-5-94622-595-3

© Самарский государственный  
экономический университет, 2015

---

---

# ПРОБЛЕМЫ МЕТОДОЛОГИИ СТАТИСТИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

---

---

УДК 311.313;378

В.М. Корнев, О.В. Баканач\*

## МОНИТОРИНГ ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Рассмотрены итоги реализации Президентской программы в Самарской области и, в частности, в Самарском государственном экономическом университете за период 1997-2015 гг. Обозначены проблемы и перспективы развития программы.

**Ключевые слова:** мониторинг, программа подготовки управленческих кадров, итоги реализации Президентской программы в Самарской области, Самарский государственный экономический университет.

Программа подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации реализуется в РФ с 1997 г. в соответствии с Указом Президента РФ от 23 июля 1997 года №774 "О подготовке управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации"<sup>1</sup>, постановлением Правительства Российской Федерации от 24 марта 2007 г. №177 "О подготовке управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации в 2007/2008 - 2014/2015 учебных годах"<sup>2</sup>.

Президентская программа нацелена на инновационное развитие российской экономики. Задачи Президентской программы в настоящее время:

- обеспечение высококвалифицированными менеджерами инновационных секторов экономики;
- подготовка эффективных менеджеров для приоритетных секторов экономики;
- формирование управленческих компетенций у субъектов малого и среднего предпринимательства.

---

\* Корнев Вячеслав Михайлович, доктор экономических наук, профессор. E-mail: kornev@sseu.ru; Баканач Ольга Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: bakanach@sseu.ru. - Самарский государственный экономический университет.

Президентская программа повышает уровень развития человеческого капитала в регионах и в то же время является инструментом экономического развития.

В данной связи Правительство Российской Федерации приняло постановление от 3 сентября 2015 г. № 928 о продлении срока реализации Государственного плана подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации до 2017/2018 учебного года.

Обучение специалистов в рамках Президентской программы ведется в 102 вузах 73 регионов Российской Федерации, в том числе в трех вузах Самарской области.

За 18 лет в Самарской области подготовлены 2917 специалистов, из них 679 чел. прошли зарубежную стажировку, что составляет 23,2% (по Российской Федерации в целом около 15%).

Квота Самарской области в 2014/2015 учебном году составила 175 чел. Данный показатель занимает 6-е место среди всех регионов. Количество слушателей, зачисленных на программы обучения в ФГБОУ ВО "Самарский государственный экономический университет" (далее СГЭУ), составило 89 чел., т.е. почти 51% квоты.

Обучение специалистов в рамках Президентской программы ведется по трем уровням:

- базовые образовательные программы профессиональной переподготовки (тип В), 550 акад. часов, стоимостью 60 тыс. руб;

- проектно-ориентированные программы профессиональной переподготовки (тип А), 550 акад. часов, стоимостью 100 тыс. руб.;

- программы повышения квалификации "Развитие предпринимательства" и "Менеджмент в сфере инноваций" (тип Q), 120 акад. часов, стоимостью 20 тыс. руб.

Самарская область занимает 5-е место по размеру субсидий в связи с повышенным спросом на проектно-ориентированные программы.

За период реализации Президентской программы в СГЭУ подготовлено 1320 специалистов (см. таблицу).

**Количество специалистов, прошедших обучение по Президентской программе в СГЭУ за период 1997-2015 гг.**

Программа	Годы					
	2011	2012	2013	2014	2015	1997-2015
Менеджмент, тип В	21	24	30	24	29	488
Маркетинг, тип В	23	12	12	-	-	352
Маркетинг, тип А	-	15	21	36	30	102
Финансы и кредит, тип В	8	3	12	11	-	218
Финансы, тип А	-	-	-	-	9	9
Менеджмент АПК, тип В	9	8	6	12	15	151
ИТОГО	61	62	81	83	83	1320

С 2010 г. по программам повышения квалификации подготовлено 39 специалистов.

В последние годы наблюдается положительная динамика числа слушателей, увеличение доли выпускников проектно-ориентированных программ: 2013 г. - 25,9%, 2014 г. - 43,4%, 2015 г. - 47,0%.

СГЭУ входит в число двенадцати вузов РФ, подготовивших наибольшее количество специалистов в рамках реализации Государственного плана.

Несмотря на то, что периодически формат Президентской программы обновляется и совершенствуется, вопрос развития Президентской программы остается актуальным<sup>3</sup>.

По данным отдельных социологических исследований, основные мотивы, побудившие респондентов к обучению, связаны с карьерой<sup>4</sup>.

В 2013 г. с целью выявления профессиональных траекторий развития выпускников Президентской программы, СГЭУ проведен мониторинг карьеры выпускников, прошедших обучение в 2007/2008 - 2012/2013 учебных годах. По результатам мониторинга 20% выпускников создали собственные предприятия или расширили свою текущую деятельность. Около 30% получили повышение в должности, 30% - повышение в зарплате. Почти 40% получили приглашение перейти работать в другие компании. Около 3% живут и работают за пределами Самарской области, в том числе и за рубежом.

Опасность увольнения сотрудников в процессе или после обучения определяет нежелание руководителей предприятий рекомендовать своих специалистов к обучению и оплачивать 34% стоимости обучения. С другой стороны, слушатели хотят быть свободными в своем выборе после обучения. Это приводит к тому, что в 2014 г. на программе "Менеджмент" 27,6% слушателей сами оплатили свою часть за обучение, по программе "Финансы" - 66,7%, "Маркетинг" - 40%. В среднем по трем программам - 38,2%. По программе "Менеджмент АПК" действует региональный заказ Правительства Самарской области, в связи с чем 67% платы за обучение слушателей осуществляется Министерством сельского хозяйства и продовольствия Самарской области.

Однако этот момент требует более тщательного рассмотрения. Так, в научном докладе Д.М. Рогозина о востребованности непрерывного профессионального образования российскими предприятиями приводится индекс актуализированной потребности в дополнительном профессиональном образовании (далее ДПО) как доля предприятий, в которых за последние три года были проведены инновации в бизнесе, а также осознана и реализована необходимость в обучении персонала. Среди 600 опрошенных предприятий такой набор ответов дан 340 руководителями кадровых служб, т.е. индекс актуализированной потребности в ДПО составляет 57%<sup>5</sup>. В нашем случае 62,8% слушателей были рекомендованы организациями, оплатившими свою часть обучения по Президентской программе. Следовательно, здесь может идти речь о недооценке предприятиями важности обучения персонала или вовсе о пассивности по отношению к нововведениям.

Тематика выпускных аттестационных работ направлена на достижение реального результата:

- 1) внедрение инноваций в управлении и производстве - 31%;
- 2) разработку стратегии организации - 30%;
- 3) создание или развитие предприятия - 20%;

4) повышение эффективности работы структурных подразделений организации и организации в целом - 10%;

5) разработку и реализацию проекта развития организации, направившей специалиста на обучение, - 9%.

Перспективы развития Президентской программы:

- определение актуальных направлений подготовки управленческих кадров для региона;

- расширение специализаций с возможностью вариации в зависимости от потребностей региона на текущий момент времени;

- реализация проектов под заказ регионального правительства по аналогии с программой "Менеджмент АПК";

- расширение географии участников за счет широкого применения дистанционных форм обучения.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> О подготовке управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации : указ Президента РФ от 23 июля 1997 г. № 774 : [с изм. и доп.]. URL: <http://base.garant.ru/11901352/#ixzz3reGnWh2H>.

<sup>2</sup> О подготовке управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации в 2007/08 - 2017/18 учебных годах : постановление Правительства РФ от 24 марта 2007 г. № 177 : [с изм. и доп.]. URL: <http://base.garant.ru/190871/#ixzz3reHGoXBh>.

<sup>3</sup> *Малышева Л.А.* Президентская программа в Свердловской области: итоги, проблемы, пути развития // Информационно-аналитический журнал РАБО "Бизнес-образование". 2013. № 2 (34). С.22-27.

<sup>4</sup> Дополнительное образование взрослых: стратегии слушателей // Информационный бюллетень МЭО. М. : НИУ "Высшая школа экономики", 2014. № 4 (78). С. 7.

<sup>5</sup> *Рогозин Д.М.* Востребованность непрерывного профессионального образования российскими предприятиями. М. : Дело, 2013. (Научные доклады: образование / Российская академия наук, гос. службы при Президенте Российской Федерации).

**V.M. Kornev, O.V. Bakanach\***

## **MONITORING OF MANAGEMENT TRAINING: REGIONAL ASPECT**

In the article the results of Presidential program realization are considered in the Samara region and at Samara State University of Economics within the period of 1997-2015. The development issues and prospects are defined.

**Keywords:** monitoring, management training program, results of Presidential program realization in the Samara region, Samara State University of Economics.

---

\* Kornev Vyacheslav Mikhaylovich, Doctor of Economics, Professor. E-mail: [kornev@sseu.ru](mailto:kornev@sseu.ru); Bakanach Olga Vyacheslavovna, Candidate of Economics, Associate Professor. E-mail: [bakanach@mail.ru](mailto:bakanach@mail.ru). - Samara State University of Economics.

## ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ СРЕДЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА)

Представлены результаты факторного анализа социокультурной среды муниципального района с применением методики SWOT-анализа и экспертных оценок.

**Ключевые слова:** социокультурная среда, факторный анализ, SWOT-анализ, экспертные оценки, муниципальный район.

Для оценки состояния социокультурной среды муниципального района, анализа влияющих на нее факторов и определения целей стратегического развития целесообразно опираться на устоявшиеся в реальной практике показатели состояния социокультурной среды на основании официальных данных муниципальной статистики и результатов проведения специальных обследований<sup>1</sup>.

Предлагаемая в настоящем исследовании параметризация социокультурного развития муниципального района ориентирована на работу со следующими показателями состояния социокультурной среды:

- демографическими и миграционными показателями;
- показателями, характеризующими количественные и качественные изменения, происходящими в сфере образования<sup>2</sup>;
- индикативными показателями в сфере здравоохранения<sup>3</sup>.

Факторный анализ социокультурной среды района проведен с применением SWOT-анализа, который представляет собой систематизированный метод оценки на основе выделения значимых факторов, определяющих социокультурное развитие муниципального образования.

SWOT-анализ, как инструмент управленческого обследования, позволяет оценить потенциал территории, диагностировать степень совокупного влияния факторов на социально-экономическое развитие муниципального района.

SWOT-анализ предполагает мониторинг:

*сильных сторон* территории - внутренних естественных и созданных факторов преимущества;

*слабых сторон* - отсутствия либо недостаточного развития факторов преимущества внутри территории;

*возможностей* - внешних существующих или потенциальных факторов;

*угроз* - внешних существующих или потенциальных проблем развития.

---

\* Баканач Ольга Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: bakanach@mail.ru; Проскурина Наталья Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: nvpros@mail.ru. - Самарский государственный экономический университет.

Для проведения исследования использовались официальные данные Территориального органа государственной статистики по Самарской области<sup>4</sup>, официальные документы и отчеты, представленные на официальном сайте администрации Кинель-Черкасского муниципального района Самарской области<sup>5</sup>.

Современное экономическое положение Кинель-Черкасского муниципального района Самарской области характеризуется неоднозначно. Для осуществления интегральной оценки сложившейся в районе социокультурной ситуации ниже представлены результаты анализа основных определяющих ее факторов с учетом экспертных оценок.

Демографическая ситуация в муниципальном районе более благоприятна по сравнению с подавляющим большинством соседних районов. Основными преимуществами (*сильными сторонами*) являются: статус районного центра как "самого большого села России"; развитая система предоставления социальных услуг в сфере социальной защиты населения; низкая безработица и наличие условий для самореализации молодежи; высокий уровень рождаемости по сравнению с муниципальными районами Самарской области; устойчивая тенденция замедления естественной убыли населения.

*Слабые стороны* - это миграционный отток населения в трудоспособном возрасте; значительная межотраслевая дифференциация заработной платы; сокращение численности и демографическое старение населения; рост численности населения в трудоспособном возрасте, не занятых трудовой деятельностью; значительные диспропорции в размещении мест приложения труда на территории района и их явный недостаток; гендерная диспропорция населения.

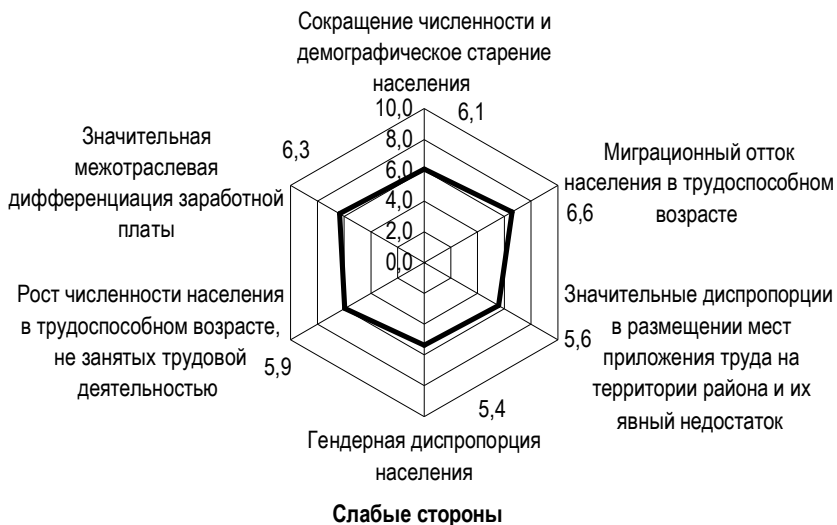
К потенциальным *возможностям* можно отнести: социальную поддержку рождаемости на государственном уровне; социально-экономическую политику федерального и регионального центров; проведение активной политики, направленной на привлечение рабочей силы путем создания новых рабочих мест на территории района, увеличения размера заработной платы; мобилизация миграционных ресурсов на рынок труда.

Экспертные оценки демографического развития, занятости и уровня жизни населения представлены на рис. 1.

Во внешней среде на демографическую ситуацию будут оказывать влияние *внешние угрозы*: финансово-экономический кризис; риски, связанные с оттоком из района наиболее квалифицированных специалистов в г.о. Отрадный и г.о. Самара; нестабильность и несбалансированность рынка труда, снижение возможностей получения стабильных доходов; рост социальной нагрузки на занятых в основных отраслях экономики района: падение привлекательности района за счет отставания в развитии среди муниципальных районов Самарской области по уровню доходов и покупательной способности.

По оценке экспертов, средние баллы демографического развития, занятости и уровня жизни населения составили: сильных сторон - 7,8; слабых сторон - 6,0; возможностей - 7,4; угроз - 6,4.





**Рис. 1. Экспертные оценки демографического развития, занятости и уровня жизни населения (начало)**

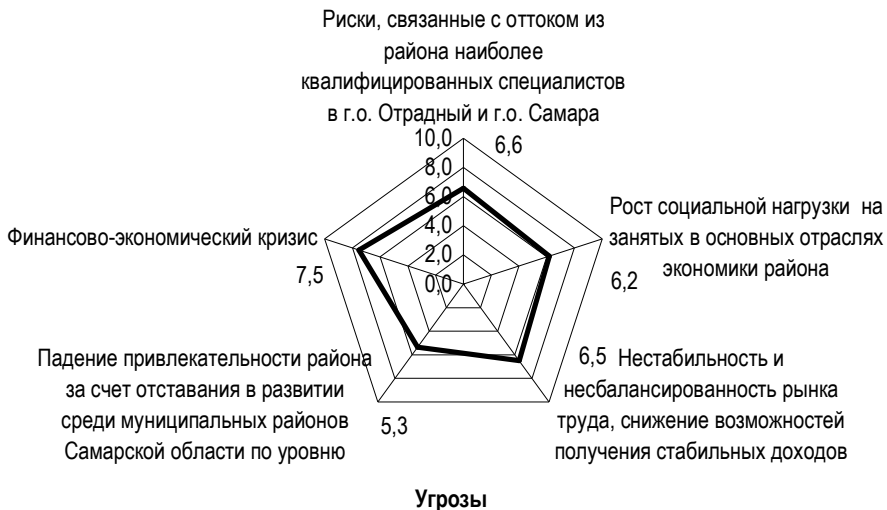


Рис. 1. Экспертные оценки демографического развития, занятости и уровня жизни населения (окончание)

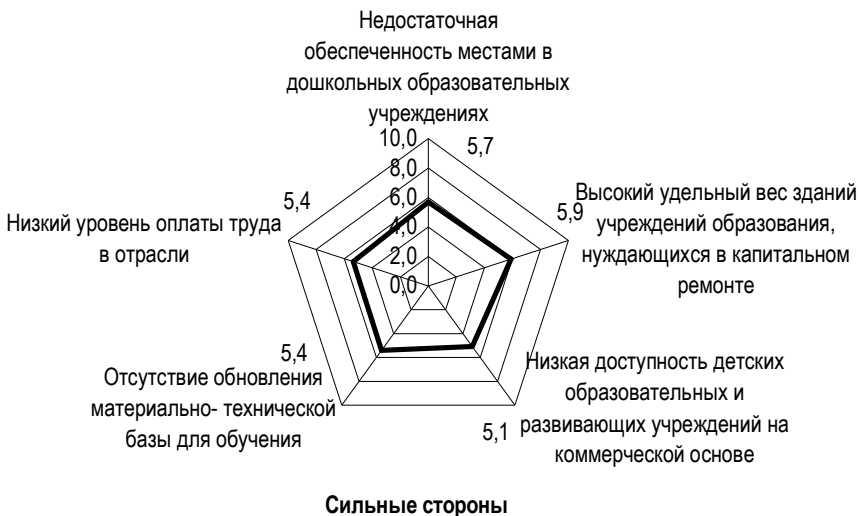
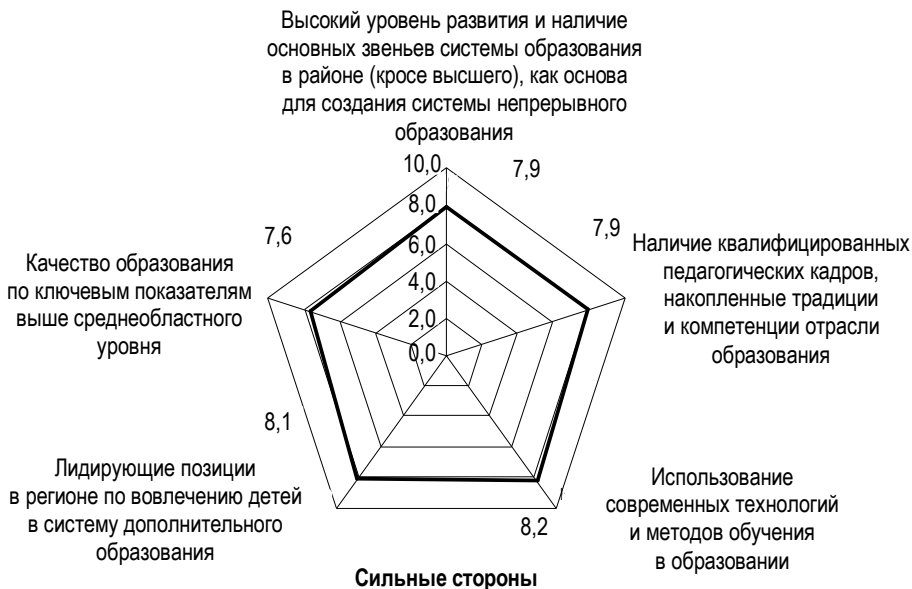


Рис. 2. Экспертные оценки ситуации в сфере образования (начало)

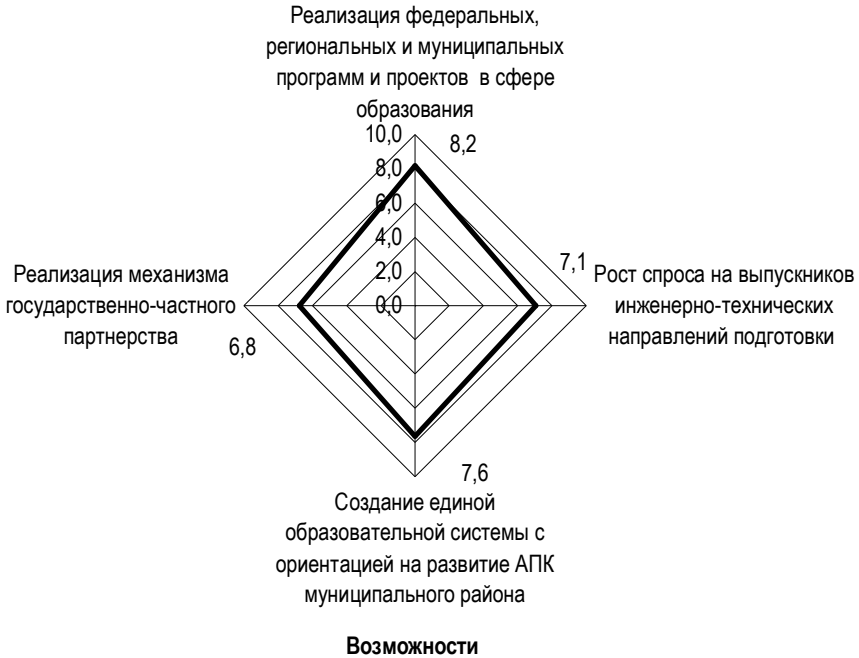


Рис. 2. Экспертные оценки ситуации в сфере образования (окончание)

Образовательная сфера района характеризуется (*сильные стороны*): использованием современных технологий и методов обучения в образовании; лидирующими позициями в регионе по вовлечению детей в систему дополнительного образования; высоким уровнем развития и наличием основных звеньев системы образования в районе (кроме высшего), как основой для создания системы непрерывного образо-

вания; наличием квалифицированных педагогических кадров, накопленными традициями и компетенциями отрасли образования. Качество образования в районе по ключевым показателям выше среднеобластного уровня.

*Слабыми сторонами* являются: высокий удельный вес зданий учреждений образования, нуждающихся в капитальном ремонте; недостаточная обеспеченность местами в дошкольных образовательных учреждениях; отсутствие обновления материально-технической базы для обучения; низкий уровень оплаты труда в отрасли; низкая доступность детских образовательных и развивающих учреждений на коммерческой основе.

Экспертные оценки ситуации в сфере образования представлены на рис.2.

К *потенциальным возможностям* можно отнести: реализацию федеральных, региональных и муниципальных программ и проектов в сфере образования; создание единой образовательной системы с ориентацией на развитие АПК муниципального района; рост спроса на выпускников инженерно-технических направлений подготовки; реализацию механизма государственно-частного партнерства.

*Внешними угрозами* служат: экономическая нестабильность; отток населения в городские округа и муниципальные районы области; обострение конкуренции между муниципальными районами и городскими округами за материальные и интеллектуальные ресурсы.

По оценке экспертов, средние баллы образовательной сферы составили: сильных сторон - 8,0; слабых сторон - 5,5; возможностей - 7,4; угроз - 5,6.

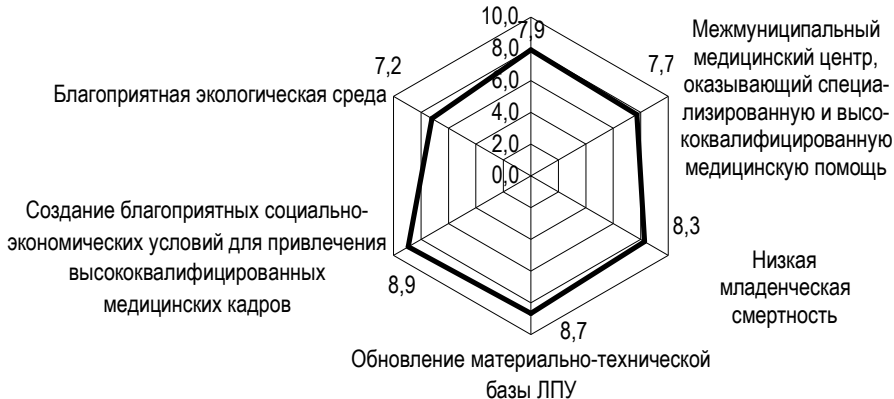
Сфера здравоохранения в районе характеризуется (*сильные стороны*): созданием благоприятных социально-экономических условий для привлечения высококвалифицированных медицинских кадров; постоянным обновлением материально-технической базы ЛПУ; низкой младенческой смертностью; высоким уровнем развития здравоохранения относительно муниципальных районов Самарской области; наличием межмуниципального медицинского центра, оказывающего специализированную и высококвалифицированную медицинскую помощь; благоприятной экологической средой.

Экспертные оценки ситуации в сфере здравоохранения представлены на рис. 3.

К *слабым сторонам* можно отнести: высокий уровень заболеваемости людей (болезни системы кровообращения, болезни травм, отравлений, последствий воздействия внешних причин, смертность от злокачественных новообразований); низкую инвестиционную привлекательность отрасли; отсутствие альтернативных финансовых источников (корпоративные денежные средства) финансирования объектов здравоохранения; дефицит квалифицированных медицинских кадров (врачей общей практики и узких специалистов); недостаточный уровень внедрения современных информационных технологий.

Резервами для роста эффективности в сфере здравоохранения (*потенциальными возможностями*) являются: участие в федеральных и региональных целевых программах; оптимизация социального обслуживания, повышение доступности и качества предоставляемых услуг пенсионерам, инвалидам и другим категориям малообеспеченных граждан; оказание медицинской помощи в соответствии с федеральными стандартами; повышение доступности амбулаторной помощи; гибкое реагирование лечебной сети на изменения конъюнктуры на рынке медицинских услуг.

Высокий уровень развития  
здравоохранения относительно  
муниципальных районов Самарской  
области



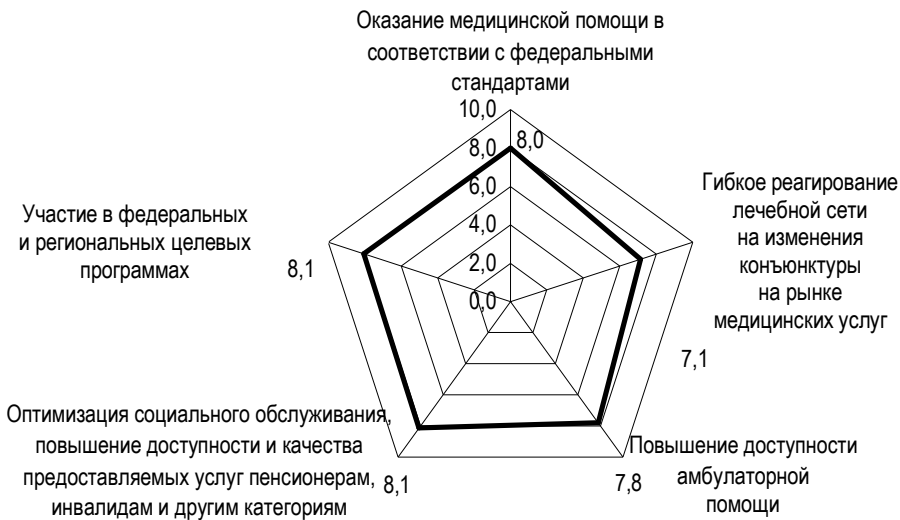
**Сильные стороны**

Низкая инвестиционная привлекательность отрасли

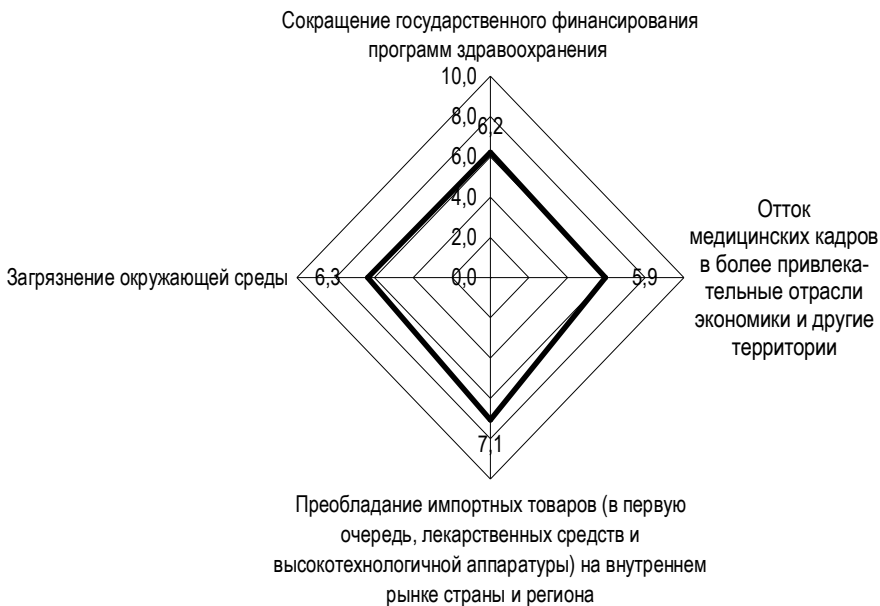


**Слабые стороны**

Рис. 3. Экспертные оценки ситуации в сфере здравоохранения (начало)



### Возможности



### Угрозы

Рис. 3. Экспертные оценки ситуации в сфере здравоохранения (окончание)

*Внешние угрозы* характеризуются: преобладанием импортных товаров (в первую очередь, лекарственных средств и высокотехнологичной аппаратуры) на внутреннем рынке страны и региона; загрязнением окружающей среды; сокращением государственного финансирования программ здравоохранения; оттоком медицинских кадров в более привлекательные отрасли экономики и другие территории.

Средние экспертные оценки в сфере здравоохранения составили: сильных сторон - 8,1; слабых сторон - 6,0; возможностей - 7,8; угроз - 6,4.

Таким образом, SWOT-анализ позволил выявить сильные и слабые стороны в области социокультурного развития Кинель-Черкасского муниципального района Самарской области, а также определить внешние факторы, которые могут оказать влияние на эволюцию района.

Результаты SWOT-анализа создают объективную основу для системного построения целей и задач стратегии социально-экономического развития муниципального района с учетом максимально возможного использования имеющихся ресурсов.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Куренной В.А., Сувалко А.С. Стратегия социокультурного развития Саткинского муниципального района. URL: <http://publications.hse.ru/books/154109231>.

<sup>2</sup> Баканач О.В., Корнеев В.М., Лабзин А.М. Стратегический анализ сферы образования муниципального района // Региональное развитие: электронный науч.-практ. журнал. 2015. Вып. 2 (6). URL статьи: <http://regrazvitie.ru/regionalnaya-ekonomika-26107>.

<sup>3</sup> Проскурина Н.В. Анализ развития здравоохранения на муниципальном уровне (программно-целевой подход) // Региональное развитие: электронный науч.-практ. журнал. 2015. Вып. 2 (6). URL статьи: <http://regrazvitie.ru/regionalnaya-ekonomika-261185>.

<sup>4</sup> Официальный сайт Территориального органа государственной статистики по Самарской области / Самарастат. URL: [http://samarastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/samarastat/ru/statistics/standards\\_of\\_life](http://samarastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/samarastat/ru/statistics/standards_of_life).

<sup>5</sup> Официальный сайт администрации Кинель-Черкасского муниципального района. URL: <http://www.kinel-cherkassy.ru>.

**O.V. Bakanach, N.V. Proskurina\***

## **FACTOR ANALYSIS SOCIO-CULTURAL ENVIRONMENT TERRITORIAL ENTITIES (ON THE EXAMPLE OF THE MUNICIPAL DISTRICT)**

The article presents the results of the factor analysis of the social and cultural environment of the municipal district with the SWOT-analysis techniques and expertise.

**Keywords:** socio-cultural environment, factor analysis, SWOT-analysis, expert assessments, municipal district.

---

\* Bakanach Olga Vyacheslavovna, Candidate of Economics, Associate Professor. E-mail: [bakanach@mail.ru](mailto:bakanach@mail.ru); Proskurina Natalya Vyacheslavovna, Candidate of Economics, Associate Professor. E-mail: [nvpros@mail.ru](mailto:nvpros@mail.ru). - Samara State University of Economics.



## ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО "МОСТОТРЕСТ"

Построен прогноз ожидаемой выручки строительной компании и сопоставлен с фактическим значением из годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности.

**Ключевые слова:** транспортная инфраструктура, финансовые результаты, прогнозирование.

В Российской Федерации остро встает проблема неэффективности и низкого уровня качества существующей транспортной инфраструктуры, из-за чего страна теряет 1,3 трлн руб. в год, что составляет 3% ВВП. Строительство и ремонт мостов и дорог, аэродромов, аэропортов и других инфраструктурных и неинфраструктурных проектов является актуальной проблемой, решение которой необходимо для дальнейшего успешного развития экономики страны<sup>1</sup>.

Первое место на российском рынке строительства транспортной инфраструктуры занимает ПАО "Мостотрест" с рыночной долей 13,4% и численностью сотрудников более 29 тыс. чел.<sup>2</sup> (рис. 1).

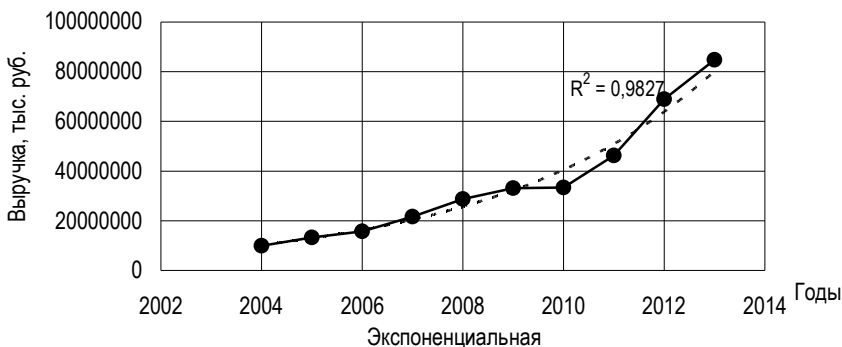


Рис. 1. Динамика выручки ПАО "Мостотрест" за 2004-2013 гг.

Для изучения процесса развития и финансового состояния предприятия во времени построим точечный и интервальный прогноз выручки на 2014 и 2015 гг. и сравним полученные результаты с данными бухгалтерской отчетности.

В ходе исследования выявлено, что данный показатель развивается по экспоненциальной трендовой модели<sup>3</sup>:  $\hat{y} = 8\,218\,640,8 \cdot 1,2557^t$ , т.е. ежегодно выручка увеличивается в среднем на 25,57%.

\* Блинова Светлана Владимировна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: lanablinoval@gambler.ru; Торхова Ксения Петровна, студент. E-mail: ksenia-sl5@yandex.ru. - Самарский государственный экономический университет.

Подставив в экспоненциальное уравнение соответствующий порядковый номер года, получим расчетное значение временного ряда в 2014-2015 гг. (рис. 2).

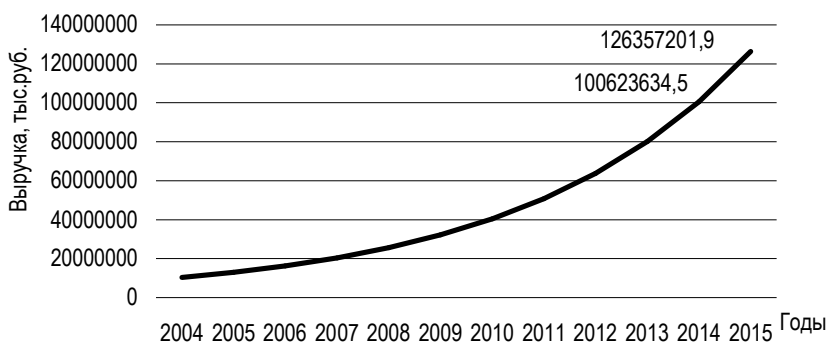


Рис. 2. Прогнозные значения ожидаемой выручки ПАО "Мостотрест" в 2014-2015 гг.

Так как полное совпадение фактического и прогнозируемого уровней динамического ряда на практике маловероятно, необходимо дать оценку прогноза ожидаемой выручки ПАО "Мостотрест" в интервале<sup>4</sup>:

$$89\,277,355 \leq 2014 \leq 111\,969,914 \text{ млн руб.},$$

$$114\,461,595 \leq 2015 \leq 138\,252,81 \text{ млн руб.}$$

Таким образом, проведя анализ общей тенденции развития выручки ПАО "Мостотрест" за 2004-2013 гг., можно заключить, что исследуемый показатель развивается по показательной кривой, согласно которой выручка ежегодно увеличивается в среднем на 25,6%. Полученное уравнение статистически достоверно (коэффициент детерминации  $R^2$  равен 98,3%, т.е. влияние случайных факторов составляет 1,7%), надежно (расчетное значение критерия Фишера превышает табличное) и значимо (согласно критерию Стьюдента параметры уравнения регрессии превышают табличное значение). В среднем расчетные значения отклоняются от фактических на 7,3%, что не превышает допустимую ошибку аппроксимации 10%.

Теперь сравним полученные прогнозные значения с фактическими значениями выручки предприятия (см. таблицу):

Прогнозные и фактические значения выручки ПАО "Мостотрест"<sup>5</sup>

Год	Значение	Выручка за 6 мес., млн руб.	Выручка за год, млн руб.
2014	фактическое	34 577,80	119 168,335
	прогнозное	-	100 623,635
2015	фактическое	34 206,512	-
	прогнозное	-	126 357,202

Расхождение фактического и прогнозного значения выручки в 2014 г. незначительно и обусловлено факторами, которые не могли быть учтены при построении прогнозной модели. Одним из этих факторов выступает получение высокой прибыли за строительство нескольких транспортных развязок и дублера Курортного проспекта в рамках подготовки к зимним Олимпийским играм в Сочи 2014 г.<sup>5</sup>

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Блинова С.В., Сладкова К.П. Многомерный статистический анализ деятельности региональных строительных компаний// Региональное развитие. Самара, 2015. № 3 (7). URL: <https://regrazvitie.ru/statistika-sotsiologiya-demografiya-37129>.

<sup>2</sup> Официальный сайт компании ПАО "Мостотрест". URL: <http://mostotrest.ru>.

<sup>3</sup> Практикум по эконометрике / И.И. Елисеева [и др.]. М., 2003.

<sup>4</sup> Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник. 5-е изд. М. : ИНФРА-М, 2009.

<sup>5</sup> Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность ПАО "Мостотрест". URL: <http://ir.mostotrest.ru/ru/raskrytie-informacii/godovaja-bukhgalterskajafinansovaja-otchetnost.html>.

**S.V. Blinova, K.P. Torhova\***

## FORECASTING THE RESULTS OF ECONOMIC ACTIVITY OF PJSC MOSTOTREST

Build a forecast of the expected revenue of a construction company and compared with the actual value of the annual accounting (financial) statement.

**Keywords:** transport infrastructure, financial results, forecasting.

---

\* Blinova Svetlana Vladimirovna, Candidate of Economics, Associate Professor. E-mail: [lan-ablinova@rambler.ru](mailto:lan-ablinova@rambler.ru); Torhova Kseniya Petrovna, Student. E-mail: [kseniasl5@yandex.ru](mailto:kseniasl5@yandex.ru). - Samara State University of Economics.

УДК 311; 338.43

**Р.А. Вахрамеев\***

## АНАЛИЗ ТРУДОРЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА АПК САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Рассмотрены проблемы формирования трудоресурсного потенциала аграрного сектора экономики Самарской области. Проанализирована динамика среднегодовой численности занятых в сельском хозяйстве, установлены причины ее снижения. Определены тенденции изменения квалифицированных рабочих аграрной сферы.

**Ключевые слова:** сельское хозяйство, агропромышленный комплекс, кадровый потенциал, трудовые ресурсы АПК, трудоресурсный потенциал, продовольственная безопасность.

В настоящее время сельское хозяйство является одним из главных экономически значимых видов деятельности, элементом, который обеспечивает национальную и продовольственную безопасность возрастающего населения страны. С увеличением численности населения ежегодно увеличиваются и потребности в продуктивном продовольствии. А в современных условиях экономического кризиса становление АПК региона как основы стабильного формирования аграрной экономики неразрывно связано с непрерывным развитием его трудовых ресурсов<sup>1</sup>.

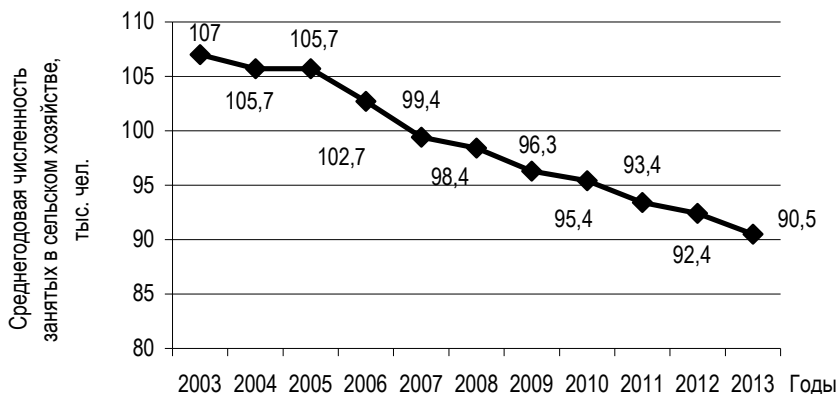
---

\* Вахрамеев Роман Александрович, аспирант, Самарский государственный экономический университет. E-mail: [vakhrameevr@gmail.com](mailto:vakhrameevr@gmail.com).

В принятой в 2013 г. федеральной целевой программе "Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года" отмечается, что для устойчивого развития сельских территорий необходимо решить вопросы повышения престижности труда в сельской местности<sup>2</sup>. От улучшения качественных характеристик трудовых ресурсов в сельской местности, привлечения и закрепления высококвалифицированных кадров и в целом решения проблемы кадрового обеспечения сельскохозяйственной отрасли зависит дальнейшее удовлетворение потребностей населения в продовольственных товарах. Это определяет актуальность и значимость изучения выделенной проблемы.

Самарская область обладает благоприятными климатическими условиями для ведения сельскохозяйственной деятельности, специализируясь на производстве зерна и животноводстве. Удельный вес продукции сельского хозяйства в общероссийских основных экономических показателях составляет 1,8%<sup>3</sup>. Следовательно, для поддержания достигнутых уровней производства и эффективного повышения конкурентоспособности регионального АПК важно уделять особое внимание развитию и использованию кадрового потенциала отрасли.

Основополагающим компонентом построения стратегий развития является количественная и качественная характеристика трудовых ресурсов в регионе. Согласно опубликованным данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Самарской области (Самарстат) среднегодовая численность занятых в сельском хозяйстве за последние 10 лет неуклонно снижается (см. рисунок).



*Рис. Динамика среднегодовой численности занятых в сельском хозяйстве*

Среднегодовая численность занятых в 2013 г. по сравнению с 2003 г. уменьшилась на 15,4%, при этом доля квалифицированных работников составляет лишь 22,4%. Снижение численности занятых в сельском хозяйстве Самарской области соответствует общероссийской тенденции<sup>4</sup>. Выявленная направленность во многом объясняется низким уровнем заработной платы работников, занятых в аграрной сфере (см. таблицу). Хотя ежегодный прирост номинальной начисленной заработной платы в аграрном секторе за последние 10 лет в среднем составлял 20%, в 2013 г. ее уровень достиг лишь 55,8% от средней заработной платы в регионе. Это также является одной из главных причин повышенной текучести кадров в отрасли.

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.

Годы	Виды деятельности	В том числе сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства
2003	5139	1825
2004	6276	2295
2005	7762	2785
2006	9614	3588
2007	11 921	5141
2008	14 675	6690
2009	14 916	7954
2010	16 479	8990
2011	18 600	10 353
2012	20 800	11 279
2013	23 470	13 103

Анализ сложившейся ситуации на рынке труда показывает, что кадровое обеспечение предприятий сельскохозяйственной отрасли в ближайшие годы будет возможно одним из основных факторов, который будет значительно ограничивать развитие АПК Самарской области. По данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия региона, из 16 подведомственных ему профессиональных образовательных учреждений, осуществляющих обучение по образовательным программам среднего профессионального образования, только 5 смогли достичь установленные контрольные цифры по приему в 2015 г<sup>5</sup>. В целом же, за последние годы в силу различных причин (обострение демографической ситуации, ухудшение социально-экономического положения и др.) в области наблюдается снижение количества выпущенных квалифицированных работников образовательными учреждениями по профессиям сельского хозяйства: в 2007 г. было выпущено 1124 чел., тогда как в 2013 г. - 733 чел. (количество выпускников сократилось на 35%). Уменьшение количества работников с профессиональными знаниями может стать следствием отсутствия продвижения инноваций в АПК, снижением эффективности деятельности аграрных предприятий, а также неспособности самостоятельного выхода сельскохозяйственных организаций из кризисного состояния.

Следовательно, для повышения престижности аграрных профессий и интереса у молодежи к профессиям, связанным с сельскохозяйственным производством, необходима финансовая поддержка сельского населения со стороны государства для изменения замеченных тенденций в лучшую сторону.

Таким образом, проблема кадрового обеспечения сельскохозяйственной сферы на сегодняшний день является достаточно актуальной в вопросах эффективного развития АПК Самарской области. От принятия срочных мер по успешной реализации государственной программы развития сельского хозяйства по части трудоресурсного потенциала будет зависеть успех в решении задач, поставленных перед сельским хозяйством региона.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Корнев В.М., Баканач О.В. Экономико-статистическая оценка занятости сельского населения // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2006. № 6. С. 152-156.

<sup>2</sup> Федеральная целевая программа "Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года": [утв. постановлением Правительства РФ от 15 июля 2013 г. № 598].

<sup>3</sup> Федеральная служба государственной статистики по Самарской области. URL: <http://samarastat.gks.ru>.

<sup>4</sup> *Баканач О.В., Проскурина Н.В.* Статистический анализ состояния и развития сельского хозяйства Самарской области в условиях экономической нестабильности // Региональное развитие, 2015. № 4 (8). С. 23.

<sup>5</sup> Министерство сельского хозяйства и продовольствия Самарской области. URL: <http://mcx.samregion.ru>.

**R.A. Vakhrameev\***

## **ANALYSIS OF LABOR RESOURCES POTENTIAL OF AGRIBUSINESS IN SAMARA REGION**

The problems of formation of labor resource potential of the agricultural sector of the Samara region. Analyzed the dynamics of the average number of people employed in agriculture, established the causes of its decline. Identified trends changes skilled workers of the agrarian sector.

**Keywords:** agriculture, agribusiness, cadre potential, labor of agribusiness, potential of labor resources, food safety.

---

\* Vakhrameev Roman Alexandrovich, Postgraduate, Samara State University of Economics. E-mail: [vakhrameevr@gmail.com](mailto:vakhrameevr@gmail.com).

УДК 303.444

**И.Н. Выголова, Л.В. Беньковская, Т.Н. Ларина\***

## **СТАТИСТИЧЕСКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ\*\***

Осуществлена статистическая оценка динамики, состава и структуры подготовки профессиональных кадров образовательными учреждениями Оренбургской области, выполнен прогноз выпуска специалистов учреждениями высшего и среднего профессионального образования.

**Ключевые слова:** прогноз, тренд, моделирование, подготовка кадров, выпуск студентов, профессиональное образование.

Изменение системы российского профессионального образования в последние годы происходит очень быстро. Результаты реформирования отражаются как на

---

\* Выголова Ирина Николаевна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: [irinavygolova@yandex.ru](mailto:irinavygolova@yandex.ru); Беньковская Людмила Валерьевна, преподаватель. E-mail: [ludmila-ben@rambler.ru](mailto:ludmila-ben@rambler.ru); Ларина Татьяна Николаевна, доктор экономических наук, доцент. E-mail: [lartn.oren@mail.ru](mailto:lartn.oren@mail.ru). - Оренбургский государственный аграрный университет.

\*\* Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 15-12-56005.

содержании образовательных программ, так и на количественных показателях (число учреждений, контингент обучающихся и др.). В количественном выражении система профессионального образования (преимущественно высшей ступени) существенно "сжимается". Вместе с тем, данные государственной статистики указывают на несбалансированность между спросом на определенных специалистов на рынке труда и предложением таких специалистов со стороны учреждений профессионального образования. Поэтому необходимо постоянно анализировать динамику ключевых показателей образования, что позволит лучше понять причины происходящих процессов как на рынке труда, так и в сфере общественных отношений<sup>1</sup>.

На материалах Оренбургской области нами проанализированы тенденции, сложившиеся в системе профессионального образования на региональном уровне. Основной формой подготовки квалифицированных кадров является высшее и среднее специальное образование, в рамках которого обучающиеся осваивают профессиональные компетенции, формируют определенные качества, мировоззренческие ориентиры<sup>2</sup>. Студенты, окончившие высшие и средние образовательные учреждения, смогут обеспечить конкурентные позиции на рынке труда. На ситуацию в сфере образовательных услуг значительно влияет и тот факт, что сегодня работодатели выдвигают весьма высокие требования к соискателям и все чаще требуют наличие высшего образования.

Статистические данные о подготовке и выпуске студентов учреждениями профессионального образования являются одним из основных источников информации для осуществления прогнозирования потребности отраслей экономики и крупнейших работодателей на региональном уровне<sup>3</sup>.

Потенциальное предложение для рынка труда со стороны системы образования характеризуется показателями, представленными в табл. 1.

Таблица 1

**Динамика основных показателей подготовки кадров образовательными учреждениями Оренбургской области**

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. к 2009 г., %
Число поступивших студентов по программе подготовки:						
- высшего образования	18557	17033	14255	15008	13729	74,0
- специалистов среднего звена	12125	13152	11405	11070	10682	88,1
Число выпущенных студентов по программе подготовки:						
- высшего образования	16243	16105	15718	15239	14194	87,4
- специалистов среднего звена	10882	9717	9235	9174	8993	82,6
Число образовательных организаций:						
- высшего образования	8	9	9	8	7	87,5
- среднего специального образования	39	36	37	41	41	105,1
Охват молодежи программами начального, среднего, высшего и послевузовского профессионального образования, %	21,6	23,5	22,7	21,9	20,3	x

*Источник:* Статистический ежегодник Оренбургской области. 2014 : стат. сб. / Оренбургстат. Оренбург, 2014. Составлено авторами.

Анализ табл. 1 показал, что за 2009-2013 гг. в Оренбургской области уменьшилось как число поступивших, так и выпущенных студентов со средним специальным и высшим образованием, что обусловлено уменьшением численности населения Оренбургской области в возрасте 15-25 лет. Число выпущенных студентов с высшим образованием в 2010-2013 гг. превышает число поступивших, контингент студентов вузов не замещается в полной мере. Весь анализируемый период число поступивших в вузы Оренбургской области превышало в 1,2-1,5 раза число поступивших в учреждения среднего профессионального образования. Охват молодежи различными программами профессионального образования уменьшился с 21,6% в 2009 г. до 20,3% в 2013 г.

Поддавляющее число студентов, получающих образование по программам подготовки специалистов среднего звена, было принято на обучение в государственные и муниципальные профессиональные образовательные организации (удельный вес колебался в пределах от 96,7% в 2010 г. до 97,7% в 2013 г.). Доля студентов, обучающихся в частных профессиональных образовательных организациях, в 2013 г. составила 2,1%, что на 0,5% меньше, чем в 2009 г. Таким образом, преобладающим в системе образования Оренбургской области (как и в целом по России) по-прежнему остается государственный сектор<sup>4</sup>.

Студенты, получившие среднее профессиональное образование, как правило, не останавливаются на достигнутом и повышают уровень своего образования в высших учебных заведениях, надеясь на получение в будущем более престижной и высокооплачиваемой работы. В связи с этим число студентов, обучающихся по программам высшего образования, значительно превышает число студентов, обучающихся по программам подготовки специалистов среднего звена.

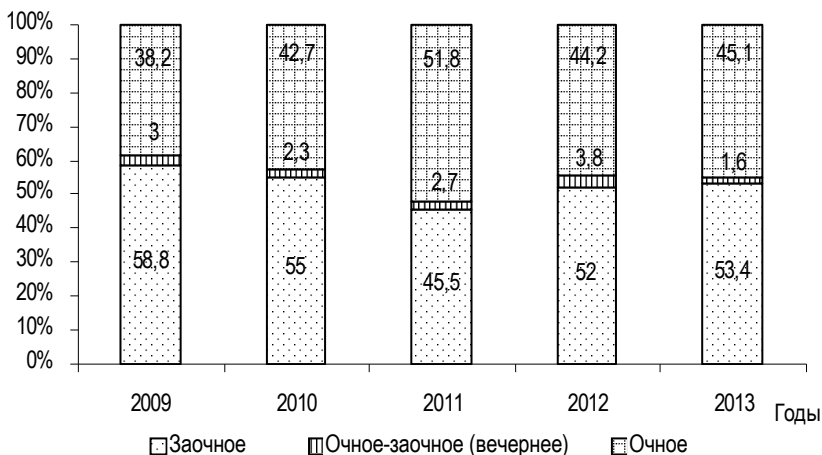
Получающие образование по программам высшего образования в учебных заведениях Оренбургской области также предпочитали обучение в государственных и муниципальных образовательных организациях: 84,9% в 2009 г., 85,3% в 2010 г., 84,4% в 2011 г., 84,7% в 2012 г. и 88,5% в 2013 г. Удельный вес студентов вузов, обучающихся в частных профессиональных образовательных организациях, за анализируемый период уменьшился на 3,6% и составил 11,5%.

Распределение принятых студентов в вузы Оренбургской области по формам обучения (рис. 1) показало, что в 2013 г. наибольший удельный вес составляли студенты, обучающиеся на заочном отделении - 53,4 %, что 5,4 п. п. меньше, чем в 2009 г. Выбор в пользу заочного обучения очевиден: в условиях сокращения бюджетных мест студенты-заочники, имеющие работу, способны и работать и оплачивать свое обучение.

Значительна доля студентов, обучающихся на дневном отделении: за анализируемый период их удельный вес увеличился с 38,2% в 2009 г. до 45,1% в 2013 г. Однако в 2011 г. наблюдалась обратная закономерность: число поступивших на очное обучение превышало число поступивших на заочное. Наименьший удельный вес составляли поступившие студенты на очно-заочное (вечернее) отделение: 3,0% в 2009 г., 2,3% в 2010 г., 2,7% в 2011 г., 3,8% в 2012 г. и 1,6% в 2013 г.

Анализ изменений в структуре приема по формам обучения и формам собственности образовательных учреждений Оренбургской области на основе расчета среднего квадратического коэффициента, индексов Салаи, Рябцева<sup>5</sup> показал, что анализируемый период характеризуется весьма низким уровнем различия структур по изученным признакам.

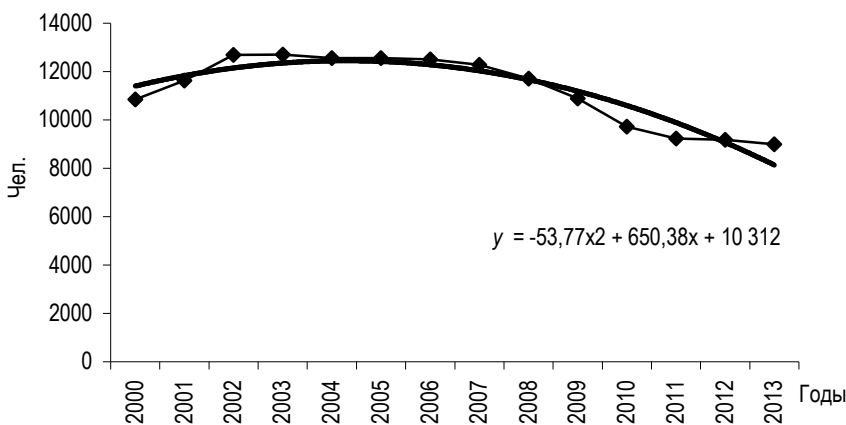




**Рис. 1. Структура приема на обучение по программам высшего образования по формам обучения в Оренбургской области**

Прием и подготовка специалистов в образовательных учреждениях без расчета прогнозных показателей и взаимосвязки с потребностями региональной экономики могут привести к их "недопроизводству" или "перепроизводству". Это может обусловить увеличение безработицы среди выпускников учебных заведений и, как следствие, рост социальной напряженности в обществе.

Прогноз выпуска специалистов нами был выполнен по уравнению тренда, полученного методом аналитического выравнивания с помощью программы STATISTICA. С наименьшей ошибкой аппроксимации тенденцию числа выпущенных специалистов со средним профессиональным и высшим образованием описывает полином второй степени<sup>6</sup> (рис. 2 и 3).



**Рис. 2. Динамика выпущенных специалистов со средним профессиональным образованием в Оренбургской области**

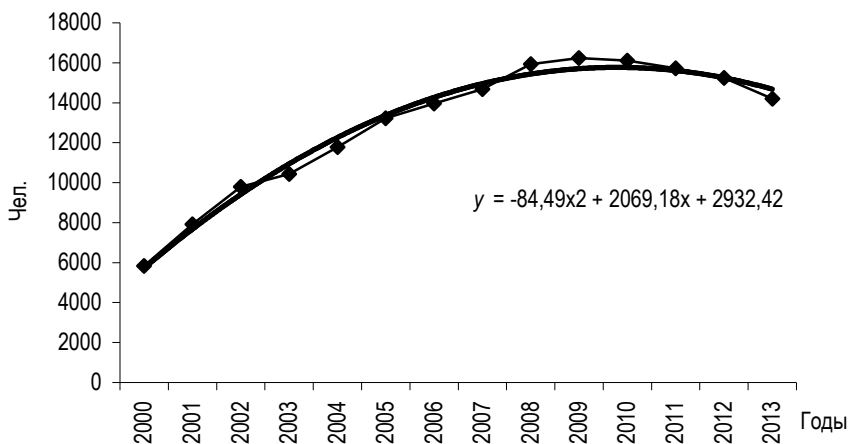


Рис. 3. Динамика выпущенных специалистов с высшим образованием в Оренбургской области

Анализ характеристик полученных моделей (коэффициента детерминации, средней ошибки аппроксимации, критерия Фишера) позволил сделать вывод об адекватности моделей исходным данным и возможности их использования для среднесрочного прогнозирования исследуемых показателей<sup>7</sup>. На основе отобранных моделей тренда с вероятностью 95% рассчитаны прогнозные значения показателей выпуска специалистов со средним профессиональным и высшим образованием на среднесрочную перспективу (табл. 2). При условии сохранения параметров модели можно прогнозировать дальнейшее сокращение контингента как в учреждения среднего, так и высшего профессионального образования.

Таблица 2

**Прогнозные значения**

Год	Выпуск студентов со средним профессиональным образованием, чел.		Выпуск студентов с высшим образованием, чел.	
	Нижняя граница прогноза	Верхняя граница прогноза	Нижняя граница прогноза	Верхняя граница прогноза
2015	6030	7245	13711	15229
2016	4799	6322	12823	14726

В заключение отметим, задача профессиональных образовательных учреждений состоит в том, чтобы в полной мере удовлетворять постоянно изменяющиеся потребности предприятий и организаций в квалифицированных кадрах. Поэтому региональная система профессионального образования должна опираться на данные научно обоснованного прогноза потребностей отраслей и сфер экономики в конкретных специалистах на среднесрочный и долгосрочный периоды и периодически подвергаться корректировке. Принимая во внимание дальнейшее ухудшение демографической структуры населения региона в долгосрочной перспективе<sup>8</sup>, прогнозы с учетом тренда и колеблемости, а также с учетом влияния социально-экономических

факторов, должны стать обязательным условием процесса управления профессионального образования.

В условиях значительных колебаний уровней количественных показателей необходима разработка методических подходов с применением регрессионных моделей, учитывающих наиболее значимые социально-экономические факторы, определяющие изменение показателей развития образования. Статистическое моделирование на основе уравнений тренда в данном случае выступает одним из вероятностных ориентиров для оценки ближайшей перспективы образовательной сферы на региональном уровне.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Кацко И.А., Крепышев Д.А. Этапы прикладных системных исследований - основа интеллектуализации процесса принятия решений // Вестник Ростовского государственного университета путей сообщения. 2010. № 3 (39). С. 89-93.

<sup>2</sup> Шарова О.Л. Значение среднего профессионального образования в формировании ценностной системы общества // Вестник ПАГС. 2013. № 34. С. 102-106.

<sup>3</sup> Беньковская Л.В., Выголова И.Н., Ларина Т.Н. Методологические проблемы информационно-статистического обеспечения прогнозирования потребности экономики региона в кадрах // Известия ОГАУ. 2015. № 4(54). С. 213-216.

<sup>4</sup> Забатурина И.Ю. Статистический обзор развития образования в России: 2000-2010 годы // Вопросы статистики. 2012. № 5. С. 52-61.

<sup>5</sup> Региональная статистика: учебник / под ред. Е.В. Заровой, Г.И. Чудилина. М., 2006. 624 с.

<sup>6</sup> Дуброва Т.А. Прогнозирование социально-экономических процессов. Статистические методы и модели: учеб. пособие. М. : Маркет-ДС, 2007. 192 с.

<sup>7</sup> Сажин Ю.В., Катынь А.В., Сарайкин Ю.В. Анализ временных рядов и прогнозирование : учебник. Саранск : Изд-во Мордов. ун-та, 2013. 192 с.

<sup>8</sup> Ларина Т.Н., Юзаева Ю.Р. Статистический анализ трансформации возрастной структуры населения в Оренбургской области // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2013. № 1 (39). С. 113-115.

I.N. Vygolova, L.V. Benkovskaya, T.N. Larina\*

## STATISTICAL FORECASTING OF VOCATIONAL EDUCATION'S INDICATORS IN THE ORENBURG REGION

Implemented statistical assessment of the dynamics of composition and structure of the training educational institutions of the Orenburg region, the prognosis of graduates of institutions of higher and secondary special education. This publication was prepared within the framework of a research project supported by the Russian Foundation for Humanities № 15-12-56005.

**Keyword:** forecast, trend, simulation, training, graduation of students, vocational education.

---

\* Vygolova Irina Nikolaevna, Candidate of Economics, Associate Professor. E-mail: irinavygolova@yandex.ru; Benkovskaya Lyudmila Valeryevna, Lecturer. E-mail: ludmila-ben@rambler.ru; Larina Tatyana Nikolaevna, Doctor of Economics, Associate Professor. E-mail: lartn.oren@mail.ru. - Orenburg State Agrarian University.

## СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ МЕТОДОМ ГЛАВНЫХ КОМПОНЕНТ

С помощью метода главных компонент осуществлен переход от исходной совокупности переменных, характеризующих ипотечное жилищное кредитование в регионах России, к 5 обобщающим факторам. Выделение компонент позволило повысить информативность исходных данных для содержательной интерпретации.

**Ключевые слова:** ипотечное кредитование, регионы, система ипотечного жилищного кредитования, главные компоненты, многомерный анализ.

Развитие ипотечного жилищного кредитования (ИЖК) является одной из приоритетных задач государства<sup>1</sup>. Однако в связи с географическими особенностями Российской Федерации возможности отдельных регионов в сфере ипотечного кредитования сильно дифференцированы, что осложняет процесс разработки различных жилищных программ и их реализацию<sup>2</sup>. В связи с этим целесообразно изучать системы ипотечного жилищного кредитования (СИЖК), в том числе на региональном уровне<sup>3</sup>. Их анализ требует обработки официальной статистической информации, публикуемой Банком России, Росстатом, а также АИЖК с формированием обоснованной системы показателей<sup>4</sup>.

Анализ матрицы парных коэффициентов корреляции индикаторов региональных СИЖК за 2014 г. показал, что большинство переменных находится в тесной статистической взаимосвязи. Отсюда можно сделать предположение, что информационный массив, содержащий значения данных показателей по регионам, обладает внутренней структурой обусловленной наличием закономерностей, объективно присущих исследуемому явлению, но не поддающихся непосредственному наблюдению в показателях региональной статистики<sup>5</sup>.

Для выявления этих закономерностей эффективно применяются методы компонентного и факторного анализа. Они позволяют как сократить количество рассматриваемых факторов, так и получить дополнительную информацию благодаря содержательной интерпретации полученных результатов. В результате выполнения компонентного анализа было произведено укрупнение исходных факторных признаков. На основе графического критерия "каменистой осыпи" и критерия Кайзера было решено остановиться на 5 главных компонентах, описывающих 75,95% вариации исходных переменных (см. таблицу).

---

\* Кобзев Андрей Юрьевич, аспирант, Самарский государственный экономический университет. E-mail: kobzev.andrew@gmail.com.

### Характеристики главных компонент региональных СИЖК за 2014 г.

Главные компоненты	Собств. значения	Относительный вклад главной компоненты в общую дисперсию, %	Накопленные собственные значения первых главных компонент	Относительный вклад первых главных компонент в общую дисперсию, %
1	5,60	31,13	5,60	31,13
2	3,34	18,55	8,94	49,68
3	2,49	13,82	11,43	63,50
4	1,48	8,21	12,91	71,70
5	1,12	6,24	14,03	77,95

Для интерпретации полученных главных компонент была использована матрица факторных нагрузок с применением процедуры вращения "Варимакс нормализованных". Выделяя существенные значения факторных нагрузок ( $|a_{ij}| \geq 0.7$ ), можно установить, какими признаками в наибольшей степени характеризуется каждая главная компонента, а также рассчитать коэффициент интерпретации по каждой компоненте определяется по формуле  $K_i = \frac{\sum a'_{j,i}{}^2}{\sum a_{j,i}^2} \cdot 100$ , где  $a'$  - существенные значения

факторных нагрузок ( $|a_{ij}| \geq 0.7$ ).

Первая главная компонента ( $F_1$ ) наиболее тесно связана с показателями  $X_{32}$  - среднедушевые денежные доходы (руб.);  $X_{33}$  - средняя начисленная заработная плата (руб.),  $X_{11}$  - средний размер ИЖК за год (тыс. руб.),  $X_{23}$  - средневзвешенная стоимость  $m^2$  (руб.). Наименование показателей, выделенных из общей системы, с учетом значений факторных нагрузок, позволяют интерпретировать первую главную компоненту как фактор уровня жизни населения. Коэффициент интерпретации по первой главной компоненте составил 69,7%, т.е. выбранные показатели объясняют 69,7% дисперсии первой главной компоненты.

Вторая главная компонента ( $F_2$ ) определяется переменными:  $Y_{11}$  - Объем выданных ИЖК за год на душу населения (тыс. руб.),  $Y_{12}$  - Объем задолженности по ИЖК на душу населения (тыс. руб.);  $Y_{13}$  - Количество выданных ИЖК на 1000 человек населения (шт.),  $X_{15}$  - Доля объема ИЖК в общем объеме кредитов физическим лицам региона (%),  $X_{16}$  - Доля задолженности по ИЖК в общем объеме задолженности по кредитам физических лиц региона (%). Таким образом, вторую главную компоненту можно интерпретировать как фактор развития ИЖК в регион (коэффициент интерпретации  $K_2 = 90,2\%$ ).

Третья главная компонента ( $F_3$ ) в наибольшей степени связана с переменными  $X_{122}$  - средневзвешенная процентная ставка по ИЖК, выданным в иностранной валюте (%),  $X_{132}$  - средневзвешенный срок кредитования по ИЖК, выданным в иностранной валют (месяц), что позволяет интерпретировать компоненту  $F_3$  как условия ипотечного кредитования населения в иностранной валюте ( $K_3 = 67,2\%$ ).

Четвертая главная компонента ( $F_4$ ) интерпретируется через переменную  $X_{24}$  - Коэффициент доступности жилья (лет), т.е. это фактор доступности жилья для населения ( $K_4 = 46,5\%$ ).

Пятая главная компонента ( $F_5$ ) наиболее тесно связана с переменными  $X_{121}$  - средневзвешенная процентная ставка по ИЖК, выданным в рублях (%),  $X_{131}$  - средневзвешенный срок кредитования по ИЖК, выданным в рублях (месяц). Соответственно главная компонента  $F_5$  интерпретируется как условия ипотечного кредитования населения в рублях ( $K_5 = 76,4\%$ ).

Полученные 5 обобщенных факторов, которыми характеризуются региональные системы ипотечного жилищного кредитования, являются статистически независимыми, что позволяет эффективно использовать их в других видах анализа.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Концепция развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации. Одобрена Постановлением Правительства Российской Федерации от 11 января 2000 г. № 28 "О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации".

<sup>2</sup> *Баканач О.В., Корнев В.М.* Региональные детерминанты развития ипотечного потенциала // Экономика и предпринимательство. 2015. № 4 (ч. 2) (57-2). С. 413-417.

<sup>3</sup> *Баканач О.В., Данилин Д.С.* Статистический анализ динамики и прогнозирование объемов ипотечного кредитования в Самарской области // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 7 (117).

<sup>4</sup> *Корнев В.М., Кобзев А.Ю.* Понятие региональной системы ипотечного жилищного кредитования и формирование системы статистических показателей для ее характеристики // Экономические науки. 2014. № 10. С. 95-98.

<sup>5</sup> *Зарова Е.В., Хасеев Г.Р., Котякова М.А.* Качество роста экономики Самарской области: методология статистического исследования. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2005.

**A.Yu. Kobzev\***

## STATISTICAL RESEARCH OF INDICATORS OF MORTGAGE LENDING BY PRINCIPAL COMPONENT ANALYSIS METHOD

In the article the conversion from the original set of variables that characterizes the mortgage lending in the regions of Russia to 5 principal component is made by PCA method. The conversion allowed to increase the the source data informativeness for meaningful interpretation.

**Keywords:** mortgage lending, regions, mortgage lending system, Principal component analysis, multivariate analysis multivariate analysis multivariate analysis.

---

\* Kobzev Andrey Yuryevich, Postgraduate, Samara State University of Economics. E-mail: kobzev.andrew@gmail.com.

## ПРОБЛЕМЫ МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ НАСЕЛЕНИЮ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Анализируются проблемы методологии оценки уровня доступности жилья в РФ в 2000-2014 гг.

**Ключевые слова:** федеральная целевая программа "Жилище", доступность жилья, рынок жилья, коэффициент доступности жилья.

Актуальный вопрос доступности жилья населению является одним из наиболее острых в России. Над его решением ведутся работы и на уровне государства, однако, пока еще нельзя говорить о приближении к его полному решению. Жилищные условия являются важным аспектом оценки качества жизни населения, оказывая значительное влияние на его здоровье, а также на демографическую ситуацию в стране, на уровни рождаемости и миграционной мобильности. Статистика обязана давать полную и объективную информацию о жилищном фонде и жилищных условиях населения, которая необходима, в частности, для проведения жилищной политики, т.е. для разработки государством комплекса мер, направленных на удовлетворение потребностей в жилой площади<sup>1</sup>. Принимаемые в рамках федеральной целевой программы (ФЦП) меры требуют корректировок для более эффективной работы, однако уже наличие такой программы и выделение ее в качестве одного из четырех национальных проектов говорит о важности и необходимости решения данной социальной проблемы.

Основная задача принятой программы "Жилище" (а также Стратегии жилищного строительства до 2020 г.): обеспечить условия ежегодного строительства к 2020 г. не менее 1 м<sup>2</sup> нового жилья на каждого жителя России, что в абсолютных показателях составит порядка 142 млн м<sup>2</sup>.

Так, в 2014 г. введено в эксплуатацию 81 млн м<sup>2</sup>, что почти на 15% выше уровня 2013 г., тогда объем ввода жилья составил 70,5 млн м<sup>2</sup>. Кроме того, итоги 2014 г. на 14% превысили плановый показатель, который в соответствии с государственной программой "Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации" должен был достичь 71 млн м<sup>2</sup>.

Наибольшие объемы ввода жилья в 2014 г. в абсолютном и относительном выражении соответственно зафиксированы:

- 1) в Московской области - 8,3 млн м<sup>2</sup> (10,2%);
- 2) Краснодарском крае - 4,8 млн м<sup>2</sup> (5,9%);
- 3) г. Москве - 3,3 млн м<sup>2</sup> (4,1%);

---

\* Котельникова Анна Сергеевна, аспирант, Самарский государственный экономический университет. E-mail: mycartoon@mail.ru.

- 4) г. Санкт-Петербурге - 3,26 млн м<sup>2</sup> (4,0%);
- 5) Республике Башкортостан - 2,7 млн м<sup>2</sup> ( 3,3%)<sup>2</sup>.

Таким образом, абсолютные показатели ввода жилой площади в эксплуатацию могли бы свидетельствовать о повышении доступности жилья в стране, согласно целям и задачам ФЦП.

Однако задача введения более корректной методики определения коэффициента доступности жилья, как основного интегрального индикатора доступности, является актуальной и активно обсуждаемой среди экономистов. Тем не менее, неоднократно предлагаемое совершенствование данного показателя до сих пор не реализовано на практике и не внесено в основные положения программы ФЦП "Жилище" на 2011-2015 гг.

Так, например, основные положения принятой в России методики расчета индикатора доступности жилья используют средние значения доходов, что противоречит общемировой практике, где используются среднемедианные значения.

Изучение доступных данных Росстата показало, что средние значения зарплат в России (составляющей более 60% в общей сумме доходов населения) в 1,4 раза больше аналогичных среднемедианных значений. В каждом конкретном субъекте Федерации это отличие различно. Например, в российской столице оно составляет не менее 1,8 раза и отражает существующий уровень расслоения домохозяйств по доходам.

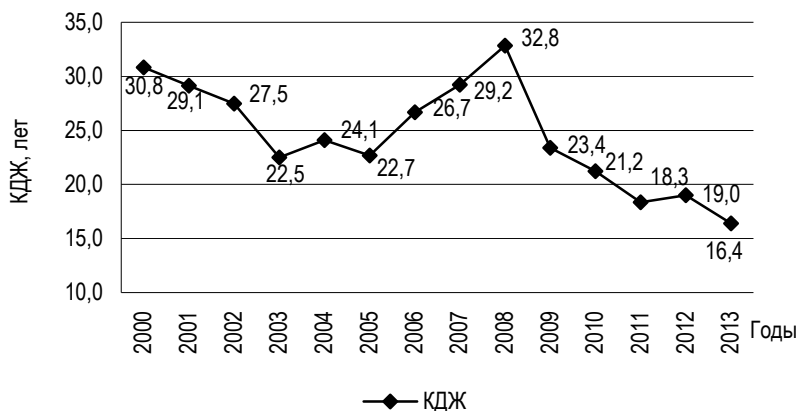
Еще одним существенным недостатком методики оценки эффективности федеральной целевой программы "Жилище" на 2011 - 2015 гг. с помощью коэффициента доступности жилья (КДЖ) является отсутствие учета в ней расходов населения. Значение целевого индикатора рассчитывается как отношение средней по Российской Федерации рыночной стоимости стандартной квартиры общей площадью 54 м<sup>2</sup> к среднему годовому совокупному денежному доходу семьи из 3 чел. в Российской Федерации, что значительно занижает показатель. Так, согласно этой методике, в период с 2000 по 2014 гг. КДЖ колебался в пределах 4-5 лет. Учет среднедушевых расходов населения позволяет дать более объективную оценку сложившейся ситуации и увеличивает показатель КДЖ до 16,4 лет в 2013г. в среднем по РФ.

На рисунке представлена динамика рассматриваемого показателя в целом по стране в период с 2000 по 2014 г., рассчитанного как отношение средней стоимости ежегодно вводимой в эксплуатацию квартиры среднего размера (по данным Росстата) к совокупному ежегодному доходу семьи, состоящей из трех человек, скорректированному на ее совокупный годовой расход. Можно заметить, что данная корректировка повлекла за собой резкое изменение расчетного показателя (возрос от 3 до 6 раз по сравнению с результатами расчетов по методике используемой в ФЦП "Жилище"), что ставит под сомнение степень объективности оценивания проблемы в данной программе.

Данная диаграмма иллюстрирует скачкообразное изменение анализируемого показателя: в период с 2000 по 2003 г. КДЖ снижался, а значит, доступность жилья в стране росла, в 2004 г. значение показателя возросло до 24,1 лет, а с 2005 г. стала прослеживаться тенденция к росту показателя, иными словами доступность жилья падала. Но, достигнув в кризисном 2008 г. максимального значения в 32,8 лет, КДЖ



снова резко снизился до 23,4 лет в 2009 г. и вплоть до 2013г. сохранилась тенденция к его снижению. Одним из ожидаемых конечных результатов реализации ФЦП "Жилище" в 2011-2015гг. является повышение доступности приобретения жилья, когда средняя стоимость стандартной квартиры общей площадью 54 м<sup>2</sup> будет равна среднему годовому совокупному денежному доходу семьи из 3 чел. за 4 года (достигнутый показатель в 2009 г. - 4,8 года по методике расчета ФЦП).



**Рис. Динамика коэффициента доступности жилья на первичном рынке жилья в РФ в 2000-2013 гг.**

Наряду с приведенными выше проблемами методологии оценки доступности жилья в ФЦП сомнительным видится и то, что за среднестатистическую квартиру в официальных расчетах принимается помещение общей площадью 54 м<sup>2</sup>, тогда как одним из первых ожидаемых конечных результатов реализации ФЦП "Жилище" в 2011-2015 гг., наряду со снижением КДЖ, является улучшение жилищных условий граждан Российской Федерации, а именно рост жилищной обеспеченности с 22,4 м<sup>2</sup> на человека до 24,2 м<sup>2</sup>. Нетрудно подсчитать, что в таком случае оптимальный размер квартиры для семьи из трех человек должен составлять 72,6 м<sup>2</sup>.

Вместе с этим растущая дифференциация в доходах населения вызывает ряд социальных и экономических последствий, таких как рост социального напряжения в обществе, увеличение численности живущих ниже черты бедности. Ее рост оказывает непосредственное влияние на структуру и объем потребления, накопления, на формирование сферы занятости, на экономическую и политическую стабильность<sup>3</sup>. Все это необходимо учесть органам государственной власти при выработке стратегии решения жилищной проблемы на местах.

\*\*\*\*

<sup>1</sup> Чистик О.Ф. Статистическое исследование жилищных условий населения Российской Федерации // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 10(120). С. 71.

<sup>2</sup> Федеральная служба государственной статистики / Росстат. URL: <http://www.gks.ru>.

<sup>3</sup> Чистик О.Ф. Анализ уровня и дифференциации доходов населения в регионах РФ // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 1 (123). С. 71.

## METHODOLOGICAL PROBLEMS OF THE ANALYSIS OF HOUSING AFFORDABILITY IN RUSSIAN FEDERATION

The article consists the analysis of the problems of affordable housing market in Russian Federation nowadays, reveals the basic directions of the state to address these issues through the federal program.

**Keywords:** affordability of housing, availability of housing, accessibility of housing, Housing Affordability Index.

---

\* Kotelnikova Anna Sergeevna, Postgraduate, Samara State University of Economics. E-mail: mycartoon@mail.ru.

УДК 311

В.Л. Максимов\*

## ПОНЯТИЕ УСЛУГИ В СТАТИСТИЧЕСКОЙ МЕТОДОЛОГИИ И НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫХ АКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Осуществлен обзор методологических положений Федеральной службы государственной статистики, форм федерального статистического наблюдения, законодательных и нормативно-правовых актов РФ, в которых закреплено понятие услуги. Проведен сравнительный анализ представленных трактовок.

**Ключевые слова:** услуга, определение, трактовка, официальная статистическая методология, Федеральный закон, ГОСТ.

В законодательстве РФ понятие услуги было закреплено в Федеральном законе "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" от 13.10.1995 г. № 157-ФЗ, согласно которому услугой считалась только предпринимательская деятельность, направленная на удовлетворение потребностей других лиц, за исключением деятельности, осуществляемой на основе трудовых правоотношений<sup>1</sup>. Отличительной чертой данного определения является то, что деятельность, происходящая в рамках трудового договора между работником и работодателем, не является услугой - работник выполняет свои должностные обязанности. В настоящее время документ утратил силу в связи с принятием Федерального закона "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности" от 08.12.2003г. № 164-ФЗ, явившегося его новой редакцией. Понятие услуги из новой версии ФЗ исключено.

---

\* Максимов Валентин Леонидович, аспирант, Самарский государственный экономический университет. E-mail: maksimov.stat@gmail.com.

В официальной статистической методологии понятие услуги определяется как "результат производственной деятельности, осуществляемой по заказу в соответствии со спросом потребителя с целью изменения состояния потребляющих единиц или содействия обмену продуктами или финансовыми активами"<sup>2</sup>. Там же уточняется, что на услуги не могут быть установлены права чьей-либо собственности, они не могут предоставляться в отрыве от производства и находиться в запасе. Сведения об объеме оказанных платных услуг содержатся в форме 1-услуги, 1-ДА(услуги) обзор деловой активности, 1-ИП(услуги) сведения от индивидуальных предпринимателей, приложение №3 (сведения об объеме платных услуг оказанных населению) к форме П-1. Показатели в основном одинаковые, различается лишь круг обследуемых организаций по каждой форме.

В ГОСТ Р 50646-94 "Услуги населению. Термины и определения" услуги подразделяются на материальные и социально-культурные. Само основное понятие услуги трактуется как "Результат непосредственного взаимодействия исполнителя и потребителя, а так же собственной деятельности исполнителя по удовлетворению потребности потребителя"<sup>3</sup>. Такая трактовка схожа с точкой зрения К. Маркса, который проводил аналогичные разграничения. Под материальной услугой, согласно ГОСТу, понимается та услуга, которая направлена на удовлетворение материально-бытовых потребностей"<sup>4</sup>. Социальная услуга же представляет собой услугу "по удовлетворению духовных, интеллектуальных потребностей и поддержание нормальной жизнедеятельности потребителя"<sup>5</sup>. Уточняя понятия, авторы Государственного стандарта приводят перечень сфер деятельности, так, услуги в сфере медицины, культуры, туризма, образования и т.д. относятся к социально-культурным услугам, а услуги в сфере ремонта, изготовления изделий, общественного питания, жилищно-коммунального хозяйства, а так же услуги транспорта по перевозке грузов и пассажиров относятся к материальным услугам. Кроме того приводится и определение деятельности, как процесса предоставления услуги - это "деятельность исполнителя услуги, необходимая для обеспечения выполнения услуги"<sup>4</sup>. ГОСТ Р 50646-94 в 2012 году заменен на ГОСТ Р 50646-2012. В новом документе сохранена прежняя трактовка услуги, которая соответствует введенному в 2011 г. ГОСТ ISO 9000-2011. Было дополнено определение материальной услуги. Приводится понятие работы, под которой понимается предоставление тех же материальных услуг, но за определенную плату и по заказу потребителя. Все дополнения имеют уточняющий характер и сути определений не меняют.

В Налоговом кодексе РФ: "Услугой для целей налогообложения признается деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности"<sup>6</sup>. Кроме этого, существует достаточно много определений и трактовок понятия услуги, которые используются в конкретных сферах деятельности.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> О государственном регулировании внешнеторговой деятельности : федер. закон от 13.10.1995 г. № 157-ФЗ : [ред. 10.02.1999]. Гл. 1, ст. 2.

<sup>2</sup> Официальная статистическая методология формирования официальной статистической информации об объеме платных услуг населению в разрезе видов услуг. С. 4.

<sup>3</sup> Государственный стандарт Российской Федерации ГОСТ 50646-94 "Услуги населению. Термины и определения" / Госстандарт России. Москва. 1994. С. 1-2.

<sup>4</sup> Там же.

<sup>5</sup> Там же.

<sup>6</sup> См.: Налоговый кодекс РФ (НК РФ). Ч. 1. Гл. 7, ст. 38; *Чистик О.Ф.* Статистический подход в исследовании потребительского рынка // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2009. № 5 (55). С. 134-137.

**V.L. Maksimov\***

## **THE CONCEPT OF SERVICES IN THE STATISTICAL METHODOLOGY AND REGULATORY LEGAL ACTS OF THE RUSSIAN FEDERATION**

Review methodological provisions of the Federal State statistics service, forms of federal statistical observation, legislative and normative-legal acts of the RF, in which enshrined the concept of services. The comparative analysis of the presented interpretations.

**Keywords:** service, definition, interpretation, official statistical methodology, Federal law, GOST.

---

\* Maksimov Valentin Leonidovich, Postgraduate, Samara State University of Economics. E-mail: maksimov.stat@gmail.com.

УДК 369.011.4

**И.Л. Максимов\***

## **СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ БЕДНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Выполнен статистический анализ масштаба, динамики и глубины бедности населения Российской федерации, спрогнозированы предполагаемые значения масштаба бедности на ближайшие 3 года.

**Ключевые слова:** уровень жизни, масштаб и глубина бедности населения, дефицит денежного дохода населения.

В период финансовой нестабильности и кризисного состояния экономики страны, приоритетным направлением выступает изучение проблем уровня жизни населения. Его снижение порождает, в свою очередь, ряд проблем практически во всех сферах жизнедеятельности общества, таких как: в социальной - рост преступности; в демографической - снижение рождаемости и повышение уровня смертности и др.

---

\* Максимов Иван Леонидович, аспирант, Самарский государственный экономический университет. E-mail: maxhwwan@gmail.com.

Важным компонентом анализа уровня жизни, является изучение уровня бедности населения, его динамики и структуры. Таким образом, с целью обеспечения долгосрочного социально-экономического развития необходима преемственность государственной политики направленной на повышение уровня благосостояния общества и ликвидации бедности населения. Высокая социальная и экономическая значимость проблем бедности населения вызывает необходимость совершенствования статистических исследований в данной области<sup>1</sup>.

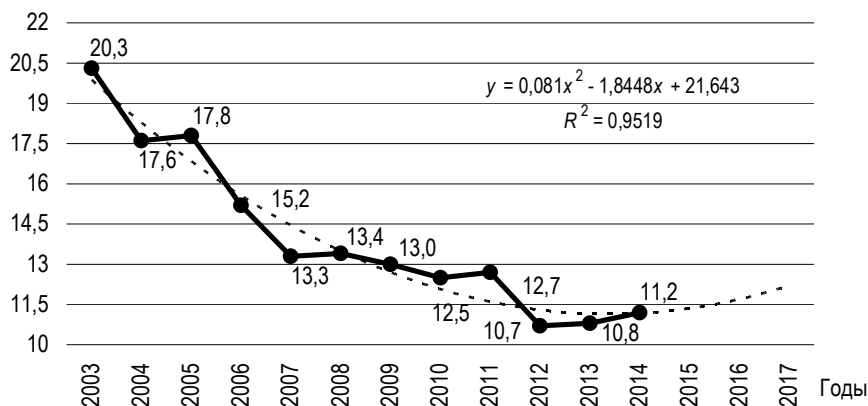
В экономической и статистической литературе используются различные подходы для измерения бедности. Подавляющее большинство исследователей считает, что к категории бедных относится население доходы которых ниже границы бедности. При этом граница бедности представляет собой объективно определенную величину дохода, рассчитанную исходя из национальных или субнациональных минимальных норм потребления материальных благ и услуг. Этот метод оценки бедности используется в Российской Федерации<sup>2</sup>.

Такой подход к оценке бедности предполагает использование перечня товаров (с указанием их количества), которые составляют минимальную потребительскую корзину, а также источников информации о ценах на них. В качестве границы бедности рассчитывается прожиточный минимум, представляющий собой уровень дохода, обеспечивающий приобретение научно обоснованного минимального набора материальных благ и услуг для поддержания жизнедеятельности человека<sup>3</sup>. Величина прожиточного минимума используется в качестве одного из критериев, характеризующих степень социального расслоения населения. В соответствии с другой методикой к группе бедных относится население доходы которых ниже, чем у остальных групп населения. Еще один метод оценки бедности, основанный на использовании статистических оценок, предполагает в качестве критерия бедности применять долю расходов на продукты питания в доходе (расходе) семьи.

В качестве официально установленного количественного показателя, измеряющего масштаб бедности, используют коэффициент бедности (индекс численности бедного населения), который определяется как доля населения со среднедушевыми денежными доходами ниже прожиточного минимума. Кроме того, рассчитывают коэффициент крайней бедности - доля населения со среднедушевыми денежными доходами ниже половины величины прожиточного минимума<sup>4</sup>.

Масштаб и динамика бедности в целом по Российской Федерации за 2003 - 2014 гг. представлены на рис. 1.

На протяжении девяти лет (2003 - 2012 гг.) прослеживается тенденция снижение доли населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума. В 2012 г. величина данного показателя приравнивалась к 10,7 %, или к более чем 15 млн чел., что на 9,6 п.п. (14 млн чел.) ниже уровня 2003 г. Наиболее резкое и продолжительное сокращение численности населения, находящегося за чертой бедности, произошло в период с 2005 - 2007 гг. В течение трех лет доля бедного населения снизилась на 4,5 п.п. (7 млн чел.) что во многом объясняется увеличением их денежных доходов в среднем на 4491 руб. в месяц.



**Рис. 1. Численность населения Российской Федерации с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума за 2003 - 2014 гг., %**

Мировой финансово-экономический кризис, затронувший Россию в конце 2008 г., не оказал существенного влияния на уровень среднестатистических денежных доходов, тем самым сохранив продолжительную тенденцию роста их величины, что способствовало снижению доли населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума.

С 2012 г. наметилась тенденция роста численности населения, находящегося за чертой бедности, и в 2014 г. величина данного показателя достигла 11,2 % от общего числа населения Российской Федерации, что соответствует 16 млн чел. Данную отрицательную динамику можно охарактеризовать значительным увеличением прожиточного минимума на 1 540 руб., или на 23,6 % и ростом цен потребительской корзины. Возрастающая тенденция показателя численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума сохранится на протяжении последующих трех лет (2015 - 2017 гг.). Данная динамика подтверждается построенной полиномиальной линией тренда второй степени, а полученное при этом распределение имеет тенденцию с неравными, но равномерно убывающими абсолютными изменениями за равные промежутки времени<sup>5</sup> (см. таблицу).

**Прогнозные значения численности населения Российской Федерации с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, на 2015-2017 гг., млн чел.**

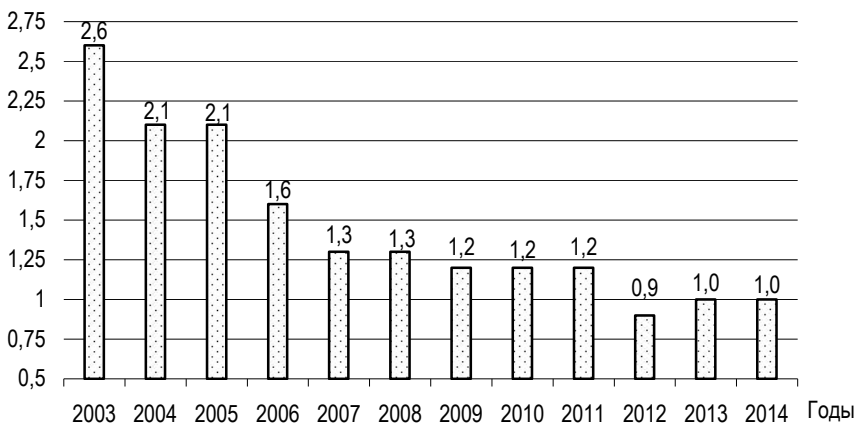
Год упреждения	Точечный прогноз	Интервальный прогноз
2015	16,544	от 13,761 до 19,328
2016	17,212	от 14,492 до 19,996
2017	18,138	от 15,354 до 20,922

Численность населения, находящегося за чертой бедности, в 2015 г. предположительно будет приравниваться к более чем 16 млн чел., что соответствует полученному интервальному прогнозу с учетом случайной колеблемости (14 млн чел. -

19 млн чел.), а в 2017 г., увеличившись в соответствии с прогнозными значениями на 1 млн чел., численность малообеспеченного населения с вероятностью 95 % будет находиться в интервале от 15 до 21 млн чел., или приравняться к полученному значению точечного прогноза, равному 18 млн чел.

Из числа дополнительных оценок, характеризующих население с уровнем благосостояния ниже величины прожиточного минимума, используется показатель суммы денежных средств, необходимых для доведения доходов малоимущего населения до величины прожиточного минимума - дефицит денежного дохода (рис. 2).

В период с 2003 по 2014 г. общероссийские динамические тенденции показателя дефицита дохода совпадают с динамикой численности населения с доходами ниже прожиточного минимума.



**Рис. 2. Дефицит денежного дохода населения Российской Федерации за 2003-2014 гг., %**

Максимальная величина дефицита денежных доходов в течение исследуемого периода (2003-2014 гг.) была зафиксирована в 2003 г. В данном году для ликвидации бедности необходимо было перераспределить в пользу бедных 2,6 % от общего объема доходов. Минимальное значение данного показателя приходится на 2012 г. и приравняется к 0,9 %, что во многом охарактеризовано наивысшим приростом среднедушевых денежных доходов.

Результаты исследования масштаба, динамики и глубины бедности могут найти широкое применение при формировании планов и приоритетных направлений социально-экономического развития страны, а также при разработке программ, напрямую ориентированных на преодоление бедности населения.

\*\*\*\*

<sup>1</sup> Чистик О.Ф. Анализ уровня и дифференциация доходов населения в регионах Российской Федерации // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 1 (123). С. 71.

<sup>2</sup> Чистик О.Ф. Статистический анализ уровня жизни малообеспеченных слоев населения России // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2011. № 4 (78). С. 104.

<sup>3</sup> Назаров М.Г. Курс социально-экономической статистики : учебник / под ред. М.Г. Назарова. М. : Омега-Л, 2010. 363 с.

<sup>4</sup> Чистик О.Ф. Статистический анализ уровня жизни... С. 105.

<sup>5</sup> Афанасьев В.Н., Юзбашев М.М. Анализ временных рядов и прогнозирование: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Финансы и статистика : ИНФРА-М, 2012. 49 с.

I.L. Maksimov\*

## STATISTICAL ANALYSIS OF POVERTY IN THE RUSSIAN FEDERATION

A statistical analysis of the scale, dynamics and depth of poverty among the population of the Russian Federation, predicted the expected value of poverty over the next 3 years.

**Keywords:** standard of living, the scope and depth of poverty, lack of monetary income of the population.

---

\* Maksimov Ivan Leonidovich, Postgraduate, Samara State University of Economics. E-mail: maxxwwan@gmail.com.

УДК 311.2

З.Ю. Половинкина\*

## ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Проведено краткосрочное прогнозирование объемов потребления электрической энергии на территории Самарской области.

**Ключевые слова:** прогнозирование, АРПСС, электроэнергетика, потребление электроэнергии.

Электроэнергетика является одной из важнейших отраслей экономики страны. "Надежное и эффективное функционирование электроэнергетики, бесперебойное снабжение потребителей - основа поступательного развития экономики страны и неотъемлемый фактор обеспечения цивилизованных условий жизни всех ее граждан"<sup>1</sup>.

Постановка вопроса о прогнозировании потребления электрической энергии является весьма актуальной для деятельности сбытовой организации, для формирования тарифов на электрическую энергию на очередной регулируемый период времени для субъектов РФ.

---

\* Половинкина Зоя Юрьевна, аспирант, Самарский государственный экономический университет. E-mail: zoiapolovinkina@gmail.com.



На основе имеющихся данных о почасовом потреблении электроэнергии за I квартал 2015 г. проведем статистический анализ с помощью пакета Statistica 10.0 и построим прогноз на сутки вперед.

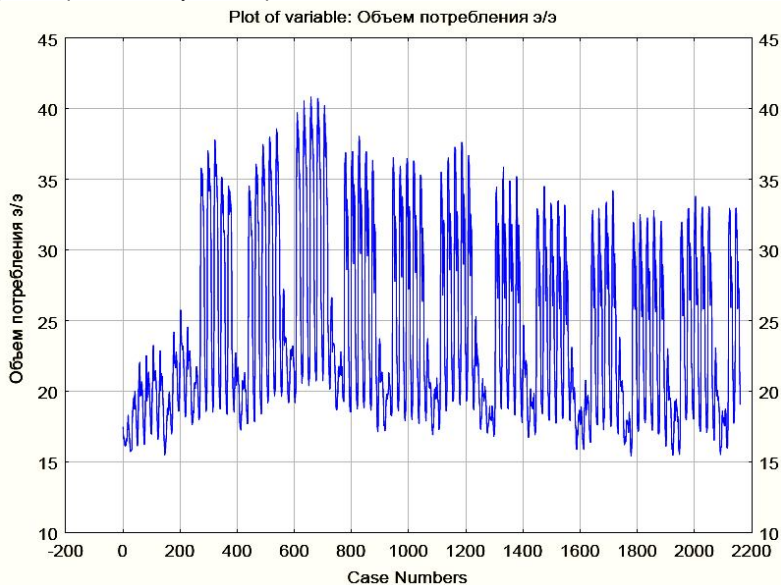


Рис. 1. Почасовое потребление электроэнергии за I квартал 2015 г.

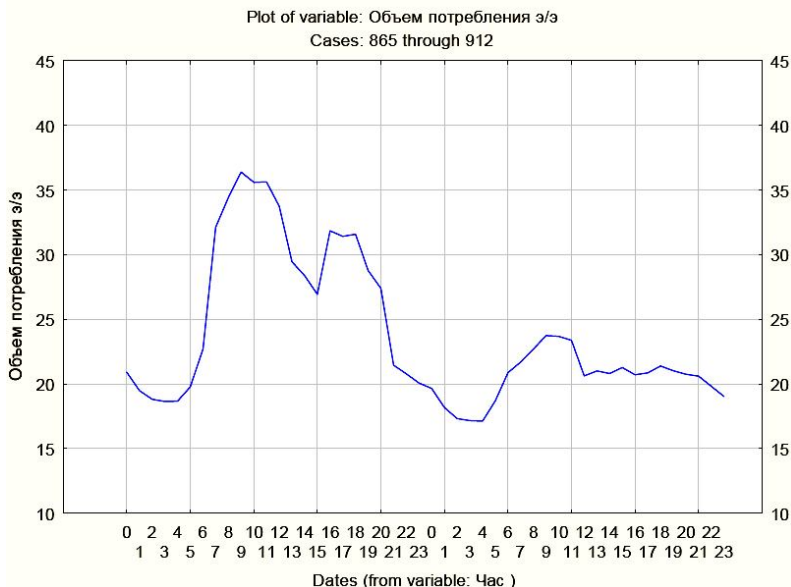


Рис. 2. Суточные колебания потребления электроэнергии в будни и в выходной день

На рис. 1 представлен график временного ряда, описывающего изменение потребления электроэнергии за I квартал 2015 г.<sup>2</sup> На его основе можно сделать вывод о наличии сезонных колебаний, которые могут быть связаны с изменением времени суток, наличием рабочей недели и другими причинами. С помощью спектрального анализа выделим период колебаний сезонной компоненты, который соответствует 24 ч. Внутри одного сезонного цикла потребление электроэнергии меняется в соответствии с определенными законами, которые могут быть выявлены с помощью классической сезонной декомпозиции<sup>3</sup>.

Как видно из рис. 2, потребление электроэнергии максимально в утреннее время и в вечернее время от 17 до 20 ч в будни, в выходные дни потребление заметно снижается. В ночные часы наступает спад, затем потребление растет до вечера, после чего также снижается.

При этом наблюдается трендовое увеличение общего потребления с начала января, связанное со снижением среднесуточной температуры. Эту тенденцию можно наблюдать на сглаженном скользящем среднем графике (рис. 3)<sup>4</sup>.

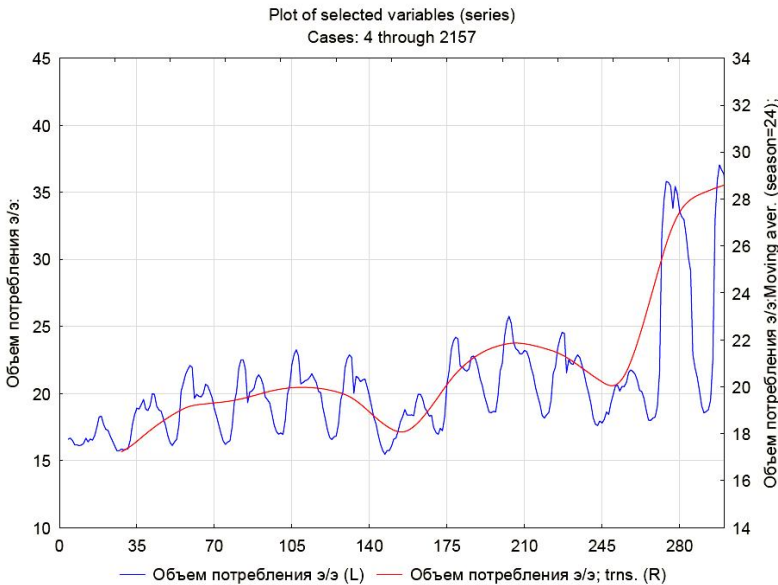
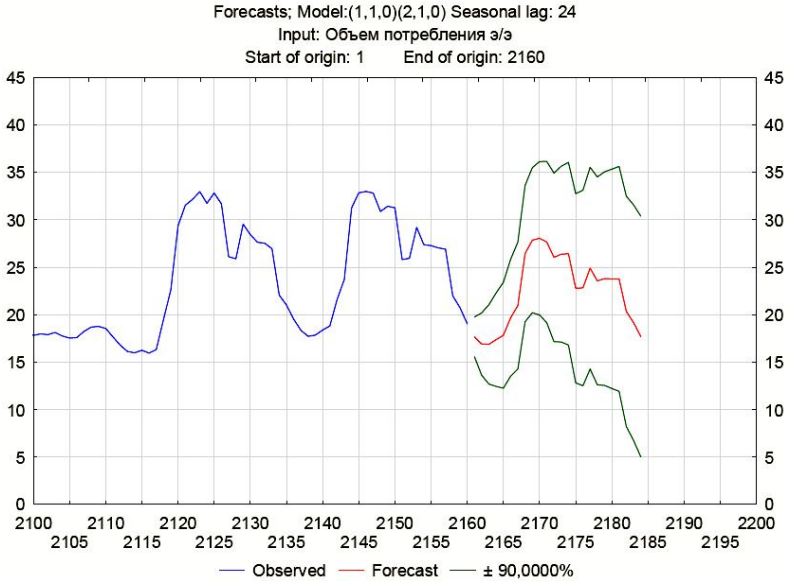


Рис. 3. Графики исходного и преобразованного рядов потребления за I квартал 2015 г.

Следующим шагом будет построение прогноза данного временного ряда. Применяемым инструментом будет модель АРПСС.

Построение прогноза с помощью метода АРПСС требует предварительных исследований, он включает в себя процесс авторегрессии и процесс скользящего среднего<sup>5</sup>. Необходимым условием применения данной модели является приведение рассматриваемого ряда к стационарному. Окончательный вариант задания модели: одна разность с лагом 1 и одна разность с лагом 24 (так как этот период равен периоду сезонности). Исследования автокорреляционной и частной автокорреляци-

онной функции требуют задания модели, содержащей один параметр авторегрессии и два сезонных параметра авторегрессии. На рис.4 показан прогноз и доверительные интервалы для него.



**Рис. 4. Почасовой прогноз потребления электроэнергии на сутки вперед в апреле 2015 г.**

Таким образом, потребление электроэнергии имеет явную сезонную структуру, причем один из периодов сезонности равен 24 ч, второй - 7 сут. Наблюдается трендовое повышение потребления электроэнергии, связанное с понижением среднесуточной температуры. Полученный прогноз довольно высокого качества, но подходит только для применения в короткие сроки. Для получения среднесрочного и долгосрочного прогноза потребления необходимы дополнительные данные, поскольку потребление электроэнергии населением и промышленными предприятиями зависит от многих факторов: время суток, температурный режим, погодные условия, которые также необходимо учитывать при прогнозировании. Полученный прогноз объемов потребления электроэнергии является результатом комплексного исследования, включающего в себя множество стадий как предварительного исследования, так и применения прогностических алгоритмов.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> О реформировании электроэнергетики Российской Федерации : постановление Правительства РФ от 11.07.2001 г. № 526.

<sup>2</sup> Елисеева И.И., Юзбашев М.М. Общая теория статистики : учеб. для вузов. М. : Финансы и статистика, 2002.

<sup>3</sup> Региональная статистика / под ред. Е.В. Заровой, Г.И. Чудилина. М. : Финансы и статистика, 2006.

<sup>4</sup> Официальный сайт компании StatSoft Russia. URL: <http://www.statsoft.ru>.

<sup>5</sup> Боровиков В.П. Прогнозирование в системе Statistica в среде Windows : учеб. пособие. М. : Финансы и статистика, 2000.

Z.Yu. Polovinkina\*

## FORECASTING OF VOLUMES OF CONSUMPTION OF ELECTRIC ENERGY IN THE SAMARA REGION

Short-term forecasting of volumes of consumption of electric energy in the territory of the Samara region is carried out.

**Keywords:** forecasting, ARPSS, power industry, electricity consumption.

---

\* Polovinkina Zoya Yuryevna, Postgraduate, Samara State University of Economics. E-mail: zoiapolovinkina@gmail.com.

УДК 311.2

Е.Г. Репина\*

## О НЕКОТОРЫХ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ АСПЕКТАХ СТАТИСТИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ

Изложен авторский взгляд на методологию проведения статистического исследования рынка микрофинансирования РФ. Структурирован микро- и макроуровень данного исследования.

**Ключевые слова:** методология, статистическое исследование, микрофинансовая организация.

Методология статистического исследования рынка микрофинансирования предполагает логическую организацию структуры исследования в сочетании с определенными методами и средствами его проведения. Последовательная реализация структурных элементов методологии позволяет охарактеризовать рынок микрофинансов как целостную систему с учетом влияния на нее внешних и внутренних факторов развития, оценить состояние в определенный временной период, выявить возможные точки роста и направление развития в целом.

Следует отметить, что статистическое изучение рынка небанковских услуг является крайне актуальным на современном этапе развития экономической системы в России. Совокупное влияние внешних и внутренних факторов способствовало переходу стагнации экономики в фазу спада. В условиях волатильности валютного и финансового рынка, спада промышленного производства, снижения уровня жизни на-

---

\* Репина Евгения Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет. E-mail: violet261181@mail.ru.

селения проявление роли рынка микрофинансов как инструмента поддержки социально-экономической сферы возросло.

Методология исследования микрофинансового рынка предполагает его реализацию на микро- и макроуровне:

### **I. Макроуровень (масштаб национальной экономики)**

1) изучение динамических изменений состояния рынка микрофинансовых организаций (МФО) с применением методов анализа рядов динамики (временные изменения состояния государственного реестра микрофинансовых организаций, его качественной структуры<sup>1</sup>), в том числе с применением результатов исследований рейтинговых агентств, данных государственной статистической отчетности, статистического бюллетеня Банка России<sup>2</sup>;

2) анализ влияния мер государственного регулирования, вводимых Банком России, на рынок (усиление роли саморегулируемых МФО, сокращение "серого" сектора рынка, ужесточение финансовой дисциплины, увеличение прозрачности деятельности МФО для потребителей и государства);

3) структурный анализ организационно-правовых форм функционирования МФО, выявление наиболее распространенных видов и изучение факторов этому способствующих;

4) эконометрическое моделирование воздействия МФО на степень развития малого и среднего бизнеса в субъектах РФ<sup>3</sup>;

5) исследование влияния числа МФО на состояние социально-экономической сферы регионов РФ с применением многомерной группировки (кластерного анализа). Группировка регионов в 7 кластеров по показателям: "Численность экономически активного населения", "Потребительские расходы на душу населения", "Число МФО в регионе"<sup>4</sup>;

6) характеристика выявленных кластеров на предмет пропорции "Доходы / Инвестиции" с применением статистического анализа соответствующих показателей за период с 2001 -2013 гг. Соотнесение полученных результатов со средневзвешенным индексом риска ведения экономической деятельности<sup>5</sup>;

7) выявление "кластера - лидера": минимальный средневзвешенный риск, максимальное число МФО, максимальная численность экономически активного населения и практически максимальные среднедушевые потребительские расходы, наилучшая пропорция "Доходы/инвестиции" (практически равенство); "кластеров - аутсайдеров": максимальный средневзвешенный риск, минимальное число МФО, отсутствие баланса пропорции "Доходы /инвестиции".

### **II. Микроуровень (масштаб конкретной микрофинансовой организации)**

1) Формирование статистического массива бухгалтерской информации о деятельности организации за определенный временной промежуток (помесечно), например: выручка (сумма полученных процентов по микрозаймам), сумма выданных микрозаймов, число предоставленных микрозаймов, сумма возвращенных заемщиками денежных средств и т.д.

2) Эконометрическое моделирование интересующих исследователя параметров деятельности организации, например посредством построения рекурсивной системы уравнений.

Отметим, что предложенная методология статистического исследования рынка микрофинансов является авторским взглядом на данную проблему. Автор планирует продолжить статистическое исследование в направлении углубления анализа выявленных кластеров и взаимозависимостей указанных выше показателей.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Официальный сайт Центрального Банка РФ. URL: [http://www.cbr.ru/finmarkets/?Prtid=sv\\_micro&ch=ITM\\_54952#CheckedItem/](http://www.cbr.ru/finmarkets/?Prtid=sv_micro&ch=ITM_54952#CheckedItem/)

<sup>2</sup> *Репина Е.Г.* Статистическое исследование деятельности микрофинансовых организаций с применением методов эконометрического моделирования // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 3 (101). С. 98-103.

<sup>3</sup> *Репина Е.Г.* Регрессионная математическая модель влияния микрофинансовых организаций на интенсивность развития малого и среднего предпринимательства в регионах Российской Федерации // Вестн. СамГТУ. Серия "Физико-математические науки". 2013. № 4 (33). С. 131-137.

<sup>4</sup> *Репин О.А., Репина Е.Г.* Динамические изменения и кластерный анализ в статистическом исследовании деятельности микрофинансовых организаций РФ // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 1 (123). С. 74-79.

<sup>5</sup> *Репина Е.Г.* Институт микрофинансирования как индикатор развития экономики региона // Региональное развитие: электронный научно-практический журнал. 2015. Вып. № 4 (8). URL: <http://regrazvitie.ru/2015/06>.

**E.G. Repina\***

## **SOME METHODOLOGICAL ASPECTS OF STATISTICAL RESEARCH OF THE MICROFINANCE MARKET**

The author's view on the methodology of statistical research of the microfinance market of the Russian Federation. Structured micro- and macro-level of the study.

**Keywords:** methodology, statistical research, microfinance organization.

---

\* Repina Evgeniya Gennadyevna, Candidate of Economics, Associate Professor, Samara State University of Economics. E-mail: [violet261181@mail.ru](mailto:violet261181@mail.ru).

УДК 311.312

**Ю.А. Токарев, Е.З. Глазунова\***

## **РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ НЕФТЯНОГО ФАКТОРА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Проводится анализ динамики цен и экспорта нефти в России, рассматривается влияние данных факторов на величину ВВП Российской Федерации.

**Ключевые слова:** статистика, ВВП, рынок нефти, экспорт, регрессия.

---

\* Токарев Юрий Алексеевич, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет. E-mail: [tokarev\\_ya@mail.ru](mailto:tokarev_ya@mail.ru); Глазунова Елена Зулфаровна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный аэрокосмический университет им. С.П. Королева (национальный исследовательский университет). E-mail: [galievalena@rambler.ru](mailto:galievalena@rambler.ru).

Сырьевая ориентация российской экономики и перспективы ее развития являются предметом многих экономических исследований. Задача статистики при этом состоит в количественном выражении зависимости результатов экономической деятельности от экспорта энергоносителей, и прежде всего - сырой нефти.

На современном этапе мировой рынок изменяется под влиянием глобализации. Одним из главных долгосрочных факторов динамики мирового рынка нефти является природоресурсная обеспеченность нефтяной отрасли. С наибольшей вероятностью наступление мирового "нефтяного пика" придется на 2008-2020 гг. Главные признаки - замедление восполнения мировой ресурсной базы традиционной нефти, сокращение размеров и доли крупнейших месторождений нефти в мировых конечных извлекаемых запасах, уменьшение средних размеров открываемых новых месторождений, снижение темпов роста добычи более чем в половине нефтедобывающих стран и т.д.<sup>1</sup> Данные признаки означают, что в ближайшем будущем мировая экономика будет испытывать растущий дефицит нефти.

В XXI в. доля добывающих видов экономической деятельности (Раздел "С" в ОКВЭД) в валовом внутреннем продукте РФ возрастает и в настоящий момент равна 10,3 % (2014 г.)<sup>2</sup>. Это четвертое место после торговли, обрабатывающих производств и услуг государственного управления. В этих условиях возникает вопрос перспектив развития российской экономики. Чтобы количественно оценить ее зависимость от нефтяного фактора, мы построили регрессионные модели, в которых резульативной переменной выступил объем произведенного ВВП в текущих ценах (Y) за ряд лет. Факторными переменными являются:  $X_1$  - количество (физический объем) экспортируемой нефти, млн т;  $X_2$  - стоимость экспортируемой нефти, млн долл. США;  $X_3$  - средние экспортные цены нефти, долл./барр.

Для характеристики динамики указанных показателей мы рассчитали цепные темпы роста<sup>3</sup> и представили их в таблице<sup>4</sup> и на рисунке.

**Динамика объема ВВП и экспорта нефти (РФ)<sup>4</sup>**

Годы	ВВП, млрд руб.	Количество, млн	Стоимость, млн долл. США	Средние экспортные цены, долл./барр.
2000	7305,6	144,4	25271,9	23,9
2001	8943,6	164,5	24990,3	20,8
2002	10830,5	189,5	29113,1	21,0
2003	13208,2	228,0	39679,0	23,8
2004	17027,2	260,3	59044,8	31,0
2005	21609,8	252,5	83438,0	45,2
2006	26917,2	248,4	102282,9	56,3
2007	33247,5	258,6	121502,8	64,3
2008	41276,8	243,1	161147,0	90,7
2009	38807,2	247,5	100593,2	55,6
2010	46308,5	250,7	135799,3	74,1
2011	55967,2	244,5	181812,4	101,7
2012	62176,5	240,0	180929,7	103,1
2013	66190,1	236,6	173669,6	100,4
2014	71406,4	223,4	153887,9	94,2

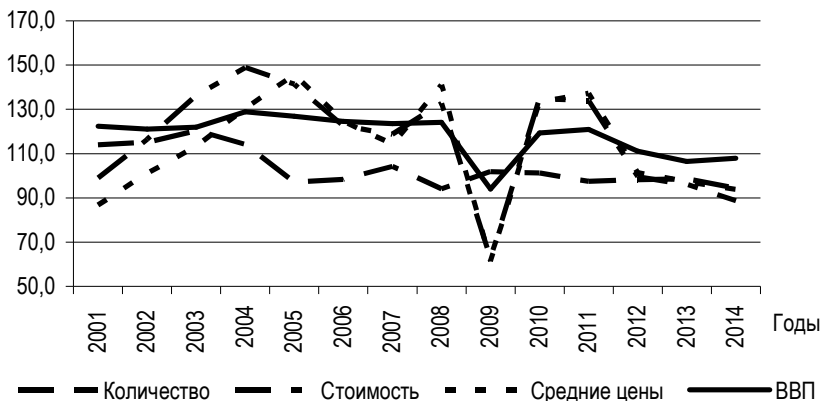


Рис. Цепные темпы роста показателей экспорта сырой нефти и ВВП РФ, %

Наиболее сильно ВВП откликается на колебания средних экспортных цен сырой нефти (парный коэффициент корреляции равен 0,956), а также на стоимость экспорта нефти (0,937). С физическим объемом нефти на экспорт корреляция незначительна (0,463).

После проверки на мультиколлинеарность нами были построены две модели парной регрессии:

$$1) \text{ по фактору средних экспортных цен: } \hat{Y} = -4835,5 + 655,1X_3;$$

$$2) \text{ по фактору стоимостного объема экспорта: } \hat{Y} = -1853,5 + 0,35X_2.$$

Рост средних цен на 1 долл. приводит к росту объема ВВП в среднем на 655,1 млрд руб. При увеличении стоимости сырой нефти на экспорт на 1 млн долл. ВВП России в среднем возрастает на 0,35 млрд руб.

Таким образом, мы можем сделать обоснованный вывод о том, что наша экономика уязвима к колебаниям нефтяного рынка, поэтому надо обращать внимание на ускоренное развитие других отраслей экономики России, на повышение инвестиционной привлекательности<sup>5</sup>, например, машиностроения и сельского хозяйства - отраслей, которые позволят воплотить в жизнь давно ожидаемое импортозамещение.

\*\*\*

<sup>1</sup> Разумнова Л.Л. Трансформация мирового рынка нефти в условиях финансовой глобализации : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2010. 48 с.

<sup>2</sup> Росстат: официальный сайт. URL: <http://www.gks.ru>.

<sup>3</sup> Токарев Ю.А., Гужова О.А. Статистические методы в менеджменте : учеб. пособие. Самара : СИУ, 2014.

<sup>4</sup> Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. URL: [http://www.cbr.ru/statistics/credit\\_statistics/print.aspx?file=crude\\_oil.htm](http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.aspx?file=crude_oil.htm).

<sup>5</sup> Глазунова Е.З., Ковельский В.В. Оценка эффективности инвестиционных проектов как фактор привлечения реальных инвестиций в российские предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2011. № 3 (77). С. 5-8.



## THE REGRESSION ANALYSIS OF THE OIL FACTOR IN ECONOMY OF RUSSIA

The analysis of dynamics of the prices and export of oil in Russia is carried out, are considered influence of these factors on the size GDP of the Russian Federation.

**Keywords:** statistics, GDP, market of oil, export, regression.

---

\* Tokarev Yuriy Alexeevich, Candidate of Economics, Associate Professor, Samara State University of Economics. E-mail: tokarev\_ya@mail.ru; Glazunova Elena Zulfarovna, Candidate of Economics, Associate Professor, Samara State Aerospace University named after academician S.P. Korolev. E-mail: galieva-lena@rambler.ru.

УДК 378.1

В.И. Фомин, О.В. Егорова\*

## АНАЛИЗ ЭЛЕМЕНТОВ ЛОГИСТИКИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГАХ

Рассматривается проблема применения основ логистики в сфере образовательных услуг. Выделены необходимые элементы логистики в образовательных услугах, проведен их анализ.

**Ключевые слова:** образовательная логистика, логистический подход, логистическая деятельность, элементы логистики, система образования.

Процесс глобализации экономики подталкивает к возникновению необходимости универсализации систем образования, формирования глобального инновационного общества, повышения академической мобильности, развития учебных навыков и приобретения высокой квалификации, создания единой глобальной информационной сети.

В настоящее время в области образовательных услуг продолжают поиски универсального механизма построения логистических систем в системе образования, обеспечивающих достижение вышеперечисленных результатов. Причиной медленного и негармоничного построения системы является слабое развитие отечественной практики применения логистики в образовании.

Проблемам логистики в предоставлении образовательных услуг посвящено несколько работ отечественных ученых, среди которых исследования В.А. Денисенко, Ю.В. Крупнова, В.М. Лившица, Решетниковой О.А. Они заложили основы гуманитарно-ориентированного логистического подхода к управлению сложными образовательными системами.

В.А. Денисенко определяет образовательную логистику как науку и технику организации и самоорганизации образовательных функций (позиций) и процессов с точки зрения повышения эффективности образовательной деятельности в целом.

---

\* Фомин Владимир Ильич, доктор педагогических наук, доцент; Егорова Ольга Витальевна, аспирант. - Самарский государственный экономический университет. E-mail:egorovaolga-88@yandex.ru.

Логистический подход в образовании - это соединение и взаимосвязь всех областей и всех направлений деятельности для создания гармоничных организованных, легко управляемых и высокоэффективных систем.

Природа логистической деятельности предполагает возможность оказания потребителю потока разнообразных логистических услуг. Применительно для образовательных услуг логистическая деятельность представляет собой реализацию полного цикла управления образовательным процессом от планирования до стимулирования, движение потоками и ресурсами.

Объектом изучения здесь является система управления в сфере предоставления образовательных услуг, а предметом методы и средства управления потоками и процессами образовательной деятельности в целом.

Целью логистики в образовательных услугах является рациональная организация в пространстве и во времени образовательных функций и процессов, обеспечивающая максимальную ориентацию всей образовательной деятельности учреждения на удовлетворение потребностей населения в образовательных услугах.

К необходимым элементам логистики в образовательных услугах можно отнести:

1) адаптивность к изменениям внешней среды, т.е. согласованность и быстрое реагирование образовательного учреждения на изменения, происходящие за его пределами;

2) выполнение расчетов на всех стадиях от планирования до реализации образовательных программ;

3) формирование развитой инфраструктуры и единой глобальной информационной сети, отвечающие современным международным нормам;

4) координация действий непосредственных участников процесса оказания образовательных услуг;

5) создание и использование современных информационных систем, технических средств и управление ими, обеспечивающих надежность и качество поступления информации и технологии ее обработки;

6) оценка использования и контроль за движением ресурсов в процессе предоставления образовательных услуг;

7) инновации в сфере предоставления образовательных услуг, разработка и применение эффективных образовательных технологий, качественно новые решения в структуре образовательных систем и управленческих процедурах;

8) участие в международных конференциях и семинарах, а также программах академической мобильности;

9) осуществление контроля выполнения задач, стоящих перед структурами в системе образования.

В условиях рыночной экономики такие элементы логистики как выполнение расчетов на всех стадиях от планирования до получения окончательного результата, формирование развитой инфраструктуры и единой глобальной информационной сети, создание и использование современных информационных систем и технических средств, инновации играют особую роль в оказании образовательных услуг, устойчивого функционирования и востребованности образовательного учреждения.

Каждый из перечисленных элементов представляет собой особую важность как для отдельного образовательного учреждения, так для системы образования в ре-

гионе и стране, а также являются главными показателями качества предоставления образовательных услуг и необходимым условием обеспечения конкуренции.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Денисенко В.А. Основы образовательной логистики. Калининград : КГУ, 2003.

<sup>2</sup> Крупнов Ю.В. Управление качеством образования и образовательная аналитика. URL: <http://www.rustowns.com/kyahnta/strategy/>.

<sup>3</sup> Фомин В.И., Егорова О.В. Сервис в сфере оказания услуг в промышленности // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2014.

<sup>4</sup> Алесинская Т.В. Основы логистики. Функциональные области логистического управления. Ч. 3. Таганрог : Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010.

<sup>5</sup> Левкин Г.Г. Логистика: теория и практика. Ростов н/Д : Феникс, 2009.

V.I. Fomin, O.V. Egorova\*

## ANALYSIS OF ELEMENTS OF LOGISTICS IN EDUCATIONAL SERVICES

Considers the problem of applying the fundamentals of logistics in the field of educational services. The necessary elements of logistics in educational services and their analysis.

**Keywords:** educational logistics, logistic approach, logistics, elements of logistics and system of education.

---

\* Fomin Vladimir Ilyich, Doctor of Pedagogical Sciences, Associate Professor; Egorova Olga Vitalyevna, Postgraduate. - Samara State University of Economics. E-mail: [egorovaolga-88@yandex.ru](mailto:egorovaolga-88@yandex.ru).

УДК 311

О.Ф. Чистик\*

## ИССЛЕДОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Установлено, что в рассматриваемом периоде рост российской экономики не был вызван инвестиционной активностью. Методом кластерного анализа выполнена многомерная классификация регионов РФ по уровню инвестиций в основной капитал во взаимосвязи с факторами, их определяющими; в результате сформирован информационно-методический подход выработки мер для реализации органами власти регионов политики инвестиционной деятельности.

**Ключевые слова:** инвестиции в основной капитал, норма инвестирования, инновационное развитие, кластерный анализ.

---

\* Чистик Ольга Филипповна, доктор экономических наук, профессор, Самарский государственный экономический университет. E-mail: [yurijchistik@yandex.ru](mailto:yurijchistik@yandex.ru).

Курс на технологическую модернизацию связан с необходимостью преодоления технологической отсталости и обеспечения поступательного роста российской экономики. Переход к новой экономике с развитым обрабатывающим сектором возможен только при наличии современных основных фондов. Несмотря на отмеченный инвестиционный рост в 2009-2013 гг., фактически рост экономики в 2010 - 2014 гг. не был вызван инвестиционной активностью, поскольку норма инвестирования в 2013 - 2014 гг. снижалась. По нашим расчетам, среднегодовая величина нормы инвестирования за 2009 - 2014 гг. составила 19,9 %. (см. таблицу). Пороговое значение экономической безопасности находится на уровне 25% ВВП. Этот показатель в России существенно ниже аналогичного показателя в других странах: в КНР он составляет почти 50%, в Великобритании, Нидерландах, Франции - 23-25 %, в Японии, Южной Корее - 27-30 %.

**Норма инвестирования и доля продукции  
высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВВП РФ в 2009-2014 гг., %**

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014	В среднем
Норма инвестирования	20,6	19,8	19,7	20,2	20,3	18,9	19,9
Доля продукции	24,4	22,8	21,9	22,1	23,1	23,5	23,0

*Примечание:* расчеты выполнены по: Россия в цифрах. 2015. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

Обеспечение устойчивости региональной социально-экономической системы является важной стратегической задачей. В современных условиях в субъектах Российской Федерации должно осуществляться формирование адекватных территориальных инновационных систем<sup>1</sup>. Для создания региональных инновационных систем следует обеспечить поддержку инновационной деятельности в виде выделения бюджетных средств на реализацию программ инновационного развития и привлечение инвестиций, в том числе иностранных. Восприимчивость бизнеса к нововведениям, особенно технологического характера, остается низкой<sup>2</sup>. Для этого предприятия должны обладать целым рядом ресурсов, основным из которых являются инвестиции в основной капитал. Для анализа регионов Российской Федерации по наиболее важным показателям, формирующим значительное их влияние на уровень инвестиций в основной капитал, применяется кластерный анализ. В отличие от традиционных группировок кластерный анализ приводит к разбиению на группы с учетом всех группировочных признаков одновременно<sup>3</sup>.

Кластеризация регионов РФ осуществлена с использованием пакета прикладных программ "Statistica" на основе факторов, влияющих на формирование уровня инвестиций в основной капитал<sup>4</sup>.

Для эффективного осуществления классификации выполнен и дисперсионный анализ, что позволило разбить совокупность регионов РФ на однородные группы (кластеры) на основе 14 значимых признаков.

Второй кластер отличается от первого и третьего и имеет лучшие показатели по инвестициям в основной капитал на душу населения, среднемесячной номинальной начисленной заработной платой работников организаций, среднему размеру назначенных пенсий, среднедушевым денежным доходам (в месяц), потребительским рас-

ходам в среднем на душу населения (в месяц), валовому региональному продукту на душу населения, числу персональных компьютеров на 100 работников.

Третий кластер имеет наилучшие показатели по следующим факторам: грузообороту автомобильного транспорта организаций всех видов деятельности; вводу в действие жилых домов на 1000 человек населения; обороту розничной торговли на душу населения; обороту общественного питания; среднегодовой численности занятых в экономике; плотности населения; сальдированному финансовому результату.

На территории Самарской области проводится <http://220-volt.ru/> последовательная целенаправленная политика по созданию максимально комфортной региональной инвестиционной среды. Региональное инвестиционное законодательство гарантирует равные условия для всех инвесторов.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что среди субъектов РФ, имеющих высокий уровень инвестиций в основной капитал, выделяются Московская область, Краснодарский край, Ростовская область, Республика Башкортостан, Республика Татарстан, Пермский край, Нижегородская область, Самарская область, Свердловская область, Красноярский край. Это означает, что по основным социально-экономическим показателям эти регионы являются лидерами. Организации, реализующие инвестиционные проекты на территории данных субъектов, могут воспользоваться государственной поддержкой на всех стадиях и этапах реализации проектов: информационная, организационная, консультационная помощь инвесторам; заключение инвестиционного меморандума и назначение куратора; льготное налогообложение; бюджетные субсидии для реализации инвестиционных проектов; государственные гарантии.

Группу со средним уровнем инвестиций в основной капитал представляют 8 субъектов РФ: Республика Коми, Мурманская область, Республика Саха (Якутия), Камчатский край, Хабаровский край, Магаданская область, Сахалинская область, Чукотский автономный округ. В состав группы с низким уровнем инвестиций в основной капитал вошли 59 субъектов: Белгородская область, Брянская область, Владимирская область, Воронежская область, Ивановская область, Калужская область, Костромская область, Курская область, Липецкая область, Орловская область, Рязанская область, Смоленская область, Тамбовская область, Тверская область, Тульская область, Ярославская область, Республика Карелия, Архангельская область, Вологодская область, Калининградская область, Ленинградская область, Новгородская область, Псковская область, Республика Адыгея, Республика Калмыкия, Астраханская область, Волгоградская область, Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Северная Осетия - Алания, Чеченская Республика, Ставропольский край, Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Удмуртская Республика, Чувашская Республика, Кировская область, Оренбургская область, Пензенская область, Саратовская область, Ульяновская область, Курганская область, Челябинская область, Республика Алтай, Республика Бурятия, Республика Тыва, Республика Хакасия, Алтайский край, Забайкальский край, Иркутская область, Кемеровская область, Новосибирская область, Омская область, Томская область, Приморский край, Амурская область, Еврейская автономная область.

Для повышения уровня инвестиций в регионах следует направить работу на модернизацию производства, увеличение притока инвестиций за счет всех источников финансирования.

В свою очередь, Правительство РФ должно более внимательно следить за инвестиционной деятельностью регионов с низким и средним уровнем инвестиций в

основной капитал. Учитывая данные о потребности региона в инвестициях, принять решения на федеральном и региональном уровне о необходимости выделения дополнительных средств для наиболее нуждающихся в инвестировании регионов.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Петров А.М. Обеспечение устойчивого развития социально-экономической системы региона в современных условиях // Региональное развитие. 2014. № 1. С. 25- 28.

<sup>2</sup> Байтмиров С.Р. Проблемы инновационного развития муниципальных образований и пути их решения // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2010. № 9(71). С. 5-10.

<sup>3</sup> Калинина В.Н., Соловьев В.И. Введение в многомерный статистический анализ : учеб. пособие. М. : ГУУ, 2003. 36 с.

<sup>4</sup> Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

**O.F. Chistik\***

## RESEARCH OF INVESTMENT ACTIVITY IN THE RUSSIAN FEDERATION

It is determined that growth of the Russian economy in the considered period wasn't caused by investment activity. Using the method of cluster analysis the author multivariate classifies the regions of the Russian Federation in terms of investment in fixed assets in conjunction with the factors determining them; develops information and methodical approaches of measures to implement the investment activity policy of the regional authorities.

**Keywords:** investments into fixed capital; norm of investment; innovative development; cluster analysis.

---

\* Chistik Olga Filipovna, Doctor of Economics, Professor, Samara State University of Economics. E-mail: [yurijchistik@yandex.ru](mailto:yurijchistik@yandex.ru).

УДК 311

**О.Ф. Чистик, К.Е. Дмитриева\***

## СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ДИНАМИКИ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

Выполнен статистический анализ динамики и прогнозирование величины среднедушевых денежных доходов населения Российской Федерации. Исследована зависимость формирования уровня среднедушевого денежного дохода населения от различных факторных признаков.

**Ключевые слова:** среднедушевые денежные доходы, динамика, тренд, точечный прогноз, интервальный прогноз, коэффициент детерминации.

---

\* Чистик Ольга Филипповна, доктор экономических наук, профессор. E-mail: [yurijchistik@yandex.ru](mailto:yurijchistik@yandex.ru); Дмитриева Ксения Евгеньевна, студент. E-mail: [seny1994\\_1994@mail.ru](mailto:seny1994_1994@mail.ru). - Самарский государственный экономический университет.

Одной из актуальных задач социально-экономической статистики является изучение состава, структуры, динамики и прогнозирование денежных доходов населения. Основными источниками информации для статистического исследования при этом выступают баланс денежных доходов и расходов населения и выборочное обследование бюджетов домашних хозяйств (ОБДХ). Обследование домашних хозяйств позволяют выявить зависимости уровня и динамики их благосостояния от размера и состава, адекватно оценить структуру доходов, исследовать состав и структуру населения, имеющего доходы ниже границы бедности. Процессы формирования и использования номинальных доходов не поддаются в полной мере прямому наблюдению, поэтому необходимо учитывать влияние теневой экономики и наличие скрытых доходов<sup>1</sup>.

Исследуя основные составляющие денежных доходов населения и их динамику за 2008-2014 гг., следует отметить, что наибольшую долю в составе дохода имеет оплата труда (включая скрытую заработную плату) - более 65%. Структура денежных доходов является скорее постоянной, о чем свидетельствует расчетное значение индекса Рябцева за период 2008-2014 гг.  $I_R = 0,046$ , что в соответствии с нормативной шкалой говорит о весьма низком уровне различий в структуре. Подробная шкала нормированности разработана О.Ф.Чистик для индекса Рябцева.

Динамика номинальных и реальных располагаемых денежных доходов населения за период 2001-2013 гг. является положительной (показатели по 2015 г. рассчитаны по сопоставимому периоду - за январь-сентябрь). Средний темп прироста за период 2001-2013 гг. составляет 20,4% и 6,5%, соответственно<sup>2</sup>. Однако темпы роста денежных доходов практически с каждым годом замедляются, незначительные ускорения наблюдаются в 2003, 2005, 2012-2013 гг. Реальные располагаемые доходы имели небольшие замедления в 2004, 2011 и 2013 гг. и более значительные в 2008-2009 гг., причиной этому послужил произошедший в это время мировой финансовый кризис. В 2014-2015 гг. происходило снижение реальных располагаемых доходов (к предыдущему году, соответственно, на 0,7 и на 3,3%)<sup>3</sup>. Экономика России находится в кризисе системы, включая управление на различных уровнях<sup>4</sup>.

Следует отметить, что сам факт инфляции, ведущий к снижению покупательной способности рубля, не сопровождается обязательным снижением реальных денежных доходов населения. Снижение произойдет в том случае, если изменения номинального дохода будет отставать от уровня инфляции<sup>5</sup>.

За рассматриваемый период наблюдается четкая тенденция роста среднедушевых денежных доходов населения. Положительная динамика подтверждается прогнозными значениями, полученными на основании построенной полиномиальной линии тренда второй степени (табл. 1). Величина денежных доходов, приходящихся на душу населения в среднем за месяц, в 2016 г. предположительно будет приравниваться к 34436,8 руб., что соответствует полученному интервальному прогнозу с учетом случайной колеблемости (33189,1- 35684,6 руб.) с вероятностью 95%.

Таблица 1

**Прогнозные значения среднедушевых денежных доходов населения РФ по уравнению регрессии полинома второго порядка, руб.**

Год упреждения	Точечный прогноз	Интервальный прогноз
2015	31 434,5	от 30 210,9 до 32 658,0
2016	34 436,8	от 33 189,1 до 35 684,6

Коэффициент детерминации полученного уравнения достаточно высок - 0,9969, что свидетельствует о значимости рассматриваемой модели и высокой точности прогнозных значений. Средняя ошибка аппроксимации составляет 2,1%, что подтверждает высокое качество рассматриваемой модели (допустимый предел 8-10 %). Необходимо отметить, что в 2015 г. уровень среднедушевых денежных доходов населения приближается к нижней границе интервального прогноза.

Таким образом, отмеченная динамика социальной структуры российского общества обусловлена в первую очередь расхождением темпов роста номинальных денежных доходов различных по уровню достатка групп населения.

Для измерения тесноты связи и установления ее аналитического выражения между изучаемыми показателями осуществлен корреляционно-регрессионный анализ. Теоретические предположения о влиянии факторов на дифференциацию среднедушевых денежных доходов необходимо подтвердить наличием корреляционных зависимостей исследуемых факторных и результативных признаков.

В модель денежных доходов на душу населения вошли показатели, характеризующие расходы консолидированных бюджетов субъектов на социальную политику на 1 чел., руб.; ВРП, тыс. руб. на душу населения; удельный вес городского населения, %.

В результате проведения корреляционно-регрессионного анализа получено уравнение

$$Y = 386,36 + 1,03X_8 + 6,99X_{11} + 159,91X_{12}$$

Построенная модель является качественной:  $R^2=0,826$ , что подтверждает и значение F-критерия.

Поскольку коэффициенты регрессии не сравнимы между собой, рассчитываются  $\beta$ -коэффициенты, по которым можно ранжировать факторы по силе их воздействия на результат, расчет коэффициентов эластичности позволил определить изменение результативного признака на 1 % его средней величины под влиянием факторного в процентах при неизменном влиянии всех остальных факторов (табл. 2).

Таблица 2

**Коэффициенты эластичности и  $\beta$ -коэффициенты для параметров уравнения регрессии**

<b>Э</b>	<b><math>\beta</math></b>
0,416676	0,612897
0,102005	0,318784
0,464962	0,190709

Наибольшее влияние на вариацию среднедушевых денежных доходов населения оказывает фактор  $X_8$  (Расходы консолидированных бюджетов субъектов на социальную политику, руб. на человека), однако при изменении данного фактора на 1 % среднедушевые денежные доходы увеличатся на 0,41 %. При изменении ВРП на душу населения на 1% доходы увеличатся на 0,1%. Наименьшую вариацию оказывает фактор - удельный вес городского населения, при увеличении его на 1 % увеличение среднедушевого дохода составит 0,46 %.



Проведенное исследование свидетельствует о наличии связи между среднедушевыми доходами населения региона и факторами, формирующими определенную социально-экономическую ситуацию. Именно в конкретной региональной среде того или иного субъекта Федерации по-разному могут реализовываться указанные факторы. Поэтому можно утверждать о непосредственном и существенном влиянии региональных факторов на уровень дифференциации денежных доходов населения региона.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Меркушова Н.И. Статистическое исследование структуры и концентрации доходов населения // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 1. С. 86.

<sup>2</sup> Российский статистический ежегодник. 2014. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

<sup>3</sup> Россия в цифрах. 2015. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

<sup>4</sup> Матвеев Ю.В., Семенов Г.В. Институциональные факторы экономического развития в условиях глобализации// Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 5 (127). С. 9.

<sup>5</sup> Россия в цифрах. 2015.

O.F. Chistik, K.E. Dmitrieva\*

## STATISTICAL RESEARCH OF THE DYNAMICS CASH INCOME

A statistical analysis of dynamics and prediction value of average per capita income of the Russian Federation. The dependence of the formation of the level of average per capita income of the various factor variables.

**Keywords:** average per capita income, dynamics, trend, point forecast, the forecast interval, the coefficient of determination.

---

\* Chistik Olga Filippovna, Doctor of Economics, Professor. E-mail: [yurijchistik@yandex.ru](mailto:yurijchistik@yandex.ru); Dmitrieva Kseniya Evgenyevna, Student. E-mail: [seny1994\\_1994@mail.ru](mailto:seny1994_1994@mail.ru). - Samara State University of Economics.

---

---

# ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОМ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

---

---

УДК 311.2

В.Ю. Анисимова, А.А. Муравьева\*

## ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Обосновываются различные аспекты человеческого фактора в антикризисном управлении. Рассматривается кадровая политика как составляющая управления персоналом. Описывается управление человеческим капиталом для ускорения процесса выхода из кризиса.

**Ключевые слова:** персонал, кризис, кадровая политика, экономическая мотивация, информационная функция образования, антикризисное управление, человеческий капитал, социальная напряженность.

В руководстве предприятием важно управление всеми факторами и ресурсами производства, но большое внимание уделяется управлению персоналом. Персонал занимает центральное положение в любой функционирующей организации. Именно персонал рисует картину организации в целом, его знания, навыки и связи могут составить лицо организации. В периоды кризиса чрезвычайно усиливается человеческий фактор организации. Он составляет из совокупности людей организации, их поведения, интересов и других проявлений среды обитания.

Непрерывность функционирования - вот что является главной особенностью персонала организации как живого организма. Приостановление функционирования или простой, даже самый краткосрочный, влекут отмирание или отдельных фрагментов, или организма в целом. На практике видно, что завод, остановившийся в производстве и уволив персонал на время, в последующем не возрождается к работе. Персонал - это незаменимая производственная сила. Если организацию настиг кризис, персонал осуществляет функцию преодоления кризиса, он является главной производительной силой. Кризис - это уникальное событие. Для эффективного управления кризисом необходимо учитывать как внутреннюю, так внешнюю среду фирмы<sup>1</sup>.

Зачастую об управлении персоналом не начинают разговор до тех пор, пока предприятие не дойдет до крайней точки. По опросам и всевозможным исследова-

---

\* Анисимова Валерия Юрьевна, ассистент; Муравьева Анна Алексеевна, студент. - Самарский государственный университет. E-mail: ipanisimova@yandex.ru.

ниям, только 9 % российских предприятий занимаются антикризисным управлением, в том числе и управлением персоналом. Эта цифра довольно мала по сравнению с зарубежными предприятиями. Статистические данные показывают, что около 61,9 % предприятий зарубежом занимаются управлением персоналом. Это почти в 7 раз больше нашего, поэтому неудивительно, что предприятия зарубежом работают эффективнее российских.

Кадровая политика является одной из важных составляющих управления персоналом на кризисных предприятиях. Сохранения и обновления кадров - это и есть цель кадровой политики. В условиях кризиса существуют четыре типа кадровой политики.

Первый - это пассивная кадровая политика. У руководства организации нет плана по формированию программы действий в отношении персонала.

Вторая - реактивная кадровая политика. Осуществляется жесткий контроль за симптомами кризисной ситуации, и принимаются меры по устранению кризиса.

Третий - превентивная кадровая политика. У руководства имеется на руках прогноз дальнейшего развития ситуации, но у него не хватает средств для воздействия на нее.

Четвертый - активная кадровая политика. Похоже на превентивную, только в данной политике имеются средства на реализацию позитивных планов и на устранения ситуаций при негативных прогнозах.

Нельзя не заметить, что, несомненно, важную роль играют приоритеты формирования человеческого капитала. Управлять этими процессами просто необходимо.

Человеческий капитал проявляется в как:

- средство,
- объект управления.

Формированием человеческого капитала и его использованием можно управлять. В управлении человеческим капиталом есть один немаловажный момент - это экономическая мотивация. Мотивация одна из функций и методов управления на предприятии. Главной проблемой является так называемая связь между качеством труда и его оплатой. Образование это не единственная составляющая заработка. Мотивация, здоровье, способность, опыт - это все некие составляющие заработной платы, которые непосредственно воздействуют на нее.

Персонал должен быть уверен в завтрашнем дне, но по сегодняшним данным число уверенных в стабильности своего рабочего места составляет всего лишь 9,6 %. В то же время реальная угроза потери места составляет более 53 % работников. Последствием этой ситуации может послужить безработица.

Проанализировав мнение экспертов, можно увидеть закономерность более эффективного использования своего "капитала здоровья", т.е. ведение здорового образа жизни и выбор безопасной профессии людьми с образовательной подготовкой. Предприятию, несомненно, важно здоровье рабочих, так как потеря рабочего времени по болезни в среднем составляет около 15 % в год, что приводит к убыткам. Также эксперты считают, что важным фактором управления человеческим капиталом является инвестирование его роста. Не обязательно образование должно упираться только в инвестиции, ведь уровень подготовки также зависит от природных

способностей человека, однако образование определяется не только по уровню, но и по специальностям. В этом случае важную роль возлагают не на информационную функцию образования. Информационная функция образования предполагает сортировку учащихся по уровню их способностей. Человеческий капитал выступает средством управления, его формирование и развитие обогащают механизм управления, позволяя улучшить функционирования организации<sup>2</sup>.

В антикризисном управлении роль человеческого капитала проявляется в следующих факторах:

1. Профилактика кризисных ситуаций. Ошибки, неправильно принятые решения, необъективная оценка ситуации все это последствия плохого качества человеческого капитала. При наличии квалифицированного персонала вероятность кризиса снижается.

2. Человеческий капитал в период кризиса является стабилизирующим фактором. Люди с высшим профессиональным образованием адекватно относятся к паническим ситуациям, им не свойственна расслабленность и недисциплинированность. Им присущи черты уверенности, собранности, деловитости.

3. Человеческий капитал ускоряет процесса выхода из кризиса. Главными и незаменимыми чертами персонала являются перспективность мышления, энтузиазм и, естественно, профессионализм<sup>3</sup>.

Итак, для смягчения кризиса и в дальнейшем полного выхода из него, необходимо направлять силы на развитие человеческого капитала: - вкладывать инвестиции в образование, повышать профессионализм и квалификацию, - в здоровый образ жизни, - формировать ценности, - создавать благоприятные условия для работы, - повышать уровень культуры организации, - способствовать накоплению опыта. Человеческий капитал является элементом механизма управления, который решаются проблемы выхода организации из кризиса.

Добиться эффективности влияния человеческого фактора на деятельность предприятий возможно через реализацию условий формирования данного фактора. Из эффективности каждого условия формирования человеческого фактора складывается эффективность предприятия.

$$\text{Эффективность влияния человеческого фактора} = \text{Коэффициент эффективности управления человеческими ресурсами предприятия } (K_p) + \text{Коэффициент эффективности инвестиций в "человеческий капитал" персонала } (K_u) + \text{Коэффициент эффективности развития коммуникативных навыков персонала } (K_H).$$

Применяя данную формулу на российских предприятиях, можно рассмотреть тенденцию влияния человеческого фактора.

Коэффициенты	Среднее значение по российским предприятиям, %		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.
$(K_p)$	29,3	30	32,1
$(K_u)$	35,1	35,8	37
$(K_H)$	18,6	24,9	25,4
Эффективность влияния	83	90,7	94,6

Предприятия, которые занимаются управлением персонала, имеют хорошую отдачу от него. С каждым годом эффективность влияния человеческого фактора на предприятие усиливается, с 2013 по 2015 г. она выросла на 11,6 %. Это говорит о том, что предприятия добиваются более эффективного влияния за небольшой промежуток времени и имеют высокий уровень эффективности человеческого фактора, что способствует хорошему функционированию предприятий.

Система работы с персоналом, сегодня имеет огромное значение в производстве. Подойдя к стенду с объявлениями и вчитаться в них, можно увидеть, что на работу требуются квалифицированные рабочие, которые уже имеют опыт на практике. Подумайте, ведь набор требований не так уж и высок. Это действительно мало для полного объема комплекса человеческого капитала и всех его характеристик. Сегодня стало модно использовать различные тесты при приеме на работу, но как показывает практика тесты не способны отвечать на вопросы, волнующие работодателей.

Конечно не для кого не секрет, что кризисная ситуация повышает социально-психологическое напряжение в коллективе.

Например, кризис, который наступил вследствие неплатежеспособности, он сопровождается долгим периодом невыплаты зарплаты. Естественно такая ситуация ведет к тревожному ожиданию и большому неудовольствию персонала. Соответственно, неудовлетворенный и раздраженный персонал усугубляет положение предприятия, попавшее в кризис, своей неэффективной работоспособностью, в ответ на невыплату заработной платы<sup>4</sup>.

В условиях кризиса социальное напряжение может возрасти и причинами этого являются:

- 1) неинформированность;
- 2) социальная незащищенность;
- 3) неопределенность;
- 4) незнание своих прав на социальные гарантии и социальную защиту;
- 5) ожидания негативных перемен.

Негативными переменами могут являться потеря работы, боязнь профессиональной несовместимости, также утрата материальных средств и т.д. Для снижения социальной напряженности руководители должны решить два задачи:

Первая: должна быть обеспечена гарантия, т.е. осуществлены все выплаты по задолженностям, перевод на другую работу в случае потери места, помощь неконкурентоспособным работникам.

Эти меры требуют огромных затрат предприятия. Они должны быть заранее включены в расходы и бизнес-план оздоровления.

Для антикризисного управляющего рекомендуются меры по защите разделить на две группы:

- обязательные, которые соответствуют законодательству;
- желательные, которые осуществляются при наличии необходимых средств.

Вторая же задача - это снижение социально-психологического напряжения в коллективе. В первую очередь она связана с разъяснительной работой среди персонала по внедрению нововведений.

Нововведение-это создание, использование и распространение нового.

Итак, для подготовки персонала к нововведению он должен пройти ряд стадий: понять, принять, освоить, развивать.

Несомненно, люди должны понять причину проблем и увидеть ее, только после этого они начнут принимать необходимость перемен. Персонал должен стать сторонником инноваций, он должен быть готов принять меры по оздоровлению. Проведение профессиональной подготовки повысит навык персонала. И в конце, люди должны стать активными участниками инновационного процесса<sup>5</sup>.

Для антикризисного управляющего рекомендуется проводить частые встречи с персоналом. Немаловажно изучить причины сопротивления нововведениям.

Подводя итог, нужно сказать, что кризис- это самое страшно, что может случиться на предприятии. После него организация не всегда в состоянии встать на ноги. Помочь преодолеть эти тяготы помогает антикризисное управление. Оно является незаменимой частью современного бизнеса, как в России, так и в других странах. Очень важно, чтобы руководители предприятий были подготовлены к таким ситуациям. Как мы уже выяснили, предотвратить кризис помогает человеческий фактор. Руководитель с помощью мотивации должен сплотить коллектив и повысить его профессиональную подготовку для повышения эффективного функционирования фирмы.

Успех эффективной деятельности фирмы зависит от правильной оценки состояния персонала, правильного направления и управления им.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Коротков Э.М. Антикризисное управление : учебник. М. : ИНФРА-М, 2009. 620 с.

<sup>2</sup> Антикризисное управление. Система антикризисного управления персоналом. URL: strategplann.ru.

<sup>3</sup> Компас - человеческий фактор антикризисного управления. URL: medserpuhov.ru.

<sup>4</sup> Королькова Е.М. Антикризисное управление. Тамбов : ТГТУ, 2004. 36 с.

<sup>5</sup> Антикризисное управление. Эффективность антикризисного управления. URL: antikrizisno.ru.

**V.Yu. Anisimova, A.A. Muravyeva\***

## **THE HUMAN FACTOR OF CRISIS MANAGEMENT**

In the article various aspects of the human factor in crisis management. HR policy is considered as a component of personnel management. Describes how Human capital management to accelerate the process of recovery from the crisis.

**Keywords:** staff, crisis, human resource policies, economic incentives, informational feature of education, crisis management, human capital, social tensions.

---

\* Anisimova Valeriya Yuryevna, Assistant; Muravyeva Anna Alexeevna, Student. - Samara State University. E-mail: ipanisimova@yandex.ru.

## МОДЕЛЬ ЧЕЛОВЕКА В ИССЛЕДОВАНИИ РЫНКА ТРУДА

Рассматривается вопрос о недостаточности модели экономического человека для исследования современного рынка труда. Предлагается более реалистичная модель человека контрактного, которая учитывает ограниченную рациональность субъектов и возможность их оппортунистического поведения.

**Ключевые слова:** экономический человек, контрактный человек, ограниченная рациональность, оппортунистическое поведение.

В ходе длительной эволюции экономической науки сформировалась модель экономического человека, схематичное изложение которой сводится к следующему. Экономический человек осуществляет выбор между различными альтернативами и принимает решения, руководствуясь собственными интересами. Из всех возможных вариантов экономический человек выбирает тот, который в наибольшей степени отражает его предпочтения и, следовательно, максимизирует его целевую функцию. Для оптимизации собственного поведения субъекту необходима полная информированность, упорядоченная система предпочтений, а также знание всех видов ограничений.

Модель экономического человека постоянно подвергалась критике и модифицировалась в процессе развития экономической теории. "Экономического человека" называли карикатурой на реального из-за нацеленности первого на максимизацию собственного интереса, "совершенным калькулятором" в связи с его умением точно и мгновенно осуществлять точный расчет. Тем не менее, данная модель хозяйственного субъекта позволила создать стройную неоклассическую теорию рынков и общего равновесия.

Но модель экономического человека недостаточна для более микроаналитического подхода к процессам принятия решений внутри фирмы, заключения контрактов между различными хозяйственными субъектами, в том числе между работодателем и работником на рынке труда. Для такого анализа в большей степени подходит модель человека контрактного, имеющая более реалистичные допущения. Как и экономический человек, он преследует собственные интересы и обладает мерилом собственного благосостояния. Но ему свойственна лишь ограниченная рациональность, связанная с неполнотой информации и издержками на ее поиск и обработку. Это значит, что на практике индивид выбирает из всех возможных не лучший вариант, а удовлетворительный<sup>1</sup>. И, стремясь к выбору наилучшей альтернативы, чело-

---

\* Беляева Марина Германовна, доктор экономических наук, профессор, Самарский государственный аэрокосмический университет им. академика С.П. Королева. E-mail: marina.beliaeva@gmail.com.

век контрактный может остановиться на приемлемом для него варианте, отнюдь не максимизирующем его целевую функцию.

В модель человека контрактного включена также возможность его оппортунистического поведения, т.е., по определению О.И.Уильямсона, преследования личного интереса с использованием коварства<sup>2</sup>. Эта проблема возникает только в условиях различия интересов контрагентов и отсутствия у них полной информации. Если бы субъекты обладали неограниченной рациональностью, они могли бы заранее предвидеть и учесть в контракте все возможные обстоятельства, предотвратив потенциальные недобросовестные действия партнера. Асимметрия информации ведет к возникновению многих проблем, наиболее изученными из которых является неблагоприятный отбор и моральный риск<sup>3</sup>.

В экономической литературе институционального направления появилась новая категория - "отношенческий" (relational) человек. Эта модель, вобрав в себя характеристики экономического человека, предполагает, что вдобавок к этому человеческое поведение строится на основе норм доверия, эмпатии и других образующих конституцию рынка норм<sup>4</sup>. Действительно, все сделки заключаются в конкретной институциональной среде, и при конструировании реальных контрактов необходимо принимать во внимание формальные и неформальные нормы и правила, принятые в данном сообществе. Тем не менее, категория "человек контрактный" представляется нам более удачной, поскольку такое название несет большую смысловую нагрузку и предполагает необходимость учета всех, в том числе и институциональных, условий заключения и выполнения договоров.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> *Simon H.A. Rational Decision-making in Business Organizations // Les Prix Nobel 1978. Stockholm, 1979. P. 285.*

<sup>2</sup> *Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношенческая" контрактация. СПб. : Лениздат, 1996. С. 97-101.*

<sup>3</sup> *Юдкевич М.М., Подколзина Е.А., Рябинина А.Ю. Основы теории контрактов: модели и задачи. М. : ГУ ВШЭ, 2002. С. 9-23, 71-78.*

<sup>4</sup> *Олейник А.Н. Институциональная экономика. М. : ИНФРА-М, 2002. С.230.*

**M.G. Belyaeva\***

## **MODEL OF HUMAN BEHAVIOUR IN LABOUR MARKET STUDIES**

The author points out that homo economicus model is inadequate for studying of modern labour market. A more realistic model of homo contractus is proposed. This model considers limited rationality of agents and possibility of their opportunistic behaviour.

**Keywords:** homo economicus, homo contractus, limited rationality, opportunistic behaviour.

---

\* Belyaeva Marina Germanovna, Doctor of Economics, Professor, Samara State Aerospace University named after academician S.P. Korolev. E-mail: marina.believa@gmail.com.



## РЫНОК ТРУДА И АСПЕКТЫ ЕГО НАПРЯЖЕННОСТИ В МАКРОРЕГИОНАЛЬНОМ МАСШТАБЕ

Обобщается опыт функционирования малого бизнеса российских регионов в условиях внешнего санкционного воздействия при внутренней напряженности рынка труда.

**Ключевые слова:** рынок труда, напряженность, малый бизнес, профессиональный дисбаланс, масштаб, макрорегиональный масштаб.

В условиях сложившихся санкционных воздействий со стороны бывших западных партнеров масштаб внутреннего развития и взаимодействия стал ограничен как на уровне бизнеса, так и власти, что реально видно и без аналитических расчетов. На наш взгляд, в малом бизнесе все эти годы формировался общий структурный и профессиональный дисбаланс по видам экономической деятельности, где значительно превалировала торговля и ремонт.

Можно сделать некоторый субъективный вывод о том, что последний введен скорее всего и фигурирует для нивелирования доли торговли. В ряде регионов торговли и ремонтом занимается более 50% малых предприятий, что более чем в 3-4 раза превышает значение второго по популярности вида деятельности - операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг<sup>1</sup>. Многие другие виды экономической деятельности скрыта напряженность структурного дисбаланса конъюнктуры рынка труда. Число незанятых трудовой деятельностью граждан, состоящих на учете в службе занятости, по нашему мнению, не отражает истинной явной проблемы по напряженности на рынке труда и, соответственно, под нее не выделяется ресурс и не разрабатываются стратегии.

Но, несмотря на то, что существует хорошая детализация напряженности рынка труда через его показатели в подборе различных коэффициентов напряженности: прямой, обратный, общий, возрастной, территориальный, отраслевой и т.д., где, например, коэффициент напряженности на рынке труда показывает, какое число незанятых трудовой деятельностью граждан, состоящих на учете в службе занятости, приходится на одну заявленную предприятиями вакансию, то есть определяется соотношение спроса и предложения на рабочую силу.

Снижению напряженности на рынке труда, конечно, способствуют программно-целевые инициативы по формированию конкурентоспособной стратегии развития малого, среднего да и крупного бизнеса в регионе<sup>1</sup>. В этой связи следует отметить,

---

\* Бердников Владимир Алексеевич, доктор экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет, Российская академия народного хозяйства и государственной службы. E-mail: berdanka@list.ru.

что система госрегулирования малого бизнеса в России в настоящее время представляет собой аморфную сложную развивающуюся систему федерального и регионального уровня, которая местами эффективно дополняется муниципальной поддержкой. Активно развиваются такие современные инструменты поддержки, как технопарки и бизнес-инкубаторы<sup>2</sup>.

Аспекты напряженности на рынке труда в макрорегиональном масштабе при анализе функционирования малого бизнеса следует выявлять правильным анализом учетно-аналитических материалов. На наш взгляд, наиболее перспективным подходом совершенствования сбора учетно-аналитических материалов является комплексный подход, объединяющий в себе всю совокупность малого бизнеса средствами форм строгой отчетности с максимальной актуализацией информации в соответствии с временными рамками подачи информации<sup>3</sup>. Таким образом, следует прилагать усилия, направленные на увеличения скорости оборота информации и расширении информационных потоков без потерь в качестве получаемых данных.

Необходимо понимать, что на современном этапе создание подобной системы сталкивается с множеством факторов, в том числе связанных с ограниченной продолжительностью производственного цикла на малых предприятиях, возможностью формирования различных форм отчетности на отчетную дату и многих других.

В современных условиях к числу источников информации, заслуживающих доверия, можно отнести публикации Федеральной службы государственной статистики и материалы аналитических исследований авторитетных организаций по заказу и участии государственного фонда и института развития Российской Федерации ОАО "РВК" и т.д.

Известно, что в период потрясений и кризисных явлений на первый план выходят меры по минимизации потерь и максимальной устойчивости деятельности малого предприятия. Поиск внутренних точек роста и стабильности, вместе с новыми реалиями и правилами игры, являются залогом успеха и выживания любых компаний, в том числе и в инновационной сфере<sup>4</sup>. Отличительной чертой малых и в меньшей степени средних инновационных компаний является способность быстро адаптироваться к различным изменениям. Такие изменения реализуются в большинстве случаев благодаря оперативному вмешательству менеджмента. Необходимо отметить, что адекватная реакция зачастую опаздывает в связи с временным лагом, образующимся в период ее конвертации в репрезентативную форму с сохранением максимальной актуальности и объективности. Иногда и по субъективным соображениям, на наш взгляд, важно уточнять, структурировать и реализовывать в ручном варианте управления поведенческие изменения в учетно-аналитическом поле именно информационный тренд, который уже ведет от учета инноваций к формированию лага инновационно-инвестиционной составляющей у российских предприятий

Сам же опыт функционирования малого бизнеса в российских регионах в условиях внешнего санкционного воздействия сегодня весьма уместно рассматривать не только правильным анализом учетно-аналитических материалов, но и проявлением его масштабности.

Проблематика масштаба и масштабности несколько сложна и многозначна, но она, например, уверенно обсуждается в опыте современной архитектуры. В профес-

сиональном сообществе данная тематика тесно интегрируется с композицией и может быть задействована при формировании формально-ориентированного механизма разработки и принятия конкурентоспособных решений в инновационном секторе<sup>5</sup>.

В нашем понимании связь представлений о должном малом бизнесе в контексте макрорегионального масштаба вполне совместима именно в контексте инновационно-инвестиционного потенциала регионов постперестроечной России<sup>6</sup>, хотя и достаточно условна, пока мало исследований в этом плане.

Уместно говорить о макрорегиональном масштабе и времени как таковом, в ракурсе макроэкономического моделирования<sup>7</sup>.

Возможно обсуждать истоки теории эффекта масштаба, которые восходят еще к А. Маршаллу. Как известно, он один из первых заметил основные причины преимущества группы компаний по сравнению с отдельной компанией. В том числе, можно детализировать аспекты современной теории эффекта масштаба (теорию международной торговли на основе монополистической конкуренции), где наибольший вклад внесли М. Кэмп и П. Кругман. Как известно, данная теория объясняет, почему существует торговля между странами, которые одинаково наделены факторами производства.

По мере возрастания масштабов производства, которое обычно идет в рамках монополистической конкуренции, издержки производства каждой единицы продукции снижаются. Специализация позволяет расширить объемы производства, снизить издержки, цену. Для того чтобы эффект масштаба был реализован, необходим емкий рынок. Для малого бизнеса макрорегиональный рынок всегда есть стратегическая перспектива и практически всегда важна его масштабность.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Бердников В.А., Вакер М.В. Опыт программно-целевых инициатив по формированию конкурентоспособной стратегии развития промышленно-финансовой корпорации в регионе // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 12 (110). С. 47-52.

<sup>2</sup> Бердников В.А., Кузьмин Е.В. Импульс для роста инновационно-инвестиционного потенциала в экономике региона. Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 13-й Междунар. науч.-практ. конф., 27-28 нояб. 2014 г. Ч.1. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического ун-та, 2014. С. 52-54.

<sup>3</sup> Бердников В.А., Кузьмин Е.В. Поведенческий учетно-аналитический тренд инноваций российских предприятий. Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 13-й Междунар. науч.-практ. конф., 27-28 нояб. 2014 г. Ч. 1. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2014. С. 55-57.

<sup>4</sup> Бердников В.А., Кузьмин Е.В. Импульс для роста... С. 52.

<sup>5</sup> Бердников В.А. Формально-ориентированный механизм разработки и принятия конкурентоспособных решений в инновационном секторе промышленного комплекса // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 12. С. 16-26.

<sup>6</sup> Бердников В.А. Инновационно-инвестиционный потенциал регионов постперестроечной России // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 2. С. 19-24.

<sup>7</sup> Бердников В.А. Фактор времени в экономике : монография. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2011. С.148.

## LABOUR MARKET AND ASPECTS OF ITS INTENSITY IN MACROREGIONAL SCALE

In article experience of functioning of small business of the Russian regions in the conditions of external sanctions influence at internal intensity of labor market is conditionally generalized.

**Keywords:** labor market, intensity, small business, professional imbalance, scale, macroregional scale.

---

\* Berdnikov Vladimir Alexeevich, Doctor of Economics, Associate Professor, Samara State University of Economics, Russian Academy of National Economy and Public Service. E-mail: berdanka@list.ru.

УДК 331.2+

И.В. Богатырева\*

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ СПЕЦИАЛИСТА ПО ЗАКУПКАМ

Рассматриваются концептуальные подходы к формированию заработной части заработной платы специалистов по закупкам. В частности, описывается механизм формирования тарифной части заработной платы специалиста по закупкам на основе оценки его личных, деловых качеств и профессиональных знаний и навыков. Предлагается установление минимального, среднего и максимального оклада.

**Ключевые слова:** специалист по закупкам, система оплаты труда, тарифная часть заработной платы, должностной оклад, критерии оценки.

Специалист по закупкам относится к категории специалистов в области логистики. Сфера его деятельности - закупочная деятельность: снабжение предприятия сырьем и материалами, поиск поставщиков, отслеживание сроков доставки. От того, насколько эффективна система оплаты труда данной категории персонала, во многом зависит результативность деятельности всего предприятия.

Суть предлагаемой нами системы оплаты труда специалистов по закупкам состоит в том, что размер должностного оклада сотрудника устанавливается в зависимости от опыта работы, уровня ответственности, сложности и состава трудовых функций, оценки деловых и личных качеств, профессиональных знаний и навыков. Размер премии определяется с учетом итогового показателя результативности труда

---

\* Богатырева Ирина Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет. E-mail: scorpion70@mail.ru.

работника (см. рис. 1). С целью заинтересованности специалистов по закупкам в повышении эффективности производства необходимо воздействовать на его поведение для того, чтобы его трудовая деятельность отвечала требуемым стандартам.

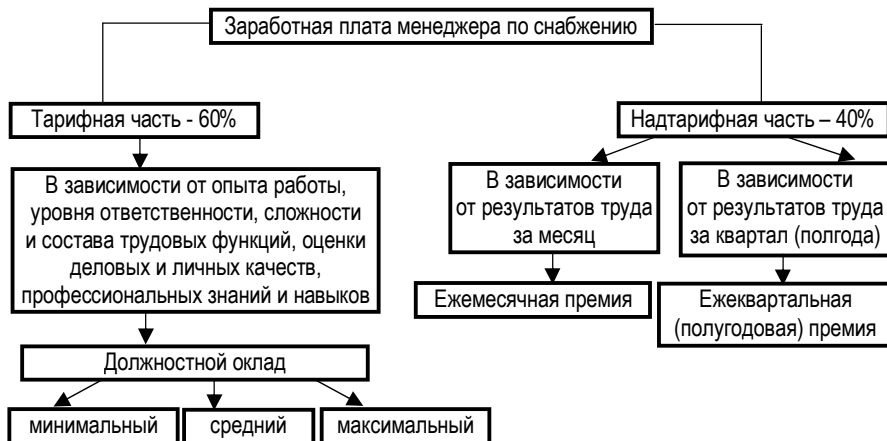


Рис. 1. Концептуальная схема формирования заработной платы специалиста по закупкам

Для этого необходимо для определения должностного оклада использовать метод оценки профессионального мастерства работника, по результатам которого устанавливается минимальный, средний и максимальный уровень должностного оклада.

Труд специалиста по закупкам напрямую связан с его личными и деловыми качествами, профессиональными знаниями и навыками. Он должен обладать набором основных характерных черт, присущих данной профессии. В качестве критериев оценки личных и деловых качеств мы предлагаем использовать такие показатели, как инициативность, самостоятельность в работе, аккуратность, установление и поддержание хороших отношений с коллегами и клиентами, коммуникабельность, способность быстро ориентироваться в ситуации, ответственность, способность убеждать. Оценка профессиональных знаний и навыков работника будет проводиться по таким критериям: наличие соответствующего образования, стаж работы по специальности, знание специфики профессии (специальности), умение анализировать рынок, навыки закупок (логистики). По каждому критерию специалисту выставляются баллы.

Для оценки личных, деловых качеств и профессиональных знаний и навыков специалиста по закупкам мы будем использовать 5-ти балльную шкалу. Таким образом, специалист по закупкам может набрать максимально 65 баллов (13 критериев по 5 баллов каждый). На основе суммы баллов находится размер должностного оклада работника. Мы установим три уровня должностных окладов по каждой должности: минимальный, средний и максимальный. За основу повышения должностного оклада берется 20 % порог (см. рис.2).



Рис. 2. Определение должностного оклада работника

Пример перечня должностных окладов менеджера по снабжению на основе оценки личных, деловых качеств и профессиональных знаний и навыков работников представлен в таблице. За основу минимального уровня должностного оклада был принят размер в 30 тыс. руб.

Систему оценки личных, деловых качеств и профессиональных знаний и навыков работников необходимо постоянно совершенствовать. В организации следует создать постоянно действующие аттестационные комиссии.

#### Перечень должностных окладов специалиста по закупкам

Должность	Должностные оклады по результатам оценки, руб.		
	минимальный	средний	максимальный
Специалист по закупкам	30000	36000	43200

Применение компьютеров и других средств вычислительной техники позволит оперативно производить расчеты и получать достаточно надежные оценки труда работника.

\*\*\*\*

1. Трудовой кодекс Российской Федерации: федер. закон № 197-ФЗ от 30 дек. 2001 г. : [принят Гос. Думой 21 дек. 2001г.: по состоянию на 1 февр. 2009 г.]. М. : Гросс-Медиа, 2009. Ст. 144.

2. Богатырева И.В. Концептуальный подход к сущности заработной платы в условиях современной экономики // Вестник Самарского муниципального института управления: теоретический и научно-методический журнал. Самара : Изд-во Самарского муниципального института управления, 2014. № 2 (29). С. 56 - 64.

3. Богатырева И.В. Оценка как важнейший инструмент повышения эффективности труда // Вестник Самарского муниципального института управления: теоретический и научно-методический журнал. Самара : Изд-во Самарского муниципального института управления, 2009. № 10. С. 38 - 42.

## SOME ASPECTS OF THE FORMATION OF THE SALARY OF PROCUREMENT SPECIALIST

Examines conceptual approaches to the formation of wages and salary of procurement specialists. In particular, it describes the mechanism of formation of the tariff part of the salary of a procurement specialist on the basis of an assessment of personal, business skills and professional knowledge and skills. Proposed the establishment of minimum, average and maximum salary.

**Keywords:** procurement specialist, the remuneration system, tariff part of wages, salary, evaluation criteria.

---

\* Bogatyreva Irina Vyacheslavovna, Candidate of Economics, Associate Professor, Samara State University of Economics. E-mail: scorpion70@mail.ru.

УДК 331.1(470.43)

A.A. Валитова\*

## РЫНОК ТРУДА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ, ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ

Охарактеризована ситуация на рынке труда в городах и районах Самарской области. Проанализированы показатели рынка труда в Самарской области в сравнении с аналогичными показателями в России и в Приволжском федеральном округе. Прогнозируется ситуация в сфере занятости населения региона на среднесрочную перспективу.

**Ключевые слова:** экономическая активность населения, труд, занятость, безработица, эффективная занятость, трудовые ресурсы, трудоспособный возраст.

Рынок труда - одно из наиболее важных звеньев современной экономики. На этом рынке сталкиваются интересы трудоспособных людей и работодателей, которые представляют государственные, муниципальные, общественные и частные организации. Отношения, складывающиеся на рынке труда, имеют ярко выраженный социально-экономический характер, поскольку для миллионов людей трудовая деятельность является основным источником дохода и главным полем личностной самореализации. Условия трудовых отношений, возникающих в процессе производства, отражаются на всех сторонах жизни конкретного человека и предполагают особый характер регулирования, вытекающий из приоритета человеческой личности.

Численность экономически активного населения в Самарской области в возрасте 15-72 лет по итогам опросов населения по проблемам занятости в среднем за июль-сентябрь 2015 г. составила 1772,5 тыс. чел., в их числе 1729,8 тыс. чел., или 97,6%

---

\* Валитова Альбина Айратовна, кандидат экономических наук, старший преподаватель, Самарский государственный экономический университет. E-mail: albina.samara@bk.ru.

экономически активного населения, были заняты в экономике и 42,7 тыс. чел. не имели занятия, но активно его искали (в соответствии с методологией Международной организации труда они классифицируются как безработные)<sup>1</sup>.

Уровень занятости населения в среднем за июнь - август 2015 г. сохраняется в Самарской области (68,9%) выше среднероссийского (65,8%) и среднеокружного (66,0%) значений. Численность зарегистрированных безработных увеличилась с начала текущего года на 2,9% и по состоянию на 30.09.2015 г. составила 18,5 тыс. человек. Однако уровни как общей безработицы (за июнь - август 2015 г. - 3,1%), так и зарегистрированной безработицы (на 30.09.2015 г. - 1,1%) сохраняются ниже, чем в среднем по Российской Федерации (5,3 и 1,2%, соответственно)<sup>2</sup>.

По итогам 9 месяцев 2015 г. в целом по городским округам наблюдался рост регистрируемой безработицы: численность безработных с начала года увеличилась на 1,6 тыс. чел. и на 30.09.2015 г. составила 13,3 тыс. чел. при уровне официальной безработицы 0,9%<sup>3</sup>. Наиболее значительный рост численности безработных по сравнению с началом года наблюдался в городских округах Жигулевск, Кинель, Самара, Тольятти. В последнем рост уровня безработицы продолжается в связи с нестабильной ситуацией на предприятиях автомобильной отрасли вследствие оптимизации кадрового состава. До конца года имеется риск дальнейшего высвобождения работников на предприятиях монопрофильного города. Вместе с тем, в городских округах Чапаевск, Сызрань, Похвистнево и Новокуйбышевск зафиксировано снижение численности безработных.

В муниципальных районах численность зарегистрированных безработных с начала 2015 г. уменьшилась на 1,1 тыс. человек и по состоянию на 30.09.2015 г. составила 5,3 тыс. чел. при уровне официальной безработицы 1,2%. Наибольший рост безработицы произошел в муниципальных районах Сызранский, Ставропольский, Красноярский, Шенталинский и Кинельский (на 0,1-0,2 процентного пункта). По-прежнему самый высокий уровень безработицы в области сохраняется в Приволжском районе, что связано с прекращением деятельности ведущего предприятия, при этом в районе отмечается положительная динамика как относительно аналогичного периода прошлого года, так и к началу года (снижение безработицы на 1,7 процентного пункта с 5,2 до 3,5%). Также наиболее значительно уровень безработицы снизился с начала года в муниципальных районах Алексеевский, Клявлинский, Большеглушицкий, Большечерниговский (на 0,7-1,7 процентного пункта)<sup>4</sup>.

Согласно демографическому прогнозу Самарстата, численность населения Самарской области в 2015-2016 гг. будет увеличиваться ежегодно на 0,2 млн чел. При этом численность населения трудоспособного возраста будет снижаться, а численность населения старше и моложе трудоспособного возраста - расти. Численность населения старше трудоспособного возраста увеличится на 8,5%. Лиц моложе трудоспособного возраста станет больше на 8,8%. Численность населения трудоспособного возраста сократится на 4,6%<sup>5</sup>.

Снижение численности населения трудоспособного возраста скажется на сокращении возможностей для расширенного воспроизводства сферы занятости населения, что приведет к уменьшению количества рабочей силы. Негативные демографические процессы будут смягчены мерами по повышению трудовой активности граждан, незадействованных в трудовой сфере (как трудоспособного возраста, так и



пенсионеров за счет роста продолжительности жизни, повышения ее качества), а также привлечением иностранных трудовых мигрантов.

В среднесрочной перспективе ситуация в сфере занятости населения также будет зависеть от темпов экономического роста, динамики инвестиционной активности, модернизации производства и, связанной с ней, оптимизацией кадрового состава предприятий, эффективности реализации мер по содействию занятости населения области. Важнейшими стратегическими задачами предстоящего периода являются повышение производительности труда и увеличение числа высокопроизводительных рабочих мест (за 2012 - 2014 гг. их количество возросло на 32,5% - до 461,6 тыс. ед., при этом 26% всех новых рабочих мест по итогам 2014 г. создано в обрабатывающих производствах)<sup>6</sup>.

Работа по повышению эффективности взаимодействия сферы занятости населения и системы профессионального образования Самарской области будет вестись с учетом прогноза кадровых потребностей экономики региона в разрезе профессий и специальностей по уровням профессионального образования и перечня наиболее востребованных и перспективных профессий и специальностей среднего профессионального образования. Большое внимание будет уделяться внедрению и развитию системы дуального образования. Будут осуществляться мероприятия по социальной адаптации и интеграции прибывающих мигрантов, оказанию содействия добровольному переселению в Самарскую область соотечественников, проживающих за рубежом.

Важным направлением останется решение проблемы структурной безработицы, будет реализовываться государственная программа Самарской области "Содействие занятости населения Самарской области на 2014 - 2020 годы", мероприятия по снижению неформальной занятости<sup>7</sup>.

Продолжится поддержка работодателей, создающих рабочие места для инвалидов, а также реализация мер по созданию условий для совмещения женщинами обязанностей по воспитанию детей с трудовой занятостью, организации профессионального обучения женщин, находящихся в отпуске по уходу за ребенком до достижения им возраста трех лет.

С учетом изложенных факторов, а также оценок кадрового менеджмента ведущих организаций области прогнозируется, что численность занятых в экономике области снизится в 2016 г. на 3%, в целом за прогнозный период - на 8,2% и составит в 2018 г. 1359 тыс. чел. При этом производительность труда будет возрастать со среднегодовым темпом 104,7% и к 2018 г. увеличится по сравнению с 2011 г. в 1,3 раза, что ниже установленного Президентом Российской Федерации целевого ориентира роста (в 1,5 раза). Несмотря на прогнозируемый рост среднегодовой численности зарегистрированных безработных, уровень официальной безработицы за весь среднесрочный период не превысит 1,2%<sup>8</sup>.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Рынок труда и занятость населения / Оперативная информация // Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Самарской области. URL: [http://samarastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/samarastat/ru/statistics/employment](http://samarastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/samarastat/ru/statistics/employment).

<sup>2</sup> Об итогах социально-экономического развития Самарской области за январь-август 2015 года и ожидаемых итогах развития за 2015 год, прогнозе социально-экономического раз-

вития Самарской области на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов : постановление Правительства Самарской области от 22.10.2015 № 666.

<sup>3</sup> Там же.

<sup>4</sup> Там же.

<sup>5</sup> Самарская область в цифрах // Официальный сайт министерства экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области. URL: [http:// www.economy.samregion.ru](http://www.economy.samregion.ru).

<sup>6</sup> Об итогах социально-экономического развития...

<sup>7</sup> Государственная программа Самарской области "Содействие занятости населения Самарской области на 2014-2020 годы". // Официальный сайт Министерства труда, занятости и миграционной политики Самарской области. URL: <http://trud.samregion.ru/home/records/gos.aspx>.

<sup>8</sup> Об итогах социально-экономического развития...

**A.A. Valitova\***

## **THE LABOUR MARKET OF THE SAMARA REGION: PROBLEMS, FORECAST OF DEVELOPMENT**

Described the situation on the labour market in the cities and districts of the Samara region. Analyzed indicators of the labour market in the Samara region in comparison with the similar indicators in Russia and in the Volga Federal district. It is predicted the situation in the sphere of employment of the population of the region in the medium term.

**Keywords:** economic activity of population, labor, employment, unemployment, meaningful employment, labour force, working age.

---

\* Valitova Albina Ayratovna, Candidate of Economics, Senior Lecturer, Samara State University of Economics. E-mail: [albina.samara@bk.ru](mailto:albina.samara@bk.ru).

УДК 331.108.26

**Е.В. Веккер, Л.А. Илюхина\***

## **КАДРОВЫЙ РЕЗЕРВ И УПРАВЛЕНИЕ ТАЛАНТАМИ: ОСОБЕННОСТИ И РАЗЛИЧИЯ**

Рассматриваются и сравниваются понятия кадрового резерва и управления талантами. Выявляются различия и особенности двух основных методологических подходов к обеспечению компании сотрудниками за счет внутренних резервов.

**Ключевые слова:** управление человеческими ресурсами, концепции управления персоналом, инструменты и технологии управления, кадровый резерв, рынок труда, управление талантами.

---

\* Веккер Екатерина Владимировна, студент бакалавриата. E-mail: [KatyaVekker@yandex.ru](mailto:KatyaVekker@yandex.ru); Илюхина Лариса Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: [Laresa@inbox.ru](mailto:Laresa@inbox.ru). - Самарский государственный экономический университет.

Основной ценностью любой организации являются человеческие ресурсы. Именно их знания, навыки и опыт выступают теми ключевыми конкурентными преимуществами, которые обеспечивают уровень конкурентоспособности компаний. Этим и определяется необходимость инвестирования в человеческий капитал, обязательность формирования и развития внутренних кадровых резервов управленцев и ключевых специалистов. Многие компании сейчас, даже в условиях кризисных ситуаций, активно включаются в "борьбу за таланты", применяя разнообразные инструменты удержания высококвалифицированных специалистов.

Попробуем определить особенности и отличительные различия между такими видами работ как управление талантами и кадровый резерв? С одной стороны, данные кадровые технологии очень схожи по содержанию, но по сути они все же различаются.

Кадровый резерв - это кадровая технология управления персоналом, включающая специальный отбор части сотрудников организации для дальнейшего продвижения (чаще всего вертикального, реже - для горизонтальных ротаций).

Управление талантами - совокупность инструментов управления персоналом, которые дают возможность организации привлекать, эффективно использовать и воспроизводить качественные компетенции сотрудников, которые способствуют повышению результативности и стоимости бизнеса.

Рассмотрим особенности и различия двух основных методологических подходов к обеспечению компании сотрудниками за счет внутренних резервов (см. таблицу).

**Особенности и различия между понятиями  
"кадровый резерв организации" и "управление талантами"**

<b>Особенности и различия</b>	<b>Кадровый резерв</b>	<b>Управление талантами</b>
Функционал	Бизнес-процесс HR-службы, направлены на обеспечение преемственности в управлении и отдельных профессиональных компетенциях персонала	Новое мировоззрение, прежде всего собственников и топ-менеджеров. В основе постулат: персонал - важный актив организации
Влияние внешней среды	Технология для компаний, работающих на стабильных рынках и прогнозирующих карьеру на длительное время	Технология для компаний, быстро реагирующих на изменения рынка. Для них важны высокие качества сотрудников
Влияние внутренней среды	Создают организации, где управленческий функционал на всех позициях стабилен, а на каждую отдельную должность выявляется резервист	Используется в организациях с гибкой структурой, вовлеченностью сотрудников и культурой командной работы
Кандидаты	Рассматриваются сотрудники, обладающие лидерскими качествами на позициях, соответствующих профилю замещаемой должности. Критерии, методики и инструменты отбора структурировано описаны на уровне компании	Во внимание берутся все сотрудники компании. Отличительная особенность - выявление талантливого сотрудника. Как правило, требования к претендентам не имеют четкой формулировки

Особенности и различия	Кадровый резерв	Управление талантами
Система компенсаций и вознаграждений	Резервист стремится к достижению более высокого уровня компенсаций и вознаграждений через замещение новой должности	Система вознаграждений индивидуальна и базируется на потребностях каждого сотрудника, и дифференцируется в зависимости от его вклада в бизнес
Система обучения и развития	Знания, необходимые для резервистов, определяются требованиями к замещаемой должности. Работа с резервистами проводится по плану, в котором предусматриваются мероприятия по приобретению профессиональных и управленческих знаний, выработке навыков руководства	Выявляется те области деятельности, где работник наиболее талантлив. В первую очередь, развиваются профессиональное мастерство и лидерские качества. Для каждого таланта выделяется наставник. Обучение носит преимущественно неформализованный характер
Система оценки	Оценка проводится регулярно (как правило ежегодно) применительно к конкретной должности, на которую готовится резервист. Критерий успешности - соответствие новой должности	Оценка осуществляется постоянно с предоставлением обратной связи от наставника. Критерий успешности - результаты работы и демонстрируемые лидерские качества

Таким образом, кадровый резерв - это кадровый механизм, который обеспечивает устойчивость и надежность организационной структуры компании, а управление талантами - это активная стратегия, ориентированная на рациональное использование человеческих ресурсов. В общем, технологии управления талантами и кадрового резерва являются взаимодополняющими стратегиями.

Компании, успешно управляющие талантами, как правило, активно проявляют себя на рынке высоких технологий. Также существуют организации, которые эффективно используют технологии работы с кадровым резервом. В любом случае, в условиях усиления конкуренции на рынке работодателей, дефицита высокопрофессиональных человеческих ресурсов и изменения демографической ситуации в целом, необходимо использовать неординарные подходы к управлению персоналом, а именно использовать любые формы работы, которые позволят привлекать талантливых кандидатов с эксклюзивными компетенциями, развивать самомотивацию сотрудников и повышать эффективность их деятельности.

\*\*\*\*

1. *Илюхина Л.А.* Теоретические подходы формирования и организации работы с кадровым резервом : межрегион. науч.-практ. конф. "Развитие института резерва управленческих кадров в субъектах Российской Федерации как вызов времени и эффективный инструмент совершенствования государственной кадровой политики" : сб. науч. ст. 9-10 октября 2014 г. Самара: Изд-во Международного института рынка, 2014. С. 52-57.

2. *Кибанов А.Я.* Основы управления персоналом : учебник. М. : ИНФРА-М, 2002. С. 220.

3. *Одегов Ю.Г.* Управление персоналом в структурно-логических схемах : учебник. М. : Академический проект, 2005. С. 848.
4. *Робертсон А., Эбби Г.* Управление талантами. Как извлечь выгоду из таланта ваших подчиненных / пер. с англ. Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2004. С. 200.
5. *Травин В.В., Дятлов В.А.* Кадровый резерв и оценка результативности труда управленческих кадров. М. : Дело ЛТд, 1995. С. 12.
6. *Ужакина Ю.* Кадровый резерв и управление талантами. URL: <http://www.trainings.ru>.
7. *Шахбазов А.* Перспективы HR в России. URL: <http://www.podborkadrov.ru>.

**E.V. Vekker, L.A. Ilyukhina\***

## **PERSONNEL RESERVE AND MANAGEMENT TALENTS: DIFFERENCES AND FEATURES**

Are considered and compared the concept of a personnel reserve and talent management. Identifies the differences and features of the two basic methodological approaches to company employees through internal reserves.

**Keywords:** human resource management, human resource management concepts, tools and management technology, personnel reserve, the labor market, talent management.

---

\* Vekker Ekaterina Vladimirovna, Student of a Bachelor Degree. E-mail: [KatyaVekker@yandex.ru](mailto:KatyaVekker@yandex.ru); Ilyukhina Larisa Alexeevna, Candidate of Economics, Associate Professor. E-mail: [Laresa@inbox.ru](mailto:Laresa@inbox.ru). - Samara State University of Economics.

УДК 331.58

**М.А. Голухов, И.В. Богатырева\***

## **К ВОПРОСУ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

Выявлены основные проблемы при создании систем стимулирования персонала, предложены шаги для решения данных проблем, обозначены направления для создания универсальной системы.

**Ключевые слова:** оплата труда, стимулирование персонала.

В современных условиях на рынке труда существует большое количество субъектов предпринимательской деятельности с достаточно дифференцированной формой оплаты труда и системой стимулирования. Выделив организации, занимающиеся оптовой и розничной торговлей, как объект исследования, мы получим срез

---

\* Голухов Максим Александрович, магистрант. E-mail: [golyuhoff@mail.ru](mailto:golyuhoff@mail.ru); Богатырева Ирина Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: [scorpion70@mail.ru](mailto:scorpion70@mail.ru). - Самарский государственный экономический университет.

моделей и систем оплаты труда и стимулирования, характерный именно для данной сферы деятельности<sup>1</sup>.

В Самарской области зарегистрировано 41 315 предприятий и 37 520 индивидуальных предпринимателей в сфере оптовой и розничной торговли, с годовым оборотом в 752,2 млрд руб. Розничная и оптовая торговля занимает 37 % рынка губернии, с вовлечением в занятость более 100 000 чел.<sup>2</sup>

В свою очередь, подобный масштаб отрасли влечет за собой не только финансовое и социальное развитие региона, но и определенные проблемы. Одной из насущных проблем рынка розничной торговли является несовершенство системы оплаты труда и стимулирования персонала.

В Самарской области представлены практически все организационно-правовые формы и формы собственности предприятий данной сферы, от мелких индивидуальных предпринимателей до крупных федеральных сетей.

Можно сформулировать основные проблемные зоны, характерные для отрасли:

- Несовершенство систем оплаты труда и стимулирования напрямую оказывает влияние на эффективность продающего персонала и, как следствие, на объемы продаж. Использование повременной и простой сдельной оплаты труда для данного сегмента совершенно необоснованно, но до сих пор применяется на ряде предприятий.

- Отсутствие квалифицированной работы по созданию, внедрению и своевременной корректировке эффективной системы стимулирования персонала со стороны руководства, либо формальная работа в данном направлении, без подключения необходимых ресурсов, как управленческих, так и финансовых. Соотношение затрат на разработку или корректировку данной системы, по отношению к потерям в уровне продаж, а также потерей персонала, носят несоизмеримый характер.

- Отсутствие совмещения групповой и индивидуальной системы стимулирования продающего персонала, которое ведет к заведомо провальным результатам (либо в индивидуальном плане, либо в показателях группы, отдела, структурного подразделения). Использование только индивидуальных плановых показателей негативно сказывается на внутрикорпоративном климате, снижается уровень командной работы и общего взаимодействия внутри трудового коллектива. Отсутствие личных показателей и постановка только групповой задачи снижает коэффициент трудового участия каждого члена коллектива.

- Отсутствие координации и взаимодействия игроков рынка в сфере управленческих решений, неиспользование положительного опыта конкурентов. Конкурентная среда воспринимается как донор технологических процессов, финансовых показателей, маркетинговых ходов, заимствование конкурентных преимуществ. Отсутствие должного внимания к управленческим проблемам, является серьезной ошибкой в конкурентной борьбе<sup>3</sup>.

Все это дает негативный эффект для развития отрасли не только в регионе, но и России в целом. Адаптируя опыт успешных иностранных компаний к реалиям российского рынка, во внимание не принимаются многие управленческие модели, работающие на практике и приносящие прибыль. Данные модели внедряются с большим числом "оговорок" и корректировок, что значительным образом снижает их эффективность и нарушает проверенный алгоритм работы. В результате получается искаженная модель управления, не способная эффективно работать<sup>4</sup>.

Торговые организации - достаточно сложный организм для создания универсальной системы стимулирования и оплаты труда персонала. Разработка и внедрение подобной системы являются трудновыполнимыми для практического применения. В связи с этим возможно внести некоторые предложения, сходные для всей отрасли:

- Применение гибких систем оплаты труда и стимулирования, как для индивидуальных, так и для групповых показателей. Нацеливание сотрудников на достижимый результат.

- Разработка и внедрение системы стимулирования, адаптированные под специфику конкретного предприятия, принимая во внимание все достижения, ошибки и статистические данные, полученные как внутри компании, так и во внешней конкурентной среде.

- Применение систем нематериального стимулирования, ориентированных на работников конкретного предприятия. Использование значимых и существенных методов стимулирования<sup>5</sup>.

Выявленные проблемы характерны для всей отрасли в целом. Создание универсальной системы стимулирования персонала снизит конкурентоспособность крупных игроков на рынке и позволит мелким локальным участникам рынка сократить внутренние издержки и повысить рентабельность бизнеса.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> *Богатырева И.В.* Концептуальный подход к сущности заработной платы в условиях современной экономики//Вестник Самарского муниципального института управления. 2014. № 2 (29). С. 56-63.

<sup>2</sup> Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

<sup>3</sup> *Богатырева И.В.* Проблемы оптимальной структуры заработной платы : материалы конференций : сб. ст. / под ред. В.К. Семеньева. Самара, 2013. С. 70-73.

<sup>4</sup> *Berdnikov V.A., Bazhutkina L.P., Simonova M.V.* Approaches to the system salary increase in the region on the ground of labor production growth//Review of European studies. 2015. Т.7. № 2. С. 58-65.

<sup>5</sup> *Симонова М.В.* Основные тренды в развитии трудовых ресурсов Поволжья//Регион: Экономика и Социология. 2014. № 1 (81). С.310-315.

**M.A. Golyukhov, I.V. Bogatyreva\***

## **BUSINESS IMPROVEMENT INCENTIVE STAFF RETAIL ORGANIZATIONS**

The main problems in creating incentive schemes for staff, proposed steps to address these problems, marked the direction to create a universal system.

**Keywords:** pay, encouraging staff.

---

\* Golyukhov Maxim Alexandrovich, Undergraduate. E-mail: [golyuhoff@mail.ru](mailto:golyuhoff@mail.ru); Bogatyreva Irina Vyacheslavovna, Candidate of Economics, Associate Professor. E-mail: [scorpion70@mail.ru](mailto:scorpion70@mail.ru). - Samara State University of Economics.

## СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Рассмотрены особенности социальной ответственности бизнеса применительно к разным моделям ведения предпринимательской деятельности. На примере ОАО "Уралэлектромедь" представлены направления реализации социальных программ, в том числе в условиях экономического кризиса.

**Ключевые слова:** социальная ответственность, качество жизни, благотворительная и спонсорская помощь, инвестиции, частно-государственное партнерство, объекты социальной инфраструктуры.

Социальная ответственность бизнеса - что это такое? В экономической литературе встречается несколько определений этого процесса, но нам представляется наиболее понятным следующее: "это ответственность бизнеса за выполнение норм и правил, которые законом установлены в неявной форме, и которые влияют на качество жизни групп людей или общества в целом. Это добровольный вклад субъектов бизнеса в развитие социальной, экономической, культурной жизни или экологии, выходящий за рамки установленного законодательством минимума".

В мире существуют различные традиции ведения бизнеса. Условно выделяют несколько моделей. При американском и германском подходах главная социальная обязанность бизнеса - уплата налогов, а остальное дело государства. В японском подходе в силу исторических причин бизнес принимает на себя практически полную ответственность за свой персонал и общество, которое его окружает. Российский бизнес находится в поиске своего места в жизни общества.

Есть мнение, что чем более развиты государственные институты, тем меньше места для бизнеса в социальной сфере, и наоборот, если государство не справляется со своими обязательствами, то бизнесу приходится включаться в решение социальных вопросов. В японском бизнесе финансово-промышленные группы (кейрецу) в своем большинстве не пытаются уклоняться от налогов, а декларируют свой вклад в бюджет как достижение. В западных компаниях оптимизация налогов - это один из ведущих механизмов роста маржинальности бизнеса. Но уже многие европейские компании начали вести ответственную социальную политику (особенно в ее экологическом аспекте), правда, не из-за базовых этических принципов, а из-за конкурентной борьбы. Потребитель между двумя одинаково качественными товарами с примерно равными потребительскими свойствами, остановит свой выбор на товарах компании с лучшим имиджем.

---

\* Грязнов Виктор Владимирович, магистрант. E-mail: victor9879867364@yandex.ru; Илюхина Лариса Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: Laresa@inbox.ru. - Самарский государственный экономический университет.



Для более глубокого изучения социальной ответственности бизнеса можно предложить классификацию этого процесса по двум направлениям:

- внутренняя социальная ответственность (достойная оплата труда персонала, безопасные условия труда, дополнительное медицинское обслуживание сотрудников и членов их семей, непрерывное профессиональное обучение персонала, поддержка работников в трудных ситуациях - пособия, материальная помощь и т.д.);

- внешняя социальная ответственность (благотворительность и спонсорская помощь, инвестирование в экологические программы регионов и муниципалитетов, взаимодействие с обществом, действия при чрезвычайных ситуациях).

Так для чего бизнесу выполнять социальные обязательства? К мотивам бизнеса можно отнести следующее: рост производительности труда сотрудников; снижение текучести кадров и возможность привлечения лучшего персонала с рынка труда; косвенная или даже прямая реклама самой организации и ее продукции; хороший имидж компании и ее брендов; новостной повод для компании напомнить о себе в средствах массовой информации; перспективы развития компании в регионе, особенно в тех территориях, которым социальная политика важна.

Инструментами реализации социальных программ могут являться прямое инвестирование средств в социальные программы без технического участия в их реализации; благотворительные акции; целевая спонсорская помощь; установление денежных грантов; корпоративный фонд, действующий в рамках Устава компании.

В качестве примера успешной реализации социальных программ и четкого исполнения социальных обязательств как перед своими сотрудниками, так и перед обществом предлагаем рассмотреть программы, реализуемые ОАО "Уралэлектромедь". Активную социальную политику компания начала проводить еще в 1990-е гг. Время тяжелых преобразований коснулось и медеплавильщиков. Но компания показывала, что в цехах создается совсем другой уровень труда, что начинается время чистых производств. На заводе стало работать престижно. Потребность в образованных кадрах предприятие решало активным привлечением молодежи, при этом решая жилищную проблему. Стабильная достойная заработная плата обеспечила высокий конкурс на вакантные позиции компании. Мировой рост цен на ресурсы, новые технологии, внедрение продукции высокого передела позволили компании вырасти экономически. ОАО "Уралэлектромедь" одной из первых начала вкладывать значительные средства в объекты социальной и спортивной сферы, а также стала одним из основных плательщиков в бюджет области.

На официальном сайте холдинг "Уральская горно-металлургическая компания" (УГМК), в который входит ОАО "Уралэлектромедь", декларирует свою миссию следующим образом:

**Миссия УГМК состоит в том, чтобы за счет эффективной работы своих предприятий повышать конкурентоспособность отечественной промышленности, а ответственным отношением к собственному персоналу и обществу способствовать максимальной реализации человеческого потенциала и улучшению основных сфер жизни наших сограждан.**

В эпоху экономического роста компания построила в Верхней Пышме ледовую арену, музей военной техники, технический университет. Под эгидой компании дей-

ствует благотворительный фонд "Дети России", баскетбольный клуб "УГМК". Компания многократно признавалась лучшим благотворителем Свердловской области. В 2014 г. на благотворительность и социальные программы области было затрачено 800 млн руб., на оказание помощи в приобретении жилья сотрудникам в Пышме потрачено 190 млн руб., на профилактику заболеваний - 100 млн руб., на помощь ветеранам - 40 млн руб. Особенной поддержкой руководства компании пользуются трудовые династии, которые получают серьезные материальные поощрения, о них узнают из постоянных передач телеканала компании и репортажей местных газет.

Однако можно возразить, что легко быть щедрым во время изобилия, а как ведет себя компания во время экономического кризиса? В настоящее время во втором полугодии 2015 г. реализуется программа частно-государственного партнерства ОАО "Уралэлектромедь" и правительства Свердловской области. По ней в городах области предприятие должно провести следующие работы: переселить 360 человек из ветхого жилья в новое в Кировграде, провести модернизацию очистных сооружений в Ревде, построить вторую котельную и реконструировать теплосети в Верх-Нейвинске, реконструировать очистные сооружения и построить модульный физкультурно-оздоровительный комплекс в Серове, провести газификацию района и построить 135 коттеджей для молодежи, а также детский сад, ледовую арену и школу №6 в Красноуральске. По словам Вадима Белоглазова, директора по общим вопросам ОАО "Уралэлектромедь", работа на данных социальных объектах идет параллельно со строительством новых объектов производственной программы. Всего в регион компания в 2015-2016 гг. вложит 40 млрд руб. конкретно на создание новых рабочих мест.

Дает ли социальная политика компании экономическую отдачу? Считаем, что прямой экономический эффект, который видят бенефициары компании, есть, и он значителен. Многолетний имидж лидера отрасли, который заботится о своих сотрудниках, позволяет успешно решать и все кадровые задачи. Социально ответственный имидж способствует развитию предприятия. Однако при этом не является секретом, что большая доля производственных и инфраструктурных активов находится в управлении государственных чиновников. ГУПы, МУПы, АО с госсобственностью и с неэффективной экономикой, на которых висят социальные объекты, - это постоянная головная боль администраций городов и области в целом. Но если у инвестора вроде ОАО "Уралэлектромедь" есть интерес к активам в регионе, он обязательно получит поддержку государственных властей всех уровней, потому что потом решит многие вопросы, нерешенные властью. Холдинг "Уральская горно-металлургическая компания", в который входит ОАО "Уралэлектромедь", ведет социально ориентированную политику по всей территории РФ, где имеют производственные интересы, несмотря на экономические кризисы.

\*\*\*\*

1. *Кибанов А.Я.* Основы управления персоналом : учебник. М. : ИНФРА-М, 2002. С. 220.
2. *Корпоративная социальная ответственность: учеб. для бакалавров / Э.М. Коротков [и др.] ; под ред. Э.М. Короткова.* М. : Юрайт, 2013. С. 53.
3. *Маслов Е.В.* Управление персоналом предприятия : учеб. пособие / под ред. П.В. Шеметова. М. : ИНФРА-М ; Новосибирск : НГАЭиУ, 2000. С. 212.

4. Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г. Экономика персонала. Ч. I. Теория : учебник. М : Альфа-Пресс, 2009. С. 557.

5. Одегов Ю.Г. Управление персоналом в структурно-логических схемах : учебник. М. : Академический проект, 2005. С. 849.

6. Официальный сайт компании ОАО "Уралэлектромедь". URL: ugmk.com.

7. Поршнева А.Г., Румянцова З.П., Саломатина Н.А. Управление организацией : учебник / под ред. А.Г. Поршневой, З.П. Румянцовой, Н.А. Саломатиной. 3-е изд. перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2005.

**V.V. Gryaznov, L.A. Ilyukhina\***

## **SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS (ON AN EXAMPLE OF SVERDLOVSK REGION)**

The features of the social responsibility of business in relation to the different models of doing business. For example, "Uralelectromed" presented directions of social programs, including in the economic crisis.

**Keywords:** social responsibility, quality of life, charity and sponsorship, investment, public-private partnerships, and social infrastructure.

---

\* Gryaznov Victor Vladimirovich, Undergraduate. E-mail: vitra-samara@yandex.ru; Ilyukhina Larisa Alexeevna, Candidate of Economics, Associate Professor. E-mail: Laresa@inbox.ru. - Samara State University of Economics.

УДК 331.108

**Ю.Е. Ефимова, Л.А. Илюхина\***

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИ ОТБОРЕ ПЕРСОНАЛА НЕТРАДИЦИОННЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ**

Рассматривается возможность оценки личностных качеств кандидатов на основе использования нетрадиционных методов, таких как методика метапрограмм, авторский метод Светланы Ивановой "три плюса и три минуса". Представлена краткая характеристика этих методов оценки.

**Ключевые слова:** нетрадиционные методы отбора персонала, методика анализа метапрограмм, метод "три плюса и три минуса", оценка компетенций, управление человеческими ресурсами, модель поведения.

---

\* Ефимова Юлия Евгеньевна, студент бакалавриата. E-mail: efimova\_julia94@mail.ru; Илюхина Лариса Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: Laresa@inbox.ru. - Самарский государственный экономический университет.

Работа служб по управлению персоналом и руководящего состава любой организации неизбежно связана с необходимостью набора и отбора персонала. Отбор персонала - выбор кандидатов, в наибольшей степени соответствующих требованиям должности.

Сейчас почти никого не нужно убеждать в том, что отбор персонала является одной из центральных функций управления, поскольку именно люди обеспечивают эффективное использование любых видов ресурсов, имеющихся в распоряжении организации, и именно от них, в конечном счете, зависит ее экономические показатели и конкурентоспособность. Так как же из числа кандидатов выбрать "нужного" человека для организации? Ни для кого не секрет, что при отборе персонала оцениваются не только профессиональные компетенции, но и личностные характеристики.

Для оценки типа мышления и восприятия действительности человеком можно использовать методику анализа метапрограмм. Метапрограмма - это модель восприятия, которая определяет, какая информация будет допущена в сознание человека. Она играет ключевую роль в процессе мотивации и принятия решений. Человек практически не может их "симулировать", так как они не контролируются и используются бессознательно. При отборе персонала метапрограммы рассматривают в качестве оценочных шкал, имеющих два полюса.

В разных источниках описывается в среднем 7-40 метапрограмм. Например, С.В. Иванова выделяет такие метапрограммы, как "тип референции", "стремление - избегание" и другие.

### **"Тип референции"**

Показывает, каким образом соотносится собственное и чужое мнение при принятии решений и самооценке человека. Внешняя референция подходит для исполнительских позиций, а также для работы, связанной с постоянным соответствием ожиданиям клиента (например, секретарь на телефоне, продавец). Это означает, что человек очень легко поддается чужому влиянию, ему трудно отказать другим, он очень сильно нуждается в советах. Внутренняя референция подходит для людей, занимающих позиции в так называемых штабных структурах (юрист, консультирующий директора, финансовый контролер), а также позиций, связанных с проверкой качества (контролер качества, налоговый инспектор, внутренний аудитор-ревизор). Человек готов отстаивать свою точку зрения, не обращая внимания на одобрение других людей.

### **"Стремление - избегание"**

Люди, у которых избегание преобладает, как правило, ориентированы на поиск ошибок и/или негатива. Они бывают весьма успешны в контролируемых видах работ, склонны многократно перепроверять и избегать рисков. Как правило, эти люди испытывают существенные сложности при общении, особенно если это является важной составляющей их работы. Избегание неприемлемо для сотрудников, постоянно работающих с клиентами или в условиях изменяющейся среды.

Значительным преимуществом метода анализа метапрограмм в речи кандидата является то, что просчитать социально-желательный ответ практически невозможно, следовательно, мы имеем возможность получить высоко достоверные ответы, дающие представление об индивидуально-личностных особенностях кандидата,

т.е. именно о той группе качеств, которая труднее всего поддается изменениям во взрослом возрасте.

Для оценки компетенций при отборе персонала используются различные методы. Одним из таких является метод *"три плюса и три минуса"*, разработанный С.В. Ивановой. Этот метод дает возможность понять соотношение позитива и негатива в восприятии человеком той или иной ситуации. Анализируя ответы кандидата, оцениваются следующие моменты:

- сколько реально плюсов и минусов было названо (многие люди, отвечая на этот вопрос, называют больше или меньше плюсов / минусов, чем три). Соответственно там, где количество плюсов больше, отношение, скорее всего, более позитивное, и наоборот;

- с чего начинает человек - с плюсов или минусов. Если эта тенденция постоянна (т. е. во всех вопросах и ответах человека все время первым фигурирует либо плюс, либо, наоборот, минус), то это показатель позитива / негатива как модели поведения человека в целом. Если же такой тенденции нет, то начало с позитива или негатива говорит о том, с какой стороны смотрит человек на эту проблему;

- удельный вес, значимость самих названных плюсов и минусов. Здесь никакой хитрости нет, мы просто оцениваем, что оказалось более значимым.

Например, используя метод *"три плюса и три минуса"*, компетенцию *"активность"* оцениваем следующими инструментами:

- Почему одни люди стремятся все время учиться и развиваться профессионально, а другие предпочитают однотипную работу?

- Что значит развиваться на работе?

- Назовите три плюса и три минуса работы, связанной с постоянными изменениями и развитием.

Если эта тенденция соотношение позитива и негатива в ответах на вопросы постоянна, то это показатель позитива / негатива как модели поведения человека в целом. Если же такой тенденции нет, то начало с позитива или негатива говорит о том, с какой стороны смотрит человек на эту проблему.

В управленческой практике используются различные методы отбора персонала и по-разному проводится оценка кандидатов на работу. Принимая решение о проведении отбора персонала, важно корректно производить выбор методов и инструментов, потому что цена ошибки при неправильном функционировании функции отбора персонала велика как в моральном, так и в материальном отношении.

\* \* \* \*

1. Демина Н.В. Специфика системы отбора персонала в американских компаниях // Концепт: Современные научные исследования: актуальные теории и концепции. 2015. Вып. 2. ART 65013. URL: <http://e-koncept.ru/teleconf/65013.html> - ISSN 2304-120X.

2. Дуракова И.Б. Управление персоналом: отбор и наем. Исследование зарубежного опыта. Воронеж : Изд-во Воронежского гос. ун-та, 1998.

3. Журавлев П.В. Управление человеческими ресурсами: опыт индустриально развитых стран : учеб. пособие. М. : Экзамен, 2002.

4. Иванова С.В. Искусство подбора персонала: Как оценить человека за час. М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. 160 с.

5. Иванова С.В. Указ. соч. С. 23.

6. Илюхина Л.А. Компетенционная концепция управления персоналом современных организаций / Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. Вып. 2. Самара: Изд-во Самарского государственного экономического университета. 2014. С. 94-100.

7. Одегов Ю.Г. Управление персоналом в структурно-логических схемах : учебник. М. : Академический проект, 2005. С. 848.

**Yu.E. Efimova, L.A. Ilyukhina\***

## **USE AT SELECTION OF THE PERSONNEL OF UNCONVENTIONAL METHODS OF AN ASSESSMENT**

The possibility of evaluation of personal qualities of candidates through the use of unconventional methods, such as methods of metaprograms, the author's method of Svetlana Ivanova "three plus and minus three". A brief description of these methods of assessment.

**Keywords:** unconventional methods of personnel selection, method of analysis metaprograms, method "three plus and minus three", assessment of competence, human resource management, model behavior.

---

\* Efimova Yuliya Evgenyevna, Student of a Bachelor Degree. E-mail: efimova\_julia94@mail.ru; Ilyukhina Larisa Alexeevna, Candidate of Economics, Associate Professor. E-mail: Laresa@inbox.ru. - Samara State University of Economics.

УДК 331.1

**Л.А. Илюхина\***

## **МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ КАДРОВЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ РЫНКА ТРУДА**

Представлен краткий анализ существующих методологических подходов прогнозирования кадровых потребностей региональных рынков труда.

**Ключевые слова:** рынок труда, кадровый прогноз, заказ региона на подготовку кадров, трудовой потенциал, кадровая потребность, методологические подходы.

В решении вопроса прогнозирования кадровых потребностей рынка труда в отечественной науке и практике накоплен богатый опыт методологического и методического обеспечения прогнозирования спроса на специалистов. Однако, следует

---

\* Илюхина Лариса Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет. E-mail: Laresa@inbox.ru.

отметить, что разработчики прогнозных сценариев развития рынка труда и потребностей в кадрах по-разному дифференцируют сложившийся методологический инструментарий. Например, в разработках Е.Г. Ревковой, Н.Ю. Посталюк, С.Ю. Алашеева и ряда других авторов выделяются следующие подходы.

*Расчетный (нормативный) подход* базируется на исчислении необходимых трудовых ресурсов, исходя из норм выработки, производительности труда на конкретных рабочих местах. Главным условием, обеспечивающим возможность использования этого подхода, является принципиальная нормируемость работ на основе задаваемых общих объемов предоставляемых услуг и их единичных объемов по отношению к одному специалисту (норматив нагрузки). Подход наиболее приемлем для прогнозирования потребностей специалистов для отраслей социальной сферы и сферы услуг. При этом рассматриваемый подход в полной мере может быть использован лишь в бюджетном секторе, где применяются директивно установленные нормативы.

*Динамический (нормативный с использованием экспертных оценок)* основывается на анализе тенденций изменения насыщенности специалистами отраслей экономики и предполагает расчет доли специалистов различного уровня образования в общей численности занятых. Подход целесообразен для отраслей материального производства, где нормативный подход затруднен. При этом расчеты оправданно проводить отдельно по каждой отрасли экономики.

*Подход с учетом программ социально-экономического развития региона* и проведения социологических опросов строится на оценках тенденций изменения интегрированных экономических показателей и основывается на использовании следующих документов: прогнозы по отраслям экономики; региональные и отраслевые программы и прогнозы развития отраслей материального производства; данные наиболее крупных предприятий - потребителей специалистов о перспективах своего развития; программы развития деятельности предприятий и организаций системы жизнеобеспечения (энергетика, транспорт и т.д.); программы и прогнозы служб занятости о предполагаемом высвобождении работников на предприятиях и в организациях; программы развития малого и среднего бизнеса.

*Динамический подход, основанный на поиске тенденций.* Он опирается на анализ тенденций изменений технико-экономических показателей и использует многофакторные экономико-математические модели, в числе которых часто используемый при разработке прогнозов метод корреляционно-регрессионного анализа. Сущность прогноза, в этом случае, сводится к определению движения занятости специалистов в зависимости от изменения технико-экономических показателей. При этом, исследователи отмечают, что поскольку рассматриваемый подход основан на корреляции кадровых структур с основными технико-экономическими показателями, то в ретроспективе и при прогнозировании состояния этих структур на перспективу, имеет место решение и обратной задачи, т.е. (от технико-экономических показателей к кадровой структуре).

*Расчетный подход (по аналогии с другими странами)* используется как метод эталонного образца (например, международных сопоставлений). Данный подход

построен на предположении, что существуют определенные социально-экономические процессы, характерные, в той или иной мере, для всех экономик. Например, можно отметить такие макроизменения в структуре занятости, которые происходили в те или иные периоды во всех странах с рыночной экономикой: перераспределение занятости из отраслей материального производства в сферу услуг; перераспределение занятости из третичного сектора в четвертичный; профессионализация посреднических функций; переход от индустриального типа занятости к информационному.

Анализ представленных методологических подходов позволяет нам сделать общие выводы о том, что существующие методики прогнозирования рынка труда не в полной мере отвечают требованиям компактности, надежности и оперативности; имеют свои преимущества и недостатки, область использования; главным и общим недостатком методик является некорректность (недоверенность) первичных статистических данных, используемых для расчетов; не могут сегодня служить адекватным инструментарием при формировании контрольных цифр приема в образовательные учреждения на уровне субъектов РФ.

\* \* \* \*

1. *Алашеев С.Ю., Кутейницына Т.Г., Посталюк Н.Ю.* Методика среднесрочного прогнозирования кадровых потребностей экономики региона. Самара : Профи, 2004.

2. *Гуртов В.А., Питухин Е.А., Потупалова Л.М.* Методика формирования контрольных цифр приема студентов в учреждения профессионального образования на основе анализа спроса и предложения на рынке труда // *Обозрение прикладной и промышленной математики*. М., 2006. Т. 13. Ч. 2. С. 299-302.

3. *Илюхина Л.А.* Анализ рынка труда городского округа Самара // *Вестник Самарского государственного экономического университета*. Самара, 2010. № 9 (71). С. 31-41.

4. *Методологические аспекты прогнозирования кадровой потребности региональной экономики : монография // З.А. Васильева [и др.].* Красноярск : Изд-во Краснояр. ИПЦ КГТУ, 2005. 296 с.

5. *Ревкова Е.Г.* Прогнозирование кадровых потребностей как целевой ориентир конкурентоспособности человеческого капитала // *Качественное образование*. 2006. № 5.

**L.A. Ilyukhina\***

## **METHODOLOGICAL APPROACHES FORECASTING LABOUR MARKET NEEDS STAFF**

A brief analysis of the existing methodological approaches of forecasting staffing needs of regional labor markets.

**Keywords:** labor market, human resource forecast, the order of the region for training, employment potential, staffing requirements, metodologicheskii approaches.

---

\* Ilyukhina Larisa Alexeevna, Candidate of Economics, Associate Professor, Samara State University of Economics. E-mail: Laresa@inbox.ru.



## ЭФФЕКТИВНЫЙ ПОДБОР ПЕРСОНАЛА - ЗАЛОГ УСПЕХА КОМПАНИИ

Осуществлен анализ различных методов подбора персонала, исходя из принципов и целей компании, предложены рекомендации по выбору наилучшего метода в зависимости от конкретной ситуации.

**Ключевые слова:** поиск персонала, рекрутинговые агентства, методы отбора, ситуационное интервью, практическое выявление знаний, психологические методы.

Эффективность функционирования и развития организации напрямую зависит от квалифицированного, работоспособного и целеустремленного персонала<sup>1</sup>. В результате качественного набора и отбора сотрудников компания избавляется от высокой текучести кадров, что сказывается на ее эффективной и бесперебойной работе. Поиск персонала является довольно затратным для предприятий, которые нуждаются в срочном пополнении новыми сотрудниками, способными оправдать эти затраты: внести важный вклад в работу компании. К таким кадрам относятся управленческий персонал и высокооплачиваемые специалисты.

Для поиска высококвалифицированных специалистов фирма, не жалея средств, обращается в рекрутинговые агентства различных профилей и специализирующихся на подборе руководителей (executive search), а также может привлекать специалистов широкого профиля. В последнее время появилась новая позиция - HR-generalist. Этот сотрудник принимает участие в подборе персонала, занимается ведением делопроизводства, разрабатывает и внедряет внутрикорпоративную политику, следит за ее исполнением, создает программы адаптации и мотивации. Однако передача функций подбора персонала профессиональным сторонним организациям не означает, что после процедуры отбора появятся необходимые лояльные сотрудники. Успех набора и отбора нужных кандидатов зависит от грамотного и открытого сотрудничества между рекрутинговым агентством и фирмой. Клиент обязан дать полную и сбалансированную информацию о вакансии, а также обсудить все вопросы, связанные с ней. Лица, принимающие управленческие решения, должны лично общаться с консультантом для того, чтобы избежать ошибок при подборе нужного кандидата. Клиент должен предоставить всю информацию о компании, должностных обязанностях, вознаграждении, условиях работы, корпоративной культуре.

Организация как лично, так и сотрудничая с рекрутинговой компанией, должна грамотно выбрать методы отбора кандидатов. Чтобы новый персонал оправдал свои ожидания, и компания была уверена в набранных людях, кроме классических методов отбора необходимо использовать нестандартные, нацеленные на практическое выявление знаний и умений кандидатов. Например, ситуационное интервью, где нужно решить несколько практических ситуаций, различные виды профессиональных испытаний.

---

\* Кожина Наталья Андреевна, магистрант. E-mail: linsssi@mail.ru; Илюхина Лариса Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: Laresa@inbox.ru. - Самарский государственный экономический университет.

Важно, чтобы работник не только соответствовал предлагаемой вакансии, но и мог успешно войти в ритм компании, подстроиться под имеющийся стиль управления, вписаться в коллектив. Здесь необходимо использовать различные психологические методы с участием опытного психолога.

Выбор методов отбора во многом зависит от вида и уровня сложности вакантной позиции. Если должность требует основательной устойчивости к стрессам, то необходимо включить в этапы отбора кандидатов стрессовое интервью, провести психометрическое тестирование. Для позиций, требующих наличие креативных компетенций, аналитическое мышление можно применять Brainteaser-интервью, и мозговой штурм и другие методы выявления творческих способностей<sup>2</sup>.

Опытный рекрутер, разрабатывая этапы отбора персонала, должен хорошо знать корпоративную культуру компании, кадровую стратегию и кадровую политику, принципы и методы работы с персоналом. Исходя из этого необходимо решить, набирать высококвалифицированный персонал с опытом работы или, обратившись в отделы трудоустройства образовательных учреждений, привлечь молодых специалистов, что является большим преимуществом. Выпускники вузов обладают хорошей теоретической подготовкой, владеют навыками работы на компьютере, знают иностранные языки, энергичны и целеустремлены, согласны на невысокий стартовый уровень заработной платы. Отсутствие негативного опыта работы повышает веру в себя и оптимизм.

При наборе молодых специалистов акцент нужно делать на такие качества, как высокая обучаемость, наличие базовых знаний, необходимых для стартовой работы в должности, хорошая память, а также ряд психологических качеств, которые дадут возможность новичку бесконфликтно войти в новый коллектив опытных специалистов и успешно пройти обучение в компании. Для отбора кандидатов из числа выпускников можно использовать психологические и другие виды тестирования, измеряющие уровень интеллекта и направленные на выявление знаний, логики, и умения себя проявить.

Если предприятие запланировало набор персонала на достаточно долгий срок, то при выборе персонала необходимо обращать в большей степени внимание на качество образования и личностный потенциал человека, как это делают на японских предприятиях. Набор персонала на них производится за счет резерва сотрудников, так как они уже знакомы с особенностями компании. Если же компания нацелена на решение краткосрочных задач, то для решения подобных вопросов срочно необходим достаточно опытный работник. Набор таких людей в большей степени можно осуществить из внешних источников, как на предприятиях США<sup>3</sup>. Там же ценят опыт сотрудника на нескольких аналогичных предприятиях, так как в каждой фирме могут по-разному подходить к решению проблем. Предприятия США ценят таких сотрудников больше, и высокая текучесть кадров считается положительной стороной. Популярна система краткосрочного найма.

В любом случае фирма должна поступать так, как этого требует сфера ее деятельности, корпоративная культура и принципы работы с персоналом компании. Главная цель - процветание и развитие, на что прямо влияет эффективная деятельность человеческих ресурсов организации.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Аллин О.Н., Сальникова Н.И. Кадры для эффективного бизнеса. Подбор и мотивация персонала. М. : Генезис, 2005. 248 с. (Бизнес-психология).

<sup>2</sup> От собеседования к графологии и brainteasing: действенные методы отбора персонала // Директор по персоналу. 2015. 21 мая.

<sup>3</sup> См.: Журавлев П.В. Управление человеческими ресурсами: опыт индустриально развитых стран : учеб. пособие. М. : Экзамен, 2002; Илюхина Л.А. Компетенционная концепция управления персоналом современных организаций // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета. 2014. Вып. 2. С. 94-100.

**N.A. Kozhina, L.A. Ilyukhina\***

## **EFFECTIVE RECRUITMENT - PLEDGE OF SUCCESS**

The analysis of the various methods of recruitment, based on the principles and objectives of the company and offer advice on choosing the best method depending on the specific situation.

**Keywords:** personnel search, recruitment agencies, screening techniques, situational interview practical identification of knowledge, psychological methods.

---

\* Kozhina Natalya Andreevna, Undergraduate. E-mail: linsssi@mail.ru; Ilyukhina Larisa Alexeevna, Candidate of Economics, Associate Professor. E-mail: Laresa@inbox.ru. - Samara State University of Economics.

УДК 331.101.262

**Н.В. Кожухова\***

## **АНАЛИЗ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ АУДИТА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ**

Излагается сущность аудита трудовых ресурсов, представлены анализ и использование результатов аудита трудовых ресурсов организации.

**Ключевые слова:** аудит, персонал, трудовые ресурсы, инструмент, управление, предприятие, оценка, анализ.

Трудовые ресурсы - это ресурс, от качества и эффективности которого во многом зависят результаты деятельности предприятия и его конкурентоспособность.

Если трудовые ресурсы современной организации рассматриваются в настоящее время как одни из основных ресурсов предприятия, подготавливается и разрабатывается стратегия их формирования, соответствующая стратегии общего развития, то система управления персоналом приобретает стратегическое значение, равнозначное всем основ-

---

\* Кожухова Наталья Викторовна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет. E-mail: kuka\_55\_@mail.ru.

ным функциям управления организацией. Комплексная экспертиза по всем направлениям аудита трудовых ресурсов, в контексте поиска внутренних резервов прибыли любого предприятия, используется как источник полной и объективной информации о деятельности системы управления трудовыми ресурсами и ее эффективности.

Максимально эффективной диагностической процедурой анализа трудовых ресурсов организации признается аудит в трудовой сфере. Он является частью организационно-кадровой работы и входит в состав управленческого аудита.

"Аудит трудовых ресурсов является как способом наблюдения подобно финансовому или бухгалтерскому аудиту, так и инструментом управления, который позволяет решить ту или иную проблему, возникающую в сфере трудовых отношений".

Проведение аудита трудовых ресурсов организации предполагает использование его результатов для принятия управленческих решений в социально-трудовой сфере конкретно взятой организации. Данный вид независимой оценки проводится с использованием анализа системы социально-трудовых показателей организации в целом.

Проведение аудита трудовых ресурсов организации опирается на принципы, являющиеся общепризнанными для всех видов аудита и аудиторских проверок: профессионализм, независимость, достоверность, честность и объективность, сопоставимость с международным правом.

В рамках проведения аудита трудовых ресурсов обычно анализируются данные за ряд лет, а именно: показатели текучести кадров, количество жалоб, прогулов и невыходов на работу, производственный травматизма, отношения персонала к работе и степени удовлетворенности трудом и другие, т.е. вопросы, входящие в программы развития трудовых ресурсов организации, позволяющие дать оценку эффективности управленческих мероприятий в стоимостном выражении. Результаты проведенного аудита трудовых ресурсов организации следует использовать для разработки программ оценивающих стоимость управления трудом и трудовыми ресурсами. Использование результатов аудита в трудовой сфере применимо и для кадровых перестановок в коллективе, так как проверка становится научно обоснованным стимулом кадровых изменений.

В общем, каждая из функциональных областей управления трудом и трудовыми ресурсами (планирование персонала, отбор, набор, переподготовка и повышение квалификации работников, распределение работ, система оценки выполнения работ, вознаграждение за труд с учетом компенсаций, создание благоприятного психологического микроклимата в коллективе и т.д.) должна отвечать общим задачам стратегических программ развития предприятия. Поэтому для определения общей эффективности деятельности соответствующих служб в ходе аудита необходимо проверить каждое из подразделений и определить, насколько эффективно и экономично оно работает.

Результаты проведенного аудита трудовых ресурсов организации целесообразно использовать в качестве фундамента для своевременного, объективного и всестороннего анализа работы, измерение эффективности и результативности трудовых ресурсов организации с целью формирования и использования сбалансированной системы показателей деятельности. Соответствие функционала всем сформированным в организации сбалансированным показателям является обязательным условием данной системы.

Для мониторинга и оценки состояния и развития трудовых отношений экономического субъекта в динамике требуется использование результатов аудиторских проверок, проводимых систематически, с учетом того, что наиболее очевидны выгоды от проведения аудита в трудовой сфере тогда, когда они переведены на язык реальной денежной выгоды для предприятия.

**N.V. Kozhukhova\***

## **ANALYSIS AND DRAWING ON RESULTS OF AUDIT OF LABOUR RESOURCES OF ORGANIZATION**

Essence of audit of labour resources, analysis and drawing on the results of audit of labour resources of organization, is expounded in the article.

**Keywords:** audit, personnel, human resources, instrument, management, company, assessment, analysis.

---

\* Kozhukhova Natalya Victorovna, Candidate of Economics, Associate Professor, Samara State University of Economics. E-mail: kuka\_55\_@mail.ru.

УДК 331

**Ю.Г. Комарова\***

## **КАЧЕСТВО РАБОЧЕЙ СИЛЫ И СПОСОБЫ ЕЕ ОЦЕНКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ НЕПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ**

Дан обзор современных толкований понятия качества рабочей силы, показано ранжирование ее категорий в соответствии с современными экономическими и производственными реалиями, а также рассмотрена необходимость разработки новых способов оценки качественных характеристик рабочей силы.

**Ключевые слова:** качество рабочей силы, инновационная категория качества рабочей силы, оценка качества рабочей силы.

Экономика России последние десятилетия претерпевает серьезные структурные изменения. Доля некогда главенствовавшего производственного сектора существенно сократилась, уступив первенство добывающему и обрабатывающему сектору, а также торговле и сфере услуг. Важным дополнением тут является и появление

---

\* Комарова Юлия Геннадьевна, аспирант, Самарский государственный экономический университет. E-mail: yuliya.kom2013@yandex.ru.

нового отраслевого сектора - инновационных разработок и технологий. В соответствии с этими изменениями рынком труда предъявляются новые требования и к качественным характеристикам рабочей силы, как основному фактору производства. Качество рабочей силы принято понимать как обобщенную характеристику уровня развития рабочей силы (степени подготовленности и трудовой активности работников), которая позволяет обеспечить адекватное качество индивидуального и коллективного труда на основе эффективного использования новых технологий, рациональных форм организации производства и рабочих процессов<sup>1</sup>. Однако многие ученые в своих трудах формируют свои подходы, по-новому трактуют определение этого понятия, стараясь поставить его в соответствие с изменяющимися условиями структуры экономики и рынка труда. Одним из наиболее удачных, по мнению автора, является подход М.В. Симоновой, определяющей понятие качества рабочей силы как единство развитых способностей к труду, условий реализации этих способностей при наличии мотивации к применению этих способностей, и оказывает влияние на формирование таких условий. То есть это уже не просто набор определенных качеств работника, которые позволяют ему занимать конкретную должность, но и некая движущая сила, которая способна оказать влияние и изменять условия и характер труда<sup>2</sup>. Такой подход, допускающий у работника нестандартный способ мышления, был определен М.В. Симоновой как инновационный, который, наряду с исполнительским, является важной составляющей обеспечения развивающегося производственного процесса. Однако подобное ранжирование неизбежно вызовет затруднения в способе оценки качественных показателей рабочей силы. Так каким же способом можно их оценить?

Рано или поздно работодатель или специалист кадровой службы сталкивается с выбором методологии оценки своих сотрудников. Традиционно качество рабочей силы оценивалось с позиции полученной квалификации работника: чем выше качество (чем выше квалификация), тем выше цена на труд (зарботная плата). Как правило, предприятие и его подразделения разрабатывают свои показатели оценки качества рабочей силы в соответствии с особенностями вида трудовой деятельности. Каждый показатель имеет количественную оценку, выраженную в баллах или в коэффициентах. На производственных предприятиях, где результаты труда измеряются количественно и качественно (выявляя процент брака), определить критерии качества рабочей силы не составляет труда: здесь обычно имеет место лишь исполнительская категория качества рабочей силы, а ее оценка представляет собой простое техническое выявление степени освоения деятельности на имеющемся технологическом оборудовании по установленным правилам. Так, например, Т.В. Рябушкин и А.З. Дадашев связывают качество рабочей силы лишь с образовательным и профессионально-квалификационным развитием работника<sup>3</sup>. По мнению О.И. Дудиной и В.А. Зеленкова, "качество рабочей силы - это совокупность свойств человека, проявляющихся в процессе труда и включающих в себя квалификационный комплекс и трудовую активность работника"<sup>4</sup>. Однако в современной экономике данный подход не оправдывает себя, так как не учитывает личностные характеристики работни-

ка (физические данные, умственные способности, мотивируемость, инициативность, креативный подход и т. д.).

Однако, как нами уже было сказано, предприятия интенсивно разрастающихся сегодня секторов экономики нового типа не связаны совсем либо связаны лишь частично с процессом материального производства. Это предприятия торговой сферы, сфера услуг, куда относятся: сфера обслуживания (услуги инфраструктуры производственной и обслуживающей сфер экономики), социальная сфера (услуги непродуцированной и юридическо-финансовой сферы экономики). Не следует забывать также про достаточно новый для национальной экономики сектор - инновационная экономика, где главным драйвером массовой генерации инноваций становится высококачественный и креативный человеческий капитал. Для успешной работы в долгосрочной перспективе работники должны не только научиться приспосабливаться к быстроменяющейся внешней среде, но и сами выступать в роли агентов изменений. В этом случае речь идет как раз об инновационной категории качества рабочей силы, объективная оценка которой напрямую зависит от специфики деятельности предприятия (отрасли), его инновационной направленности, системы управления персоналом на предприятии, и многих других индивидуальных факторов. В методологическом плане возможно разработать оценку так же, как и в категории исполнительской, т.е. с помощью разработки ключевых показателей для оценки, например: способность создавать инновации, стремление к самообразованию, креативность мышления, и т.д.; присвоения каждому показателю количественной степени значимости в процессе всей работы, а также коэффициента выраженности данного показателя у конкретного работника (нормальный коэффициент будет равен единице). Однако здесь можно столкнуться со следующими трудностями:

- определение этих показателей или качеств. Кадровые службы зачастую не имеют четкого представления о них;
- определение уровня значимости показателей в будущем рабочем процессе. Для их распределения необходимо быть высококлассным специалистом в каждой конкретной области, что также будет затруднять работу кадровиков;
- степень наличия качества у испытуемого - также будет сложно выявлять ввиду нематериального характера деятельности.

Все это подводит нас к тому, что квалификационные подходы к оценке персонала уступают место компетентностному - комбинированному подходу, согласно которому компетенция описывает стандарт поведения, объединяющий не только знания, навыки человека, но и его личностные, деловые качества, определяющие эффективность работы. Компетенцию необходимо понимать как свойство, характеристику сотрудника, которая позволяет ему наиболее эффективно выполнять ту или иную работу, и наблюдается в его поведении. На сегодняшний день на помощь работодателям в вопросе оценки качества рабочей силы приходят так называемые центры оценки и сертификации квалификаций (ЦОСК), производящие оценку качества рабочей силы с помощью собственных оценочных средств, разрабатываемых экспертно-методическими центрами (ЭМЦ) в рамках проекта по созданию Национальной системы компетенций и квалификаций, реализуемого на всей территории

России; профессиональные стандарты, как документы, устанавливающие требования к знаниям, умениям, компетенциям, опыту, системе ценностей, необходимых для выполнения определенной работы и на сегодняшний день являющиеся основными критериями оценки качества рабочей силы<sup>5</sup>.

Таким образом, можно сделать вывод, что базовые понятия, связанные с качеством рабочей силы и ее оценкой, нуждаются в доработке в связи с быстроизменяющимися экономическими условиями и увеличением доли предприятий непроизводственной и инновационной сферы, в которых акцент делается на развитие и капитализацию знаний. Принципиальные различия в сущности категорий качества рабочей силы требуют и различных способов их описания и оценки, реализовать которые кадровым службам предприятий становится не под силу. Все эти обстоятельства говорят о том, что назрела необходимость перемен на всех этапах обучения, подготовки, сертификации и управления персоналом - только путем таких перемен возможно повышение качества рабочей силы, как основного нематериального фактора конкурентоспособности российской экономики в целом.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> О концепции системы содействия развитию персонала на производстве в Московской области на 2001-2005 годы и разработке областной целевой программы "Содействие развитию персонала на производстве в Московской области на 2001-2003 годы" : постановление Правительства МО от 22.02.2001 № 38/7.

<sup>2</sup> *Симонова М.В.* Формирование и реализация стратегии повышения качества рабочей силы в промышленности строительных материалов : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2009. С. 7-8.

<sup>3</sup> *Рябушкин Т.В. Дадашев А.З.* Трудовые ресурсы и эффективность производства. М. : Знание, 1981. 128 с.

<sup>4</sup> *Дудина О.И., Зеленков В.А.* Современные требования производства к качеству рабочей силы и оценка персонала предприятий // *Кадры предприятия*. 2007. № 5. С. 105.

<sup>5</sup> *Симонова М.В., Бочкарева А.В.* Профессиональные стандарты как критерии оценки качества рабочей силы // *Наука XXI века : сб. тр. науч.-практ. конф.* Самара, 2015. С. 3.

**Yu.G. Komarova\***

## **THE QUALITY OF THE WORKFORCE AND WAYS TO ASSESS ENTERPRISE NON-PRODUCTION SPHERE**

The article gives an overview of modern interpretations of the quality of the workforce, it shows the ranking of categories in accordance with modern economic and industrial realities, as well as consider the need to develop new ways to assess the qualitative characteristics of the workforce.

**Keywords:** quality workforce, innovative category of quality of labor, quality assessment of the workforce.

---

\* Komarova Yuliya Gennadyevna, Postgraduate, Samara State University of Economics.  
E-mail: yuliya.kom2013@yandex.ru.



## ХЕДХАНТИНГ: СУЩНОСТЬ, ВИДЫ, ТЕХНОЛОГИИ

Представлены сущность и виды хедхантинга. Поэтапно описана технология подбора, которую успешно используют в своей деятельности executive search-компании и хедхантинговые агентства.

**Ключевые слова:** хедхантинг, методы отбора, кадровая технология, General recruitment, рекрутинг, Executive search, скрининг, Management selection.

HeadHunting (от англ. head - голова и hunter - охотник) - традиционный метод прямого и целенаправленного поиска ключевых специалистов высокого уровня. Такие специалисты сегодня - это "золотой" резерв компаний, за счет гениальных идей которых организации развиваются, добиваются успехов и признания. На сегодняшний день процент высококвалифицированных специалистов на рынке труда России невелик, а посему за гениями и ведется пристальное наблюдение со стороны хедхантеров.

Актуальность данного метода отбора высококвалифицированных "звезд" подтверждается результатами исследования, проведенного Ассоциацией менеджеров России и международной консалтинговой компанией Ernst&Young, в котором приняли участие 350 руководителей организаций всех ключевых отраслей и регионов России. Анализ полученных результатов свидетельствует о том, что для российских менеджеров высшего звена приоритетной задачей кадровой политики является привлечение высококвалифицированных топ-менеджеров и узкопрофильных специалистов. В России сегодня востребованы, во-первых, сильные специалисты высшего звена, которые имеют богатый синтезированный потенциал - не только глубокую профессиональную подготовку, но и большой практический опыт управления (программирование и управление, описание и реализация проектов и пр.); во-вторых, компаниям особенно необходимы специалисты среднего звена с узкопрофессиональными знаниями и навыками<sup>1</sup>.

В качестве заказчиков по поиску специалистов выступают обычно крупнейшие и успешно развивающиеся корпорации, так называемые лидеры рынка, имеющие достаточные инвестиции для поиска и развития человеческих ресурсов.

Для того чтобы изучить и понять сущность хедхантинга, необходимо хорошо разобраться в технологиях работы хедхантеров, а точнее - в способах поиска ими потенциальных объектов охоты<sup>2</sup>. Основными этапами работы хедхантеров являются следующие:

### 1. Анализ потребностей клиента

---

\* Кудакова Елена Сергеевна, студент бакалавриата. E-mail: lena\_kudakova@mail.ru; Илюхина Лариса Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: Laresa@inbox.ru. - Самарский государственный экономический университет.

Хедхантер приступает к поискам "звезд" только в том случае, когда он точно понимает потребности своего клиента. Клиент, в свою очередь, достаточно точно должен определить те компании, сотрудники которых ему интересны. Иногда даже могут быть озвучены конкретные имена. В этом случае задача хедхантера - провести переговоры с максимумом такта и результативности.

## 2. Конкурентный анализ

Для решения подобной задачи хедхантер определяет для себя, в каких предполагаемых компаниях отрасли могут работать специалисты, способные потенциально заинтересовать его клиента.

## 3. Рекомендации

У хедхантера, как и у любого другого рекрутера, тоже есть своя база данных. Однако у него она состоит, в первую очередь, из специалистов, которые не только интересны хедхантеру сами по себе, но могут дать рекомендации по нужным вопросам. Как показывает практика, большинство специалистов, оказавшихся в поле зрения хедхантера, впоследствии охотно идут с ним на контакт. А значит, обратившись к ним, консультант почти всегда может рассчитывать на получение рекомендации на какого-либо специалиста или не слишком известную информацию о компании. Проще говоря, даже если специалист не планирует сейчас менять место работы, он охотно порекомендует своих знакомых по профессиональной деятельности или назовет компанию, сотрудники которой в силу каких-то причин готовы сейчас рассматривать предложения о смене места трудоустройства. Таким образом получается цепочка поиска, которая рано или поздно приведет хедхантера к нужному специалисту<sup>3</sup>.

## 4. Анализ публичных источников

Ну и, наконец, любой опытный хедхантер внимательнейшим образом следит за деловой и отраслевой прессой, посещает тематические выставки и семинары, активно работает с информацией в Интернете. Вся эта работа делается, в первую очередь, для того, чтобы знать, кто из специалистов данной отрасли является экспертом, а значит - наилучшим образом ориентируется на рынке. К тому же публичные мероприятия дают массу поводов завести личное знакомство, которому, по мнению хедхантера, всегда найдется применение.

В литературных источниках и в практических материалах по применению хедхантинга встречаются и другие технологии поиска высококвалифицированных специалистов:

- General recruitment - поиск в бизнес-кругах, через личные деловые связи, работа с собственной базой данных топ-менеджеров, СМИ и Интернет;

- Executive search - прямой направленный поиск из числа успешно работающих в настоящее время специалистов;

- Management selection - подбор среднего управленческого звена и ключевых специалистов высокой квалификации. Технология Management selection применяется для поиска и подбора менеджеров среднего звена и востребованных ключевых специалистов, которые редко занимаются самостоятельным поиском работы, поэтому таких людей необходимо активно искать и мотивировать.

- Скрининг - "поверхностный подбор", он осуществляется по формальным признакам: образование, возраст, пол, примерный опыт работы. В результате, получив массу резюме, отбор осуществляет сам заказчик, а кадровое агентство выполняет роль поставщика относительно подходящих кандидатов.

Неопытные специалисты по подбору часто путают такие сходные понятия, как рекрутмент, хедхантинг (executive search), прямой поиск, между которыми существуют значимые различия. Отличительной чертой прямого поиска является то, что клиент указывает список компаний, специалисты которых его интересуют или сообщает, что требуются специалисты из компаний подобной сферы. Задача специалиста по подбору персонала заключается в поиске и составлении списка необходимых специалистов, нахождении контактной информации, проведении переговоров, оценке и организации переговоров с клиентом. Executive Search заключается в поиске специалистов категории высшего звена и включает активные методы подбора персонала. Данный метод подбора персонала отличается проведением индивидуальной работы с клиентом, минимальным количеством рекомендуемых кандидатов. Это "качественный поиск", учитывающий особенности бизнеса заказчика, рабочей среды, деловых и личных качеств кандидата, организуемый прямым путем - без объявления вакансии в СМИ. Этим executive search отличается от рекрутинга, который по сути представляет собой "углубленный подбор", учитывающий личностные особенности и деловые качества претендента; осуществляется рекрутинговым агентством по существующей базе данных кандидатов и откликам на объявления в СМИ. Результат подбора зависит от опытности рекрутера и содержания базы кандидатов.

Таким образом, различия между рекрутингом и хедхантингом принципиальные. Кроме того, заработок тех людей, на которых охотятся хедхантеры, начинается от 5000 долл. Работа с такими специалистами требует большого опыта работы в бизнесе и высочайшего профессионального уровня управленческого консультирования, чем это принято в рекрутинге.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Беленко П.В. Хедхантинг - принципы и технологии. СПб. : Питер, 2005. С. 26.

<sup>2</sup> Тюльпанов А. Кадровик. Кадровый менеджмент. М., 2007, С. 4.

<sup>3</sup> См.: Беленко П. Поиск, оценка и мотивация топ-персонала. Технологии Executive Search и Headhunting. М. : КЮГ, 2011. С. 152; Илюхина Л.А. "Каждый сотрудник ценен" как принцип современных концепций управления персоналом / Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 13-й Междунар. науч.-практ. конф. 27-28 ноября 2014 г. Ч. 4. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета. С. 34-37.

**E.S. Kudakova, L.A. Ilyukhina\***

## **HEADHUNTING: NATURE, TYPES, TECHNOLOGIES**

Presents the nature and types of headhunting. Gradually describes the technology selection, which are successfully used in the activity of executive search-and headhunting agency.

**Keywords:** headhunting, screening techniques, HR Technology, General recruitment, recruiting, Executive search, screening, Management selection.

---

\* Kudakova Elena Sergeevna, Student of a Bachelor Degree. E-mail: lena\_kudakova@mail.ru; Ilyukhina Larisa Alexeevna, Candidate of Economics, Associate Professor. E-mail: Laresa@inbox.ru. - Samara State University of Economics.

## ИНТЕРВЬЮ ПО КОМПЕТЕНЦИЯМ: ТЕХНИКА STARS

Проведено исследование одного из методов отбора персонала: поведенческое интервью (техника STARS). Разработаны указания по применению данной техники при отборе кандидатов на вакантную должность.

**Ключевые слова:** поведенческое интервью, компетенции, подбор персонала, формирование кадрового резерва, мотивация.

В настоящее время среди опытных рекрутеров широко используется нестандартный метод оценки кандидатов - поведенческое интервью, или интервью по компетенциям. Данный метод отбора персонала - один из самых сложных и длительных. В отличие от ситуационного (кейс) интервью, когда кандидату проектируется гипотетическая ситуация и предлагается смоделировать свое поведение, интервью по компетенциям оценивает только его реальный опыт трудового поведения. Данная техника собеседования эффективна при подборе опытных специалистов, а также для формирования кадрового резерва организации. Метод поведенческого интервью требует довольно тщательной подготовки со стороны интервьюера: проработку модели компетенций, выбор и подготовку вопросов для их оценки, составление оценочного листа.

В России используется несколько западных методик проведения поведенческого интервью. Одна из самых известных - техника STARS, включающая следующие процессы:

- *Situation* - ситуация (задача) - Какова была ситуация, в чем именно она заключалась, каковы были ее особенности?
- *Target* - цель - Какова была Ваша цель в этой ситуации, чего Вы хотели достичь?
- *Actions* - действия - Какие действия были предприняты именно Вами?
- *Result* - результат - Что произошло в результате Ваших действий? Как изменилась ситуация? Чего Вы достигли?
- *Self - assessment* - самооценка - Как Вы оцениваете себя при достижении этой цели? Какие уроки извлекли?

STARS - это метод подбора персонала по компетенциям. Под компетенциями в данном контексте понимаются не знания в определенной области науки, а поведенческие характеристики кандидата, которые позволят ему добиться успеха на занимаемой должности. К таким характеристикам можно отнести: решительность, лидер-

---

\* Матвеева Кристина Алексеевна, студент бакалавриата. E-mail: matveevakristina2014@yandex.ru; Илюхина Лариса Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: Laresa@inbox.ru. - Самарский государственный экономический университет.

ство, ориентацию на результат, способности к коммуникации и другие. Каждая из них, в свою очередь, может иметь тот или иной уровень выраженности, который и определяют рекрутеры при использовании этого метода.

Естественно, что для каждой конкретной должности в каждой отдельно взятой компании может быть сформирован свой реестр (кластер) компетенций. Список компетенций, удовлетворяющий требованиям конкретной организации, называется моделью компетенций. А компетенции с определенным уровнем выраженности для конкретной позиции называют профилем должности.

Поведенческое интервью может использоваться для подбора кандидатов любой сферы деятельности. В процессе собеседования кандидату задаются вопросы о происходящих конкретных ситуациях в его трудовой деятельности, как те, которые были в прошлом, так и встречающиеся в настоящее время. Ответы на эти вопросы показывают наличие у него той или иной компетенции. Например, работодатель предлагает вспомнить пример, в котором у кандидата возникла нестандартная ситуация и просит описать действия работника в сложившихся обстоятельствах.

В идеале кандидат должен описать возникшую проблему (ситуацию), сформулировать задачи, которые нужно решить, описать свои действия по решению этих задач и рассказать о результате, к которому эти действия привели. Для определения наличия различных компетенций существуют разные типы вопросов, которые разрабатываются специалистами этой области.

Вопросы о ситуации (S) начинаются следующим образом: "Расскажите о ситуации, в которой..."

Иногда можно отталкиваться от списка компетенций, но этого, как правило, недостаточно. Например, если необходимо оценить компетенцию "Привлечение клиентов" при подборе менеджера по корпоративным продажам, то ответ на вопрос "Расскажите, как вы привлекли нового клиента" может оказаться недостаточно информативным. Отвечая на подобные "свободные" вопросы, кандидат называет первые вспоминавшиеся примеры, содержательности которых может попросту не хватить для оценки.

О более интересных ситуациях можно услышать, если задавать следующие вопросы:

- Расскажите о самом крупном потенциальном клиенте, с которым Вы вели переговоры.
- Расскажите о самых сложных переговорах с потенциальным клиентом.
- Какой случай из Вашей работы с клиентами Вы считаете самым выдающимся за последние полгода?

Задавая вопрос о самом большом достижении в этой компетенции, рекрутер оценивает нынешний "потолок" кандидата.

Уточняя сложности, трудности и неудачи и оценивая, что кандидат делает для разрешения таких ситуаций, рекрутер оценивает широту его инструментария, умение им пользоваться.

Очень важно, чтобы специалисты по подбору получали от кандидата описание конкретного поведенческого примера. Но бывает иногда, что на этапе S-опроса он может столкнуться с тем, что кандидат не может привести нужный пример. В этом

случае стоит задать вопрос иначе. Если и другой вопрос не дает результата, то у кандидата нет опыта разрешения таких ситуаций.

Вопросы о целях (Т) формулируются следующим образом: "Какая цель или задача перед вами стояла?"

Без знания цели (задачи), которая стояла перед кандидатом в конкретной ситуации, бывает сложно оценить адекватность его действий. Кроме того, без знания цели невозможно оценить успешность решения проблемы.

Т-вопросы ставятся в трех основных формулировках:

1. Какая цель стояла перед Вами?
2. Какую задачу Вы бы поставили себе в этой ситуации?
3. Что было для Вас главным в этой ситуации?

Вопросы второго и третьего вида хороши, когда обсуждаются действия кандидата, которые он предпринял для решения проблемы самостоятельно (без указания руководства).

Вопросы о действиях (А) выглядят следующим образом: "Что Вы сделали?"

Конкретные действия кандидата - это, пожалуй, самая содержательная и интересная часть его рассказа. Здесь необходимо понять, как именно кандидат решает задачи, о которых узнал рекрутер из Т-вопросов. Для создания полной картины необходимо задавать уточняющие вопросы, раскрывающие практический опыт кандидата, например,

- Что именно Вы сделали?
- С какими трудностями Вы столкнулись?
- Что именно Вы сказали?

Эта часть интервью требует от рекрутера умения возвращать обсуждение в нужное русло, придерживаться формата проведения собеседования.

Вопрос о результате (R) может прозвучать следующим образом: "Чем все закончилось?". Данный вопрос стоит задавать аккуратно, поскольку кандидат может заподозрить, что оценивают его успешность и поэтому ответ может быть необъективным, лишь для создания хорошего впечатления.

Окончанием проведения интервью должен быть вопрос о самооценке: Как Вы оцениваете себя при достижении этой цели? Какие уроки извлекли?

В итоге проведения поведенческого интервью рекрутер должен уверенно ответить на вопрос: Есть ли у кандидата достаточный успешный опыт в разрешении ситуаций, похожих на те, которые его ожидают при работе в данной компании?

Полученные данные стоит сводить в таблицу, где можно выделить плюсы, минусы, возможности и ограничения кандидатов, связанные с работой на определенной позиции.

В заключение хочется отметить, что поведенческое интервью широко применяется и при оценке уже работающего персонала. Такая оценка может использоваться для грейдинга должностных позиций с целью совершенствования организации оплаты труда, выявления кандидатов для профессионального продвижения, а также для построения планов обучения и развития персонала.

\* \* \* \* \*

1. Демина Н.В. Специфика системы отбора персонала в американских компаниях // Концепт: Современные научные исследования: актуальные теории и концепции. 2015. Вып. 2. ART 65013. URL: <http://e-koncept.ru/teleconf/65013.html> - ISSN 2304-120X.

2. Дуракова И.Б. Управление персоналом: отбор и наем. Исследование зарубежного опыта. Воронеж: Изд-во Воронежского гос. ун-та, 1998.

3. Илюхина Л.А. Модель компетенций как основа проектирования системы оценки персонала // Междунар. науч.-практ. конф. "Наука и образование в жизни современного общества". Тамбов, 30 дек. 2014 г. : сб. науч. ст. С. 75-79.

4. Карташов С.А., Одегов Ю.Г., Кокорев И.А. Рекрутинг. Наем персонала. М. : Экзамен, 2003. С. 189.

5. Орлова Т., Фахриева Н. Интервью по компетенциям: практика применения // Справочник по управлению персоналом. 2012. № 73. С. 36.

**К.А. Matveeva, L.A. Ilyukhina\***

## **"INTERVIEW COMPETENCY: TECHNIQUE STAR"**

Research of Behavioural interview (technique STARS) as one of staff requirment methods is conducted. Instructions of the technique use during candidate selection for vacant positions are developed.

**Keywords:** behavioral interview, competence, recruitment, formation of personnel reserve, motivation.

---

\* Matveeva Kristina Alexeevna, Student of a Bachelor Degree. E-mail: matveevakristina2014@yandex.ru; Ilyukhina Larisa Alexeevna, Candidate of Economics, Associate Professor. E-mail: Laresa@inbox.ru. - Samara State University of Economics.

УДК 311.2

**Е.А. Миронова, И.В. Богатырева\***

## **АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ СВАРОЧНО-МОНТАЖНЫХ БРИГАД**

Проведен анализ использования рабочего времени на основе фотографии и баланса рабочего времени сварочно-монтажных бригад, приведена система показателей результативности деятельности, что позволяет осуществлять контроль за эффективным использованием рабочего времени.

**Ключевые слова:** баланс рабочего времени, фотография рабочего времени, трудозатраты, суммированный учет рабочего времени, нормы времени.

В условиях современных рыночных отношений значение эффективного использования рабочего времени становится для предприятий все более актуальным.

---

\* Миронова Екатерина Александровна, студент. E-mail: eka-bokova@yandex.ru; Богатырева Ирина Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: scoriony70@mail.ru. - Самарский государственный экономический университет.

Это объясняется возрастающей конкуренцией между предприятиями. На эффективность деятельности любого предприятия, в первую очередь, влияет устранение непроизводительных потерь рабочего времени по организационно-техническим причинам и из-за нарушения трудовой дисциплины. Анализ использования рабочего времени позволяет выявить причины потерь рабочего времени и разработать мероприятия по их устранению<sup>1</sup>.

Автором статьи была проанализирована практика использования рабочего времени рабочих сварочно-монтажных бригад с целью оценки эффективности использования рабочего времени на основе расчетных показателей, как дополнительного инструмента контроля со стороны работодателя. Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

- изучены трудозатраты рабочих сварочно-монтажных бригад;
- проведен анализ использования рабочего времени на основе фотографии и баланса рабочего времени;
- рассчитаны показатели результативности деятельности для осуществления контроля использования рабочего времени.

В качестве объекта исследования были выбраны 2 бригады участка сварочно-монтажных работ в организации, занимающейся аварийно-восстановительными работами на линейной части магистрального газопровода.

В организацию входит 14 структурных подразделений общей численностью 347 чел., из них 102 чел. (29,4%) - руководители, специалисты и служащие, 245 чел. (70,6%) - рабочие. Численность участка сварочно-монтажных работ составляет 156 чел. Из 133 рабочих (85,3%): 72 электрогазосварщика (54,1%), 49 линейных трубопроводчиков (36,8%), 12 газорезчиков (9,1%).

Работы сварочно-монтажного характера проводятся по утвержденному плану работ на год рабочими бригады численностью 7 - 10 чел. в зависимости от сложности работ. В состав бригад входят рабочие следующих профессий: 3-4 электрогазосварщика, 3-4 линейных трубопроводчика, 1-2 газорезчика. В г. Самаре работает 10 оперативных бригад<sup>2</sup>.

Сварочно-монтажные бригады выполняют такие виды работ, как врезка катушки диаметром от 50 до 1420 мм и толщиной стенки от 6 до 20 мм (включает 9 операций), врезка кранового узла диаметром от 219 до 1420 мм (включает 9 операций), врезка тройника диаметром от 219 до 1420 мм (включает 9 операций). Перечисленные виды работ являются основными и от того, насколько быстро и качественно они будут выполнены, зависит эффективность деятельности всей организации.

В связи с этим возникает необходимость в эффективном использовании рабочего времени рабочих бригад и дополнительном контроле за соблюдением баланса рабочего времени. Повышение производительности труда, снижение затрат на оплату сверхурочных часов и работу в выходные и праздничные дни, контроль за эффективным использованием рабочего времени персонала является первостепенной целью организации труда на изучаемом предприятии. Поэтому автор статьи изучил трудозатраты и провел анализ использования рабочего времени сварочно-монтажных бригад.



Затраты рабочего времени двух бригад были исследованы с помощью метода фотографии рабочего времени - вида наблюдения, фиксирующего все затраты времени, которые были осуществлены работниками за определенный период работы. В нашем случае - это рабочая неделя (5 календарных дней). Численность первой бригады 7 человек (4 электрогазосварщика 2 линейных трубопроводчика и 1 газорезчик) и численность второй бригады 8 чел. (4 электрогазосварщика 3 линейных трубопроводчика и 1 газорезчик).

По результатам анализа затрат рабочего времени автор статьи составил фактический баланс рабочего времени (см. табл. 1).

Таблица 1

#### Фактический баланс рабочего времени

Индекс	Категории (виды) затрат рабочего времени	Фактический БРВ	
		Чел-ч	%
ПЗ	Подготовительно-заключительная работа	176	24,3
ОП	Оперативная работа	475	65,4
ОБС	Обслуживание рабочего места	62,5	8,6
ПНТ	Потери по организационно-техническим причинам	12,5	1,7
ПНД	Потери из-за нарушения трудовой дисциплины	-	-
Итого		726	100

Продолжительность рабочей смены бригад составляет от 8 до 12 ч в сутки. Во всех производственных подразделениях организации учет рабочего времени осуществляется с помощью суммирования в течение года. Производственная необходимость выбора суммированного учета определена спецификой выполняемых функций, а именно: непрерывностью технологического процесса, территориальной удаленностью объектов производства работ, необходимостью оперативного реагирования при возникновении аварий на магистральном газопроводе. Все затраты времени делятся на подготовительные работы, выполнение оперативной работы и заключительные работы.

Подготовительные работы включают: время, затраченное на ознакомление бригады с объемом предстоящих работ и проведение инструктажа по технике безопасности и противопожарной технике при огневых работах на магистральном газопроводе и время, затраченное на доставку бригады к месту проведения работ. Работы проводились на объекте магистрального газопровода в Ульяновской области. В работах принимали участие 2 бригады рабочих в количестве 15 чел.

На данном объекте инструктаж проводился 1 раз перед началом работ, в течение 2 ч, общие затраты времени на проведение инструктажа составили 30 чел.-ч (2 ч. · 1 раз · 15 чел.).

Одна бригада имеет постоянное место работы в Ульяновской области, затраты времени на доставку и оформление командировочных удостоверений персонала учитывались только для второй бригады.

Для оформления командировочных удостоверений понадобилось 2 часа, общие затраты времени на оформление документации составили 16 чел.-ч (2 ч · 8 чел.).

Доставка бригады из г. Самары в Ульяновскую область составила 51,2 чел.-ч (расстояние от Самары до Ульяновской области и обратно (2 · 160 км) / средняя скорость межгородского передвижения (50 км/ч) · количество человек (8 чел.).

Доставка бригад до места проведения работ составила 22,2 чел-ч (расстояние от Ульяновского филиала до места проведения работ (7,4 км · 5 дн. · 2 раза) / средняя скорость межгородского передвижения (50 км/ч) · количество человек (15 чел.).

Непроизводительные затраты рабочего времени состоят из времени на оформление командировочных удостоверений и на доставку бригады к месту проведения работ. Таким образом непроизводительные затраты времени составили  $(16 + 51,2 + 22,2)$  чел.-ч = **89,4 чел.-ч.**

Выполнение оперативной работы включает в себя выполнение операций<sup>3</sup>, представленных в табл. 2.

Таблица 2

#### Нормируемые затраты времени

Вид работ	Ед. изм.	Норма времени, чел.-ч	Объем работ, ед.	Нормируемый БРВ, чел.-ч
Сстыковка с подгонкой и подрезкой одного конца катушки с газопроводом, закрепление в центраторе (прихват электросваркой)	1 стык	3,5	58	203
Сстыковка взахлест с отрезкой, изготовлением фаски, подгонкой и подрезкой второго конца катушки с газопроводом, закрепление в центраторе (прихват электросваркой)	1 стык	6,2	58	359,6
Сварка стыков катушки	2 стыка	1,5	29	43,5
Всего				606,1

Нормируемые затраты рабочего времени рассчитываются как произведение нормы времени на выполнение определенной операции на объем выполненных работ. Используя данные о выполненном объеме работ и нормы времени на выполнение данных операций (см. табл. 2), получаем нормируемые производительные затраты времени в размере 606,1 чел-ч.

Контроль качества сварных соединений (просвечивание сваренных стыков) приходятся на заключительные работы и являются ненормируемыми производительными затратами рабочего времени. Данный вид работ осуществляется рабочими дефектоскопистами рентгено-гаммаграфирования, однако присутствие на этом этапе работ сварочно-монтажных бригад является согласно требованиям промышленной безопасности обязательным, хотя они и не принимают участия в самом процессе. Для определения ненормируемых затрат рабочего времени необходимо умножить норму времени на выполнение заключительных работ на объем выполненных работ и число работников в бригаде задействованных на заключительных работах. Учитывая, что норма времени на контроль качества 1 сварного соединения равна 0,7 часа, объем сварных соединений и количество рабочих в бригаде - 58 стыков, а численность бригады 15 чел., ненормируемые затраты составят 609 чел.-ч  $(0,7 \text{ ч} \cdot 58 \text{ стыков} \cdot 15 \text{ чел.})^4$ .

Производительные затраты рабочего времени включают нормируемые и ненормируемые затраты рабочего времени. Следовательно, они составляют **1215,1 чел.-ч**  $(606,1 + 609)$ .

Затраты труда установленные по действующим нормам включают производительные и непроизводительные затраты рабочего времени и равны **1304,5 чел.-ч**  $(1215,1 + 89,4)$ .

Коэффициент загрузки работников сварочно-монтажных бригад определяется отношением затрат труда установленных по действующим нормам на эффективный фонд рабочего времени. Таким образом, коэффициент загрузки сварочно-монтажных бригад составил 1,8 (180%) (1304,5/726). Коэффициент загрузки показывает во сколько раз явочный фонд рабочего времени больше или меньше нормативных трудозатрат. Если коэффициент загрузки больше или равен 1, то можно говорить об эффективном использовании рабочего времени, отсутствии простоев и потерь, а также о правильной организации производства работ и высоком профессионализме рабочих<sup>5</sup>. В случае, если коэффициент загрузки меньше 1, то это повод для более детального изучения всего процесса производства работ и выявления упущений, как со стороны работников, так и со стороны обслуживающего и вспомогательного персонала.

Эффективный фонд рабочего времени равен 726 чел.-ч. В среднем каждый работник бригады отработал по 9,68 ч.

Использование метода суммированного учета рабочего времени на производственных участках и применение методики расчета коэффициента загрузки, как необходимого контроля за эффективным использованием рабочего времени персонала, позволило снизить затраты на оплату сверхурочных часов и работу в праздничные и выходные дни более чем в 2 раза.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> *Богатырева И.В.* Анализ практики использования рабочего времени на ОАО ПКК "Весна" // Материалы конференций : сб. статей / под ред. д.т.н., д.э.н., профессора В.К. Семенича. Самара: Изд-во САГМУ, 2014. Т. 2. С. 154-158.

<sup>2</sup> *Леженкина Т.И.* Научная организация труда персонала : учебник. 2-е изд. М. : Московский финансово-промышленный университет "Синергия", 2013. С. 235.

<sup>3</sup> Нормы времени на обслуживание и ремонт линейной части магистрального газопровода. М. : ЦНИСГазпром, 1988. С. 17.

<sup>4</sup> Там же. С. 23.

<sup>5</sup> *Цацулин А.Н.* Экономический анализ : учеб. для вузов. 2-е изд. СПб. : Питер, 2014. С. 299.

**E.A. Mironova, I.V. Bogatyreva\***

## **ANALYSIS OF PACTICE OF WORKING TIME WELDING AND ASSEMBLY TEAMS**

The analysis of working time based on the photos and the balance of working time of welding-mounting crews, the present system of performance indicators, allowing to monitor the effective use of working time.

**Keywords:** working time balance, photography working time, labor costs, summarized recording of working time, standard time.

---

\* Mironova Ekaterina Alexandrovna, Student. E-mail: eka-bokova@yandex.ru; Bogatyreva Irina Vyacheslavovna, Candidate of Economics, Associate Professor. E-mail: scorpion70@mail.ru. - Samara State University of Economics.

## РОЛЬ ЭЛЕКТРОННОГО ОБУЧЕНИЯ (E-LEARNING) В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ

Рассмотрена система обучения e-learning, ее особенности. Представлена практика применения электронного обучения в России. Выявлены предпосылки и обоснована необходимость развития проектов e-learning на отечественных предприятиях.

**Ключевые слова:** e-learning, обучение персонала, корпоративное обучение, совместное использование знаний, наставничество.

В последнее время HR-сфера пестрит такими новыми словами, как e-learning, knowledge sharing, coaching и др. Попробуем разобраться, что же они означают и почему стали вполне привычными в нашей жизни?

В условиях становления информационного общества, когда происходит интенсивное развитие и внедрение новых информационных технологий в производственный процесс и услуги основой повышения конкурентоспособности любой компании становится постоянное и непрерывное обучение и развитие человеческих ресурсов. При этом наряду с традиционными методами и подходами к обучению персонала, HR-службы зарубежных компаний все больше внедряют в практику работы нетрадиционные методы обучения. Российские предприятия и учреждения также признают необходимость изменения систем развития персонала и на практике используют как привычные (традиционные), так и новые (нестандартные) подходы развития: например, коллективное обучение (collaboration), совместное использование знаний (knowledge sharing), социальные сети, наставничество (coaching) и менторство (mentoring).

Несмотря на то, что традиционные методы развития персонала, например, формализованное обучение в аудитории под руководством преподавателя, продолжают оставаться еще достаточно актуальными, их доля в бюджетах российских компаний постепенно сокращается. Нам представляется, что особенно в условиях кризисных ситуаций менеджменту предприятий и службам управления персоналом следует больше внимания уделять неформальным методам и подходам, которые позволяют экономить средства и привлекать к обучению больше сотрудников.

Термин "e-learning" появился в 1998 г. и спровоцировал радикальные изменения в области обучения, которые продолжают до сегодняшнего времени. Метод

---

\* Мугинова Ирина Мавлетовна, студент бакалавриата. E-mail: i.muginova@mail.ru; Илюхина Лариса Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: Laresa@inbox.ru. - Самарский государственный экономический университет.

дистанционного обучения с помощью компьютерных систем (e-learning) находит свое применение во многих компаниях как сетевая информационная учебная среда, обеспечивающая создание сетевого корпоративного информационно-технологического пространства. Ядром этой среды является программный комплекс, где сосредоточены электронные учебные курсы, справочные материалы, электронные тренажеры, система электронного тестирования, базы данных преподавателей и учащихся, расписание учебных занятий, система управления процессом обучения и так далее.

Популярность e-learning сегодня объясняется гибкостью и доступностью этой технологии, как для работников, так и для предприятий. Для работника он организуется, как самостоятельный процесс обучения с использованием персонального компьютера или мобильного телефона. В этих условиях возможно дистанционное взаимодействие, получение онлайн консультаций, советов и оценок у удаленного эксперта-преподавателя. Также возможно создание своего рода сообщества пользователей, ведущих общую виртуальную учебную деятельность, тем самым организовывая совместное использование знаний (knowledge sharing). Профессионалы могут объединяться вокруг конкретного любимого дела, профессии, общаться, делиться мнениями, давать советы и рекомендации. Реально получить современные знания в любое время, находясь при этом в любой точке мира, имея только лишь выход в интернет.

Электронное обучение (e-learning), занимая в современной системе подготовки персонала особое место, дополняет другие формы обучения. Электронное обучение активно используется как в образовательных учреждениях, так в производственных, торговых компаниях и организациях. В лучших высших учебных заведениях мира созданы центры e-learning, позволяющие пройти дистанционное обучение с получением соответствующего диплома, активно развиваются корпоративные учебные центры компаний и государственных структур, а годовой доход на рынке e-learning в ряде стран исчисляется уже в миллиардах долларов.

В России дистанционное образование сегодня развивается также стремительно. Пионерами во внедрении технологий e-learning в нашей стране являются такие крупные компании, как "Сибнефть", "Вимм-Билль-Данн", "Татнефть", "ЛУКОЙЛ" и др. Также возможности дистанционного обучения используются на постоянной основе для повышения квалификации и переобучения сотрудников Государственной Думы, Федерального Собрания РФ, Центрального банка России, Внешторгбанка и ряда других учреждений и организаций.

Растет популярность дистанционного образования и в регионах. Уже почти десять лет ФГУП "Почта России" реализует социальный проект "Новые возможности дистанционного образования для населения России". В рамках данного проекта запущена программа дистанционного обучения в десяти регионах России, среди которых Самарская, Ростовская, Томская области, республики Бурятия, Удмуртия, Приморский край и др. В настоящее время технологии электронного корпоративного обучения и развития персонала захватывают сферу малого и среднего бизнеса.

Несмотря на широкое распространение e-learning в России, по рейтингу в области электронного обучения наша страна пока еще занимает 52 место из 68. Также по результатам опросов, проведенных группой компаний Competentum, до 80% российских HR-менеджеров не обладают еще достаточной информацией о том, какие возможности предоставляют системы электронного обучения персонала. Настороженное отношение к инновациям в обучении усугубляется тем, что в большинстве случаев эти инновации продвигаются сотрудниками отдела информационных технологий. Отсутствие у специалистов по управлению персоналом достаточных компетенций в области преобразования традиционных моделей развития человеческих ресурсов становится огромным препятствием для формирования современной и эффективной обучающей среды компании. Поэтому по сравнению с США и Европой в России корпоративное электронное обучение находится пока на уровне становления.

Ряд проблем использования дистанционного обучения в России, на наш взгляд, можно решить путем внедрения систем менеджмента качества на основе международных стандартов ISO серии 9000 в управление организациями. Непростая на данный момент экономическая ситуация в стране заставляет отечественные компании уделять больше внимания проблемам качества. Регулярное улучшение деятельности организаций, вовлечение сотрудников всех уровней и максимальное использование их возможностей как обязательные элементы качества продукции и услуг, регламентированные стандартами ISO 9000, требуют непрерывного обучения и развития человеческих ресурсов, которое наиболее эффективно можно реализовать с использованием e-learning-технологий.

\* \* \* \* \*

1. *Илюхина Л.А.* Совершенствование процедуры определения потребности в обучении персонала // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. Вып. 1. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2015. С. 30-36.

2. *Корниенко В.А.* Проблемы организации и управления опережающим обучением персонала // Научные и технические библиотеки. 2011. № 7. С. 65-71.

**I.M. Muginova, L.A. Ilyukhina\***

## **ROLE OF E-LEARNING IN THE MODERN SYSTEM OF PERSONNEL TRAINING**

The e-learning training system and its essential features are considered. Application of the e-learning practice in Russia is provided. Preconditions are revealed, and the importance of introduction the e-learning projects at the enterprises in Russia had been proved.

**Keywords:** e-learning, personnel training, corporate training, knowledge sharing, coaching.

---

\* Muginova Irina Mavletovna, Student of a Bachelor Degree. E-mail: i.muginova@mail.ru; Ilyukhina Larisa Alexeevna, Candidate of Economics, Associate Professor. E-mail: Laresa@inbox.ru. - Samara State University of Economics.

## АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Проанализированы данные, характеризующие экономическую активность населения Самарской области.

**Ключевые слова:** экономическая активность, занятость, безработица.

Занятость населения - один из основных параметров, формирующих доходы населения и позволяющий судить об эффективности социально-экономической политики государства<sup>1</sup>. Каждый субъект РФ имеет свой уровень экономической активности и занятости населения, складывающийся под воздействием экономических, организационных, природно-климатических факторов.

В 2014 г. общая численность населения Самарской области составляла 3212,7 тыс. чел., или 10,8% населения Приволжского федерального округа (4 место среди регионов Приволжского федерального округа) и 2,2 % населения РФ (12 место среди регионов России)<sup>2</sup>. Самарская область - высокоурбанизированный регион: 83,4% жителей всего региона проживают в Самаре и городах области.

Из табл. 1 видно, что численность экономически активного населения имеет положительную тенденцию к незначительному росту с 1675,1 тыс. чел. в 2003 г. до 1757,9 тыс. чел. в 2014 г. В распределении по половому составу население делится практически пополам.

Таблица 1

**Численность экономически активного населения, занятых и безработных, тыс. чел.**

Показатели	Годы							
	2003	2005	2008	2010	2011	2012	2013	2014
Численность экономически активного населения, всего	1675,1	1739,2	1804,8	1755,8	1751,0	1747,7	1747,2	1757,9
мужчины	859,3	866,3	888,2	868,7	870,2	865,8	868,3	873,7
женщины	815,8	872,9	916,7	887,1	880,8	881,9	878,9	884,2
Занятые в экономике, всего	1601,4	1646,0	1729,4	1654,7	1662,5	1687,7	1691,5	1704,8
мужчины	820,2	820,2	844,9	814,4	818,3	832,1	838,2	844,7
женщины	781,2	825,8	884,5	840,3	844,2	855,6	853,3	860,1
Безработные, всего	73,6	93,2	75,4	101,2	88,5	60,0	55,7	53,1
мужчины	39,0	46,1	43,2	54,3	51,9	33,7	30,1	28,7
женщины	34,6	47,1	32,2	46,8	36,6	26,3	25,6	24,4
Численность зарегистрированных безработных, всего	25,5	29,2	24,0	34,9	24,5	17,5	15,1	14,6
мужчины	7,7	10,4	9,5	15,2	10,4	7,6	6,6	6,4
женщины	17,8	18,8	14,5	19,7	14,1	9,9	8,4	8,2

\* Окладова Анжелла Юрьевна, магистрант. E-mail: anzhella-okladova@rambler.ru; Ванина Элла Георгиевна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: vaninaella@mail.ru. - Самарский государственный экономический университет.

Численность занятых в экономике выросла с 1601, 4 тыс. чел. в 2003 г. до 1704,8 тыс. чел. в 2014 г. Одновременно с ростом численности занятых в экономике наблюдается тенденция снижения числа безработных с 73,6 тыс. чел. в 2003 г. до 53,1 тыс. чел. в 2014 г.

Таблица 2

**Динамика уровня экономической активности и занятости населения Самарской области (в возрасте 15-72 года) с 2003 по 2014 г.**

Год	Уровень экономической активности	Уровень занятости	Уровень безработицы	Уровень зарегистрированной безработицы
2003	65,7	62,9	4,4	1,5
2004	68,7	65,0	5,3	1,9
2005	68,1	64,4	5,4	1,7
2006	69,1	66,1	4,2	1,4
2007	70,7	67,7	4,1	1,5
2008	70,1	67,1	4,2	1,3
2009	68,5	64,3	6,1	3,3
2010	68,5	64,6	5,8	2,0
2011	68,8	65,3	5,1	1,4
2012	69,3	66,9	3,4	1,0
2013	69,3	67,1	3,2	0,9
2014	70,4	68,3	3,0	1,0

Динамика экономической активности и уровень занятости населения в возрасте 15-72 года с 2003 по 2014 г. имеет положительную тенденцию. За 2003 - 2014 г. уровень экономической активности увеличился на 4,7 %, а уровень занятости вырос на 5,4 % (табл. 2). Одновременно с этим уровень безработицы снизился на 1,4 % и составил 3 %. Уровень официально зарегистрированных безработных также снизился за данный период (табл. 3).

Таблица 3

**Уровень развития трудового потенциала Самарской области в 2014 г.**

Показатели	Самарская область	ПФО	РФ
Уровень экономической активности населения	70,4	68,4	68,9
Уровень занятости населения	68,3	65,3	65,3
Уровень безработицы по МОТ	3,0	4,5	5,2

В 2014г. уровень безработицы в Самарской области был ниже, чем в целом по РФ на 2,2 % и по ПФО на 1,5 %. Уровень экономической активности населения в регионе на 2% выше, чем в регионах ПФО и на 1,5 % выше среднероссийского значения. Превышение среднероссийского показателя наблюдается и по показателю занятости населения (на 2 %).

Самарская область входит в шесть регионов РФ с наиболее благоприятным уровнем экономически активного населения, а также находится на втором месте по уровню занятости и безработицы среди регионов ПФО.

Данные показатели напрямую зависят от государственной политики, создания мотивирующих факторов для населения<sup>3</sup>. Основными направлениями развития региона могут быть меры по повышению эффективности профориентации населения,



содействие росту занятости в сфере малого предпринимательства, оптимизация системы управления занятостью населения, совершенствование инфраструктуры оказания услуг в сфере миграционной политики и др.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Ванина Э.Г. Качество и уровень жизни населения: учеб. пособие. Самара : Самарский институт управления, 2013. 238 с.

<sup>2</sup> Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

<sup>3</sup> Таштамиров М.Р., Барзаева М.А. Проблематика современного состояния безработицы в РФ. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/problematika-sovremennogo-sostoyaniya-bezrabotitsy-v-rf>.

**A.Yu. Okladova, E.G. Vanina\***

## **ANALYSIS OF ECONOMIC ACTIVITY OF THE POPULATION OF THE SAMARA REGION**

The paper analyzes the data characterizing economic activity of the population of the Samara region.

**Keywords:** economic activity, employment, unemployment.

---

\* Okladova Angella Yuryevna, Undergraduate. E-mail: [anzhella-okladova@rambler.ru](mailto:anzhella-okladova@rambler.ru); Vanina Ella Georgievna, Candidate of Economics, Associate Professor. E-mail: [vaninaella@mail.ru](mailto:vaninaella@mail.ru). - Samara State University of Economics.

УДК 331.101.3

**А.Е. Рыжова, Е.А. Рыжов\***

## **МОТИВАЦИЯ РАБОТНИКОВ УМСТВЕННОГО И ФИЗИЧЕСКОГО ТРУДА**

Рассматривается ситуация с мотивационной политикой в России, исследуется различие мотиваций у работников умственного и физического труда, сформулированы основные подходы в сфере мотивации таких работников.

**Ключевые слова:** мотивация персонала, особенности мотивации.

Одной из актуальных задач менеджмента на данный момент является проблема мотивации работников организации, в которой присутствуют одновременно работники и умственного, и физического труда.

---

\* Рыжова Анна Евгеньевна, магистрант. E-mail: [amenu@mail.ru](mailto:amenu@mail.ru); Рыжов Евгений Александрович, магистрант. E-mail: [rygovevg@gmail.com](mailto:rygovevg@gmail.com). - Самарский государственный экономический университет.

Дин Спитцер в своей книге "Супермотивация" приводит следующую цифру: 50% работников затрачивают ровно столько усилий, чтобы только сохранить свою работу<sup>1</sup>. Известно, во-первых, что на экономическое развитие компании деятельность сотрудников влияет сильнее, чем другие производственные факторы, во-вторых, что практически любой человек может работать лучше.

Мотивация - одна из основных функций руководителей любого уровня - с ее помощью они оказывают воздействие на сотрудников компании для достижения общих целей компании<sup>2</sup>.

Существует два основных вида мотивации: материальная и нематериальная. Для того чтобы мотивация работала, сотрудников следует мотивировать через не слишком большие интервалы времени по промежуточным достижениям, не дожидаясь завершения всей работы в целом.

Особенностью систем мотивации на российских предприятиях является то, что чаще всего она материальна и направлена именно на сотрудников так называемого физического труда. Работникам умственного труда, таким как: бухгалтеры, менеджеры, юристы, экономисты, как правило, выплачивается только фиксированный оклад. Руководители ошибочно полагают, что деятельность данных сотрудников не влияет на достижения компании, что они и так выполняют свои должностные обязанности, поэтому бонусы и премии для них не оправданы. Это связано, в первую очередь, с особенностью экономики Российской Федерации, где более 50% всего ВВП составляют углеводороды - т.е. продажа сырья в чистом виде, без его минимальной обработки. Кадровая и мотивационная политика в компаниях в России не согласованы с общими целями этих компаний, то есть не выполняется главная задача мотивации<sup>3</sup>.

Сотрудников физического труда в России мотивируют материальной составляющей: расчет за количество нормо-часов, премия за выполнение плана и пр.

Верная и эффективная система мотивации влияет на качественные характеристики выполненной персоналом работы<sup>4</sup>, поэтому главной задачей руководства компании как раз и является поиск такой системы мотивации, которая подошла бы одновременно и для работников физического труда, и для умственного.

Рассмотрим сначала материальную мотивацию.

Умственный труд важно оценивать расширенной системой мотивации. Обязательно нужно учитывать в оплате работников умственного труда надбавки за профессиональный опыт, знания, образование. Премияльная система для них должна быть построена в зависимости от результатов умственного труда и должна давать понимание перспектив карьерного роста и значимости каждого работника.

Для работников физического труда важна, в первую очередь, прозрачность систем мотивации. Это премии за выполнение плана или норм выработки, за экономию сырья, за выслугу лет и т.д.

В любом случае в основе материальной мотивации и для того, и для другого вида сотрудников лежит пирамида Маслоу, где получение денежных выплат для реализации физиологических потребностей в основании пирамиды дает стимул для качественного выполнения работы.

Но важно помнить, что заработная плата не влияет на чувство патриотизма и гордости по отношению к своей компании. Поэтому главное - наряду с материальной мотивацией использовать нематериальную.

Нематериальную систему мотивации для работников умственного труда лучше нацеливать на самореализацию, обучение, получение новых знаний и умений.

Для работников физического труда необходимо уделять внимание зоне комфорта, такой как комфорт оборудования труда, безопасность.

Авторами статьи был проведен начальный этап исследования для определения ключевых аспектов системы мотивации в компании "Fenix Computers". Сотрудникам было предложено перечислить и описать несколько наиболее значимых для них факторов в работе. Опрос проводился среди 50 работников компании, из них первая группа - 50% - это работники умственного труда и вторая группа - 50% - физического. Анализируя и ранжируя ответы, можно выделить три основных нематериальных мотиватора для работников первой группы таким образом:

- повышение в должности, увеличение полномочий, власть;
- оплата обучения или предоставление беспроцентного займа на обучение;
- высокая оценка и поощрение их деятельности в присутствии коллег.

Для второй же группы основные нематериальные мотиваторы распределились следующим образом:

- повышение комфорта труда;
- оплата медицинских услуг;
- так называемый "семейный пиар": бонусы и подарки для детей, семьи работника.

Необходимо делать в компаниях такие опросы, потому что они дают руководству представление о сфере мотивационных интересов каждого работника. Иногда необдуманное проведение мотивационной политики может только усугубить положение в организации<sup>5</sup>.

Все вышесказанное справедливо для крупных и средних компаний. Чаще всего в мелких компаниях, где количество сотрудников не превышает 20 человек, не проводится опросов и анализа ситуации в коллективе. И в таких компаниях, мотивационная политика целиком и полностью лежит на плечах директора, а чаще - хозяина бизнеса. Он неосознанно использует материальные и нематериальные стимулы, стараясь повысить качественные характеристики выполняемой работы.

Итак, при разработке мотивации для работников умственного и физического труда необходимо привлекать их системой ценностей, которые несет организация, со спецификой учета мотивационных интересов каждой из этих групп, а также особенностей организации.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Dean R., Spitzer Ph.D. SuperMotivation: A Blueprint for Energizing Your Organization from Top to Bottom. New York: AMACOM, 1995.

<sup>2</sup> Шапиро С.А. Мотивация и стимулирование персонала. М. : ГроссМедиа, 2005. 224 с.

<sup>3</sup> Артамонова Ю.В., Симонова М.В. Национальные особенности управления человеческими ресурсами в Российской Федерации // Вестник молодых ученых Самарского государственного экономического университета. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2014.

<sup>4</sup> Симонова М.В. Повышение качества рабочей силы - основа кадрового развития : сб. ст. межрегион. науч.-практ. конф. (9 октября 2014 г., г. Самара). Самара: Самарский научный центр РАН, 2014.

<sup>5</sup> *Марьин В.В.* Мотивация к труду и профессиональная мотивация. Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения. Курск : Университетская книга, 2013.

**A.E. Ryzhova, E.A. Ryzhov\***

## **MENTAL AND PHYSICAL WORKERS MOTIVATION**

This article discusses the situation of motivational policies in Russia, explores the difference between the motivation of mental and physical workers, and formulates basic approaches in motivation of these employees.

**Keywords:** staff motivation, motivation features.

---

\* Ryzhova Anna Evgenyevna, Undergraduate. E-mail: ameny@mail.ru; Ryzhov Evgeniy Alexandrovich, Undergraduate. E-mail: rygovevg@gmail.com. - Samara State University of Economics.

УДК 331.5

**Е.С. Шатрова\***

## **ПОРТФОЛИО КАРЬЕРНОГО РОСТА КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ВЫПУСКНИКОВ НА РЫНКЕ ТРУДА**

Представлены результаты проведенной в Самарском государственном экономическом университете работы по направлению трудоустройства выпускников.

**Ключевые слова:** трудоустройство выпускников высших учебных заведений, рынок труда, рейтинг студента.

Разработана электронная система "Портфолио карьерного роста", направленная на взаимодействие студентов, выпускников и работодателей, а также компаний, предоставляющих услуги дополнительного образования. Описаны положительные стороны этой системы, преимущества, которые она дает студенту, выпускнику и работодателю. Описаны особенности с точки зрения технических преимуществ.

На данный момент проблема трудоустройства стоит достаточно остро на рынке труда, особенно среди молодых специалистов, которые только покинули стены вузов. Выпускники сталкиваются с этим вопросом сразу же, как только начинают поиски работы, многие организации требуют опыт работы. Учиться в университете, сложно найти работу, соответствующую направлению подготовки студента. Необходимо

---

\* Шатрова Екатерина Сергеевна, магистрант, Самарский государственный экономический университет. E-mail: katerina\_691@mail.ru.

отметить, что большинство студентов задумываются о трудоустройстве только на последних курсах.

Для накопления опыта и своих достижений в процессе обучения Самарским государственным экономическим университетом была разработана система, направленная на эффективное взаимодействие студентов, выпускников и работодателей, а также компаний, предоставляющих услуги дополнительного образования. Система получила название "Портфолио карьерного роста" (далее - ПКР).

ПКР - электронный ресурс с возможностью использования в любой точки местонахождения, для каждой категории пользователей разработан свой профиль: "Студент", "Работодатель", "Повышение квалификации".

Заполнение ПКР для студента осуществляется в 4 этапа по следующим направлениям: учебная деятельность, научная деятельность, внеучебная деятельность и опыт работы. Заполняя эти разделы, студент выбирает интересующую отрасль, где бы он хотел реализовывать себя, выбирает соответствующие должности и под них формируется ряд компетенций, необходимых для заполнения, а точнее для их подтверждения своими действиями - достижениями. Достижения в свою очередь, необходимо подкрепить какими-либо подтверждающими документами (грамота, сертификат, диплом и т.д.). Все внесенные данные возможно корректировать по желанию студента или выпускника. В установленные сроки происходит проверка внесенных данных. Проверка производится сотрудниками Центра занятости студентов и трудоустройства выпускников, после чего присваиваются баллы каждому достижению. Далее выстраивается рейтинг студента как личный по "полноте" закрытых компетенций так и общий среди студентов и выпускников. Работодатель со своей стороны может просмотреть рейтинги студентов и выбрать понравившуюся ему кандидатуру на определенную вакансию.

С технической стороны, особенностью проекта является масштабируемая модель экспертной системы (далее ЭС), которая помогает пользователю и оператору принимать решение, делая выводы на суммарной оценке достижений, которые были подтверждены для соискателя. Эта же оценка применяется в выборе пользователей для рассылок информации, что позволяет наиболее точно донести ее получателю, согласно выбранным предпочтениям (вакансиям или интересам).

На данный момент ведется апробация системы в ФГБОУ ВО "Самарский государственный экономический университет".

Подводя итог, можно сказать, что ПКР дает возможность студенту или выпускнику собрать "воедино" все свои наработки, участие в различных мероприятиях, накопить свои достижения и использовать свои уже наработанные навыки в работе, такие как ответственность, целеустремленность, коммуникабельность, дипломатичность, стремление к обучению, знание иностранных языков и др.

\* \* \* \*

1. *Верещагина Г.* Наиболее востребованные профессии в Самаре. URL: <http://rabota.samara24> (дата обращения: 24.08.2012).

2. *Волкова Ю., Дарская М.* 10 самых востребованных профессий. URL: <http://reporter63.ru> (дата обращения: 24.08.2012).

3. Мохначев С.А. Теоретико-методологические основы управления конкурентоустойчивостью высшего учебного заведения : монография. Екатеринбург ; Ижевск : Изд-во ин-та экономики УрО РАН, 2009.

4. Селютина А.В. Рынок труда и интегрированные бизнес-образовательные структуры: Стратегические аспекты взаимодействия // Кадровик. Кадровый менеджмент (управление персоналом). 2013. № 2.

5. Шилкина Н.Е. Стратегии адаптации выпускников высших учебных заведений на рынке труда // Кадровик. Кадровый менеджмент (управление персоналом). 2013. № 1.

**E.S. Shatrova\***

## **PORTFOLIO CAREER AS A TOOL TO PROMOTE THE GRADUATES IN THE LABOUR MARKET**

The article presents the results of the work in the Samara state economic University in graduate employment. Developed electronic system "Portfolio career", focused on the interaction of students, graduates and employers, as well as companies that provide services to further education. Described the positive side of this system, what opportunities it gives the student and to the graduate and employer. This paper describes the peculiarities from the point of view of technical advantages.

**Keywords:** graduates of higher educational institutions, the labour market, a rating of the student.

---

\* Shatrova Ekaterina Sergeevna, Undergraduate, Samara State University of Economics. E-mail: katerina\_691@mail.ru.

УДК 331.101

**В.А. Щеколдин\***

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АВТОМАТИЗАЦИИ РАБОТ ПО НОРМИРОВАНИЮ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Рассматриваются основные направления автоматизации работ по нормированию труда на основе информационных технологий, его методическое обеспечение.

**Ключевые слова:** нормирование труда, автоматизация работ, информационные технологии.

В современных условиях рыночных отношений нормирование труда является одним из важных функций управления производством. Предприятия заинтересованы в снижении затрат на производство продукции (работ) путем повышения уровня организации производства с широким использованием для этих целей прогрессивных

---

\* Щеколдин Вадим Акиндинович, кандидат экономических наук, профессор, Самарский государственный экономический университет. E-mail: vadimak@yandex.ru.

норм затрат труда. В этих условиях возрастают требования к организации работы по нормированию труда, качеству устанавливаемых норм затрат труда, их прогрессивности, обоснованности, равной напряженности.

За счет больших объемов обрабатываемой информации нормирование труда является достаточно трудоемким процессом. Сейчас, в период повсеместного использования компьютерных информационных технологий, стало возможным автоматизировать основные работы по нормированию труда - это позволяет сократить затраты времени на ручную обработку информации.

Как показывает практика и научные исследования, целесообразны следующие направления применения информационных технологий в нормировании труда<sup>1</sup>:

- установление норм времени и выработки на производство продукции;
- разработка нормативных материалов для нормирования труда;
- расчет оптимальных норм обслуживания и норм численности с использованием экономико-математических методов;
- обработка результатов изучения затрат рабочего времени (фотографий рабочего дня, хронометражных наблюдений);
- составление отчетности по состоянию нормирования труда.

Рассмотрим указанные направления.

В основу *автоматизации расчетов норм затрат труда на производство новой продукции* положен аналитически-расчетный метод нормирования, который базируется на использовании разработанного технологического процесса и соответствующих нормативных материалов (нормативов времени) ) для нормирования труда. Из систем автоматизированного расчета норм времени по спроектированным технологическим процессам можно рекомендовать для использования программно-методические комплексы автоматизации нормирования механической, обработки резанием (ПМК-НТ), разработанные бывшим ВНИЦентром по организации труда.

В основу программно-методических комплексов положены общемашиностроительные нормативы времени вспомогательного, на обслуживание рабочего места и подготовительно-заключительного на работы, выполняемые на металлорежущих станках (среднесерийное и крупносерийное производство, мелкосерийное), разработанные ЦБНТ и изданные в 1984 г<sup>2</sup>.

В основе *разработки нормативов для нормирования труда* лежит определение зависимости затрат труда от факторов, влияющих на их величину.

Качество нормативов зависит от того, насколько обоснованно определен объем необходимых исходных данных и произведен выбор факторов, в какой степени точно установлено их влияние на продолжительность операции или трудоемкость обслуживания и управления.

Для решения этих задач используются методы: графоаналитический, статистической обработки данных (корреляционный, регрессионный и дисперсионный анализ), теория планирования эксперимента и метод распознавания образов.

*Установление оптимальных норм обслуживания и норм численности* заключается в том, чтобы найти наиболее эффективное соотношение между количеством оборудования (или рабочих мест) и численностью обслуживающих их рабочих.

Системы обслуживания оборудования и рабочих мест, встречающиеся на практике, можно подразделить на системы "с возможным ожиданием обслуживания" и "без ожидания обслуживания".

Расчеты численности рабочих в системах "без ожидания обслуживания" особых трудностей не представляют и производятся традиционным способом по трудоемкости и объему работ (ремонтные, транспортные работы, контроль качества в массовом производстве и т.д.).

При нормировании труда, организованного по системе "с возможным ожиданием обслуживания", необходимо определить такие нормы обслуживания (количество оборудования на одного рабочего) или такие нормы численности (число рабочих на определенное количество оборудования), которые обеспечивали бы минимум общих затрат на содержание работников и на возможные потери от простоев оборудования. Такие нормы можно считать экономически обоснованными, или оптимальными.

Эта задача является сложной, многовариантной, требует применения экономико-математических методов<sup>3</sup>.

*Изучение рабочего времени и трудовых процессов* является одним из основных методов исследования, используемых в работе специалистами по организации и нормированию труда.

Как показывают наши исследования, на эти работы специалисты затрачивают до 25% своего рабочего времени, что обуславливает необходимость автоматизации этих работ. Для этого целесообразно использовать электронные таблицы Microsoft Excel<sup>4</sup>.

*Анализ состояния нормирования труда* оценивается рядом показателей, по которым на предприятии ведется учет и отчетность. Можно выделить следующие группы показателей:

- 1) показатели качества (напряженности) действующих норм;
- 2) показатели охвата работ (работников) нормированием труда;
- 3) показатели, характеризующие организацию работы по нормированию труда;
- 4) показатели, характеризующие масштабы и эффективность изменения и пересмотра норм.

Для автоматизации трудоемких расчетов показателей состояния нормирования труда можно использовать сочетание "офисных" продуктов Microsoft Word и Microsoft Excel. Применение "связанных таблиц" позволяет проводить расчеты с помощью электронных таблиц, а данные текстового редактора изменяются автоматически. В текстовом редакторе можно создавать шаблоны наиболее часто используемых документов, отчетов, а затем заменять в них только оперативные, числовые данные.

Таким образом, создание и внедрение автоматизированной системы организации работы по нормированию труда позволяет существенно сократить сроки и трудоемкость разработки норм и нормативов и в комплексе решить задачи совершенствования нормирования труда.

\*\*\*

<sup>1</sup> *Щеколдин В.А. Автоматизация работ по нормированию труда с использованием информационных технологий на промышленных предприятиях* : монография. Самара : Самарский государственный экономический университет, 2013.



<sup>2</sup> Миускова Р.П. Расчет норм затрат труда на ЭВМ // Справочник по нормированию труда. Т. 1. Основы нормирования труда. М. : Машиностроение, 1993.

<sup>3</sup> Генкин Б.М. Оптимизация норм труда. М. : Экономика, 1982.

<sup>4</sup> Погорелова Е.В., Щеколдин В.А. Некоторые аспекты дистанционного образования // Вестник Самарской государственной экономической академии. Самара, 2001. № 2 (6). С. 30-39.

**V.A. Schekoldin\***

## **THE MAIN TRENDS IN AUTOMATIZATION OF THE LABOUR STANDARDIZATION**

The article deals with the main trends in automatization of the labour standartization based on information technologies and methodical support.

**Keywords:** labour standardization, automatization of works, information technologies.

---

\* Schekoldin Vadim Akindinovich, Candidate of Economics, Professor, Samara State University of Economics. E-mail: vadimak@yandex.ru.

---

---

# **ОПТИМИЗАЦИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ, КОММЕРЦИИ, МАРКЕТИНГА И СЕРВИСА**

---

---

УДК 339.13

М.В. Векленко\*

## **ВЫБОР АЛЬТЕРНАТИВНЫХ КАНАЛОВ ФИЗИЧЕСКОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОДУКЦИИ**

Анализируются альтернативные каналы распределения, используемые при сбыте различных видов продукции. Анализ существующих альтернативных каналов распределения и рациональный выбор нужной альтернативы позволяют производителям сделать их продукцию более доступной конечным потребителям, снизив логистические издержки.

**Ключевые слова:** дистрибуция, физическое распределение, каналы распределения, сбыт, промышленная продукция, оптовый посредник.

Важным и часто сложным решением, которое должны принимать руководители отделов логистики промышленных предприятий, является выбор каналов сбыта. В отличие от некоторых решений, таких как реклама и продвижение продукции, которые могут быть легко изменены, решения по выбору каналов распределения, как правило, трудно изменить, потому что они обычно включают долгосрочные и часто серьезные обязательства перед посредниками. Поэтому при определении каналов сбыта, следует принимать во внимание много различных факторов в бизнес-среде в настоящем и будущем<sup>1</sup>. В общем, существуют два типа каналов сбыта: физическое распределение или сделки.

Как следует из названия, физическое распределение продукции включает все способы, которыми продукция распространяется от поставщика или производителя до конечного потребителя. Однако, каналы распределения больше обеспокоены нефизическими аспектами распространения продукции. Последовательность переговоров и обмен правом владения продукцией являются теми аспектами, которые беспокоят в большей степени каналы физического распределения<sup>2</sup>.

При производстве предприятие сталкивается с теми же вопросами, что и при распределении: продавать ли свою продукцию непосредственно конечным пользо-

---

\* Векленко Марина Владимировна, аспирант, Самарский государственный экономический университет. E-mail: marina\_veklenko@mail.ru.

вателям? Прибегать ли к услугам посредников при распределении продукции? Хотя посредники увеличивают себестоимость продукции, они обеспечивают три следующих преимущества, как для производителей, так и для клиентов:

- 1) специализированная система распределения;
- 2) усовершенствованный ассортимент продукции;
- 3) повышенная эффективность транзакций<sup>3</sup>.

Посредники извлекают выгоду из их большого опыта в распределении, таким образом, они могут выполнять функции распределения более эффективно, чем производители. Кроме того, посредники могут обеспечить услуги по распределению более экономично, чем отдельные производители, потому что они обращаются с крупногабаритным грузом и получают выгоду на экономии от более крупных партий. Посредники получают выгоду путем преобразования ассортимента продукции, выпускаемой производителями в ассортимент, который будет иметь спрос у потребителей. Производители, как правило, производят узкий ассортимент товаров в больших количествах, в то время как потребители хотят широкий ассортимент продукции в небольших количествах. Поэтому посредники принимают поставку различных производителей в больших количествах, а затем разбивают ее на меньшее количество в более широком ассортименте<sup>4</sup>.

Повышенная эффективность транзакций - третье преимущество, обеспечиваемое посредниками. Рисунок 1 показывает, как с помощью посредников можно повысить эффективность канала сбыта за счет снижения количества торговых связей.

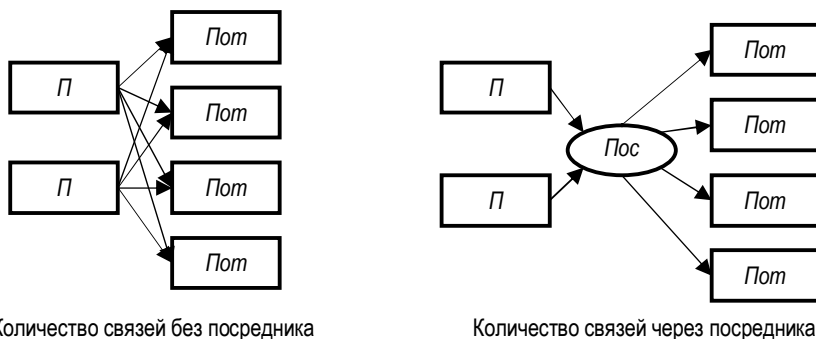


Рис. 1. Система физического распределения через посредника и без него:

П - производитель; Пос - посредник; Пот - потребитель

Как показано на рисунке, когда производители используют прямой маркетинг, чтобы привлечь своих клиентов, число контактных линий равно числу производителей, умноженных на количество клиентов. Число этих торговых связей может быть уменьшено путем добавления посредника между производителями и потребителями. В этом случае количество контактных линий рассчитывается путем сложения количества производителей и потребителей. Таким образом, присутствие посредников может устранить повторяющиеся действия производителей и потребителей и повысить эффективность систем распределения<sup>5</sup>.

Альтернативные каналы распределения могут быть использованы по отдельности или в сочетании друг с другом, чтобы доставить продукцию конечному потребителю. Каналы распределения содержат разное количество промежуточных уровней, которые называют длиной этих каналов. Каждый уровень канала сбыта оказывает влияние на передачу продукции и его право собственности на использование уровня канала<sup>6</sup>. Таким образом, и производитель, и потребитель являются членами каждого уровня канала сбыта. Рисунок 2 показывает основные альтернативные каналы распределения<sup>7</sup>.

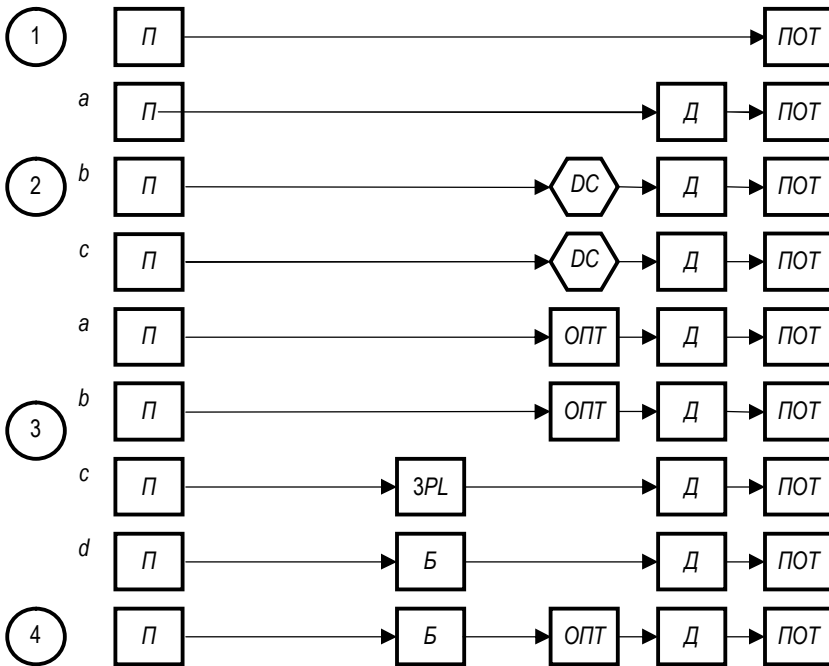


Рис. 2. Альтернативные каналы распределения:  
 П - производитель; Д - дистрибьютор; Б - брокер; ПОТ - потребитель;  
 ОПТ - оптовик; ЗРЛ - сторонние услуги распределения

Хотя эти каналы предназначены, главным образом, для потребительских товаров, промышленные каналы сбыта являются практически идентичными.

Прямой канал маркетинга является самым простым и коротким каналом сбыта, по посредническому уровню это канал 1 (см. рис. 2). Этот канал может быть частью прямых продаж маркетинговой стратегии, которая состоит из производства и прямой продажи непосредственному конечному потребителю<sup>8</sup>. Продукты, которые изготавливаются на заказ, или товары, которые потребители заказывают через каталоги или Интернет, являются примерами товаров, которые обычно распространяются через этот канал. Кроме того, электронная продукция, например, тексты, программное обеспечение, музыка и фильмы, могут также непосредственно напрямую передаваться потребителю с компьютера на компьютер<sup>9</sup>.

В отличие от канала 1, остальные каналы на рис. 2 содержат один или несколько промежуточных уровней, которые именуются косвенными маркетинговыми каналами. В канале 2а производители доставляют свои товары непосредственно крупным розничным магазинам, которые затем продают эти продукты конечным пользователям. Канал 2b очень похож на канал 2а, но производители доставляют свою продукцию в больших поставках в распределительные центры, которые могут быть единичными центральными распределительными центрами (ЦРЦ) или рядом региональных распределительных центров (РРЦ). Затем партии разбиваются на более мелкие заказы, которые транспортируются для розничной торговли на собственные средства производителей. Единственная разница между каналами 2b и 2с, что в последнем изделия от нескольких поставщиков доставляются в центры распределения в ведении организации розничной торговли. Различные типы продукции консолидируются в этих центрах, а затем доставляются в розничные магазины в полном объеме, используя собственные транспортные средства розничных торговцев или сторонних поставщиков.

Канал 3 имеет два промежуточных уровня. Эти посредники являются предприятиями розничной торговли с оптовиками в каналах 3а и 3б, и сторонними поставщиками услуг и брокерами в каналах 3с и 3д, соответственно.

Использование оптовиков в качестве посредников популярно, когда ограниченные связи и финансовые ресурсы некоторых мелких производителей не позволяют им распространять свои продукты самостоятельно. Канал 3а также подходит для тех малых предприятий розничной торговли, которые не могут позволить себе купить большое количество продукции. Оптовики используют свои собственные средства доставки и распределительные центры, и они извлекают выгоду из ценового преимущества покупки сыпучих грузов от поставщиков.

Канал 3б иллюстрирует концепцию "продажа за наличные". В отличие от традиционной оптовой торговли, этот канал состоит из нескольких небольших предприятий розничной торговли, которые предъявляют свои собственные требования к оптовикам. Так как заказов от мелких розничных торговцев и магазинов очень мало, производители, поставщики и даже оптовики не доставляют их заказы непосредственно к магазинам, в результате, растут расходы на транспортировку продукции.

Сторонние поставщики услуг распределения (ЗРЛ) и брокеры являются посредниками, поставляющими продукцию производителей розничным магазинам. С применением технологии ЗРЛ усложнилось и подорожало распределение продукции. Постоянно меняется законодательство, и ограничивающие правила и положения о распределении продукции оправдывают растущую потребность в услугах сторонних компаний, которые являются экспертами в распределении и складировании, а также в других функциях логистики. Брокеры или агенты являются независимыми посредниками, которые приносят выгоду одновременно покупателям и продавцам. Брокеры часто не полностью касаются физического распределения продукции, и они никогда не принимают право собственности на товары. Они больше озабочены маркетингом продукции, а значит, они могут рассматриваться в качестве торговых посредников (канал 3).

Канал 4 представляет физический канал дистрибуции с тремя посредниками. Этот канал похож на предыдущие каналы за исключением того, что производители

представлены брокерами, которые поставляют свою продукцию через оптовиков. В общем, брокер может представлять либо производителя, либо оптовика путем поиска рынков сбыта для своих товаров или источника заказов.

Каналы распределения с более чем тремя промежуточными уровнями можно выделять, но они не являются общими каналами. По мере увеличения числа промежуточных уровней канал становится более сложным и качество контроля производителя над потоком продукции уменьшается. Каналы распределения, показанные на рис. 2, являются основными альтернативными каналами распределения потребительских товаров.

Первый канал сбыта промышленной продукции - это канал прямого маркетинга, который очень похож на канал 1, за исключением того, что конечным потребителем здесь является предприятие. Большинство промышленных товаров, таких как сырье, оборудование и запчасти, продаются через этот канал бизнеса. В нем нет необходимости в оптовиках или других посредниках, потому что товары продаются в больших количествах<sup>10</sup>. В случае мелких партий производители продают их оптовикам и промышленным дистрибьюторам, которые, в свою очередь, продают их предприятиям. Посредниками в промышленных маркетинговых каналах также являются брокеры и агенты по продаже. Часто мелкие производители представлены независимыми посредниками, называемыми представителями производителей, чтобы продать больше своей продукции оптовикам или конечным клиентам<sup>11</sup>.

Таким образом, любой один или более из вышеуказанных альтернативных каналов распределения может быть использован производителями, чтобы сделать их продукцию доступной конечным потребителям.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Principles of Marketing, second European ed., Prentice Hall Europe / P. Kotler [et al.]. London, 1999.

<sup>2</sup> *Rushton A., Crouche P., Baker P.* The Handbook of Logistics and Distribution Management, third ed., Kogan Page. London, 2006.

<sup>3</sup> *Ghiani G., Laporte G., Musmanno R.* Introduction to Logistics Systems Planning and Control, John Wiley & Sons. NJ, 2004. P. 6-20.

<sup>4</sup> Principles of Marketing...

<sup>5</sup> См.: Principles of Marketing...; *Ghiani G., Laporte G., Musmanno R.* Op.cit.

<sup>6</sup> Principles of Marketing...

<sup>7</sup> См.: *Rushton A., Crouche P., Baker P.* Op.cit.; Contemporary Marketing, second Canadian ed., Nelson Education Ltd, Toronto, ON / L.E. Boone [et al.]. Canada, 2010. P. 390-395; *Войткевич Н.И.* Обеспечение конкурентоспособности каналов распределения с использованием методов логистики (теория и методология): автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Самара, 2008. 46 с.

<sup>8</sup> *Векленко М.В.* Классификация логистических затрат и сущность управления ими на предприятиях отрасли промышленности строительных материалов // Современные научные исследования: актуальные теории и концепции - ART 64331. URL: <http://e-koncept.ru/teleconf/64331.html>.

<sup>9</sup> *Ghiani G., Laporte G., Musmanno R.* Op.cit.

<sup>10</sup> *Векленко М.В.* Особенности формирования стратегии сбыта на предприятиях промышленности строительных материалов // Науковедение. 2014. № 5 (24). URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/78EVN514.pdf>.

<sup>11</sup> См.: Principles of Marketing...; *Войткевич Н.И.* Указ. соч.

## CHOICE ALTERNATIVE CHANNELS OF PHYSICAL DISTRIBUTION PRODUCT

The article analyzes the alternative distribution channels used in the marketing of various products. Analysis of the existing alternative distribution channels and rational choice of the right alternative allow manufacturers to make their products more accessible to end users.

**Keywords:** distribution, physical distribution, distribution channels, sales, industrial production, wholesale intermediary.

---

\* Veklenko Marina Vladimirovna, Postgraduate, Samara State University of Economics. E-mail: marina\_veklenko@mail.ru.

УДК 336.011

О.А. Динукова\*

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ЛОГИСТИКИ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ КОМПАНИИ

Рассматриваются направления развития моделей управления потоками финансовых ресурсов и совершенствования подхода, основанного на минимизации издержек микрологистической системы.

**Ключевые слова:** логистическое управление, финансовые ресурсы, оптимизация.

Удовлетворение возможных потребностей потребителей становится приоритетным направлением работы фирмы в условиях жесткой конкуренции, характерной для современного рынка. Стоимость товара или услуги при этом является одним из важнейших потребительских свойств. Стоимость зависит в значительной степени от издержек, связанных с различными операциями и работами, увеличение же объема запасов приводит к росту издержек.

Использование принципов логистики в процессе управления в американских компаниях привело к снижению доли запасов в ВВП США с 29 % в 1959 г. до 16 % в 2004 г. Применение логистических моделей позволяет снизить уровень запасов на 30-50 % и сократить время движения продукции на 25-45 %, по оценкам экспертов. Согласно статистическим данным, доля запасов в ВВП России превышает показатели развитых стран приблизительно в 2 раза.

Используя модели и методы теории логистики в области управления финансовыми ресурсами, в частности, теорию управления запасами денежных средств, можно решить задачу оптимизации денежного запаса. Рассматривается несколько на-

---

\* Динукова Олеся Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет. E-mail: odinukova@yandex.ru.

правлений развития моделей управления потоками финансовых ресурсов и совершенствования подхода, основанного на минимизации издержек микрологистической системы. Одно из них предполагает использование информационных технологий и расширения области применения электронных денег в расчетах с контрагентами. Другое направление основано на "интеграции материальных и сопутствующих им финансовых потоков в микрологистической системе с учетом издержек привлечения заемных средств на пополнение запасов и альтернативных издержек вложения капитала"<sup>1</sup>. По мнению ученых, развитие этого направления предполагает более широкое применение на практике ранее разработанных моделей.

Условием для развития управления финансовыми и материальными потоками с учетом их интеграции является формирование новой структуры теории управления финансовыми потоками. Эта задача может быть решена на основе принципов системного подхода: целостности, множественности, иерархичности и структуризации. На основании обобщения различных подходов профессором С.Е. Барыкиным разработана структура прикладной теории управления финансовыми потоками<sup>2</sup> (см. таблицу).

**Структура прикладной теории управления финансовыми потоками**

<b>Раздел</b>	<b>Краткая характеристика</b>
Снабжение финансовыми ресурсами	Предназначен для удовлетворения потребности производства в финансовых ресурсах с максимальной эффективностью: определение потребности в финансовых ресурсах; исследование рынка финансовых услуг; оценка и выбор поставщика финансовых ресурсов; заключение договоров; подготовка плана финансирования
Распределение финансовых ресурсов	Включает элементы интегрированного управления логистическими функциями и операциями финансирования производственного процесса и бытовой деятельности компании: организация привлечения финансовых ресурсов и контроль за их расходованием в процессе текущей и инвестиционной деятельности; формирование системы распределения финансовых ресурсов; определение и группировка объектов финансирования
Управление интегрированными материальными и финансовыми потоками	Предназначен для обеспечения логистической поддержки управления материальным потоком: определение ключевых показателей эффективности логистической системы; установление связи параметров материального потока и ключевых показателей эффективности; анализ чувствительности параметров материального потока к изменению параметров финансового потока; разработка модели управления материальным потоком; определение параметров финансового потока оптимизирующих параметры материального потока, выраженные через ключевые показатели эффективности

Вопросам формирования прикладной теории управления финансовыми потоками уделяют внимание различные специалисты. Так, профессор А.Г. Бутрин утверждает, что принципы и технологии логистического управления финансовыми потоками при преподавании, как правило, ограничиваются рамками известных правил и алгоритмов финансового менеджмента<sup>3</sup>. Профессор С.Е. Барыкин считает актуальным создание специализации "Логистические модели и методы управления финансовыми потоками компании", в рамках которой особенное место отведено изучению моделей расчета оптимального денежного запаса.



Задачами прикладной теории управления финансовыми потоками являются:

- Привлечение источников финансирования: выбор источника финансирования, определение параметров финансирования, выравнивание спроса и предложения в снабжении финансовыми ресурсами.

- Управление запасом денежных средств: минимизация затрат на содержание денежного запаса; поддержание необходимого уровня запаса денег; обеспечение непрерывности производственного процесса.

- Организация процесса финансирования производства: формирование организационной структуры управления финансами в логистической системе; одновременное финансовое, инвестиционное и производственное планирование с целью повышения эффективности логистической деятельности, "детальный анализ по выделению логистических издержек"<sup>4</sup>; обеспечение синхронности движения материального и финансового потока; выбор оптимальных вариантов расчетов с поставщиками.

Привлечение долгового финансирования логистической деятельности проводится в соответствии с планом управления финансовыми потоками в микрологистической системе. Прежде всего, разрабатывается прогноз запаса денежных средств. Следовательно, в первую очередь решается задача оптимизации денежного запаса.

"Использование инструментария логистики и управления цепями поставок позволит более полно учитывать особенности финансового планирования компаний и выявить резервы повышения конкурентоспособности"<sup>5</sup>.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Барыкин С.Е. Теория и методология управления материальными и сопутствующими потоками в микрологистической системе : дис. ... д-ра экон. наук / ГОУ ВПО "Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет", 2009.

<sup>2</sup> Барыкин С.Е., Лукинский В.В. Модели управления запасами материальных и финансовых ресурсов в логистической системе корпорации // Аудит и финансовый анализ. 2008. № 1. С. 231-238.

<sup>3</sup> Бутрин А.Г. О преподавании финансовой логистики // Логистика. 2008. № 1. С. 39-40.

<sup>4</sup> Динукова О.А. Бюджетирование и управление логистическими издержками // Проблемы развития предприятий: теория и практика: материалы 13-й Междунар. науч.-практ. конф., 27-28 нояб. 2014 г. Ч. 1. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2014. С. 189-192.

<sup>5</sup> Динукова О.А. Управление финансовыми потоками в логистике // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 8 (130).

**O.A. Dinukova\***

## **THE USE OF LOGISTICS IN THE MANAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES OF THE COMPANY**

Considers the direction of development of models of management of financial resources and improvement of the approach based on minimizing costs micrologistical system.

**Keywords:** logistic management, financial resources, optimization.

---

\* Dinukova Olesya Anatolyevna, Candidate of Economics, Associate Professor, Samara State University of Economics. E-mail: odinukova@yandex.ru.

## РОЛЬ ЛОГИСТИКИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА

Определяется роль высшего учебного заведения в образовательной системе страны. Устанавливается необходимость участия управленческого звена высшего учебного заведения в обеспечении конкурентоспособности. Выделены показатели конкурентоспособности высшего учебного заведения. Дано определение образовательной логистики. Отражены основные элементы логистики образовательных услуг, влияющие на обеспечение конкурентоспособности высшего учебного заведения.

**Ключевые слова:** образовательная система, управленческое звено, конкурентоспособность высшего учебного заведения, обеспечение конкурентоспособности, показатели конкурентоспособности, образовательная логистика, логистика образовательных услуг.

С присоединением России к Болонскому процессу в стране началась трансформация системы образования. Особенно динамично сфера образования развивается последние пять лет. Это связано с переходом от этапа формирования Европейского пространства высшего образования к этапу консолидации, начавшемуся в 2010 г. и планируемому до 2020 г.<sup>1</sup>

Каждое высшее учебное заведение является частью образовательной системы страны и стремится определить свое место в общей массе образовательных учреждений. В этом стремлении управленческому звену высшего учебного заведения необходимо направлять свои усилия не только на привлечение максимального числа получателей образовательных услуг и получению максимальной прибыли, но и на рациональную организацию образовательного процесса, обеспечение высокого качества образовательных услуг на всех стадиях их предоставления, максимальной удовлетворенности процессом получения услуги, а также ее результатом, что непосредственно связано с привлекательностью высшего учебного заведения, его развитием и конкурентоспособностью.

В этой связи необходимо отметить заинтересованность управленческого звена в высоком рейтинге своего учреждения и уровне его конкурентоспособности в регионе, стране и мировом пространстве.

Анализ литературных источников позволил выявить отсутствие единого подхода к определению понятия конкурентоспособности высшего учебного заведения.

В.А. Лазарев и С.А. Мохначев дают более полное и точное определение конкурентоспособности вуза как "его комплексную характеристику за определенный период времени в условиях конкретного рынка, отражающая превосходство перед конкурентами по ряду определяющих показателей - финансово-экономических, маркетин-

---

\* Егорова Ольга Витальевна, аспирант, Самарский государственный экономический университет. E-mail: egorovaolga-88@yandex.ru.

говых, материально-технических, кадровых и социально-политических, а также способность вуза к бескризисному функционированию и своевременной адаптации к изменяющимся условиям внешней среды"<sup>2</sup>.

Таким образом, для обеспечения конкурентоспособности высшего учебного заведения необходимо его превосходство перед аналогичными учебными заведениями по ряду показателей.

Среди показателей конкурентоспособности можно выделить эффективность и уровень качества предоставляемых образовательных услуг; уровень квалификации профессорско-преподавательского состава; инвестиционные факторы, доступность ресурсной базы; адаптивность к изменениям внешней среды, финансовая деятельность; инновации и научная деятельность; инфраструктура, организационная структура вуза; образовательные и информационные технологии, участие в международных программах, востребованность выпускников.

Возрастание глобальной конкуренции требует все большего внимания к этой проблеме со стороны отечественных высших учебных заведений. Следует уделить особое внимание инновационному развитию, адаптивности высших учебных заведений к внешней среде, совершенствованию и укреплению международного сотрудничества, повышению привлекательности высшего учебного заведения.

В условиях модернизации и трансформации системы образования для решения проблемы обеспечения конкурентоспособности высшего учебного заведения необходимы отвечающие международным нормам, адаптированные под новую среду современные методы повышения конкурентоспособности.

Важную роль в повышении конкурентоспособности играет логистика образовательных услуг.

В.А. Денисенко определяет образовательную логистику как науку и технику организации и самоорганизации образовательных функций (позиций) и процессов с точки зрения повышения эффективности образовательной деятельности в целом<sup>3</sup>.

Логистика образовательных услуг представляет собой реализацию полного цикла управления образовательным процессом от планирования до стимулирования, движение потоками и ресурсами.

Логистика образовательных услуг способствует согласованности и быстрому реагированию образовательного учреждения на изменения, происходящие за его пределами, выполнение расчетов на всех стадиях от планирования до реализации образовательных программ, формированию развитой инфраструктуры и единой глобальной информационной сети, отвечающие современным международным нормам, координации действий непосредственных участников процесса оказания образовательных услуг, созданию и использованию современных информационных систем, технических средств и управление ими, обеспечивающих надежность и качество поступления информации и технологии ее обработки, оценке использования и контролю за движением ресурсов в процессе предоставления образовательных услуг, инновациям в сфере предоставления образовательных услуг, разработке и применению эффективных образовательных технологий, качественно новым решениям в структуре образовательных систем и управленческих процедурах, участию в международных конференциях и семинарах, а также программах академической мобиль-

ности, осуществлению контроля выполнения задач, стоящих перед структурами образовательных учреждений.

Таким образом, логистика образовательных услуг представляет собой рациональную организацию образовательных функций и процессов, которая обеспечит максимальную ориентацию всей образовательной деятельности учреждения на удовлетворение потребностей заказчиков и повышение привлекательности высшего учебного заведения, а значит, на развитие высшего учебного заведения и рост его конкурентоспособности.

\* \* \* \* \*

<sup>1</sup> Аналитическая справка по материалам Национального доклада Российской Федерации к Конференции министров образования стран - участниц Болонского процесса (Ереван, май 2015 года) URL:[http://www.acur.msu.ru/docs/reference\\_national\\_report.pdf](http://www.acur.msu.ru/docs/reference_national_report.pdf)

<sup>2</sup> Лазарев В.А., Мохначев С.А. Конкурентоспособность вуза как объект управления. Екатеринбург: Пригородные вести, 2003.

<sup>3</sup> Денисенко В.А. Основы образовательной логистики. Калининград: КГУ, 2003.

**O.V. Egorova\***

## **THE ROLE OF LOGISTICS OF EDUCATIONAL SERVICES IN ENSURING COMPETITIVENESS UNIVERSITY**

The role of higher education in the educational system of the country. Install the necessary involvement managerial institution of higher education in ensuring competitiveness. Obtained indicators of competitiveness of higher education. The definition of educational logistics. It reflects the main elements of logistics educational services affecting the competitiveness of higher education.

**Keywords:** educational system, management level, the competitiveness of higher education, competitiveness, competitiveness indicators, educational logistics, the logistics of educational services.

---

\* Egorova Olga Vitalyevna, Postgraduate, Samara State University of Economics. E-mail: [egorovaolga-88@yandex.ru](mailto:egorovaolga-88@yandex.ru).

УДК 658.8

**В.Н. Калышенко, У.М. Сталькина\***

## **ИССЛЕДОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ ТОВАРНОГО АССОРТИМЕНТА**

Рассмотрена значимость маркетинговой функции исследования в процессе формирования товарного ассортимента.

**Ключевые слова:** товар, ассортимент, предмет исследования, целевой рынок.

---

\* Калышенко Валентина Николаевна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет. E-mail: [v-kalyshenko@yandex.ru](mailto:v-kalyshenko@yandex.ru); Сталькина Ульяна Михайловна, доцент, НОУ ВПО "МИР", г. Самара. E-mail: [lyana@inbox.ru](mailto:lyana@inbox.ru).

Товар как инструмент маркетинга предприятия в современных условиях требует внимания и постоянного совершенствования формирования необходимого товарного ассортимента. Важное место здесь отводится исследованию потребительского рынка.

Для того чтобы получить адекватные данные, недостаточно узнать мнение какой-либо неструктурированной части огромной армии потребителей. Важно сфокусировать внимание на такой группе людей, результаты опроса которой будут представлять репрезентативные данные. Для нас она будет "целевой".

Для каждого конкретного исследования важно четко определить наиболее приемлемые критерии для выделения целевой группы и, соответственно, для построения выборки.

Характеристики целевых групп лежат в основе разделения тестов на различные виды.

Как правило, наиболее распространенные характеристики:

- пользователи только какой-то определенной марки или нескольких марок;
- люди, принимающие в семье решения о покупке того или иного товара;
- люди, совершающие покупки только на рынке или только в дорогих магазинах, и т.д.

Следует отметить, что каждая характеристика целевой группы включает в себя целый комплекс социально-демографических показателей, которые тоже определяются в зависимости от целей и задач каждого конкретного исследования.

Безусловно, основой формирования ассортимента будет предмет исследования. Виды тестирования можно различать в зависимости от того, какая сторона продукта выступает предметом исследования. А это в основном: тестирование концепции продукта; тестирование продукта; тестирование упаковки и названия продукта; тестирование цены.

С тех пор, как российский рынок открылся для иностранных производителей, на нем появилось много новых товаров. Тем не менее, не все продукты (новые или те, что представленные на рынках других стран) могут найти своего потребителя в России. Особенности жизни в каждой отдельной стране определяют специфику потребностей людей. Поэтому, прежде чем продвигать какой-либо новый товар на рынок, необходимо оценить, насколько потребители нуждаются, заинтересованы ли в использовании именно такого продукта.

Тестирование концепции продукта позволяет получить оценки респондентов о самой идее продукта, о его назначении, о том, действительно ли он необходим и насколько он удовлетворяет потребности людей. На этом этапе важно оценить реакцию респондента по отношению к концепции продукта, его ожидания, связанные с продуктом; важно и то, насколько полно идея продукта реализована в самом продукте. В результате такого вида тестирования происходят оценка и отбор наиболее оптимальной концепции продукта, желания купить его. Если тестированию подвергается продукт, давно существующий на рынке, то цель теста состоит в том, чтобы определить, насколько изменилось положение данного продукта на рынке за определенный отрезок времени.

Если тестируется новый продукт, то главный вопрос теста - "действительно ли этот новый продукт лучше тех, что уже существуют".

В тестировании продукта анализу и интерпретации подвергаются реакции людей, то, как они воспринимают, чувствуют, оценивают внешний вид, запах, структуру, вкус, звучание продукта и т. д.

Тестирование может быть организовано как "слепое" или как "определенное тестирование".

Исходя из трехуровневой модели товара Ф. Котлера, необходимо провести исследование упаковки. Как должен быть упакован продукт? Как он должен называться?

Это один из важных вопросов, поскольку упаковка и название во многом определяют отношение потребителя к продукту. Упаковка и название для нового продукта играют ключевые роли, являясь элементами его имиджа, от которых во многом зависит позиционирование товара на рынке. Название продукта и творческая работа по оформлению упаковки позволяют сформировать индивидуальный имидж продукта. В этом смысле тестирование упаковки, тестирование названия могут выглядеть как последовательные проверки, основная задача которых - удостовериться, что оба элемента хорошо вписываются в главную идею стратегии продвижения товара.

Тестирование упаковки, как правило, преследует следующие основные цели:

упаковка должна защищать продукт и быть удобной в использовании; быть экологичной; являться источником информации: привлекать внимание, выполняя коммуникационную функцию.

На наш взгляд, обязательным элементом также является проведение предварительного тестирования ценовой составляющей. Основная задача такого вида тестов состоит в том, чтобы определить оптимальный интервал цены для конкретного продукта с учетом текущей ситуации на рынке. Цена нового продукта не должна отпугнуть потребителей данной марки, они не должны перейти к конкурентам. Важно оценить готовность потребителей платить реальную сумму за конкретный продукт.

\* \* \* \*

1. *Калышенко В.Н.* Управление товарной политикой предприятия. Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. / редкол. : Н.А. Чечин, С.А. Брошевский (отв. ред.) [и др.]. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2013. Вып. 1. 196 с.

2. *Котлер Ф., Келлер К.Л.* Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 3-е изд. / пер. с англ.; науч. ред. С.Г. Жильцова. СПб. : Питер, 2007. 480 с.

3. Эффективность маркетинговых стратегий в товарной политике. Актуальные вопросы экономики и финансов в условиях современных вызовов российского и мирового хозяйства : материалы Междунар. науч.-практ. конф. / редкол. А.В. Бирюков, А.А. Бельцер / НОУ ВПО "СИБШПП", 25 марта 2013 г.

**V.N. Kalyshenko, U.M. Stalkina\***

## **RESEARCH IN THE PROCESS OF FORMATION OF THE PRODUCT PORTFOLIO**

Considered the importance of marketing functions of research in the process of formation of the product portfolio.

**Keywords:** merchandise, assortment, object of research, target market.

---

\* Kalyshenko Valentina Nikolaevna, Candidate of Economics, Associate Professor, Samara State University of Economics. E-mail: v-kalyshenko@yandex.ru; Stalkina Ulyana Mikhaylovna, Associate Professor, International Market Institute, Samara. E-mail: lyana@inbox.ru.

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНКЕ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ САМАРЫ

Представлены основные тенденции развития российского рынка спортивно-оздоровительных услуг, описываются проблемы, с которыми сталкиваются предприятия фитнес-индустрии в г.о. Самара.

**Ключевые слова:** спортивно-оздоровительные услуги, рынок спортивно-оздоровительных услуг, рынок спортивно-оздоровительных услуг Самары, рынок фитнес-услуг.

В современном обществе одним из показателей экономического развития страны является заинтересованность населения в улучшении качества жизни, в том числе за счет ведения здорового образа жизни и регулярных занятий спортом.

По данным исследовательских компаний, рынок спортивно-оздоровительных услуг показывает положительные тенденции развития, несмотря на проявление негативных факторов в экономике России. Эксперты отмечают достаточный потенциал роста рынка, что подтверждается следующим:

- спортивно-оздоровительные услуги в России менее востребованы, чем в развитых странах Запада, например таких, как США и Великобритания;
- по данным холдинга "Ромир", 81% жителей России стремятся быть здоровыми и стараются предпринимать для этого определенные действия<sup>1</sup>.

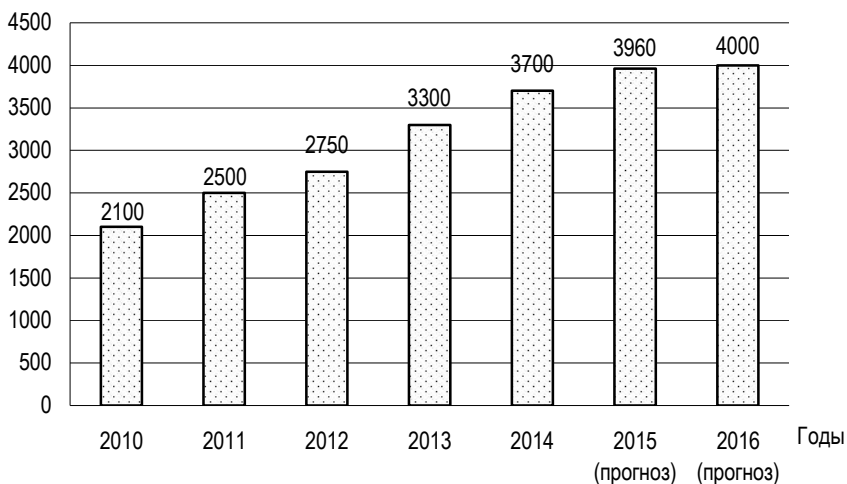
Возрастающий спрос на фитнес-услуги, потенциал рынка спортивно-оздоровительных услуг влечет за собой рост предложений. В 2014 г. в России насчитывалось около 3700 фитнес-центров, что на 12% больше, чем в предыдущем году. По оценкам исследовательской компании NeoAnalytics, в 2015 и 2016 гг. прогнозируется дальнейший рост их количества (см. рисунок).

Наиболее привлекательными для организаций, работающих на рынке спортивно-оздоровительных услуг, становятся регионы. Компании открывают представительства по системе франчайзинга в крупнейших городах России, где создается необходимая инфраструктура и имеются все предпосылки для развития.

Последние несколько лет рынок фитнес-услуг в Самаре быстро расширялся. Если ранее количество игроков увеличивалось за счет небольших местных клубов, то за последние несколько лет в городе появилось несколько крупных московских сетевых компаний, претендующих на свою долю самарского спортивного рынка. В частности, открылось несколько клубов компании "Alex Fitness", работающей в экономичном сегменте, ряды организаций бизнес-класса пополнил "X-Fit", место ушедшего с рынка "Голден Джима" заняла "Территория фитнеса".

---

\* Каширская Ольга Андреевна, магистрант. E-mail: olga.kashirskaya.sam14@gmail.com; Скворцова Анастасия Николаевна, кандидат экономических наук, старший преподаватель. E-mail: matulina@list.ru. - Самарский государственный экономический университет.



**Рис. Количество фитнес-центров в России**

*Источник: Зубарева И. Переходим к проседаниям // Российская Бизнес-газета. 2015. № 992 (13).*

Проблемы, с которыми сталкиваются операторы рынка, едины как для местных организаций, так и для крупных сетевых компаний. Основные из них:

- Многие самарские фитнес-клубы работают в небольших или средних помещениях, изначально проектировавшихся как торговые, офисные или жилые площади. При проектировании не учитывались такие факторы, как хорошие подъездные пути, географическая удаленность клубов друг от друга, наличие большой площади, наличие полноценной парковки.

- Ввод новых зон и реконструкция - жесткие и необходимые требования для поддержания конкурентоспособности клуба, поэтому при выборе объекта очень важно, чтобы была потенциальная возможность для увеличения площадей. Также содержание фитнес-клуба требует серьезных мощностей по электроэнергии и воде, ведь сегодня невозможно представить современный фитнес-клуб без аквазоны. Необходимо обеспечить огромный объем свежего воздуха, не сопоставимый с эксплуатацией офисных помещений, что является проблемой многих организаций, работающих на рассматриваемом рынке.

- Соотношение цены и качества предоставляемых услуг. Особенность самарского рынка спортивно-оздоровительных услуг заключается в том, что практически все клубы с момента открытия стремятся к классу премиум. В скором времени они вынуждены понижать цены в силу отсутствия достаточного спроса. Это приводит к несоответствию в цене, которое зачастую отражается на комфорте клиентов, понижая тем самым статус клуба.

- Обостряющаяся конкуренция на рынке, что связано с модернизацией работающих на рынке клубов - вводом новых зон и опций, реконструкцией, расширением площадей (например, активно развивается спортивно-оздоровительный комплекс "Самарский"), а также с появлением новых спортивных объектов к чемпионату мира по футболу.



Рост интереса населения к поддержанию здорового образа жизни, увеличение количества организаций на рынке спортивно-оздоровительных услуг и усиление конкуренции ставят актуальными вопросы изучения клиентов и формирования их лояльности. Понимая потребности клиентов, совершенствуя свою деятельность и соответствуя ожиданиям потребителей, предприятие мотивирует их к дальнейшему сотрудничеству. Надежные и долгосрочные отношения с клиентами являются залогом стабильной работы компании на рынке и формируют конкурентное преимущество перед другими организациями.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Готовь фигуру весной. URL: <http://www.rg.ru/2012/03/20/fitnes.html>.

**О.А. Kashirskaya, A.N. Skvortsova\***

## **ISSUES OF DEVELOPMENT FIRMS IN SAMARA ON THE MARKET OF SPORTS AND WELLNESS SERVICES**

There are basic tendencies of development of Russian market of sports and wellness services, describe the problems faced by companies in the fitness industry in Samara.

**Keywords:** sports and wellness services, market of sports and wellness services, Samara market of sports and wellness services, market of fitness services.

---

\* Kashirskaya Olga Andreevna, Undergraduate. E-mail: [olga.kashirskaya.sam14@gmail.com](mailto:olga.kashirskaya.sam14@gmail.com); Skvortsova Anastasiya Nikolaevna, Candidate of Economics, Senior Lecturer. E-mail: [matulina@list.ru](mailto:matulina@list.ru). - Samara State University of Economics.

УДК 339.9

**Л.К. Кириллова, Т.С. Бердникова\***

## **СТРАТЕГИИ ПРОНИКНОВЕНИЯ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ**

Рассмотрены основные варианты выхода на зарубежные рынки крупных российских компаний, проведен анализ внешнеторговой деятельности российских производителей никеля, дана оценка перспектив инвестиционной деятельности предприятий в условиях сложившейся конъюнктуры мирового рынка.

**Ключевые слова:** международный маркетинг, экспорт, прямое инвестирование, промышленное производство, стратегии международного маркетинга.

---

\* Кириллова Лариса Константиновна, кандидат экономических наук, доцент; Бердникова Татьяна Сергеевна, студент. - Самарский государственный экономический университет. E-mail: [kafedra-kl@yandex.ru](mailto:kafedra-kl@yandex.ru).

В течение последнего десятилетия мировой рынок стремительно набирает обороты в своем развитии. Многие крупномасштабные компании берут на вооружение глобальный маркетинг. Термин "глобализация" стал очень популярен в международном бизнесе, а сам процесс неотъемлемой его частью.

Роль России в условиях глобализации в основном связана с углеводородным сырьем (нефть и нефтепродукты, газ, уголь), металлургической и химической продукцией, машинами и оборудованием, вооружением, продовольствием. В целом российская экономика является одной из главных составляющих всего мирового рынка. Она обладает высоким потенциалом для развития на международном рынке, в связи с этим российские компании заинтересованы в их освоении.

С проникновением на зарубежные рынки перед компанией открывается ряд возможностей:

- эффект масштаба - это одно из главных преимуществ, которое способствует снижению издержек. Эффект масштаба может применяться во многих сферах бизнеса, это может быть производство, логистика, продажи, разработки, дистрибуция, исследования;

- брендинг - создание уникального мирового имени, что ведет к снижению затрат в применении инструментов комплекса маркетинга;

- скорость поставки товара на рынок - позволяет в короткий срок организовать и централизованно спланировать вывод нового товара на все иностранные рынки.

Зарубежный рынок для российских компаний привлекателен в качестве экспортного рынка. Привлекательность определяется хозяйственной структурой страны, экономической, политической, культурной средой. "В совокупности участие в международных обменных процессах должно обеспечить эффективное производство в собственной стране или закупку за рубежом в тех случаях, где конкурентные преимущества не обеспечивают должной отдачи"<sup>1</sup>.

По представленным данным Росстата можно провести оценку динамики экспорта России за последние 9 лет с 2005 по 2014 г. (рис. 1).

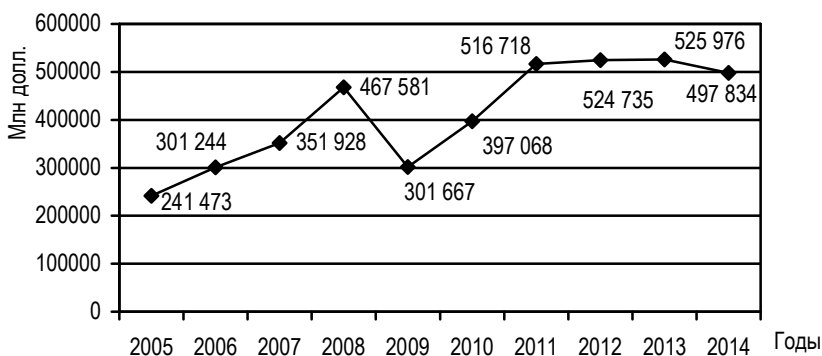


Рис. 1. Экспорт Российской Федерации

За указанный период до 2008 г. наблюдалось стабильное увеличение экспорта, и к 2008 г. рост составил 48 %. В течение 2008 г. мировая экономика переживала эко-

номический кризис, в 2009 г. произошел резкий спад экспорта на 35% по сравнению с 2008 г. В период с 2009 по 2013 г. наблюдалось ежегодное увеличение экспорта РФ, за эти 4 года он увеличился на 43 %, но тенденция роста приостановилась после 2013 г. Началось незначительное снижение, которое продолжается и в настоящий момент по причине введенных санкций против России.

Внешнеторговый оборот России по итогам 2014 г. составил 784 503 млн долл., в том числе экспорт - 497 834 млн долл., что на 5,6% меньше, чем в 2013 г. Из них со странами дальнего зарубежья экспорт составил в 2014 г. 433 850 млн долл., со странами СНГ 63 984 млн долл.

Внешнеторговый оборот Российской Федерации в январе-августе 2015 г. составил 355,7 млрд долл. Экспорт составил 236,2 млрд долл., в том числе в страны дальнего зарубежья - 204,9 млрд долл., в государства - участники СНГ - 29,7 млрд долл.

Стоит заметить, что усложнение выхода на глобальный рынок обусловлено не только экономическими и политическими факторами, а также и взаимозависимостью рынков, сложностью их управления и развитием онлайн-рынков. Современные покупатели стали более информированы, внимательны, тесно взаимодействуют друг с другом.

В результате этого компании, решившиеся проникнуть на рынок той или страны, должны выбрать наилучшую стратегию выхода на избранный рынок.

В теории и практике торгово-экономических отношений принято выделять следующие стратегии выхода компаний на зарубежные рынки:

- стратегия экспорта: прямой, косвенный;
- стратегия совместной предпринимательской деятельности: лицензирование, франчайзинг, контрактное производство, совместное производство;
- стратегия прямого инвестирования: слияние и приобретение, бизнес "с нуля".

В зависимости от типа отрасли и намеченных целей, компании используют разные стратегии или несколько стратегий одновременно. Две и более стратегии используются компаниями, которые выходят на рынки разных стран одновременно.

В практике российских компаний, которые вышли на международный рынок, наиболее часто встречается стратегия экспорта и стратегия прямого инвестирования.

В первую очередь, это связано с размерами компании, ее финансовыми ресурсами, долгосрочными целями, а так же готовностью рисковать.

Использование стратегии экспорта обусловлено тем, что это самый простой способ выхода в деятельность на зарубежный рынок. При использовании данной стратегии компания оценивает свой экспортный потенциал, анализирует рынки, определяет цели.

Организация прямого экспорта увеличивает риск от сделок, объем ответственности, контроль и получаемый доход от сделок.

Косвенный экспорт используется мелкими фирмами на начальном этапе и сопряжен с меньшими рисками.

Крупные российские компании выбирают стратегию прямого инвестирования, так как это наиболее полная форма проникновения на зарубежный рынок, которая обеспечивает создание за рубежом собственных сборочных или производственных предприятий.

Фирма, имеющая достаточно большой объем зарубежного рынка, обладает рядом преимуществ. Во-первых, фирма экономит за счет дешевой рабочей силы, сырья, льгот, предоставляемых иностранным инвесторам. Во-вторых, создание благоприятного образа в стране-партнере, доброжелательное отношение с органами власти, клиентами, поставщиками за счет создания рабочих мест. В-третьих, фирма сохраняет контроль над капиталовложениями, контролирует стратегические планы в области производства и международного маркетинга.

Так, например, ОАО «ГМК "Норильский никель"» - один из крупнейших производителей никеля, палладия, платины и меди. Кроме этого, компания производит кобальт, родий, серебро, золото, иридий, рутений, селен, теллур и серу.

В 2007 г. предприятие вышло на 4 зарубежных рынка. Из материалов табл. 1 следует, что чаще всего компания применяла стратегию прямого инвестирования, тем самым обеспечивая себе полную форму проникновения.

Сделка по приобретению никелевого бизнеса OM Group считается одной из самых удачных, так как она обеспечила право владения единственным никелерафинеровочным заводом Norilsk Nickel Harjavalta в Финляндии и заводом в Австралии.

Таблица 1

Стратегии проникновения ОАО ГМК "Норильский никель" по странам

Страна	Владение, %	Форма проникновения	
		2007 г.	2015 г.
Финляндия	100	прямое инвестирование	прямое инвестирование
Австралия	100	прямое инвестирование	лицензирование (разработка месторождения)
ЮАР	50	прямое инвестирование	прямое инвестирование
Ботсвана	85	прямое инвестирование	ушли с рынка

В состав группы Norilsk Nickel австралийские предприятия вошли не только в результате приобретения OM Group, но и по итогам сделки по приобретению компании LionOre Mining International Ltd.

Африканское подразделение Группы состоит из предприятия Tati Nickel Mining Company в Ботсване и Nkomati в ЮАР.

В настоящий момент доля предприятий "Норильский Никель", находящихся за рубежом, падает. Еще в 2009 г. из-за неблагоприятных экономических условий в результате кризиса 2008 г. на австралийских предприятиях было приостановлено производство. И спустя только два года его удалось возобновить.

На данный момент в Австралии Группа располагает только лицензией на разработку месторождения Hopeymoon Well.

По данным на 3 квартал 2015 г., производственные мощности за рубежом остались только в Финляндии (завод Norilsk Nickel Harjavalta) и на одном из заводов в Африке (Nkomati в ЮАР).

По данным табл. 1, значительное снижение производительности наблюдается на предприятии в Австралии. С 2012 по 2014 г. производство никеля, меди, платины, палладия уменьшалось с каждым годом почти в 2 раза.

На предприятия в Финляндии, наоборот, производство меди, платины, палладия увеличивается, несущественно снизилось лишь производство никеля на 7% с 2012 по 2014 г. Значительный рост производительности замечен в 2013 г., он составил 15% медь, 56% платина, 54% палладий относительно 2012 г.

Уход с зарубежных рынков связан с введенными в 2014 г. санкциями против России, с ростом курса национальной валюты.

Еще одним важным процессом в условиях международных отношений является сбыт. Компания уделяет этому особое внимание, считая это одной из основных сфер своей деятельности, основная цель которой заключается в получении максимальной прибыли при реализации всей производимой продукции, а также повышение общей прибыли на этапе развития мирового спроса на стратегическую продукцию (табл. 2).

Таблица 2

**Производство товарных металлов за рубежом\***

Группы ОАО "Норильский никель" за рубежом	Сырье	2012 г.	2013 г.	Темп роста, %	2014 г.	Темп роста, %
<b>Австралия</b>						
Ботсвана**						
	Никель, т	8975	2826	31,49	-	-
<b>ЮАР</b>						
	Никель, т	12215	6416	52,53	3207	49,98
	Медь, т	10292	5412	52,58	2475	45,73
	Платина, тыс. тройских унций	14	7	50,00	3	42,86
	Палладий, тыс. тройских унций	84	43	51,19	18	41,86
<b>Финляндия</b>						
	Никель, т	45518	44252	97,22	42602	96,27
	Медь, т	1006	6549	650,99	10598	161,83
	Платина, тыс. тройских унций	9	16	177,78	29	181,25
	Палладий, тыс. тройских унций	21	39	185,71	71	182,05
<b>Итого по группам</b>						
	Никель, т	300340	285292	94,99	274247	96,13
	Медь, т	363763	371063	102,01	368016	99,18
	Платина, тыс. тройских унций	683	651	95,31	657	100,92
	Палладий, тыс. тройских унций	2731	2661	97,44	2749	103,31

\* "Норильский никель" - официальный сайт. Годовой отчет. URL: [http://www.nomik.ru/assets/files/GO\\_2014\\_Norilskij-nikel\\_Light.pdf](http://www.nomik.ru/assets/files/GO_2014_Norilskij-nikel_Light.pdf)

\*\* Предприятие Tati Nickel Mining Company было продано.

"Норильский никель" имеет собственную глобальную сеть сбытовых компаний не только в России, но и за рубежом в Великобритании, Китае, США и Швейцарии.

Основная доля сбыта приходится на Европу, Ближний Восток и Африку (около 52%), второе место - Азия (около 30%), на Америку и Таможенный союз ЕАЭС приходится 18%.

Компания располагает широкой географией продаж произведенной продукции. Более чем в 40 стран мира "Норильский никель" поставляет свою продукцию, всего насчитывается около 440 покупателей и свыше 1700 контрактов по продажам.

Поддержанию высокого уровня сбытовой системы способствует широкая транспортно-логистическая деятельность. ОАО ГМК "Норильский никель" владеет 4 собственными портами. Два морских порта в Архангельске, Дудинке (Красноярский край) и два речных порта в Красноярске, Лесосибирске (рис. 2).

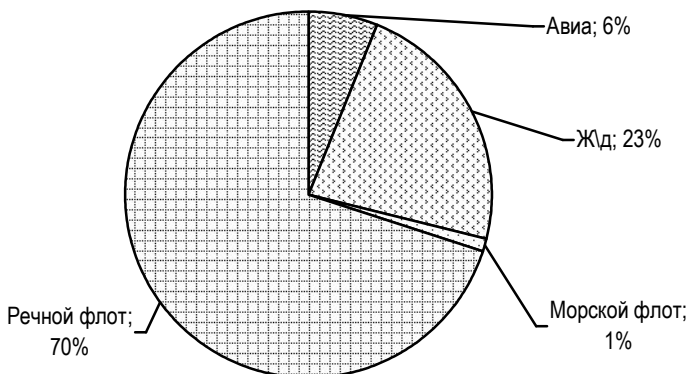


Рис. 2. Структура экспорта ОАО ГМК "Норильский никель" по видам транспорта

Собственный морской флот состоит из 6 судов усиленного ледового класса, речной флот из 572 единиц судов. Кроме того, предприятие имеет собственный железнодорожный парк из 188 единиц фитинговых платформ.

Собственного авиапарка нет, но предприятие берет в эксплуатацию 45 воздушных судов.

Несмотря на закрытие производства за рубежом, а также на сложившуюся экономическую ситуацию в России, группа "Норильский никель" остается мировым лидером по производству никеля и палладия и ведущим производителем в горно-металлургической промышленности России. В 2014 г. наблюдался рост выручки от реализации металлов на 5%, до 10 896 млн долл.

Основными рисками продажи оставшихся предприятий за рубежом по-прежнему выступает обесценивание рубля относительно доллара США, санкции, необходимость снижения расходов компании в рамках программы по оптимизации издержек.

\*\*\*

1. См.: *Кириллова Л.К.* Маркетинговая концепция прямых иностранных инвестиций : материалы 13 Междунар. науч.-практ. конф. "Проблемы развития предприятий: теория и практика", 27-29 ноября 2014 г. Самара, 2014; *Кириллова Л.К.* Организация коммерческих операций на внешнем рынке : учеб. пособие. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2008. 100 с.; *Ламбен Ж.-Ж., Чумплатс Р., Шулинг И.* Менеджмент, ориентированный на рынок. 2-е изд. / пер. с англ. под ред. В.Б. Колчанова. СПб. : Питер, 2012. 720 с.; URL:[http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/trade/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/trade/#)].

## RUSSIAN STRATEGIES OF ENTRY INTO FOREIGN MARKETS

The article dwells upon the main strategies of large Russian companies to enter into foreign markets, analyses foreign trade activities of Russian nickel producers, assesses the prospects of investment activity of the enterprises in the conditions of the current world market.

**Keywords:** international marketing, export, direct investment, manufacturing, international marketing strategy.

---

\* Kirillova Larisa Konstantinovna, Candidate of Economics, Associate Professor; Berdnikova Tatyana Sergeevna, Student. - Samara State University of Economics. E-mail: kafedra-kl@yandex.ru.

УДК 614.2

Г.А. Коржова\*

## ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА И ДОСТУПНОСТИ ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ

Процесс предоставления медицинских услуг напрямую зависит от степени оснащённости учреждения, уровня квалификации персонала, отработанных методик оказания услуг и организации всех этапов диагностики и лечения пациентов. В целях повышения качества и доступности медицинских услуг определены перспективные направления преобразований в системе здравоохранения, которые призваны решить существующие проблемы.

**Ключевые слова:** здравоохранение, стратегия развития, социальная политика, медицинские услуги.

Перспективным изменениям в системе здравоохранения в настоящее время уделяется все больше внимания. Основные тенденции развития этой сферы отражены в указах Президента и распоряжениях Правительства Российской Федерации, на местном уровне - в распоряжениях правительства Самарской области.

Указанные документы определяют цели, задачи, основные направления и основные мероприятия развития здравоохранения, как на федеральном, так и на областном уровнях. В данных документах определено финансовое обеспечение и механизмы реализации предусматриваемых мероприятий, выделены показатели их результативности. При этом конечными целями проводимых преобразований явля-

---

\* Коржова Галина Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет. E-mail: Korzhova-Galina@yandex.ru.

ются повышение качества медицинской помощи на основе повышения эффективности деятельности медицинских организаций и их работников, сохранение кадрового потенциала, повышение престижности и привлекательности работы в учреждениях, обеспечение соответствия оплаты труда работников качеству оказываемых ими медицинских услуг.

Особое внимание в нормативных документах уделяется структурным преобразованиям системы оказания специализированной медицинской помощи, которые, помимо оптимизации лечебного процесса, также должны способствовать высвобождению дополнительных финансовых средств. При этом наибольшую экономию предполагается получить от реализации следующих мероприятий:

- оптимизация структуры отрасли посредством консолидации маломощных стационаров и поликлиник в многопрофильные медицинские центры. Данное мероприятие позволит существенно сократить расходы, связанные с обеспечением процесса оказания медицинской помощи (в частности, расходы на оплату коммунальных услуг, содержание административно-управленческого аппарата и прочие аналогичные затраты);

- оптимизация оказания медицинской помощи в стационарных условиях на основе изменения структуры коечного фонда лечебных учреждений и повышение показателя занятости койки с учетом ее профиля. Это мероприятие призвано, в первую очередь, решить проблему госпитализации в лечебные отделения так называемых "непрофильных" пациентов, и тем самым снизить расходы.

В качестве примера, характеризующего данную ситуацию, можно привести случаи госпитализации пациентов с гипертонической болезнью на койки кардиологического профиля, что, помимо прочего, приводит к неоправданному увеличению расходования средств обязательного медицинского страхования (поскольку лечат пациента в этом случае врачи-кардиологи, должностные оклады которых выше, чем у врачей-терапевтов);

- уменьшение доли оказываемой населению стационарной помощи и развитие стационарорзамещающих видов помощи. Такой переход обусловлен появлением новых медицинских технологий (интервенционное малоинвазивное лечение, хирургия одного дня), позволяющих выполнять операции и малотравматичные вмешательства на основе катетерных технологий. Реализация данного мероприятия должна обеспечить существенную финансовую экономию, поскольку стоимость одного койко-дня пребывания пациента в условиях стационара дневного пребывания в среднем в 2-3 раза ниже стоимости одного койко-дня пребывания в условиях круглосуточного стационара.

На состоявшемся 17 января 2014 г. в Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ круглом столе министр здравоохранения России Вероника Скворцова назвала государственно-частное партнерство одним из приоритетных направлений работы ведомства. При этом государственно-частное партнерство рассматривается как важнейший механизм повышения качества и развития медицинской помощи в стране<sup>1</sup>.

Сотрудничество государственного и частного сектора в сфере здравоохранения позволяет повысить качество оказываемой медицинской помощи и обеспечить ее доступность для большинства граждан Российской Федерации.

Образуя партнерство, бизнес вносит в систему здравоохранения свои материальные и финансовые ресурсы, соединяя их с ресурсами государства. Кроме того, государственно-



частное партнерство позволяет привлекать к управлению объектами социальной сферы опытных специалистов в области менеджмента и финансов из сферы бизнеса. Привлечение профессионально подготовленного персонала, имеющего большой опыт управленческой деятельности, из организаций частного бизнеса к решению задач медицинского обслуживания населения через создание государственно-частного партнерства позволяет повысить качество управления и более экономно расходовать ресурсы.

Политические, экономические и социальные преобразования последних лет создали в Российской Федерации условия для объединения усилий государства, бизнеса и гражданского общества в решении значимых для общества социальных задач в целях улучшения охраны здоровья населения и повышения качества медицинской помощи.

\* \* \* \* \*

<sup>1</sup> Государственно-частное партнерство как важнейший механизм повышения качества и развития медицинской помощи в стране // Менеджер здравоохранения. 2014. № 32.

**G.A. Korzhova\***

## **TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE HEALTH SYSTEM WITH THE AIM OF IMPROVING THE QUALITY AND AVAILABILITY OF SERVICES**

The process of providing medical services directly depends on the degree of equipment of the institution, level of qualification of the personnel, the established methods of service delivery and organization of all stages of diagnosis and treatment of patients. In order to improve the quality and accessibility of health services to define the most promising directions of reforms in the healthcare system designed to solve existing problems.

**Keywords:** health care, strategy development, social policy, medical services.

---

\* Korzhova Galina Anatolyevna, Candidate of Economics, Associate Professor, Samara State University of Economics. E-mail: Korzhova-Galina@yandex.ru.

УДК 339.13

**В.К. Ромадина, Р.В. Федоренко\***

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО АУТСОРСИНГА В РОССИИ**

Рассмотрены основные преимущества логистического аутсорсинга, представлена классификация логистических операторов. Выявлены причины слабого развития логистического аутсорсинга в России, приведены возможные пути их решения.

**Ключевые слова:** логистика, аутсорсинг, логистический оператор.

---

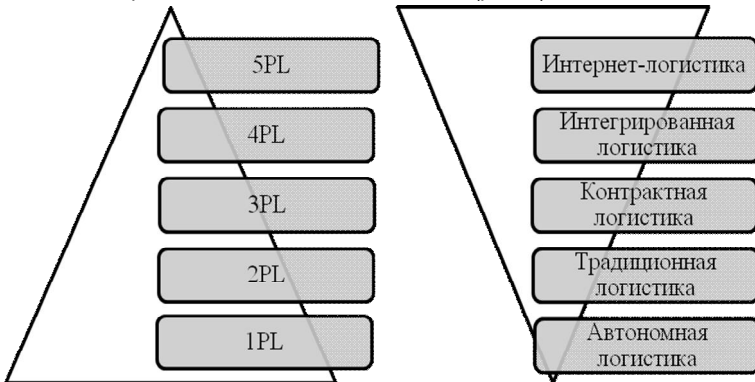
\* Ромадина Виктория Константиновна, магистрант, Федоренко Роман Владимирович, кандидат экономических наук, доцент. - Самарский государственный экономический университет. E-mail: vikaromadina@yandex.ru.

В 2015 г. доля аутсорсинга логистических услуг в России составила около 36% от общего объема рынка, превысив отметку 800 млрд руб. Сравнительный анализ структуры изменений товарных портфелей на рынке логистики, а также анализ динамики изменений клиентского портфеля за 2007-2009 и 2013-2014 гг. показывает, что в экономически нестабильные периоды наблюдается активная передача компаниями логистических услуг на аутсорсинг.

Б.А. Аникин и И.Л. Рудая определяют аутсорсинг как комплексное стратегическое решение, направленное на реструктуризацию деятельности организации, с передачей отдельных функций или целых бизнес-процессов внешним исполнителям. Таким образом, сущность логистического аутсорсинга состоит в снижении затрат компании при реализации цепочки поставок товара за счет привлечения в бизнес-процессы квалифицированного логистического оператора, то есть, приобретение логистических услуг у третьей стороны<sup>1</sup>.

Потенциальными экономическими преимуществами логистического аутсорсинга являются: устранение инфраструктурных инвестиций; доступ к процессам, продуктам, услугам или технологиям мирового класса; способность быстро реагировать на изменения в бизнес-среде; разделение рисков; улучшение денежных потоков; уменьшение эксплуатационных расходов; замена постоянных расходов переменными; доступ к ресурсам, не доступным в собственной организации<sup>2</sup>.

На сегодняшний день российские компании, называющиеся логистическими операторами или логистическими провайдерами, вполне соответствуют мировому уровню оснащения и развития в своей отрасли. Рассмотрим классификацию логистических операторов, в которой уровень интеграции оказываемых услуг представлен от наиболее простых к наиболее комплексным (рис. 1).



**Рис. 1. Взаимосвязь количества логистических операторов в России и объема предоставляемых ими услуг**

Основным показателем развития логистики считается доля 3PL (Third Partly Logistics) компаний на рынке, поскольку данный сегмент в настоящее время является наиболее востребованным, считается основой контрактной логистики. 2PL (Second Partly Logistics) уступает ему в вопросе экономии издержек, позволяя оптимизировать расходы только на отдельных операциях, а не на протяжении всей цепочки. Сегмент 4PL (Fourth Partly Logistics) развит далеко не во всех странах и характеризуется ограниченным спросом, только со стороны крупнейших производителей, и высокой стоимостью. Совсем

недавно на рынке появились операторы, рекламирующие предоставление логистических услуг в формате 5PL (Fifth Partly Logistics), при котором взаимодействие между клиентом и оператором происходит посредством сети интернет.

Согласно официальному данным статистики по географии охвата логистическими услугами лидерами являются Центральный федеральный округ (50%), Северо-Западный федеральный округ (15%) и Уральский федеральный округ (14%)<sup>3</sup>. Структура охвата логистическими операторами по федеральным округам представлена на рис. 2.

Сегодня проникновение логистического аутсорсинга в России отстает в 2,5-3 раза от аналогичных показателей в Европейских государствах и США. В частности, в Германии проникновение логистического аутсорсинга в торговые сети составляет 55%, в России этот показатель составляет лишь 22%.

К основным причинам слабого развития логистического аутсорсинга в России можно отнести следующие.

Во-первых, боязнь передачи основных логистических бизнес-процессов сторонним, хотя и квалифицированным логистическим операторам, где риск заключается в предоставлении доступа к уникальным знаниям и ноу-хау компании, не являющейся частью фирмы-заказчика. Выходом из этой ситуации является применение новой формы аутсорсинга, который можно назвать управляемым. При управляемом аутсорсинге заказчик координирует и контролирует деятельность аутсорсера. В силу этого он обладает комплексным видением бизнес-процессов, имея возможность ориентировать их на достижение наилучшего результата<sup>4</sup>.

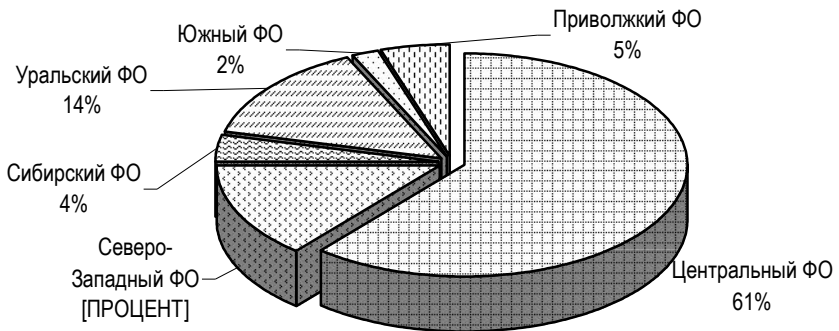


Рис. 2. Структура охвата логистическими операторами по федеральным округам

Во-вторых, в то время как в России формирование логистического аутсорсинга, в первую очередь, происходило в крупнейших мегаполисах, таких как Москва и Санкт-Петербург, решения логистического аутсорсинга для регионов наткнулись на массу проблем, к которым можно отнести: дефицит квалифицированного персонала, отсутствие надлежащей складской инфраструктуры и логистических операторов для обеспечения на должном уровне высокотехнологичных логистических услуг. Логистика, являясь специфической областью, не может развиваться локально в каком-то одном регионе, поэтому и столичные компании сталкиваются порой с серьезными проблемами при осуществлении межрегиональных и международных перевозок. Поэтому участникам рынка, развивая собственный бизнес и решая ряд локальных задач, необходимо искать способы построения взаимодействия с органами власти.

Оценивая перспективу развития логистического аутсорсинга в России, необходимо отметить, что в последние 3 года логистический рынок России активно расширялся (более 19% ежегодно). Согласно прогнозу экспертов, в ближайшие 10 лет темп роста рынка логистических услуг в России составит около 15 %, а основным источником роста будет являться изменение структуры сегмента логистических услуг и его приближение к европейской модели.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Сосунова Л.А., Карпова Н.П. Критерии оценки целесообразности аутсорсинга // Российское предпринимательство. 2011. № 3. Вып. 2 (180). С. 38-43.

<sup>2</sup> Федоренко Р.В. Риски логистического аутсорсинга // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия "Экономика". 2014. № 4 (36). С. 127-131.

<sup>3</sup> Волков М. Логистика в России: новые пути раскрытия потенциала // The Boston Consulting Group. Апр. 2014. С. 118.

<sup>4</sup> Федоренко Р.В. Проблемы современного аутсорсинга и пути их решения // Перспективы науки. 2014. № 8 (59). С. 150-153.

**V.K. Romadina, R.V. Fedorenko\***

## **PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF LOGISTICS OUTSOURCING IN RUSSIA**

The article describes the main advantages of logistics outsourcing. It also contains the general classification of Logistics Services Providers. The paper analyzes the main causes of the weak logistics outsourcing development in Russia and provides possible solutions to improve it.

**Keywords:** logistics, outsourcing, logistic service provider.

---

\* Romadina Victoriya Konstantinovna, Undergraduate; Fedorenko Roman Vladimirovich, Candidate of Economics, Associate Professor. - Samara State University of Economics. E-mail: vikaromadina@yandex.ru.

УДК 311.2

**М.В. Самороднова, Д.В. Чернова\***

## **СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА ЛЕКАРСТВЕННЫХ ТРАВ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ**

Осуществлен обзор основных проблем развития производства лекарственных трав в Самарской области. Определены стратегические направления поддержки рынка лекарственных трав в Российской Федерации.

---

\* Самороднова Марина Владимировна, магистр. E-mail: samorodnova@mail.ru; Чернова Дана Вячеславовна, доктор экономических наук, профессор. E-mail: danacher@rambler.ru. - Самарский государственный экономический университет.

**Ключевые слова:** стратегия, благоприятные условия, коммерческая деятельность, конкурентоспособность, лекарственные травы.

Лекарственные растения относятся к отрасли растениеводства, которые используются в народной, медицинской или ветеринарной практике с лечебными или профилактическими целями.

Производство лекарственных трав приобретает особую актуальность, так как это органический, естественный продукт природы, в состав которого не входят синтетические (химические) вещества.

Производство лекарственных трав слабо развито в Самарской области, несмотря на то, что спрос превышает предложение. Хотя Самарская область имеет достаточно природных, трудовых, финансовых ресурсов для увеличения объема производства лекарственных трав для осуществления импортозамещения. Это приведет к повышению качества жизни и развитию социальной среды в сельских районах Самарской области, обеспечению продвижения Самарской продукции растениеводства при выходе на мировые рынки.

Стратегическими направлениями развития растениеводства в Самарской области являются:

- максимальное использование биоклиматического потенциала сельскохозяйственных земель;

- внедрение ресурсо- и влагосберегающих технологий в растениеводстве, обеспечивающих минимизацию зависимости сельскохозяйственных организаций от неблагоприятных природно-климатических условий и экономию на горючесмазочных и расходных материалах;

- развитие в области системы селекции и семеноводства, использование новейших достижений в этой области как фактора интенсификации производства и инновационного развития отрасли.

Также для развития благоприятной среды для производства лекарственных растений имеет значение то, что фермерские хозяйства, как правило, не проявляют интереса к культивированию лекарственных трав из-за значительной отсроченности коммерческой отдачи от посевов. Для большинства лекарственных трав посевы начинают приносить доход минимум через два-три года - раньше их собирать нецелесообразно.

Следует учесть, что особенность сельскохозяйственного производства связана с влиянием на него природно-климатических условий и биологического фактора. Поэтому для сельскохозяйственных организаций большое значение имеет страхование урожая.

Для предприятий, осуществляющих заготовку и переработку лекарственных трав, можно определить следующие направления коммерческой деятельности:

- выращивание и переработка лекарственных трав;

- расфасовка чаев в коробочки;

- торговля чаем оптом;

- розничная торговля чаем;

- доставка товара покупателям.

Основными покупателями такого предприятия могут быть:

- оптовые базы, занимающиеся торговлей медицинскими препаратами;

- сеть аптек;

- чаеразвешивающие предприятия.

Для таких компаний - производителей лекарственных трав необходимо приобрести оборудование по переработке лекарственных растений, а также земельные участки для их выращивания.

Основными предложениями по организации благоприятной среды для развития отрасли являются:

- государственная поддержка и повышение экономической эффективности производства лекарственных трав (льготное кредитование, частичная оплата расходного топлива);
- социально-экономическое развитие сельских территорий;
- нормативно-правовая и организационная работа представителей органов государственного и муниципального управления;
- развитие системы страхования сельхозпроизводителей;
- создание благоприятной инвестиционной среды в отрасли растениеводства;
- продвижение отечественного продукта для улучшения здоровья населения и уменьшения употребления лекарств, содержащих химические вещества.

Развитие заготовки и переработки лекарственных трав имеет экономическую, социальную и экологическую эффективность для национального хозяйства Российской Федерации, так как в результате развития производства лекарственных трав происходит:

- повышение конкурентоспособности отрасли производства лекарственных трав Самарской области на отечественном и мировом рынках;
- повышение узнаваемости лекарственных трав на рынке сбыта продукта;
- повышение качества и увеличение объемов и прибыли за счет модернизации технологии производства в отрасли растениеводства;
- повышение качества жизни и развитие социальной среды в сельских районах Самарской области;
- рост доходов сельскохозяйственных производителей;
- аккумулирование инвестиционных средств в Самарском регионе;
- увеличение поступления налоговых выплат в бюджет за счет развития производства отрасли.

\*\*\*\*

1. Вопросы методологии анализа системы товародвижения // *European Social Science Journal*. 2015. № 1-2(52). С. 80-85.

2. Чернова Д.В., Степанов С.А. Методика разработки логистической стратегии // *Вестник Самарского государственного экономического университета*. Самара, 2013. № 4 (102). С. 139-142.

3. Сухоруков В.Ю., Войткевич Н.И. Особенности спроса на продукцию сельскохозяйственного назначения // *Проблемы развития предприятий: теория и практика* : материалы 13-й Междунар. науч.-практ. конф. Ред. коллегия: Г.Р. Хасаев, С.И. Ашмарина (отв. редактор), В.А. Пискунов, Е.П. Фомин, А.П. Жабин, А.В. Стрельцов, Б.Я. Татарских, Ю.В. Матвеев, Л.А. Сосунова, Е.В. Волкодавова, Е.В. Меденцева, А.Г. Абросимов, Р.Б. Некрасов, М.В. Симонова, О.В. Баканач, В.Б. Звоновский, Г.С. Розенберг, Н.А. Чечин, А.Е. Маршак, С.С. Комарова, З.Н. Семашкина. Самара, 2014. С. 238-240.

4. Постановление Правительства Самарской области от 12 мая 2011 г. № 175 "О Стратегии развития агропромышленного комплекса Самарской области на период до 2020 года".

## THE STRATEGY OF BUSINESS DEVELOPMENT IN PRODUCTION OF HERBS IN THE SAMARA REGION

The authors carry out an overview of the main development problems in production of herbs in the Samara region and determine the strategic areas of support for the market of herbs in the Russian Federation.

**Keywords:** strategy, favorable conditions, business activity, competitiveness, herbs.

---

\* Samorodnova Marina Vladimirovna, Master. E-mail: samorodnova@mail.ru; Chernova Dana Vyacheslavovna, Doctor of Economics, Professor. E-mail: danacher@rambler.ru. - Samara State University of Economics.

УДК 614:616.31

A.P. Сараев\*

## АНАЛИЗ РЫНКА СТОМАТОЛОГИИ ГОРОДА САМАРЫ

Выяснено, что рынок стоматологии эластичен к цене и успех работы не только стоматолога, но и любой торгующей организации, занимающейся продажей стоматологического оборудования и расходных материалов, зависит от стоимости товара, поэтому в задачи торгующей организации входит поиск поставщиков, предоставляющих необходимый товар в нужных объемах по приемлемым ценам.

**Ключевые слова:** спрос, предложение, эластичность, стоматологические услуги, рынок, стоимость товара.

Сегодня в Самарской области, по оценкам участников рынка, около 500 стоматологических организаций, из них порядка 400 - частные. Почти 60% всех компаний работают в Самаре, 25% - в Тольятти, оставшаяся доля приходится на другие города Самарской области. Количество частных клиник ежегодно растет: как отмечают эксперты, за последние 5 лет оно увеличилось почти в 2 раза. Большинство новых клиник открывают врачи-стоматологи, которые уже наработали клиентуру и опыт. Эксперты считают: несмотря на то, что рынок уже практически насыщен, новые игроки продолжают появляться, так как собственный бизнес привлекает врачей большим, по сравнению с заработной платой, размером дохода. Сейчас рентабельность бизнеса достигает 30%.

Всего в государственных и частных клиниках Самарской области, по информации экспертов, работает порядка 3,5 тыс. врачей-стоматологов, из них примерно 2 тыс. - в Самаре. Ежемесячная выручка одного стоматолога составляет в среднем 150 тыс. руб.

---

\* Сараев Александр Рудольфович, кандидат медицинских наук, Самарский государственный медицинский университет Минздрава России. E-mail: aleksandrsaraev@yandex.ru.

Исходя из этих данных, можно оценить годовой оборот рынка стоматологических услуг примерно в 6-6,5 млрд руб. в области и 3,6-3,8 млрд руб. в Самаре.

Участники рынка считают, что, несмотря на растущее количество игроков, к крупным можно отнести лишь 10-15, на их долю приходится около 20-30% рынка. Это "Клиника доктора Кравченко", "Стоматология ЦСКБ", клиника "Алиса" (входит в ООО "Центр художественной стоматологии"), "Дентальная студия Архипова", "Юр-макс", "Дент-Арт", "Биодент", клиника лазерной стоматологии "Продент" и др.<sup>1</sup>

Эксперты прогнозируют, что в ближайшие 2 года количество игроков на самарском рынке увеличится, так как очень многие стоматологи стремятся получить собственную практику, а конкуренция будет усиливаться. В центральных районах города уже много стоматологических клиник и кабинетов, поэтому новые будут открываться в спальных районах. Постепенно все жилые зоны Самары наполнятся клиниками в шаговой доступности. Чтобы клиенты ехали к ним через весь город, крупные клиники инвестируют в закупки оборудования, обучение персонала и имидж. Но такое сильное развитие рынка стоматологии и многократное усиление конкуренции не приведет к началу ценовых войн. Те игроки, которые решатся на демпинг, сразу получают репутацию "низкокачественных": эксперты считают, что можно значительно снизить цены, только используя низкокачественные материалы.

Проанализируем динамику развития стоматологического бизнеса города Самара с 2000 по 2015 г (см. рисунок).

По графику развития видно, что ежегодно число частных стоматологических клиник с 2000 по 2006 г. значительно увеличилось ввиду прибыльности данной сферы бизнеса, но уже с 2007 г. рост числа стоматологических клиник постепенно останавливается, что связано с перенасыщением рынка данным видом услуг. На основе полученных данных можно сказать, что после 2009 г. число частных клиник остается прежним, а в некоторых районах города Самары начинает плавно снижаться ввиду ценовых и неценовых факторов конкуренции, а также влияния мирового финансового кризиса. Практически во всех районах на 1 стоматологическое ММУ приходится уже примерно 8-15 частных стоматологических клиник и кабинетов. Данная модель развития совпадает с моделью жизненного цикла Жуглара (по имени французского экономиста К. Жуглара) и характеризуется периодом в 4-8 лет.<sup>2</sup>

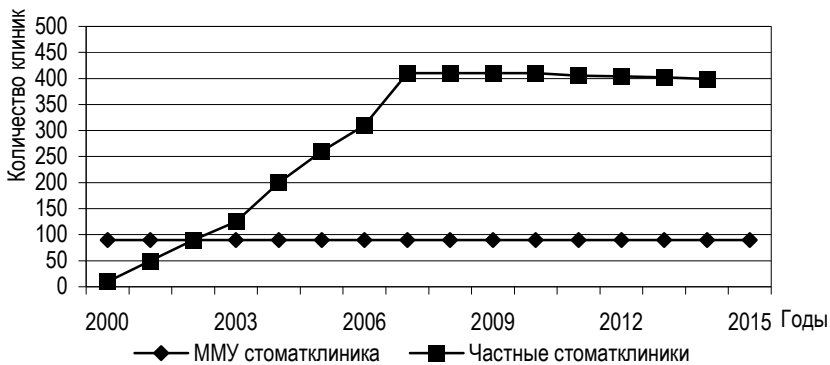


Рис. Динамика развития стоматологического бизнеса города Самары



На рынке стоматологии спрос на стоматологические материалы и оборудование очень велик и покупатели, а именно, стоматологические клиники и частные стоматологи очень чувствительны к цене продукции. То есть рынок стоматологического оборудования и расходных материалов высоко эластичен к изменению цены. Клиенты, естественно, хотя и покупать наиболее качественные расходные стоматологические материалы и стоматологическое оборудование по наиболее низкой цене при неизменном качестве, поэтому данный аспект очень важен в работе любого менеджера по продаже стоматологического оборудования и материалов, поскольку менеджер - это основное лицо любой фирмы, торгующей организацией, которая работает на рынке медицинских товаров и услуг. От его знаний, энтузиазма, образованности, целеустремленности, умения общаться с людьми зависит прибыль торгующей организации.

Рынок стоматологии активно развивается даже в условиях мирового финансового кризиса и становится перспективной отраслью бизнеса, в которой вращаются значительные финансовые ресурсы. Здоровье и красота в наше время - это модно, да и зубы, как говорится, болеть и выпадать будут всегда, а здоровые зубы и красивая улыбка являются не только показателем здоровья, но и визитной карточкой для любого человека.

Выяснено, что рынок стоматологии эластичен к цене и успех работы не только стоматолога, но и любой торгующей организации, занимающейся продажей стоматологического оборудования и расходных материалов, зависит от стоимости товара. Всем хочется использовать только самые качественные и эффективные материалы для работы при минимальных затратах на их покупку, поскольку от этого зависит прибыль всех участников цепочки, через которую проходит товар от производителя до конечного потребителя. Поэтому в задачи торгующей организации входит поиск поставщиков, предоставляющих необходимый товар в нужных объемах по приемлемым ценам.

Также необходимо кратчайшим образом реагировать на изменения рынка, потому что чем мобильнее фирма, тем быстрее она сможет реагировать на изменения и принимать грамотные и эффективные управленческие решения, изменяя маркетинговую и ценовую стратегию.

Одной из наиболее перспективных стратегий для вливания на рынок является стратегия цены проникновения, с помощью которой можно завоевать новых клиентов и их доверие, выиграть у уже имеющих конкурентов. Далее, заняв интересующий сегмент, рекомендуется использовать стратегию роста проникающей цены. Конечно, данные стратегии хоть и эффективны в данный период, но имеют и свои недостатки в виде минимальной прибыли от продаж, однако впоследствии, заняв интересующие сегменты, цену можно постепенно поднять до уровня "чуть ниже конкурентов".

Бесспорно, что эффективная политика скидок и различные рекламные кампании в виде презентации новых товаров, организации мастер-классов для стоматологов в лице профессиональных стоматологов и преподавателей из международных институтов стоматологии принесут ощутимые результаты, приобретя новых клиентов и увеличив продажи.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> *Туманов К.М.* Ценовая политика предприятия в повышении его конкурентоспособности. URL: <http://www.pharmindex.ru/navigator/asp>.

<sup>2</sup> *Баскин А.С., Боткин О.И.* "Основы экономической теории. Курс лекций. Ижевск: Издательский дом "Удмуртский университет", 2000.

## ANALYSIS OF MARKET DENTISTRY CITY OF SAMARA

It was found that the market for dentistry is elastic to price, and the success of not only a dentist, but any trading organization, which sells dental equipment and consumables depend on the value of the goods, so the task of selling organization is searching for suppliers that provide the necessary goods in the necessary volumes of affordable prices.

**Keywords:** demand, supply, elasticity, dental services, the market value of the goods.

---

\* Saraev Alexander Rudolfovich, Candidate of Medicine Sciences, Samara State Medical University. E-mail: aleksandrsaraev@yandex.ru.

УДК 614.2(470.43)

**А.Р. Сараев, С.Н. Черкасов, А.С. Майорская\***

### ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Рассмотрены принципы формирования стоимости медицинских услуг в системе ОМС и методика формирования цены на платные медицинские услуги в медицинской организации Самарской области.

**Ключевые слова:** цены, стоимость, тарифы на медицинские услуги, методы калькулирования затрат, доходы и расходы медицинской организации.

В системе ОМС Самарской области действуют единые регулируемые тарифы. Регулирование тарифов на медицинские услуги осуществляется путем использования нормативного метода калькулирования, учета средних цен на материальные ресурсы, государственные должностных окладов и тарифных ставок заработной платы.

Основой тарифообразования в системе ОМС населения Самарской области являются Методические рекомендации по расчету тарифов на медицинские услуги, утвержденные Министром здравоохранения РФ от 1 сентября 1992 г. № 19-15/03 по согласованию с Комитетом цен при Министерстве экономики РФ<sup>1</sup>.

При расчете тарифа используется преимущественно нормативный метод калькулирования затрат. Нижней границей тарифа является общественно-необходимые

---

\* Сараев Александр Рудольфович, кандидат медицинских наук, Самарский государственный медицинский университет Минздрава России. E-mail: aleksandrsaraev@yandex.ru; Черкасов Сергей Николаевич, доктор медицинских наук, профессор, Национальный НИИ общественного здоровья имени Н.А. Семашко. E-mail: cherkasovsn@mail.ru; Майорская Анастасия Сергеевна, Самарский государственный медицинский университет Минздрава России. E-mail: as-mayorskaya@rambler.ru.

затраты на производство услуги. Общественно-необходимые затраты- это такие затраты, которые формируются при среднем уровне производительности труда, технологии, организации принятой классификацией затрат: заработная плата; обязательные платежи по различным видам социального страхования; затраты на питание больных; приобретение медикаментов; хозяйственно-операционные расходы; приобретение новых основных фондов взамен изношенных; частичное восстановление и ремонт оборудования, ремонтзданий и сооружений, производимые в порядке восстановления их износа.

Состав затрат, включаемых в себестоимость медицинских услуг, определен "Положением о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг)", утвержденным постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992 г. № 552<sup>2</sup>, а также технологией оказания медицинской услуги.

К сожалению, в тарифах на медицинские услуги в системе обязательного страхования не предусмотрена рентабельность, поскольку в настоящее время при оказании медицинской помощи, как правило, осуществляется простое воспроизводство медицинских услуг.

Далее рассмотрим процесс формирования стоимости на платные медицинские услуги в медицинской организации. Доля платных услуг в учреждении составляет 6% от общего объема оказываемых услуг (рис. 1).

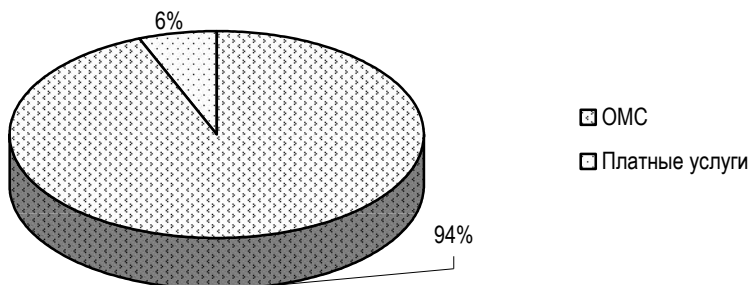


Рис. 1. Объем платных медицинских услуг в учреждении в общем объеме услуг

Медицинская организация оказывает следующие платные услуги, в соответствии с выданной лицензией: виды медицинской помощи, в том числе сервисные услуги, не входящие в территориальную программу ОМС; плановая медицинская помощь гражданам иностранных государств (ближнего и дальнего зарубежья); виды медицинской помощи, оказываемые по личной инициативе граждан.

За три года доходы от оказания платных медицинских услуг практически не изменились и составляют около 6 млн руб. в год, что представлено на рис. 2.

На фоне стабильных доходов от платных услуг происходило снижение объемов предоставляемых услуг населению, а также можно сделать вывод о том, что доходы от платных услуг мало зависят от числа прикрепленного населения, так как в 2014 г. наблюдалась самая большая численность населения и минимальный объем доходов от платных медицинских услуг.

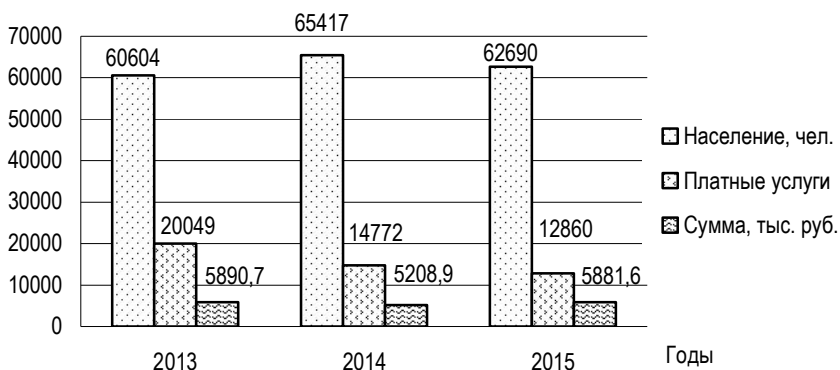


Рис. 2. Распределение доходов от платных услуг по годам в зависимости от их объема и числа прикрепленного к учреждению населения

Структура оказанных платных медицинских услуг в учреждении отражена на рис. 3.

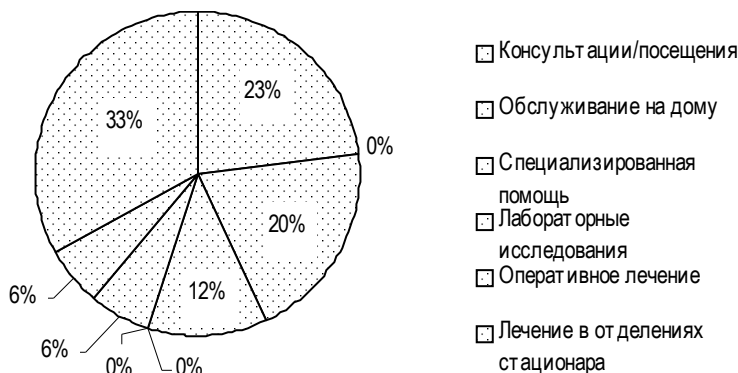


Рис. 3. Структура платных медицинских услуг 2012-2015 гг.

Из диаграммы мы видим, что основной объем помощи приходится на консультации (23%), специализированную помощь (20%), а также медицинские осмотры (33%) на которые приходится самая большая доля в объеме услуг, что неудивительно, беря во внимание местоположение учреждения.

Цены на платные услуги медицинская организация устанавливает самостоятельно на основании: анализа существующего уровня цен на аналогичные услуги на самарском рынке платных медицинских услуг; расходов на медикаменты; расходов на оплату труда, начисления на заработную плату; расходов на отдельные манипуляции; получение прибыли.

Для расчета цены на платные медицинские услуги в данном учреждении была разработана специальная методика, в соответствии с нормами Закона РФ от 10 июля 1992г. № 3266-1, Инструкцией по расчету стоимости медицинских услуг (времен-

ной), утвержденной Минздравом России и РАМН от 10 ноября 1999г. № 01-23/4-10, № 01-02/41, а также с "Методическими рекомендациями по формированию и применению свободных цен и тарифов на продукцию, товары и услуги", утвержденными Минэкономразвития РФ № СИ-484/7-982 от 06.12.1995 г. Методика определяет единый подход к расчету стоимости медицинских услуг в данной организации.

Объектом расчета стоимости является медицинская помощь, которая может быть представлена перечнем простых медицинских услуг (отдельные исследования, манипуляции, процедуры), перечнем сложных медицинских услуг (койко-дни в круглосуточных и дневных стационарах) или перечнем комплексных медицинских услуг по законченным случаям поликлинического или стационарного лечения (медико-экономические стандарты). В стоимость медицинской услуги включаются затраты в соответствии с экономической классификацией расходов бюджетов Российской Федерации.

Основные положения по определению стоимости медицинских услуг:

1. Расчет стоимости услуг следует производить на основе фактических расходов учреждения (без расходов будущего периода), независимо от источника финансирования, с учетом кредиторской задолженности и с корректировкой их на индексы цен.

2. Для расчета стоимости медицинской услуги структурные подразделения медицинского учреждения делятся на основные и вспомогательные, оказываемые услуги на простые, сложные и комплексные, а расходы учреждения на прямые и косвенные.

К основным подразделениям данной медицинской организации относятся профильные отделения, кабинеты, центры, в которых пациенту непосредственно оказывается платная медицинская помощь.

К вспомогательным подразделениям относятся общеучрежденческие службы, обеспечивающие деятельность учреждения (администрация, бухгалтерия, планово-экономический отдел, отдел кадров, кабинет медицинской статистики, регистратура, аптека, ЦСО, хозяйственная часть и пр.).

К прямым расходам относятся затраты, непосредственно связанные с услугой и потребляемые в процессе ее оказания: оплата труда основного персонала; начисления на оплату труда основного персонала; материальные затраты, потребляемые в процессе оказания медицинской услуги полностью (лекарства, перевязочные средства, продукты питания, изделия медицинского назначения и др.); износ мягкого инвентаря по основным подразделениям, износ медицинского и прочего оборудования, используемого непосредственно в лечебно-диагностическом процессе.

К косвенным расходам относятся те виды затрат, которые необходимы для обеспечения деятельности учреждения, но не потребляемые непосредственно в процессе оказания медицинской услуги: оплата труда общеучрежденческого персонала; начисления на оплату труда общеучрежденческого персонала; хозяйственные затраты (затраты на материалы и предметы для текущих хозяйственных целей, на канцелярские товары, инвентарь и оплату услуг, включая затраты на текущий ремонт и пр.); износ мягкого инвентаря во вспомогательных подразделениях; амортизация (износ) зданий и сооружений и других фондов, непосредственно не связанных с оказанием медицинских услуг; прочие затраты.

Допускается перенос косвенных затрат на стоимость медицинских услуг через расчетные коэффициенты. К таковым можно отнести доплату на замену отпусков - коэффициент 0,12 (12%), а также дополнительную зарплату АУП коэффициент 0,1 (10%). Коэффициент инфляции принять за 0,1 (10%). На основании вышеизложенного получена формула для расчета стоимости медицинской услуги в данном учреждении.

$$C = C_n + C_k = \frac{3m + H_3 + M + I + O + П}{B},$$

где  $C_n$  - прямые затраты;

$C_k$  - косвенные затраты;

$3m$  - затраты на оплату труда;

$H_3$  - начисления на оплату труда;

$M$  - расходы на медикаменты;

$I$  - износ мягкого инвентаря;

$O$  - износ оборудования;

$П$  - прочие расходы;

$B$  - затраты времени, необходимого для выполнения медицинской услуги.

Расчет стоимости платных медицинских услуг в данной медицинской организации производится на основе фактических расходов учреждения, т.е. методом "издержки плюс". Это позволяет обеспечить ресурсами лечебно-диагностический процесс в соответствии со сложившимися технологическими схемами и уровнем необходимых затрат.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Методические рекомендации по расчету тарифов на медицинские услуги, утвержденные министром здравоохранения РФ от 1 сент. 1992 г. № 19-15/03 по согласованию с Комитетом цен при Министерстве экономики РФ. Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".

<sup>2</sup> Положение о составе затрат по производству и реализации (работ и услуг), включаемых в себестоимость (работ, услуг), утвержденное постановлением Правительства РФ от 5 авг. 1992 г. № 552. Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".

**A.R. Saraev, S.N. Cherkasov, A.S. Mayorskaya\***

## **FEATURES OF FORMATION COST OF MEDICAL SERVICES IN THE HEALTH SYSTEMS SAMARA REGION**

The principles of the formation of the cost of medical services in the health insurance system and method of forming the prices for paid medical services in medical organizations of the Samara region.

**Keywords:** prices, costs, tariffs for medical services, methods of calculation of the costs, revenues and expenses of the medical organization.

---

\* Saraev Alexander Rudolfovich, Candidate of Medicine Sciences, Samara State Medical University. E-mail: [aleksandsaraev@yandex.ru](mailto:aleksandsaraev@yandex.ru); Cherkasov Sergey Nikolaevich, Doctor of Medicine Sciences, Professor, National Public Health Research Institute named after NA Semashko. E-mail: [cherkasovsn@mail.ru](mailto:cherkasovsn@mail.ru); Mayorskaya Anastasiya Sergeevna, Samara State Medical University. E-mail: [as-mayorskaya@mail.ru](mailto:as-mayorskaya@mail.ru).

## КОММУНИКАЦИИ КАК КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СЕТЕЙ

Коммуникации - ключевой элемент оптимизации сети. Оптимизация является не единовременным изменением, а непрерывным процессом постепенной модификации операционных процедур.

**Ключевые слова:** логистическая сеть, коммуникации, оптимизация.

Коммуникации служат важной составляющей системы управления любой организации. С их помощью предоставляется информация для принятия решений при выполнении основных функций управления, для координации и интеграции деятельности различных подразделений, а так же для эффективного взаимодействия с партнерами в цепи поставок. Коммуникация - это процесс общения и передачи информации между двумя лицами или группами лиц в виде устных и письменных сообщений, языка телодвижений и параметров речи в ходе осуществления бизнес-процессов.

Любая компания стремится оставаться успешной и конкурентоспособной. Чтобы успешно конкурировать на рынке в современных условиях компании вынуждены соответствовать меняющимся потребностям потребителей, изменять свой имидж, предоставлять все более усовершенствованный продукт. Преимущества использования нового способа ведения бизнеса дают толчок развитию не только конкретным предприятиям, но регионам, и государству в целом. Конкурентоспособность предприятий достигается за счет оптимизации процессов, протекающих в логистической системе. Абсолютно все процессы одновременно оптимизировать достаточно сложно. Целью оптимизации является сокращение расходов и создание более эффективной логистической сети.

Логистическая сеть - множество элементов-звеньев логистической системы, взаимосвязанных по материальным и сопутствующим ему потокам в области единой логистической системы.

Для осуществления оптимизации логистической сети одни компании нанимают аналитиков, другие используют современные технологии. Руководители организаций часто задумываются, каким образом лучше модернизировать систему и достичь поставленных целей за короткое время? Качественные изменения являются огромным плюсом, но, как правило, многие руководители забывают о коммуникациях.

Новые технологии должны либо взаимодействовать с текущими технологиями или же заменить их. Если компания нанимает специалиста по консалтингу, то его

---

\* Сивакс Анна Николаевна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: anna.sivaks@mail.ru; Зеленова Екатерина Сергеевна, студент. E-mail: eka47032363@yandex.ru. - Самарский государственный экономический университет".

рекомендации должны быть четкими и понятными, а их реализация должна проходить во всех подразделениях предприятия.

Если в компании внедряется новая система управления транспортировкой, но она не взаимодействует с существующей учетно-финансовой системой расчетов, планирование и отслеживание поставок станет легче благодаря внедрению новой системы. Но появится некоторая сложность и неэффективность работы сотрудников, заключающаяся в потере времени сотрудников из-за ручного поиска информации о транспорте и внесении ее в систему учета. Неэффективность будет заключаться в потере времени компании, прибыли и увеличении вероятности ошибок. Подобная неэффективность может распространиться по всей логистической сети.

Важным моментом является понимание руководителями и топ-менеджерами определения сущности и значения понятия "сеть". Сеть - структура, внутри которой все элементы взаимосвязаны, они должны взаимодействовать друг с другом и работать в прямой зависимости друг от друга. Структурной составляющей эффективной работы сети является планирование. Стоит определить области, которые нуждаются в преобразовании и действия которые необходимо совершить для их улучшения. Действия совершенные в одной области повлекут за собой изменения и в другой. Важным элементом является открытая коммуникация руководителя с сотрудниками. Необходимо прислушиваться к сотрудникам, рассматривать их идеи, новые мысли, проекты, так же немаловажно позволять сотруднику проявлять инициативу. Руководитель должен быть открыт для входящих коммуникаций. Для этого можно использовать политику открытых дверей. Она предполагает обращение сотрудников компании к непосредственным начальникам по любым волнующим вопросам. Работу сотрудников необходимо скоординировать таким образом, чтобы она не дублировалась. Началом оптимизации логистической сети является понимание, каким образом происходит обмен информацией, какие средства связи используются в компании и какие являются наиболее эффективными.

Если в систему управления транспортировкой внедрить новый способ железнодорожных грузоперевозок, то для сотрудников, не имеющих определенных знаний в области железнодорожных перевозок, этот процесс станет бременем не только для них, но и для самой компании, поэтому данный метод оптимизации логистической сети будет неэффективным.

Многие руководители стараются использовать временный подход к оптимизации. Но если вдруг система даст сбой, то у руководителей появится проблема, которая может состоять из двух частей:

- использование временного подхода затрудняет процесс реинтеграции (восстановление ранее существующих связей) системы с остальной частью логистической сети, потому что связи между этой системой и остальной не учитываются;

- через пару лет руководителю снова придется вернуться к решению этой проблемы, потому что будет необходимо новое изменение.

Необходимо избегать быстрого принятия решения и подготовиться к будущим изменениям, разработав комплексный подход к оптимизации:

- Сформировать коммерческие задачи и рассмотреть каждый аспект своего бизнеса.

- Принять во внимание, что использование новых технологий, автоматизации и как следствие, улучшение коммуникационных процессов увеличат способность компании достичь тех целей, которые она поставила.



- Для каждого отдельного подразделения понять и представить общую картину изменений.

Всех сотрудников стоит держать на одной волне, это плавно подготовит их к внедрениям и изменениям политики организации. И главное, помнить, что оптимизация - это не одновременное изменение, а непрерывный процесс постепенной модификации операционных процедур.

\* \* \* \* \*

1. Горелов О.И. Организационное поведение : учеб. курс. М. : МИЭМП, 2014. 90 с.
2. Григорьева Н.Н. Коммуникационный менеджмент : учеб.-метод. комплекс. М. : МИЭМП, 2012. 44 с.
3. Сивакс А.Н. Краудсорсинг как средство повышения эффективности деятельности предприятий : материалы 13-й Междунар. науч.-практ. конф. "Проблемы развития предприятий: теория и практика". 27 нояб. 2014 г. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2014.
4. Сливак В.А. Современные бизнес-коммуникации. СПб. : Питер, 2012. 448 с.
5. Шарков Ф.И. Коммуникология: энциклопедический словарь-справочник. М. : Дашков и К°, 2012. 768 с.

**A.N. Sivax, E.S. Zelenova\***

## **COMMUNICATION AS A KEY ELEMENT IN THE OPTIMIZATION OF LOGISTICS NETWORKS**

Communications are a key element in network optimization. Optimization is not a one-time change, and continuous process of gradual modification of operating procedures.

**Keywords:** logistics network, communication, optimization.

---

\* Sivax Anna Nikolaevna, Candidate of Economics, Associate Professor. E-mail: anna.sivaks@mail.ru; Zelenova Ekaterina Sergeevna, Student. E-mail: eka47032363@yandex.ru. - Samara State University of Economics.

УДК 338.462

**A.Н. Скворцова\***

## **ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ**

Приведены взгляды ученых на определение термина "государственные услуги", выявлены особенности государственных услуг.

**Ключевые слова:** услуги, государственные услуги, особенности государственных услуг.

---

\* Скворцова Анастасия Николаевна, кандидат экономических наук, старший преподаватель, Самарский государственный экономический университет. E-mail: matulina@list.ru.

Вторая половина XX - начало XXI в. характеризуются значительными изменениями в экономике мирового сообщества. Масштабы происходящих процессов в наиболее развитых государствах позволяют говорить о постиндустриальной стадии развития, где сфера услуг начинает составлять большую часть экономической деятельности. Мировой опыт указывает на зависимость промышленных секторов экономики от развития сферы услуг: если рост производства не сопровождается адекватным развитием сферы услуг, то это ведет к его замедлению в самом обозримом будущем. Государство, концентрируя различные экономические ресурсы, использует их в целях развития общества и бизнеса посредством оказания государственных услуг. Степень развития бизнеса и экономики страны в целом зависит от эффективности их осуществления.

Согласно исследованию потребительских предпочтений и качества обслуживания в мире, проведенному компанией VerintSystems в шести странах мира (Великобритания, Франция, Германия, Польша, США и Россия) больше половины россиян (52%) недовольны уровнем оказания государственных услуг. 43% анкетированных в России считают, что в этой сфере работает самый грубый и неотзывчивый персонал, и этот показатель выше, чем в пяти других исследуемых странах<sup>1</sup>.

В настоящее время повышение качества оказания государственных услуг является приоритетом административной реформы в России. Это в свою очередь актуализирует вопрос разработки основных теоретических положений.

В соответствии с Федеральным законом от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ государственная (муниципальная) услуга, предоставляемая органом власти, определяется как деятельность по реализации функций соответствующих органов власти при осуществлении отдельных государственных полномочий, переданных федеральными законами, законами субъектов Российской Федерации.

Между тем, у исследователей остается открытым вопрос терминологической неясности в определении термина "государственные услуги", а именно о том, насколько соотносятся понятия "государственные услуги" и "государственные функции". Часть российских ученых ставят знак равенства между государственными функциями и услугами. Другая группа имеет противоположное мнение, хотя признает взаимосвязь государственных услуг и государственных функций. Так, Л.К. Терещенко подчеркивает, что государственные услуги непосредственно связаны с публичными функциями государства, их оказание государственными структурами основано на этих функциях и вытекает из них. С этой точки зрения государственные функции разделены на две большие группы: 1) государственные функции, допускающие оказание государственных услуг и ориентированные на конечного пользователя - гражданина или юридическое лицо; 2) государственные функции, не связанные с оказанием государственных услуг<sup>2</sup>.

Н.В. Путило говорит о том, что одним из способов разграничения государственных услуг служит "обособление среди полномочий тех видов деятельности, которые предполагают получение гражданином благ, выгодных только ему, а не абстрактному обществу в целом. Эти блага отражены в компетенции, целях и задачах государственных органов"<sup>3</sup>.

С учетом всего озвученного С.М. Белозерова определила государственные услуги как деятельность (действие или совокупность действий) федеральных органов исполнительной власти, связанную с обращением потребителя услуги в целях реа-

лизации своих прав, законных интересов либо исполнения возложенных на указанные органы нормативными правовыми актами обязанностей<sup>4</sup>.

Взяв во внимание данное определение, выделим основные отличительные особенности государственных услуг.

Государственные услуги характеризуются субъектом реализации - это обязательно органы государственной власти. Основными потребителями государственных услуг являются физические или юридические лица: органы государственной власти, хозяйствующие субъекты, некоммерческие организации, граждане.

Государственные услуги могут быть как чистыми, так и содержать материальный продукт. Являются неосязаемыми, несохраняемыми, характеризуются отсутствием права собственности на услугу и свойством непостоянства качества.

Производство государственных (муниципальных) услуг носит общественный характер, а потребление - индивидуалистический. Следовательно, государственные услуги удовлетворяют как личные потребности населения, так и общественные.

Физические лица заинтересованы не только в возможности удовлетворения личных интересов, связанных с самореализацией, но и в реализации своих прав в рамках обеспечения государством своих публичных функций. Получение государственной услуги может иметь принудительный характер, когда в определенных условиях физическим или юридическим лицам нормативными правовыми актами вменяется в обязанность осуществление взаимодействия с государственными органами.

Спрос на услуги формируется как желанием удовлетворения личных потребностей, так и под влиянием внешней необходимости.

Значительная доля услуг, оказываемых органами государственной власти и подотчетных им организаций, носит монопольный характер.

Если результатом потребления услуг, предоставляемых коммерческими организациями, является удовлетворенность потребителя, его лояльность к компании, то эффект от государственных услуг проявляется в повышении уровня организации государственного управления, благоприятно сказывается на развитии реального сектора экономики и социально-экономических показателях его функционирования, положительно влияет на имидж власти как в регионе, так в стране и в мире.

Таким образом, государственные услуги имеют свои отличительные особенности, которые во многом оказывают влияние на процесс предоставления услуг. В настоящее время можно отметить большие изменения в сфере предоставления государственных услуг - в целях повышения доступности государственных услуг работает портал государственных услуг Российской Федерации, действуют многофункциональные центры. Тем не менее, вопрос качества предоставления услуг остается открытым, и для его решения необходимо не только совершенствовать процесс предоставления услуг, но и повышать имидж государства как субъекта реализации услуг.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Качественное обслуживание важнее цены // Современная торговля. 2013. № 2. С. 12-15.

<sup>2</sup> Терещенко Л.К. Услуги: государственные, публичные, социальные // Журнал российского права. 2004. № 10. С. 16-17.

<sup>3</sup> Путило Н.В. Публичные услуги: между доктринальным пониманием и практикой нормативного закрепления // Журнал российского права. 2007. № 6. С. 3-10.

<sup>4</sup> Белозерова С.М. Маркетинг государственных услуг // Современная конкуренция. 2011. № 4. С. 74-80.

## FEATURES OF THE GOVERNMENT SERVICES

Presents the views of the scientists on the definition of the term 'government services', identified the peculiarities of public services.

**Keywords:** services, government services, particularly public services.

---

\* Skvortsova Anastasiya Nikolaevna, Candidate of Economics, Senior Lecturer, Samara State University of Economics. E-mail: matulina@list.ru.

УДК 338.47:656.7

К.П. Сырова, Л.А. Сосунова\*

### АНАЛИЗ ОТРАСЛЕВЫХ РИСКОВ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПАССАЖИРСКИХ АВИАПЕРЕВОЗОК (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПАО "АЭРОФЛОТ")

Проанализированы основные подходы к изучению рисков, обозначены группы рисков, в том числе отраслевые. Приведены определения понятия "отраслевые риски" в различных источниках, определены факторы, оказывающие влияние на уровень внутриотраслевой конкуренции. Рассмотрены отраслевые риски пассажирских авиаперевозок на российском рынке. Обозначены операционные и бизнес-риски авиакомпании "Аэрофлот".

**Ключевые слова:** риски, экономические риски, отраслевые риски, внутриотраслевая конкуренция, операционные риски, бизнес-риски, конкуренция, пассажирские авиаперевозки, страхование рисков.

Современные рыночные условия ориентированы на свободу спроса и предложения и, как следствие, их нестабильная динамика приводит к усилению конкуренции в отрасли. Колебания валютных курсов, ускоренные темпы инфляции, изменения в законодательной базе, в области таможенных тарифов, политические санкции и прочие характерные черты для российской экономики в настоящее время создают неопределенность ситуации и отсутствие гарантий для компаний в достижении стратегических целей, возникают экономические риски.

В экономике выделяют две основные теории экономических рисков: классическая и неоклассическая. Классическая теория связана с такими именами, как Милль, Сениор, Найт, которые в структуре дохода предусматривали такие составляющие,

---

\* Сырова Кристина Петровна, аспирант. E-mail: fannita55@yandex.ru; Сосунова Лильяна Алексеевна, доктор экономических наук, профессор. E-mail: kafedra-kl@yandex.ru. - Самарский государственный экономический университет.

как долю на вложенный капитал и "стоимость риска", как его возмещение в процессе экономической деятельности. Ученые классического подхода воспринимали риск исключительно как ущерб вследствие принятия управленческого решения и исключали возможность получения доходов при возникновении рисков.

Критики данной школы, воспринимавшие классическую школу как математическое ожидание потерь, стали создателями неоклассической теории. К ним относятся Маршалл, Пигу, Мануссен. Сторонники неоклассической школы считают, что в условиях неопределенности компания должна ориентироваться на величину ожидаемой прибыли.

В современной экономике наибольшее распространение получила теория риска Дж. Кейнса. В его трудах приведена одна из классификаций экономических рисков, в которой особое внимание Кейнс уделил "предпринимательскому азарту".

Экономические риски - это широкое понятие, включающее в себя как процесс предпринимательской деятельности, так и достигаемый результат, размер прибыли. Выделяют следующие виды рисков: страховые, коммерческие, финансовые, кредитные, валютные, инвестиционные, а также отраслевые риски.

Отраслевой риск - это опасность неполучения доходов инвестора в связи с изменением состояния дел в отрасли, в которой функционирует эмитент.

Отраслевой риск - это вероятность потерь в результате изменений в экономическом состоянии отрасли и степень этих изменений как внутри отрасли, так и по сравнению с другими отраслями.

При анализе отраслевых рисков следует учитывать ряд факторов, например, устойчивость деятельности предприятия определенной отрасли в сравнении с экономикой страны в целом. С возможностями предприятия в отрасли также связаны жизненный цикл отрасли и внутриотраслевая среда конкуренции, причем уровень внутриотраслевой конкуренции, как правило, является оценкой риска отрасли.

Рассматривая отраслевые риски в области пассажирских авиаперевозок, следует расценивать как специфичные риски, свойственные авиакомпаниям. Риски в данной отрасли условно можно разделить на бизнес-риски и операционные риски.

К основным бизнес-рискам авиакомпаний относятся сезонность спроса и высокий уровень конкуренции по ряду направлений.

Операционными рисками следует считать возможные убытки авиакомпании, следующие за ошибками во внутренних процессах, например, действия сотрудников, сбои в автоматизированных системах как на этапе наземных, так и воздушных коммуникаций, внешние воздействия. Ведущей целью контроля над операционными рисками в авиапредприятии является обеспечение авиационной безопасности, безопасности пассажиров. Управление операционными рисками связано с соответствием высокому уровню безопасности пассажирских авиаперевозок на всех этапах деятельности, с оценкой защитных мер в рамках международных и российских стандартов, а также с величиной затрат на их обеспечение. Условно операционные риски можно сгруппировать на авиационные и неавиационные.

В деятельности авиакомпании ПАО "Аэрофлот" отраслевые риски имеют большое значение. В 2014 г. услугами Аэрофлота воспользовалось рекордное количество пассажиров - 23,6 млн чел., что на 13% больше в сравнении с 2013 г., это наивысший

показатель за всю историю авиакомпании. К 2025 г. новой стратегией Аэрофлота предусмотрено вхождение в число 20 крупнейших глобальных игроков рынка авиаперевозок по объему пассажиропотока и выручке. Увеличение объемов перевозок запланировано на уровне до 70 млн пассажиров в год и выше.

Аэрофлот является лидером российского рынка пассажирских авиаперевозок и принимает следующие управленческие решения для минимизации отраслевых рисков.

Так как данная отрасль подвержена резким сезонным колебаниям с увеличением активности спроса на период отпусков и праздников, в течение которых отмечается максимальная статистическая загруженность на внутренних и международных маршрутах, Аэрофлот, в свою очередь, расширяет карту маршрутов в страны всевозможного спроса по туристическим и бизнес-направлениям, тем самым оптимизируя загрузку пассажирских кресел. В зимние периоды наиболее часто встречаются специальные предложения, подразумевающие билеты по интересным для потребителя ценам. Благодаря имеющемуся основному хабу в терминале D московского аэропорта "Шереметьево", Аэрофлот осуществляет авиаперевозки по удобным по времени стыковочным рейсам, что особенно актуально для трансфертных пассажиров, а также деловых людей, составляющих значительную долю потребителей компании.

Для минимизации конкуренции, как на внутренних, так и на международных рейсах ПАО "Аэрофлот" ведет регулярную работу по улучшению качества оказываемых услуг и сервиса на всех этапах коммуникаций с потребителями. Аэрофлот, являясь частью международного альянса Sky Team в рамках соглашений о код-шеринге, расширяет географию полетов, предлагая пассажирам дополнительные возможности для передвижений. Также конкурентным преимуществом авиакомпании следует считать программу лояльности "Аэрофлот-бонус", предусматривающую как скидки в компаниях-партнерах, так и оформление бонусного авиабилета.

Одним из наиболее эффективных инструментов управления операционными рисками следует считать страхование. Авиапредприятие ПАО "Аэрофлот" использует в работе возможности полного покрытия по всем видам рисков.

Своим приоритетом авиакомпания обозначает безопасность полетов и выделяет в качестве основных целей сокращение числа нестандартных авиационных ситуаций и нарушений технологии работы, рост уровня надежности используемой техники, в том числе обновление авиапарка, а также повышение квалификации сотрудников.

От качества управленческих решений по минимизации и предотвращения отраслевых рисков зависит не только коммерческий успех авиакомпании, но и безопасность авиапассажиров, в связи с чем данная область нуждается в постоянных исследованиях и разработке новых подходов к повышению конкурентоспособности предприятия на рынке высокой конкуренции пассажирских авиаперевозок.

\* \* \* \*

1. Внешнеэкономический толковый словарь. М. : ИНФРА-М, 2001.
2. Годовой отчет авиакомпании "Аэрофлот" за 2014 г.
3. Кузнецова О.Н. Сущность отраслевого риска и его роль в развитии экономики // Проблемы современной экономики: материалы междунар. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2011 г.). Челябинск : Два комсомольца, 2011. С. 51-54.
4. URL: [www.aeroflot.ru](http://www.aeroflot.ru).
5. URL: <http://avia.pro>.

## ANALYSIS OF INDUSTRY RISKS RUSSIAN MARKET OF AIR PASSENGER ON THE EXAMPLE OF PJSC "AEROFLOT"

The main approaches to research of risk analyzed, groups of risks, including industry are identified. Give a definition of "industry risk" of different sources, the factors affecting the level of intra-industry competition. Industry risks are considered passenger traffic on the Russian market. Designated operational and business risks "Aeroflot".

**Keywords:** risks, economic risks, industry risks, intra-industry competition, operational risks, business risks, competition, air passenger transportation, insurance risks.

---

\* Syrova Kristina Petrovna, Postgraduate. E-mail: fannita55@yandex.ru; Sosunova Lilyana Alexeevna, Doctor of Economics, Professor. E-mail: kafedra-kl@yandex.ru. - Samara State University of Economics.

УДК 339.137

A.A. Тойменцева\*

## ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПУТЕМ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА

Рассмотрены основные группы логистического обслуживания, дано определение логистическому сервису. Проведен анализ степени влияния логистического сервиса на конкурентоспособность организации. Выявлены критерии оценки качества оказываемых услуг, влияющие на отношение потребителей к сервису организации. Предложены меры по улучшению и развитию качества логистического сервиса.

**Ключевые слова:** логистический сервис, услуги, логистика, конкурентоспособность, конкурентные преимущества.

В настоящее время, организации стали все большее внимание уделять повышению конкурентоспособности в связи с причиной перехода от рынка производителя к рынку потребителя. Одной из причин служащих повышению конкурентоспособности фирмы, является образование эффективной логистической системы. Любая компания - это достаточно сложный механизм со своими целями, особенностями и средствами. При построении логистической системы организации с целью ее эффективного функционирования на рынке необходимо учесть влияние множества факторов.

---

\* Тойменцева Ангелина Андреевна, аспирант, Самарский государственный экономический университет. E-mail: angelina.t555@mail.ru.

Логистика дает возможность существенно уменьшить временной промежуток между покупкой полуфабрикатов и сырьевого материала, а также доставкой готовой продукции потребителю, которая в свою очередь может способствовать резкому уменьшению материальных запасов, тем самым ускорить процесс получения информации и повысить уровень сервиса.

Сегодня довольно редко на рынке можно встретить фирмы, которые в чистом виде своим потребителям оказывают только услуги или предоставляют товары. Для того чтобы продать товар необходимо придать ему свойства, отличающие его от конкурентов, а также безусловно отвечающие требованиям покупателя. Следует помнить, что удержание уже имеющихся потребителей обходится фирме гораздо дешевле, чем привлечение новых, вследствие чего многие фирмы направляют свои силы на поддержание лояльности потребителя, используя различные методы и способы для расширения объема предоставляемых услуг и повышения качества обслуживания.

Под сервисом логистических услуг понимается совокупность нематериальных логистических операций, обеспечивающих максимальное удовлетворение спроса потребителей в процессе управления информационными и материальными потоками, которые с точки зрения затрат, является наиболее оптимальными<sup>1</sup>.

Все услуги можно разделить на три основные группы в области логистического сервиса:

- по формированию системы логистического обслуживания, т.е. предпродажные работы;
- осуществление логистического обслуживания на момент продажи товаров;
- послепродажный логистический сервис.

Работа в области логистического сервиса, до начала процесса реализации, включает в себя, в целом, определение политики компании в сфере оказания услуг, а также их планирование.

В условиях современного рынка покупатель оказывает прямое влияние на качественную работу продавца. Покупатель становится все более профессиональным и требовательным, а также он начинает искать товары и услуги, адаптированные к их потребностям, а также должна быть предоставлена полная информация по закупкам. На сегодняшний день решения о совершении покупки товара или услуги стали более подготовленными. Характерной особенностью стало появление "покупателя-специалиста", который обладает следующими качествами:

- способность определять лучшее соотношение цена/качество, за счет высокой информированности об интересующем товаре, а также способность сравнивать и выбирать, не смотря на отвлекающую взор рекламу, изобилие брендов или на то, что навязывает нам продавец.

- способность покупателя оценить качество товаров, не взирая на уровень обслуживания в месте продажи, из-за чего стоимость товара может быть завышена. Из этого следует, что грамотный покупатель, как правило, сравнивает качество не только самих товаров, которые могут быть приобретены абсолютно в любой торговой точке, но и непосредственно состояние самого магазина.

- умение сразу распознавать практически идентичные марки. Товар всегда следует выбирать по соответствию цене и качеству.



Исходя из этого фирме крайне важно удовлетворить покупательский спрос, для того чтобы быть востребованным на рынке, который не всегда ограничивается спросом на товар. Компании для поддержания конкурентоспособности следует разработать план мероприятий по развитию и организации логистического сервиса.

Планирование логистического сервиса включает в себя: определение перечня услуг; распределение услуг; выявление стандартов услуг; выявление оптимального уровня сервиса.

Для того чтобы провести оценку качества оказываемых услуг, необходимо проверять степень удовлетворенности потребителей сервисом, так как повышение качества логистического обслуживания тесно взаимосвязано с успешным ведением бизнеса в компании.

Для того чтобы проверить степень покупательского насыщения уровнем логистического сервиса, необходимо выявить критерии качества обслуживания. Критериями, которым измеряется качества сервиса являются: вежливость и коммуникабельность, внешний вид (удобство размещения офиса, внешний вид персонала), безопасность, надежность, ответственность.

В отношении качества сервиса выводы потребитель делает на основе личных предпочтений и потребностей, связей и непосредственно опыта. Исходя из этого следует, что уровень качества является величиной субъективной и зависит от многих факторов восприятия потребителя. Что бы повлиять на оценку качества необходимо провести сегментацию потребительского рынка, т.е. разделить его на определенные группы потребителей по разным признакам, и на основе наиболее значимых особенностей потребления и критериев к каждой группе искать свой подход.

Разделение потребительского рынка может осуществляться по географическому признаку, характеру обслуживания, виду сервиса или по какому-либо иному признаку. А также определение наиболее важных для покупателей услуг, их распределение, выведение стандартов услуг можно осуществить, при помощи проведения различных опросов, а также осуществляя текущее наблюдение. Возможности и ресурсы организации концентрируются на предоставлении покупателям определенных, наиболее значимых для них услуг. Каждый вид товаров будет иметь свои показатели значимости и их качества сервиса.

Обращая внимание потребностям потребителей можно значительно увеличить уровень обслуживания клиентов к требуемым параметрам качества. Но также существует проблема увеличения затрат на обслуживание клиентов. Руководству компании следует найти такой способ обслуживания, при котором уровень затрат существенно не увеличится, в котором и заключается одна из проблем установления границ обслуживания. Далеко не все фирмы смогут себе позволить потратить на обслуживание потребителей большую часть прибыли. Одной из наиболее важных проблем логистического сервиса является определение качества услуг<sup>2</sup>.

Для оптимизации логистического сервиса необходимо точно оценивать качество услуг с помощью системы показателей, разгруппированных в соответствии с их значимостью, а также необходимо минимизировать расхождения между фактическим значением показателей качества услуг и ожидаемым потребителями.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что развитие и совершенствование логистики сервисного обслуживания можно рассматривать как повышение качества

сервисного обслуживания и оптимизацию процесса товародвижения. Поэтому компании должны не только поддерживать уже имеющийся уровень сервиса, но и в условиях постоянно меняющейся окружающей среды развивать его и совершенствовать.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Ламбен Жан-Жак Стратегический маркетинг. Европейская перспектива: пер. с фран. СПб., 2013. С. 395-397.

<sup>2</sup> Сосунова Л.А., Карпова Н.П. Стратегическое управление на рынке логистических услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2011. № 3 (77). С. 76-79.

**A.A. Toymentseva\***

## **IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF THE ORGANIZATION THROUGH THE DEVELOPMENT OF LOGISTICS SERVICE**

The main groups of logistics services, as well as the definition of the logistics service. An analysis was conducted of the impact of logistics services on the competitiveness of the organization. Identified criteria for assessing the quality of services that affect consumers' attitude to the service organization. In consequence, measures were proposed to improve and develop the quality of logistics service.

**Keywords:** logistics services, services, logistics, competitiveness, competitive advantages.

---

\* Toymentseva Angelina Andreevna, Postgraduate, Samara State University of Economics. E-mail: angelina.t555@mail.ru.

УДК 339.138:61

**С.Н. Черкасов, Э.Х. Сахибгареева, А.Р. Сараев\***

## **ВОЗМОЖНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГА КАК ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, ОКАЗЫВАЮЩЕЙ ПЛАТНЫЕ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЕ УСЛУГИ**

Проведен анализ использования классической производственной концепции маркетинга в медицинских организациях, в результате которого получены результаты об эффективности использования в медицинских организациях этого подхода в связи с коренным отличием медицинских услуг и поведения потребителя в данном сегменте рыночных отношений.

**Ключевые слова:** маркетинговая концепция, потребительский выбор, качество услуг, эластичность спроса, медицинская организация.

---

\* Черкасов Сергей Николаевич, доктор медицинских наук, профессор, Национальный НИИ общественного здоровья им. Н.А. Семашко, г. Москва. E-mail: cherkasovsn@mail.ru; Сахибгареева Эллина Хансваровна, Национальный НИИ общественного здоровья им. Н.А. Семашко. E-mail: elina163@mail.ru; Сараев Александр Рудольфович, кандидат медицинских наук, Самарский государственный медицинский университет Минздрава России. E-mail: aleksandrsaraev@yandex.ru.

В современных условиях социально-экономического развития страны, мероприятия по реформированию здравоохранения должны значительно повысить эффективность использования ресурсов отрасли. В сложившейся ситуации высокая потребность населения в стоматологической помощи не может полностью удовлетворяться существующей системой муниципальных и государственных медицинских организаций. Необходимость исследований, направленных на оптимизацию деятельности коммерческих медицинских организаций, определяется их возрастающей ролью, как в системе медицинского обслуживания, так и значения среди пациентов, особенно в стоматологии.

Выбор маркетинговой концепции организации, а, соответственно, и направления совершенствования деятельности не является простой и однозначной задачей. Известны пять основных конкурирующих концепций маркетинга<sup>1</sup>, которые организация может взять за основу: производственная, товарная, сбытовая, собственно маркетинговая и концепция холистического маркетинга. Некоторые авторы<sup>2</sup> в качестве базовой модели маркетинга стоматологических услуг рассматривают концепцию Х. Гронруса о внешнем, внутреннем и интерактивном маркетинге. В соответствии с положениями данной концепции внешний маркетинг направлен на подготовку, распределение и продвижение услуг, внутренних на оптимизацию внутренней структуры и внутренней эффективности организации, интерактивный - на построение коммуникаций с потребителями услуг.

Производственная концепция (внутренний маркетинг по версии Х. Гронруса) - наиболее ранее возникшая, в соответствии с которой потребители останавливают свой выбор на наиболее простых, доступных и недорогих продуктах. Основное внимание в понимании данной концепции должно быть сосредоточено на достижении высокой эффективности деятельности организации путем снижения издержек производства и массовой распространении продукции. Основная проблема использования данного подхода в стоматологии заключается в опасности снижения качества услуги как последствия снижения издержек, тогда как "надежда на качественное обслуживание" является основным поводом (мотивом) обращения потребителя и эластичность спроса как относительно цены, так и относительно дохода для основных стоматологических услуг меньше единицы<sup>3</sup>.

Следовательно, снижение издержек, как выражение концепции производственного маркетинга (внутреннего маркетинга по версии Х. Гронруса, имеет крайне ограниченный потенциал в отношении стоматологических услуг, особенно в коммерческих медицинских организациях. Снижение качества услуг, даже рассматриваемое как потенциальная возможность, будет иметь более негативные последствия для показателей эффективности деятельности организации, чем неоптимальные с точки зрения производственной концепции издержки. Анализ потребительского выбора показал<sup>4</sup>, что односторонняя реализация концепции производственного маркетинга угрожает не только модели потребительского поведения основанного на стремлении к высокому качеству стоматологических услуг, но и "надежде на комфортное обслуживание", так как экономия на издержках не позволит обеспечить высокий уровень комфорта обслуживания; "негативный опыт взаимодействия с государственными и муниципальными медицинскими учреждениями", так как пациент (потребитель) не увидит принципиальной разницы между организацией обслуживания коммерческой организации относительно государственной или муниципальной. Даже если предположить, что пациент не сможет профессионально оценить качество оказываемых услуг, то следует указать, что один из основных мотивов повторного

обращения, свидетельствующего о высокой степени лояльности пациента, является рекомендация врачей, то есть специалистов, способных профессионально оценить качество предлагаемых услуг. Однако не стоит недооценивать и способности к анализу качества и самих пациентов, особенно с учетом уровня их образования, который по полученным данным достаточно высок так как большинство пациентов коммерческой стоматологической клиники имели высшее (68%) или незаконченное высшее образование (16%). Наиболее распространенный среди них социальный статус "руководитель" (24% из общего числа опрошенных пациентов) также позволял им сделать определенные выводы о качестве медицинского обслуживания. Пациенты делают выводы о качестве медицинской помощи на основании таких факторов как внешний вид медицинского персонала, особенно среднего, наличия статусных признаков у врача таких как, высшая аттестационная категория, ученая степень кандидата медицинских наук, активное его участие в конференциях, съездах, тренингах и т.п. Женщины, как доминирующие в структуре потребителей стоматологических услуг коммерческих медицинских организаций, придавали большее значение таким обстоятельствам, как внешний вид медицинского персонала, особо отмечая важность чистоты халата или медицинского костюма, светлый тон материала, опрятность и категорически отрицая наличие пятен на медицинской одежде. Указанные факторы, конечно же, не способствуют снижению издержек, а наоборот увеличивают их, однако доказано, что низкие цены или массовые скидки рассматриваются пациентами как угроза качества медицинской помощи и не приводят к увеличению количества потребителей<sup>5</sup>. Данный вывод подтверждает и результаты анализа эластичности спроса относительно цены, которые свидетельствуют о неэластичности спроса на доминирующие виды стоматологических услуг (ликвидация зубной боли и плановые стоматологические услуги).

Таким образом, классическая производственная концепция маркетинга не может быть успешно использована в медицинских организациях по причине коренного отличия медицинских услуг и поведения потребителя в данном сегменте рыночных отношений.

\*\*\*

<sup>1</sup> Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг. Менеджмент. М. : Питер, 2006. 814 с.

<sup>2</sup> См.: Данилов Е.О. Маркетинговые стратегии в коммерческой стоматологии / Е.О. Данилов, Т.Ш. Мchedлидзе // Институт стоматологии. 2002. № 1. С. 2-5; Абакаров С.И. Особенности маркетинговых стратегий для негосударственных стоматологических учреждений / С.И. Абакаров, О.Р. Курбанов, В.М. Гринин // Стоматология. 2006. Т. 85. № 4. С. 48-50; Мустафаев Р.Р. Повышение качества стоматологического обслуживания населения с учетом оценки маркетинговой политики учреждений здравоохранения: (в рамках программы государственных гарантий) : автореф. дис. ... канд. мед. наук. Казань, 2012. 22 с.

<sup>3</sup> Сараяев А.Р., Черкасов С.Н., Сахибгареева Э.Х. Исследование эластичности величины спроса относительно дохода потребителя при оказании платных стоматологических услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 11. С. 14-21.

<sup>4</sup> Черкасов С.Н., Сахибгареева Э.Х. Факторы, влияющие на первичный выбор пациентами коммерческой медицинской организации, оказывающей стоматологические услуги : материалы V Конгресса с международным участием. Якутск, 2014. С. 796-802.

<sup>5</sup> Исследование потребительского поведения на рынке стоматологических услуг / С.Н. Черкасов [и др.] : материалы 9-й Междунар. науч.-практ. конф. "Проблемы развития предприятий: теория и практика". Самара, 2010. Ч. 1. С. 59-61.

## POSSIBLE PRODUCTION AS A BASIS OF THE CONCEPT OF MARKETING ACTIVITIES OF MEDICAL ORGANIZATIONS PROVIDING PAID DENTAL SERVICES

There is analysis of the use of classic production concept of marketing in health care organizations, a result of which the results of the efficiency in medical institutions of this approach in relation to the fundamental difference between health care providers and consumer behavior in this segment of market relations.

**Keywords:** marketing concept, consumer choice, quality of service, the elasticity of demand, the medical organization.

---

\* Cherkasov Sergey Nikolaevich, Doctor of Medicine Sciences, Professor, National Public Health Research Institute named after NA Semashko, Moscow. E-mail: cherkasovsn@mail.ru; Sahibgareeva Ellina Hansvyarovna, National Public Health Research Institute named after NA Semashko. E-mail: elina163@mail.ru; Saraev Alexander Rudolfovich, Candidate of Medicine Sciences, Samara State Medical University. E-mail: aleksandsarae@yandex.ru.

УДК 316:61

С.Н. Черкасов, Э.Х. Сахибгареева, А.Р. Сараев, А.С. Майорская\*

## СОЦИАЛЬНЫЙ ПОРТРЕТ ПОТРЕБИТЕЛЯ ПЛАТНЫХ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ КАК ОСНОВА РАЗРАБОТКИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Проведено исследование потребителей услуг, предоставляемых коммерческими стоматологическими клиниками, в качестве альтернативы коммерческой стоматологической клиники рассмотрены муниципальные стоматологические учреждения, оказывающие платные услуги. Полученная информация позволяет выстраивать маркетинговую политику медицинской организации целенаправленно в отношении той социальной группы, обслуживание которой наиболее эффективно с экономической точки зрения.

**Ключевые слова:** стоматологические услуги, медицинская организация, социальный портрет потребителя, потребительское поведение.

---

\* Черкасов Сергей Николаевич, доктор медицинских наук, профессор, Национальный НИИ общественного здоровья им. Н.А. Семашко, г. Москва. E-mail: cherkasovsn@mail.ru; Сахибгареева Эллина Хансваровна, Национальный НИИ общественного здоровья имени Н.А. Семашко. E-mail: elina163@mail.ru; Сараев Александр Рудольфович, кандидат медицинских наук, Самарский государственный медицинский университет Минздрава России. E-mail: aleksandsarae@yandex.ru; Майорская Анастасия Сергеевна, Самарский государственный медицинский университет Минздрава России. E-mail: as-mayorskaya@rambler.ru.

Стоматология как отрасль системы здравоохранения одной из первых стала использовать многоукладность форм собственности, свойственной рыночным отношениям, занимая одно из ведущих мест в предпринимательском секторе здравоохранения. В результате этих изменений существенно осложнился процесс планирования необходимых объемов помощи, численности персонала, его квалификации, распорядка работы организации с учетом предпочтения потребителей<sup>1</sup>. В связи с этим на современном этапе развития стоматологической помощи большую актуальность имеет разработка и реализация маркетинговой стратегии медицинской организации как основополагающей, целевой функции, определяющей все аспекты деятельности медицинской организации<sup>2</sup>. Социальный статус потенциального потребителя, его особенности восприятия основных характеристик экономического блага, таких как цена и качество, определяет большое разнообразие подходов к потребительскому поведению и требует дифференцированного подхода как с медицинской, так и с экономической точки зрения.

С целью определения характеристик потребительского поведения и медико-социальных особенностей потребителя платных стоматологических услуг было проведено исследование, основанное на материалах анализа медицинской документации коммерческой стоматологической клиники, расположенной в густонаселенном районе города Самары (2450 обращений), а также анкетирование и опрос 250 респондентов - потребителей услуг, предоставляемых коммерческими стоматологическими клиниками. В качестве альтернативы коммерческой стоматологической клиники рассматривали муниципальные стоматологические учреждения, оказывающие платные услуги. Всего проанализировано 1200 случаев обращений за медицинской помощью в муниципальные медицинские организации стоматологического профиля на платной основе.

В возрастной структуре потребителей преобладали лица моложе 35 лет (62%), достаточно редко (16%) в качестве клиентов коммерческой стоматологической клиники были люди в возрасте старше 42 лет. В динамике за период с 2007 по 2011 г. наблюдалось повышение структурной значимости потребителей более старших возрастных категорий. Сравнительный анализ возрастной структуры потребителей стоматологических услуг, предоставляемых коммерческими медицинскими организациями и муниципальными медицинскими организациями стоматологического профиля, показал, что в муниципальные медицинские организации чаще обращались лица более старших возрастов.

Удельный вес женщин как потребителей услуг коммерческих стоматологических организаций более чем вдвое превышал удельный вес лиц мужского пола (68% против 32%). Анализ обращений в муниципальные медицинские организации показал, что и в данном случае количество потребителей женщин превышает количество потребителей мужчин, однако соотношение удельного веса потребителей женщин и потребителей мужчин выражено не так резко, как в коммерческой стоматологической клинике (58% женщин и 42% мужчин).

Большинство пациентов коммерческой стоматологической клиники имели высшее образование (68%) или незаконченное высшее (16%), реже (12%) среднее специальное образование. Пациенты со средним или неполным средним образованием составляли только 4% потребителей. В муниципальной медицинской организации удельный вес пациентов, имеющих высшее или незаконченное высшее образование, был меньше и состав-

лял 48%, что достоверно ниже, чем в коммерческой стоматологической клинике. Соответственно наблюдался больший удельный вес потребителей со средним профессиональным и средним образованием - 40% от числа всех обратившихся.

Наиболее часто пациенты коммерческой стоматологической клиники - это люди с социальным статусом "руководитель" (24% из общего числа опрошенных). Из них 67% в возрасте 26-34 года и 33% в возрасте 35-42 года. Статус "рабочий" указали 16% респондентов, "сотрудник коммерческой организации" - 12%, "учащийся" - 8%. Среди пациентов муниципальной медицинской организации было меньше "руководителей" (14% из общего числа опрошенных, при этом большая часть - 72% была в возрасте более 35 лет), "сотрудников коммерческой организации" - 18%, "учащихся" - 16%.

Следовательно, обобщенный портрет пациента коммерческой стоматологической клиники можно представить как "женщина в возрасте 26-42 года с высшим или незаконченным высшим образованием, обратившаяся по поводу планового лечения". Обобщенный портрет пациента муниципальной стоматологической организации отличается более старшим возрастом, более низким уровнем образования и социальным статусом, однако структура пациентов муниципальной стоматологической организации более разнообразна, что следует учитывать при разработке маркетинговых стратегий данного типа организаций.

Таким образом, полученная информация позволяет выстраивать маркетинговую политику медицинской организации целенаправленно в отношении той социальной группы, обслуживание которой наиболее эффективно с экономической точки зрения.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Возможности планирования потребности в стационарной помощи / С.Н. Черкасов [и др.] : сб. науч. ст. Самара, 2011. С. 74-76.

<sup>2</sup> Шаповалова М.А., Озуль Л.А., Аношко В.П. Планирование стратегий ЛПУ // Современные исследования социальных проблем. Красноярск : Научно-инновационный центр, 2012. № 5. С. 60-68.

**S.N. Cherkasov, E.H. Sahibgareeva, A.R. Saraev, A.S. Mayorskaya\***

## **SOCIAL PROFILE OF CONSUMERS OF DENTAL SERVICES PAID AS THE BASIS DEVELOPMENT OF MARKETING STRATEGY COMMERCIAL MEDICAL ORGANIZATION**

A study of consumers of services provided by commercial dental clinic, as an alternative to the commercial dental clinic treated municipal dental institutions providing paid services as a result of information allows us to build the marketing policy of the medical organization specifically in relation to the social group, the service is the most effective from the economic point of view.

**Keywords:** dental care, medical organization, the social portrait of the consumer, consumer behavior.

---

\* Cherkasov Sergey Nikolaevich, Doctor of Medicine Sciences, Professor, National Public Health Research Institute named after NA Semashko, Moscow. E-mail: cherkasovsn@mail.ru; Sahibgareeva Ellina Hansvyarovna, National Public Health Research Institute named after NA Semashko. E-mail: elina163@mail.ru; Saraev Alexander Rudolfovich, Candidate of Medicine Sciences, Samara State Medical University. E-mail: aleksandrsarae@yandex.ru; Mayorskaya Anastasiya Sergeevna, Samara State Medical University. E-mail: as-mayorskaya@mail.ru.

## НЕОБХОДИМОСТЬ ИНТЕГРИРОВАННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ЛОГИСТИКИ И МАРКЕТИНГА ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассмотрены необходимость и особенности интегрированного планирования управленческих решений функционального уровня в области маркетинга и логистики предприятия, которые позволят повысить эффективность функционирования в целом.

**Ключевые слова:** логистика, маркетинг, управленческие решения, интегрированное планирование, эффективность предприятия.

Сегодня отечественная практика наконец обратилась к структурным преобразованиям в системе планирования функционального уровня. Эффект от логистической и маркетинговой интеграции планирования, позволяющий существенно снизить затраты и улучшить качество обслуживания потребителей, трудно переоценить.

Предпосылками для интегрированного подхода в планировании являются:

- понимание важности рыночных логистических и маркетинговых механизмов как стратегического элемента в реализации и развитии конкурентных возможностей предприятия;
- учет возможных перспектив и тенденций по интеграции участников цепи поставок и развитие новых организационных форм;
- технологические возможности в области новейших информационных технологий, открывающих принципиально новые возможности для управления всеми сферами производственно-коммерческой деятельности.

Внедрение методов интегрированного менеджмента маркетинговой и логистической деятельности в практику бизнеса позволяет фирмам значительно сократить товарно-материальные запасы, ускорить оборачиваемость оборотного капитала, снизить логистические издержки, обеспечить наиболее полное удовлетворение потребителей в качестве товаров и сопутствующего сервиса.

Для повышения устойчивости и надежности при достижении стратегических целей бизнеса необходима интеграция системы планирования как внутри предприятия, так и с динамичной внешней средой.

Интегрированная система планирования рассматривается как единое целое - интегрированная система управления, реализующая цели бизнеса от поставщика до конечного потребителя (покупателя).

Таким образом, материальный поток объединяет весь жизненный цикл изделия: от идеи к конструкции, затем к производству, распределению, продаже, послепродажному сервису и вновь к повторению цикла в соответствии с меняющимися запросами покупателей.

На практике интегрировать всю логистику и маркетинг в рамках предприятия достаточно сложно. Во внутрифирменной цепи поставок выполняется множество различных видов деятельности, всяческих типов операций, использующих разные системы и расре-

---

\* Юдакова Ольга Васильевна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет. E-mail: kafedra-kl@yandex.ru.



доточенных географически широко. Решением может стать постепенное интегрирование, наращиваемое со временем. Например, один отдел может постепенно начать заниматься всеми вопросами размещения заказов и получения сырья и продукции. Другой отдел - принять на себя все вопросы, связанные с доставкой готовой продукции заказчиком.

Некоторые предприятия предпочитают остановить процесс интегрирования, достигнув этого уровня, и поэтому они работают, выполняя две функции:

- материального менеджмента (materials management) - участка, состыкованного с производством и отвечающего за потоки поступающего сырья и перемещение материалов от одной операции к другой. Управляемое движение материального потока в интегрированной системе "снабжение - производство" определяется понятием "материально-техническое обеспечение производства";

- физического распределения (physical distribution) - участка, состыкованного с маркетингом и отвечающего за выходящий поток готовой продукции.

Несмотря на имеющиеся признаки интеграции с производством, а они свойственны не только физическому распределению, но и материальному менеджменту, в целом такой подход сохраняет разделение функций снабжения и сбыта, преодолеть которое можно лишь одним путем - объединением двух функций в одну, отвечающую за все перемещения материалов на уровне предприятия.

Еще более сложной проблемой является организация межфирменного интегрированного планирования всей цепи поставок, позволяющей сформировать внешние конкурентные преимущества предприятия.

Таким образом, принципы и методы интеграции маркетингового и логистического планирования направлены на получение оптимальных управленческих решений функционального уровня, в частности за счет минимизации общих управленческих издержек компании. Сокращение всех видов затрат, связанных с управлением материальным потоком: на транспортировку, складирование, управление заказами, закупками и запасами, упаковку, позволяет компании высвободить финансовые средства на дополнительные инвестиции в информационно-компьютерные системы, рекламу, маркетинговые исследования и другое. При этом оптимальные решения могут быть приняты не только по критерию минимума общих затрат, но и по таким ключевым показателям, как время исполнения заказа и качество логистического сервиса.

**O.V. Yudakova\***

## **NEED OF THE INTEGRATED PLANNING OF LOGISTICS AND MARKETING OF THE ENTERPRISES**

Need and features of the integrated planning of administrative solutions of functional level in the field of marketing and logistics of the enterprise which will allow to increase efficiency of functioning in general are considered.

**Keywords:** logistics, marketing, administrative decisions, the integrated planning, efficiency of the enterprise.

---

\* Yudakova Olga Vasilyevna, Candidate of Economics, Associate Professor, Samara State University of Economics. E-mail: kafedra-kl@yandex.ru.

---

---

# РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТОВ И ПРОГРАММ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В АПК

---

---

УДК 33

Г.Д. Адырхаева\*

## РЫНОК МЯСА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Определены основные проблемы развития рынка мяса в России в условиях импортозамещения. Проведен анализ современного состояния рынка мяса.

**Ключевые слова:** производство мяса, рынок мяса, конкуренция, потребление мяса, импортозамещение.

Рынок мяса и мясной продукции - один из основных секторов продовольственного рынка. За последние годы структура мирового рынка мяса остается стабильной. Основными производителями скота и птицы на убой (в убойном весе) являются Китай, объем производства в 2013 г. составил 81116 тыс. т, США - 42300 тыс. т, Бразилия - 24961 тыс. т, Германия - 8123 тыс. т. Производство мяса на душу населения в России в 2013 г. составляло 60 кг, в Австралии - 183 кг, в США - 134,6, в Бразилии - 129,4 кг, в Беларуси - 124 кг, в Австрии, Германии, Польше около 100 кг.

Для России рост производства животноводческой продукции, особенно мяса, имеет большое значение. Данная проблема связана с инвестиционной активностью в отрасли, привлечением новых игроков, низким производственным потенциалом сельскохозяйственных организаций.

Импортозамещение в сельском хозяйстве и пищевой промышленности, связанное с введенным Указом Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. № 560 "О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации", стало наиболее актуальной темой. В перечень сельскохозяйственной продукции, страной происхождения которой являются США, страны ЕС, Норвегия, Канада и Австралия, сроком на один год были запрещены к ввозу в Российскую Федерацию говядина (ТН ВЭД 0201-0202), свинина (ТН ВЭД) 0203, мясо и пищевые мясные субпродукты птицы (ТН ВЭД 0207), а также мясо соленое, в рассоле, сушеное и копченое (ТН ВЭД 0210). Импортозамещение должно оказывать положительное влияние на дальнейшее развитие отраслей животноводства в России, а развитие экспорта должно быть частью последовательной аграрной политики.

---

\* Адырхаева Галина Дмитриевна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет. E-mail: agd6067004@mail.ru.

Производство скота и птицы в РФ на убой в живом весе в 2014 г. по сравнению с 2010 г. увеличилось на 2359 тыс. т, или на 22,35% (табл. 1), данная тенденция сохраняется и в 2015 г., так, в первом квартале 2015 г. по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. производство выросло на 7,4%, а во втором - на 4,1%<sup>1</sup>.

Таблица 1

**Производство скота и птицы в РФ на убой в живом весе, тыс.т**

Год	Годовое производство	В том числе по кварталам			
		I	II	III	IV
2010	10 553	2237	2168	2358	3790
2011	10 965	2313	2279	2497	3876
2012	11 621	2508	2487	2660	3966
2013	12 223	2645	2659	2835	4084
2014	12 912	2738	2812	2994	4320
2015		2942	2928		

На данную ситуацию повлияли меры государственной политики по импортозамещению. Недостаток отечественного сельскохозяйственного сырья также влияет на состояние пищевой промышленности. Начиная с 1990 г. произошло резкое сокращение поголовья животных и птицы, с 2005 г. по 2013 г. поголовье КРС в хозяйствах всех категорий сократилось на 2,0 млн гол., поголовье свиней увеличилось на 5,3 млн гол., или на 38,4%, овец и коз на 5,7 млн гол., или на 30,6% (табл. 2). Поголовье птицы, сосредоточенное в сельскохозяйственных предприятиях, на конец 2013 г. составило 395 млн гол., или 79,8% от общего поголовья, с 2005 по 2013 г. оно увеличилось на 63,9%<sup>2</sup>.

Таблица 2

**Поголовье скота в РФ (в хозяйствах всех категорий), млн гол.**

Год	Крупный рогатый скот	В том числе		
		коровы	свиньи	овцы и козы
2005	21,6	9,5	13,8	18,6
2010	20,0	8,8	17,2	21,8
2011	20,1	9,0	17,3	22,9
2012	19,9	8,9	18,8	24,2
2013	19,6	8,7	19,1	24,3

Таблица 3

**Производство основных продуктов животноводства (в хозяйствах всех категорий)\***

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	
				Тыс. т	%
Скот и птица на убой, тыс. т	7167	7519	8090	8544	100,0
В том числе:					
крупный рогатый скот	1727	1625	1642	1633	19,1
свиньи	2331	2428	2559	2816	33,0
овцы и козы	185	189	190	190	2,2
птица	2847	3204	3625	3831	44,8

\* Ванина Э.Г., Адырхаева Г.Д. Современное состояние сельского хозяйства в России: монография. Самара : Изд-во Самар. ин-та управления. 2014. 164 с.

Производство мяса (в убойной массе) за 2014 г. увеличилось на 345 тыс. т, или 4%. За счет развития свиноводства получено дополнительно 176 тыс. т (рост на 6,3%) и птицеводства на 196 тыс. т (5,2%), производство говядины сократилось на 30 тыс. т (1,9%).

В структуре производства мяса доля производства говядины сократилась в 2013 г. до 19%, производство свинины увеличилось на 20,8%, и его доля составляет 33%. Свиноводство после вступления в ВТО является самой незащищенной отраслью. Принятый в 2013 г. комплекс мер по регулированию импорта мяса (запреты Россельхознадзора) помогли сократить объем ввоза свинины на 15%. Сегмент мяса птицы меньше зависит от импорта, объемы его производства ежегодно увеличиваются, а доля в производстве выросла до 44,8% (табл. 3).

Производство мяса в России отстает от потребительского спроса. В ресурсах мяса доля собственного производства увеличилась с 57,4% в 2005 г. до 72% в 2013 г. за счет роста объемов производства и сокращения импорта. На конец 2014 г. доля импортного мяса составила 16%, объем импорта мяса и мясопродуктов в 2014 г. составил 1600 тыс.т. Сильнее всего сократился импорт свинины - почти в 2 раза. Меньше всего антисанкции затронули импорт говядины, который ведется преимущественно из Латинской Америки. За год объем импорта снизился на 7% в связи с повышением цен на говядину.

За последние годы потребление мяса и мясопродуктов (включая субпродукты II категории и жир-сырец) в РФ увеличилось с 55 кг в 2005г. до 75 кг в 2013г. (табл. 4). Учитывая прирост населения в 2014 г., среднедушевое предложение мяса составило 70,3 кг, что на 5 кг, или на 7,6%, ниже показателя за 2013 г.

Таблица 4

**Потребление мяса и мясопродуктов (включая субпродукты II категории и жир-сырец) на душу населения в РФ, кг**

	2005	2010	2011	2012	2013
Потребление мяса и мясопродуктов	55	69	71	74	75

Потребление говядины в январе-марте 2015 г. составило 11,4%, свинины - 27,4%, а наибольшая доля приходится на мясо птицы - 61,2%

Таблица 5

**Импорт в РФ мяса из стран, попавших под санкции, млн.долл. США**

Период	Австралия	Канада	США	ЕС	Другие	Всего
2011	303,2	401,4	2095,9	747,1	3380,9	7028,5
2012	191,4	630,7	2028,4	933,1	3628,5	7412,1
2013	187,4	257,8	2124,9	358,6	3828,6	6757,3
2014	50,3	338,3	363,4	257,3	4518,5	5527,8
2015 янв.-май	1,8	0,0	2,4	0,3	963,0	967,7

США в 2011- 2013 гг. являлись самыми крупными экспортёрами мяса и мясных субпродуктов в Россию. В 2014 и 2015г. значительно сократились объемы экспорта мяса и пищевых мясных субпродуктов из стран, попавших под санкции (табл. 5). Кроме Австралии, Канады, США и стран ЕС, в число крупнейших поставщиков входили Аргентина, Беларусь, Бразилия, Парагвай, Украина и Уругвай, с введением

санкций вошла Чили, их доля в 2014 г. составила около 80%, а за пять месяцев 2015 г. увеличилась до 95%.

В связи с санкциями произошло перераспределение импортных потоков мяса, возникли новые страны-импортеры мяса в Россию. Сокращение импорта вызвало дефицит на внутреннем рынке мяса, что отразилось на росте цен на импортируемую продукцию, потребительских цен на мясо и мясную продукцию. Мясо относится к основным продуктам питания, поэтому необходимо создавать условия для развития отраслей животноводства, в течение периода проведения государственной политики по импортозамещению создавать условия для защиты рынка с целью привлечения инвесторов в отрасль, поддержки сельхозпроизводителей и совершенствования экономических взаимоотношений между производителями продукции, переработчиками и торговлей.

В связи с постановлением Правительства РФ от 19 декабря 2014 г. № 1421 "О внесении изменений в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы" предусмотрено ускоренное импортозамещение в отношении мяса (КРС, свинины, птицы). Предусмотрено выделение субсидий на содержание маточного поголовья мясного и помесного крупного рогатого скота. Прирост инвестиций в основной капитал сельского хозяйства должен составить 3,1%. Средний уровень рентабельности сельскохозяйственных организаций должен увеличиться до 10-15% (с учетом субсидий). К 2020 г. прогнозируется увеличение в общих ресурсах мяса и мясопродуктов доли российских продовольственных товаров до 91,6%.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Сельскохозяйственные рынки : учебник / под ред. А.М. Гатаулина. М. : РГАУ-МСХА, 2013. 628 с.

<sup>2</sup> *Адърхаева Г.Д.* Инновационная активность предприятий пищевой промышленности // Проблемы развития предприятий: теория и практика: материалы 13-й Междунар. науч.-практ. конф., 27-28 нояб. 2014 г. Ч. 3. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета. 2014. 340 с.

**G.D. Adyrkhaeva\***

## **THE MEAT MARKET IN RUSSIA IN THE CONDITIONS OF THE IMPORT SUBSTITUTION**

In article major problems of progress of the market of meat in Russia in the conditions of the import substitution are certain. The analysis of a state of the art of the market of meat.

**Keywords:** meat production, markets of meat, competitiveness, meat consumption, import substitution.

---

\* Adyrkhaeva Galina Dmitrievna, Candidate of Economics, Associate Professor, Samara State University of Economics. E-mail: gadyrkhaeva@mail.ru.

М.Р. Алтунбаева (Хамидуллина)\*

## КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ

Рассмотрены проблемы конкурентоспособности продукции предприятий мясоперерабатывающей отрасли, предложены направления усиления их конкурентных позиций на рынке.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, рынок мясных и колбасных изделий, качество продукции, прибыль.

С развитием в нашей стране рыночных отношений проблема конкурентоспособности продукции предприятий резко обострилась, что потребовало от всех субъектов рынка активного поиска путей и методов ее решения. В связи с этим в современной экономике главным направлением финансово-экономической и производственно-сбытовой стратегии каждого производителя становится повышение конкурентоспособности производимого им товара для закрепления его позиций на рынке в целях получения максимальной прибыли<sup>1</sup>.

Конкуренция является движущей силой развития общества, главным инструментом экономии ресурсов, повышения качества товаров и уровня жизни населения.

Конкурентоспособность продукции (товара) - это ее способность лучше по сравнению с аналогичными товарами конкурентов удовлетворять конкретную потребность покупателя благодаря отличительным потребительским и стоимостным характеристикам. Это обеспечивает ее предпочтительность для потребителя на определенном рынке и в определенный период времени. Конкурентоспособная продукция гарантирует предприятию устойчивый объем продаж в конкретном сегменте рынка, а повышение уровня конкурентоспособности изделий способствует росту объемов производства и реализации продукции.

Коммерческий успех на рынке в значительной степени зависит от качества продукции и ее цены, адекватно отражающих конкурентоспособность<sup>2</sup>.

Качество продукции - это важный показатель деятельности предприятий мясоперерабатывающей промышленности. Его повышение является одним из форм конкурентной борьбы, завоевание и удержание позиций на рынке. Высокий уровень качества продукции способствует повышению спроса на продукцию и увеличению суммы прибыли за счет не только объема продаж, но и более высоких цен. Но что такое качество продукции?

**Качество продукции** (по ГОСТу)<sup>3</sup> - это совокупность свойств продукции, обуславливающих ее способность удовлетворять определенные потребности, в соответствии с ее назначением.

Повышение конкурентоспособности является актуальной проблемой для ООО "Дуслык", расположенного в г. Похвистнево Самарской области. Основным

---

\* Алтунбаева (Хамидуллина) Миляуша Рафатовна, студент, Самарский государственный экономический университет. E-mail: milyausha-94@mail.ru.

видом деятельности данного предприятия является производство и реализация колбасных, мясных продуктов и полуфабрикатов Халяля.

Халяль - это продукты питания, выработанные в соответствии с мусульманскими традициями. Мясные продукты Халяля не содержат свинины и ее компонентов, они производятся из говядины, конины, баранины и мяса птицы<sup>4</sup>. На сегодняшний день предприятием выпускается более 200 наименований колбасных изделий, мясных деликатесов и полуфабрикатов, реализация которых приносит предприятию прибыль (рентабельность продаж - 19%).

Особенность выпускаемого продукта позволяет ООО "Дуслык" иметь обширную географию его реализации. Большую часть своей продукции ООО "Дуслык" реализует на территории Самарской области: в 2014г. на данный регион приходилось 65% объема продаж. Предприятие имеет 5 фирменных торговых точек в Похвистневском районе и 12 - в г. Самаре, продукция также реализуется образовательным учреждениям и частным предпринимателям. Второе место по объемам реализации занимает Оренбургская область, в 2014 г. здесь было продано 13% произведенной продукции. Свою продукцию ООО "Дуслык" реализует в Саратовскую область, Республику Татарстан и Чувашию, небольшую часть продукции экспортирует в Казахстан.

На Самарском рынке колбасных изделий наблюдается довольно жесткая конкуренция. Он насыщен продукцией, как собственных производителей, так и производителей других регионов, поэтому ООО "Дуслык" необходимо предпринимать больше активности в расширении рынка. Повышению конкурентоспособности продукции будут способствовать использование новой техники и технологии, использование более качественного сырья и материалов, что позволит повысить качество продукции. Активная рекламная политика и повышение престижности организации дадут возможность привлечь дополнительные группы потребителей и получать больше прибыли.

\* \* \* \* \*

<sup>1</sup> Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И. Экономика организации (предприятия). М. : Дашков и К°, 2011. 276 с.

<sup>2</sup> Лифиц И.М. Теория и практика конкурентоспособности товаров и услуг. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Юрайт-Издат, 2009. 464 с.

<sup>3</sup> ГОСТ 15467-79 "Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения".

<sup>4</sup> Амерханов И.М. Особенности производства мясopодуKтов "Халяль" : материалы VI всерос. науч.-праKт. Kонф. с международными участниками. Магнитогорск : МГТУ, 2011.

**M.R. Altunbaeva (Khamidullina)\***

## **COMPETITIVENESS OF PRODUCTION OF THE ENTERPRISES OF MEAT-PROCESSING BRANCH**

In article studied the problem of the competitiveness of products of the meat industry, proposed a way forward to strengthen its competitive position in the market.

**Keywords:** competitiveness, market meat and sausages, quality of production, profit.

---

\* Khamidullina Milyausha Rafatovna, Student, Samara State University of Economics. E-mail: milyausha-94@mail.ru.

## РАЗВИТИЕ КООПЕРАЦИИ КАК ФАКТОР ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ НА РЫНКЕ КАРТОФЕЛЯ

Проанализированы проблема импорта продовольствия в России и потери продукции сельского хозяйства. Рассмотрен вопрос кооперации как фактор развития оптово-распределительных центров.

**Ключевые слова:** потеря продукции, разрозненность мелкотоварных производителей, кооперация, развитие оптово-распределительных центров.

По официальным данным, импорт продовольствия в 2013 г. в России составил 43 млрд долл., кроме того, теневой объем импорта Изборским клубом оценивается в 50 млрд долл. Россия стала самым крупным импортером продовольствия в мире вследствие того, что во время реформирования экономики в начале 90-х гг. прошлого века сформировались устойчивые механизмы отношений с другими странами по экспортным поставкам энергоресурсов в обмен на продовольствие. По мнению ведущих ученых Российской академии наук, импортозамещение, устойчивое, интенсивное развитие собственного производства требуют изменения макроэкономических пропорций воспроизводства, критического пересмотра законодательства, связанного с формированием бюджета разных уровней, кредитованием и ценообразованием.

В России ежегодно производится около 28 млн т картофеля и примерно 1 млн т на 900 млн долл. импортируется. Половина произведенного картофеля ежегодно теряется и не доходит до потребителя. Это происходит как из-за отсутствия современных и достаточных по вместимости хранилищ, цехов по первичной и окончательной переработке в полуфабрикаты и готовые продукты питания, так и из-за низкого качества производимого картофеля, которое страдает ввиду нехватки сертифицированных семян, удобрений, надлежащей техники.

Для картофелеводства Самарской области характерны те же основные проблемы, что и для отрасли в целом. Несмотря на то, что в области производится картофель в объеме, который способен полностью обеспечить потребности жителей региона, в магазинах реализуется значительный объем продукции, ввозимой из других регионов и из-за рубежа.

Более 90% картофеля выращивается разрозненными мелкотоварными производителями (личными подсобными хозяйствами и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами (далее ЛПХ и КФХ)). Самостоятельно ЛПХ и КФХ не способны обеспечить поставку картофеля, который бы отвечал требованиям торговых сетей. Кооперация производителей малых форм хозяйствования могла бы обеспечить концентрацию имеющихся ресурсов для использования их в целях возведения хранилищ-комплексов и оснащения их специальным оборудованием для предпродажной подго-

---

\* Власова Екатерина Владимировна, кандидат экономических наук, преподаватель, Самарский государственный экономический университет. E-mail: samvev@mail.ru.



товки продукции, а также выполнять маркетинговые функции. Это должны быть крупные и высокоэффективные сельскохозяйственные производственно-торговые кооперативы, созданные с участием специализированных сельскохозяйственных организаций и производителей малых форм хозяйствования.

В южной зоне Самарской области центром кооперации мелкотоварных производителей картофеля могло бы стать ООО "Скорпион" Безенчукского района. Общество входит в состав группы компаний "Самарские овощи", в которое также входят ООО "Весна" и ООО "Самарский виноград", занимающиеся выращиванием и переработкой сельхозпродукции, ООО "Самарские овощи", отвечающее за реализацию продукции и логистику, ООО "АгроМелиоСтрой", осуществляющее реконструкцию мелиоративных систем, строительство овощехранилищ. Общая площадь пашни - 5509 га, все земли мелиорируемые. Под картофелем занято более 2 тыс. га. В ГК "Самарские овощи" трудятся порядка 600 чел.

Лидируя по валовому производству картофеля, предприятие имеет складские помещения, позволяющие одновременно хранить до 100 тыс. т продукции, мощности распределительного центра дают возможность отгружать до 700 т продукции ежедневно, из них - 200 т мытой продукции. Предприятие имеет две моечные линии и весовую компьютерную станцию по фасовке продукции в полиэтиленовые пакеты и мелкую сетку, десять рефрижераторов, в связи с чем примерно 30% продукции реализуется в торговых сетях. В настоящее время половина продукции реализуется внутри региона.

Сельскохозяйственный потребительский кооператив, организованный по инициативе ООО "Скорпион", мог бы оказывать помощь поставщика-сдатчикам картофеля в организации поставки качественного семенного материала и минеральных удобрений. Кооператив, взяв на себя отдельные финансово-экономические функции, осуществлял бы производственно-хозяйственное обслуживание ЛПХ и КФХ, что позволило бы им сосредоточиться на качественном повышении технологических процессов, росте урожайности полей, увеличении валового производства. В сырьевую зону кооператива могли бы войти личные подсобные и крестьянские фермерские хозяйства расположенные в радиусе до 50 км от ООО "Скорпион" и с учетом роста урожайности картофеля обеспечивать производство продукции на уровне 300 тыс. т в год. Это, в свою очередь, позволит создать и развить оптово-распределительный (логистический) центр по закупке, переработке, хранению и сбыту продукции, отвечающей требованиям торговых сетей, под собственной торговой маркой.

**E.V. Vlasova\***

## **DEVELOPMENT OF COOPERATION AS A FACTOR OF IMPORT SUBSTITUTION IN THE POTATO MARKET**

There is made analyze of the problem of food import in Russia and loss of agriculture products. Analyzed cooperation as a factor of development logistic centre.

**Keywords:** loss products, oddness small commodity farmer, cooperation, development logistic centre.

---

\* Vlasova Ekaterina Vladimirovna, Candidate of Economics, Lecturer, Samara State University of Economics. E-mail: samvev@mail.ru.

## ВЛИЯНИЕ ВЛАЖНОСТИ ПОЧВЫ НА РАЗВИТИЕ И ПРОДУКТИВНОСТЬ НЕКОТОРЫХ СОРТОВ РОЗ, ВЫРАЩИВАЕМЫХ В СРЕДНЕМ ПОВОЛЖЬЕ

Отражены результаты опыта по изучению реакции различных сортов роз на разную степень влажности почвы при равном минеральном питании и равной солнечной инсоляции, что помогает понять, как необходимо ухаживать за розами и насколько гибким является это растение.

**Ключевые слова:** наименьшая влагоемкость (НВ), площадь листа, количество бутонов.

Изучение влияния различной степени влажности почвы на развитие и продуктивность розы проводилось в 30 километрах севернее города Самары, на левом берегу реки Волги.

Однолетние, корнесобственные саженцы трех сортов роз: ч-г. Супер Стар, ч-г. РоялХайнес и фл. Пасодобль были высажены в гряды на участке общей площадью 100 м<sup>2</sup>. Почва представлена черноземом, мощностью около 100 см, по механическому составу - средний суглинок.

Изучалось влияние трех вариантов влажности почвы - 50% наименьшей влагоемкости (НВ), 80% НВ и без полива. Опыт закладывался в двух повторениях. В вариантах с 50% НВ и 80% НВ для определения влажности почвы использовался измеритель влажности почвы (150 мм) RACO 42359-53691В.

За период с мая по сентябрь наблюдались неблагоприятные климатические условия. На фоне повышенной температуры воздуха (выше 30°C), погода характеризовалась недостаточным выпадением атмосферных осадков (табл. 1)

Таблица 1

Краткая характеристика погоды по месяцам

	Май	Июнь	Июль	Август
Среднесуточная T°	15,6	22,2	19,1	16,8
Среднедневная T°	22,6	29,9	25,6	23,7
Отклонение от нормы	+1,4	+3,6	-1,3	-2
Выпало осадков, мм	33	30	39,2	14,9
% от нормы	92%	59%	78%	34%
Минимальная T°	2	3	6	1
Максимальная T°	33	36	34	34

Посадка саженцев производилась в первых числах мая. На фоне температуры от 15°C до 25°C и обильных осадков, розы не испытали стресса при пересадке и чувствовали себя хорошо. Но в третьей декаде мая дневная температура перевалила за 30°C, и прекратились осадки. В этих условиях некомфортно себя чувствовали

\* Герасимов Сергей Викторович, соискатель, СГСХА, г. Самара; Рыкалин Федор Николаевич, доктор сельскохозяйственных наук, ст. науч. сотрудник, Самарский государственный экономический университет. E-mail: sseu\_apk63@mail.ru.

даже те саженцы, которые произрастали на почве с влажностью 80% от НВ. У роз сорта РоялХайнес после 14-16 ч повисала макушка (наблюдалось увядание верхней части растений). Восстановление тургора происходило в ночное время. Объяснить это можно тем, что посадка производилась саженцами с закрытой корневой системой, по сути дела, это была перевалка без какого-либо воздействия на земляной ком, поэтому розы не успели развить корневую систему и освоить дополнительные объемы почвы.

В варианте с влажностью почвы 50% НВ, кроме сорта РоялХайнес, макушки в дневное время увядали у сорта Супер Стар, но также восстанавливали тургор в ночное время.

В варианте, где розы росли на богаре, до середины июня, тургор восстанавливался в ночное время, но во второй половине июня и на протяжении всего лета розы всех сортов резко ослабили ростовые процессы, а некоторые растения сбросили часть листы.

В конце августа была измерена площадь листовой пластинки трех сортов роз, выращенных в разных условиях. Результаты отображены в табл 2.

Таблица 2

**Площадь листа и количество бутонов в зависимости от влажности почвы**

Сорт	Средняя площадь листа в вариантах		
	Количество бутонов		
	80% НВ	50% НВ	Без полива
РоялХайнес	$74 \text{ см}^2$ 13шт.	$50,3 \text{ см}^2$ 9,5шт.	$32,8 \text{ см}^2$ 4шт.
Супер Стар	$62 \text{ см}^2$ 8шт.	$48,7 \text{ см}^2$ 7,5шт.	$28,5 \text{ см}^2$ 1,5шт.
Пасодобль	$131,5 \text{ см}^2$ 37шт.	$80 \text{ см}^2$ 21шт.	$25 \text{ см}^2$ -

Наибольшую зависимость площади листа от влажности почвы показал сорт Пасодобль и наименьшую - сорт РоялХайнес.

Продуктивность роз с уменьшением влажности почвы изменилась следующим образом:

РоялХайнес снизила продуктивность на 17 % и на 71%.

Супер Стар снизил продуктивность на 8% и на 81%.

Пасодобль снизил продуктивность на 43% и на 100%.

Погибших кустов ни в одном варианте не было, что говорит о наивысшей приспособляемости культуры розы к неблагоприятным погодным условиям. Сорта РоялХайнес и Пасодобль в варианте без полива, сбрасывали до 70% листы и при этом оставались жизнеспособными с достаточным тургором.

Вывод: для нормального развития и максимальной продуктивности роз, выращиваемых в Среднем Поволжье, необходимо поддерживать влажность почвы на уровне 80% от НВ.

\*\*\*\*

1. Агрометеорологический бюллетень. Поволжское межрегиональное территориальное управление Федеральной службы по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды 2012 - 2013 гг.

## INFLUENCE OF SOIL MOISTURE ON THE CULTIVATION AND PRODUCTIVITY OF CERTAIN VARIETIES OF ROSES GROWN IN THE MIDDLE VOLGA

The article describes the results of experiments studying the reaction of different varieties of roses on a different degree soil humidity with equal mineral nutrition and equal solar insolation. Experience helps to understand how you need to take care of the roses, and how flexible is this plant.

**Keywords:** lowest moisture capacity, leaf area, number of flower buds.

---

\* Gerasimov Sergey Victorovich, Competitor, Samara State Agricultural Academy, Samara; Rykalin Fyodor Nikolaevich, Doctor of Agricultural Sciences, Senior Researcher, Samara State University of Economics. E-mail: sseu\_apk63@mail.ru.

УДК 338.23

Е.П. Гусакова, В.А. Амирова, Д.Т. Салимова\*

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В МЯСНОЙ ОТРАСЛИ РФ

Проанализирована динамика потребления, производства и импорта мясной продукции в РФ. Проведена оценка факторов, оказывающих влияние на состояние импортозамещения в данной отрасли. Рассмотрены современное состояние и перспективы развития импортозамещения в мясной отрасли РФ

**Ключевые слова:** импорт, импортозамещение, мясная отрасль, продовольственная безопасность, потребление, санкции.

Либерализация внешней торговли, которая предполагала отмену или ослабление государственного контроля над внешнеэкономической деятельностью и постепенную отмену количественных ограничений импорта, привела к массовому наплыву на российский рынок импортного продовольствия, перед которым отечественное сельскохозяйственное производство оказалось неконкурентоспособно.

Очевидно, что за долгий период Россия привыкла к импорту, во многих отраслях доля импорта составляет выше 50% от общего объема продаж. Однако за последние годы наша страна все больше внимание уделяет проблемам производства

---

\* Гусакова Елена Павловна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: elengus@inbox.ru; Амирова Валерия Алексеевна, студент. E-mail: valamirova@yandex.ru; Салимова Дарья Тагировна, студент. E-mail: darya.salimova@mail.ru. - Самарский государственный экономический университет.

отечественной продукции, и поэтому вопрос об импортозамещении продовольственной продукции стоит все острее.

На сегодня российский рынок мяса и мясных продуктов является самым крупным сектором продовольственного рынка: за ним следует зерновой, затем молочный. Мясо - один из основных продуктов питания, пользующийся неизменным спросом у населения. Рынок мяса для России является одним из самых приоритетных и крупных продуктовых рынков. Основой мясной промышленности является поголовье скота, от количества которого напрямую зависят внутреннее производство и объем ввоза зарубежной продукции. Если в 1990 г. оно составляло 57 млн голов, то в 2000 г. уже сократилось в 2 раза и по состоянию на 2013 г. оказалось на уровне 19,5 млн голов. В убойном весе все производство снизилось за последние два десятилетия в 2,6 раза<sup>1</sup>.

После вступления России в ВТО, уже в сентябре - ноябре 2012 г., импорт говядины и свинины возрос на 10-35,5%. Наибольший урон вступление в ВТО принесло рынку свинины. Присоединение России к ВТО для свиноводства означало обнуление пошлины на внутриквотную свинину. На рынке продавалась дешевая свинина, что приводило к дополнительному снижению цен на живых свиней (пошлина на ввоз живых свиней была снижена с 40% до 5% уже в конце августа 2012 г.)<sup>2</sup>.

Население нашей страны традиционно ориентировано на потребление мяса и субпродуктов. Но развитие рынка мяса тесно взаимосвязано с доходами населения. Потребление мяса в 1990 г. составляло 75 кг, происходило оно за счет внутреннего производства в количестве 10,1 млн т в убойном весе. В 1990-1991 гг. РФ импортировала около 1 млн т мяса. Среднегодовой темп прироста потребления мяса на душу населения в РФ в 1980-1990 гг. составлял 1,9%. В результате же ослабления экономики в целом и в результате многократно возросшего импорта, который не покрывал потребности страны в мясе, хотя его доля в этот период превышала половину общего объема производства мяса и составляла примерно треть в суммарном потреблении мяса, потребление мяса на душу населения снижалось. Максимальная импортозависимость РФ отмечена в 1997 г. - 62,2%. В результате уровень потребления мяса на душу населения РФ снизился до 49,0 кг/чел. Россия стала одним из мировых лидеров по импорту мяса<sup>3</sup>.

С 1998 по 2005 г. сокращение производства мяса в России приостановилось, отрасль стала постепенно восстанавливаться, особенно активно - в сегменте птицеводства. Начиная с 2005 г. прослеживается четкая тенденция роста количественных и качественных показателей отечественного мясного животноводства.

В 2010 г. собственное производство мяса, по данным Мясного союза России, составило 6,9 млн т в убойной массе, а потребление мяса на душу населения достигло 64,7 кг/год.

В 2013 г. импорт мяса и мясопродуктов в Россию снизился на 12 %, однако потребление мяса увеличилось до 72,4 кг на душу населения в год и достигло почти дореформенных показателей за счет роста внутреннего производства.

В целом российский рынок мясной продукции сохраняет существенный потенциал дальнейшего роста - как минимум, на 10-15%. Так, в рамках "Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы" намечено повыше-

ние продовольственной безопасности России за счет увеличения удельного веса отечественного мяса и мясopодуктов (в пересчете на мясо). Реализация мероприятий по регулированию рынков продукции животноводства, направленного на повышение конкурентоспособности российской продукции животноводства в целях импортозамещения и продвижения на внешние рынки. В перспективе планируется увеличить производство скота и птицы на убой до 14,45 млн т в живой массе, увеличить прирост мощностей по убою скота и его первичной переработке на 2167 тыс. т и увеличить рост потребления мяса на душу населения<sup>4</sup>.

В 2014 г. сократился импорт мяса в Россию. По данным Минсельхоза РФ, импорт мяса уменьшился более чем на 32% по сравнению с аналогичным периодом 2013 г.

7 августа 2014 г. введен запрет на импорт ряда продовольственных товаров из стран, которые ввели санкции в отношении России. В соответствующий список попали говядина, свинина, птица. Летом 2015 г. эмбарго было продлено еще на год. С вступлением в силу постановления к началу сентября 2014 г. произошел резкий обвал импорта РФ мяса и мясных продуктов из Австралии, Канады, Норвегии, США и стран ЕС.

Все страны, за исключением Норвегии, являлись на протяжении многих лет основными странами - экспортерами мяса КРС, свинины и птицы в РФ.

В результате введения санкций РФ в 2015 г. импорт мяса и мясных продуктов сократился. По данным Минсельхоз, за 8 месяцев 2015 г. импорт мяса в Россию снизился в 2 раза и составил 410,6 тыс. т. В том числе поставки говядины в январе-августе 2015 г. снизились на 43,7% и составили 176 тыс. т, импорт свинины упал на 38% - было ввезено 152,3 тыс. т. Поставки мяса птицы в Россию снизились больше всего: было ввезено 71,3 тыс. т, что в 3,2 раза меньше показателя за 8 месяцев 2014 г. По данным информационно-аналитического агентства ИМИТ, с учетом субпродуктов импорт мяса птицы, свинины и говядины за январь-август 2015 г. снизился на 40% и составил 524 тыс. т.

Анализируя статистические данные об импорте мяса, можно сказать о значительном изменении на рынке данной продукции. Прежде всего, о резком сокращении объемов импорта мяса, изменении структуры рынка, сокращении количества участников. Все это свидетельствует о возникновении искусственного дефицита мяса и снижении конкурентности на рынке, что, в свою очередь, непременно, содействует росту цен.

Средние цены на импортируемое мясо и мясные продукты выросли в среднем со 108 до 146 руб./кг (на 35%). Сопоставляя динамику цен производителей сельскохозяйственной продукции за период с мая 2014 г. по май 2015 г., можно видеть, что среднемесячные цены на КРС (в убойном весе) выросли на 24%. Цены производителей сельскохозяйственной продукции на свинину (в убойном весе) возросли на 9%, и на 17% на птицу<sup>5</sup>.

Сопоставляя рост цен производителей сельскохозяйственной продукции и цен на импортируемое мясо и мясные продукты за тот же период, необходимо отметить, что рост цен на импортируемые продукты существенно больше по сравнению с ростом цен производителей. Резкий рост цен на импортируемую продукцию связан с низкой конкуренцией между странами-экспортерами мяса.

В связи с повышением цен и снижением платежеспособного спроса, а также снижением импортной продукции потребление мяса и мясной продукции снизилось на 5%. Однако производство мяса и субпродуктов убойных животных, по данным Росстата, выросло по сравнению с прошлым годом на 14,2% и достигло 1,6 млн т. В производстве мяса и субпродуктов пищевых домашней птицы аналитики зафиксировали прирост на 10,2% - до 3,2 млн т, производство свинины увеличилось на 58,1 тыс. т, а говядины на 0,8 тыс. т.

По мнению ТПП России, рост российского производства и дальнейшее вытеснение импортной свинины с рынка положительно отразится на отрасли: усилится конкуренция между отечественными производителями, в настоящее время защищенными импортными пошлинами и квотами, что приведет к уходу неэффективных игроков и финансовому оздоровлению всего сектора<sup>6</sup>.

В птицеводческой отрасли процесс импортозамещения уже в основном завершен - около 10% рынка занимает импортная продукция, в том числе используемая для промышленной переработки. В свиной отрасли объем производства увеличился на 67%, потребление в 1,5 раза, доля импорта сократилась с 27 до 18% (без учета свиных субпродуктов и жира). Импортозамещение в этой отрасли будет успешно продолжаться в действующих условиях мер господдержки. Если говорить о мясном скотоводстве, то возможна эта отрасль не является приоритетной в программе импортозамещения, так как в настоящее время в мире сокращается производство говядины, как наименее эффективного направления животноводства.

Таким образом, на сегодня Россия значительно сократила импорт мяса и мясных продуктов, и идет ускоренное импортозамещение продуктов мясной отрасли. Развитие мясного комплекса с целью импортозамещения должно сопровождаться развитием собственной российской базы мясного продовольствия. Производство продукции животноводства возможно организовать в России, однако это требует разработки новых мер господдержки и экономических стимулов для ускорения инвестиций в проекты с высокими сроками окупаемости. Россия может перейти полностью или частично на потребление отечественного мяса и мясной продукции внутри страны, но это потребует существенных ресурсов, а также внутреннего спроса со стороны перерабатывающей промышленности.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> *Точиева Л.* Мясо - очень странный предмет: вот оно было, а вот уже нет. Анализ внешнеторгового рынка. Исследования компании ID-Marketing. URL: <http://id-marketing.ru>.

<sup>2</sup> Рынок мяса 2012: вступление России в ВТО сильнее всего "ударит" по рынку свинины. Экспресс-обзор. URL: <http://www.e-o.ru/news/196209.htm>.

<sup>3</sup> Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынком сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 г. / Министерство сельского хозяйства РФ. Подпрограмма "Развитие подотрасли животноводства, переработки и реализации продукции животноводства", 14 июля 2012 г. № 717. С. 69-70.

<sup>4</sup> Там же. С. 65, 216.

<sup>5</sup> *Перехожук А. А.* Продовольственное эмбарго РФ и его влияние на рынки импортеров, производителей и потребителей мяса и мясопродуктов в России. URL: <http://www.apk-inform.com/ru>.

<sup>6</sup> Аналитическая записка о состоянии агропромышленного комплекса Российской Федерации / Комитет ТПП РФ по развитию агропромышленного комплекса. Москва, декабрь 2014 г. С. 24.

## MODERN STATE AND PROSPECTS OF IMPORT SUBSTITUTION IN THE MEAT INDUSTRY OF THE RUSSIAN FEDERATION

The article analyzes the dynamics of consumption, production and imports of the meat industry of the Russian Federation. The evaluation of factors that influence the state of import substitution in the industry. Considers the current state and prospects of development of import substitution in the meat industry of the Russian Federation.

**Keywords:** imports, import substitution, meat industry, food safety, consumption, sanctions.

---

\* Gusakova Elena Pavlovna, Candidate of Economics, Associate Professor. E-mail: elengus@inbox.ru; Amirova Valeriya Alexeevna, Student. E-mail: valamirova@yandex.ru; Salimova Darya Tagirovna, Student. E-mail: darya.salimova@mail.ru. - Samara State University of Economics.

УДК 338.432

Е.П. Гусакова, Р.В. Некрасов\*

## РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА И СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ КИНЕЛЬ-ЧЕРКАССКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА

Дана оценка развития агропромышленного комплекса и сельских территорий Кинель-Черкасского муниципального района, определены сильные и слабые стороны в развитии.

**Ключевые слова:** муниципальный район, сельскохозяйственное производство, развитие сельских территорий.

Кинель-Черкасский район, являясь одним из крупнейших сельскохозяйственных районов региона, занимает 6,2% площади сельхозугодий (3-е место по Самарской области). На долю АПК Кинель-Черкасского района приходится 4,9% валовой продукции сельского хозяйства, 6,4% товарного производства зерна, 3,2% поголовья крупного рогатого скота, 3,9% молока и 37% мяса птицы от регионального показателя.

Проведенное исследование динамики показателей развития АПК и сельских территорий позволило выделить сильные и слабые стороны, обозначить проблемы и угрозы, что позволит впоследствии определить векторы развития.

---

\* Гусакова Елена Павловна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: elengus@inbox.ru; Некрасов Роман Владимирович, кандидат экономических наук, зав. кафедрой экономики и организации АПП. E-mail: nekрасov-r@mail.ru. - Самарский государственный экономический университет.



Сильными сторонами в развитии АПК являются достигнутые устойчивые темпы роста сельскохозяйственной продукции (рост стоимости валового производства в фактически действующих ценах в 4 раза в 2004-2013гг.) и положительная динамика производства продукции перерабатывающих предприятий.

Несмотря на положительную динамику большинства производственных показателей, можно выделить следующие проблемы в сфере АПК:

- все возрастающая проблема обеспеченности кадрами, как массовых профессий, так и специалистов;
- высокие риски ведения сельского хозяйства, обусловленные природно-климатическими условиями (зона рискованного земледелия);
- высокая стоимость основных составляющих себестоимости сельскохозяйственной продукции - горюче-смазочных материалов, электроэнергии, удобрений, семенного материала и молодняка;
- проблемы сбыта продукции для малых форм хозяйствования (КФХ и ЛПХ), необходимость развития потребкооперации и создания специализированных рынков сбыта сельскохозяйственной продукции района;
- недостаточная инвестиционная привлекательность сельского хозяйства, вызванная длительными сроками окупаемости вложений в этот сектор экономики.

Одним из важнейших условий закрепления в сельской местности молодежи и трудовых ресурсов для сельхозпредприятий является равномерность развития сельских территорий.

Анализ развития жилищно-коммунального хозяйства сельских поселений позволил выявить следующие положительные моменты:

- высокая активность муниципалитета в привлечении средств из федерального и областного бюджетов и контроль за их целевым использованием для социального развития района;
- успешное внедрение механизмов государственно-частного партнерства в жилищно - коммунальной сфере;
- активное ведение работ по замене и модернизации систем водоснабжения и водоотведения, очистных сооружений;
- высокий уровень платежной дисциплины за оказанные услуги ЖКХ;
- высокий уровень газификации населения (в среднем по РФ газифицировано только 56,5% в 2013г., т.е. на 43 п.п. меньше, чем в м. р. Кинель-Черкасский);
- сформирована передовая муниципальная практика субсидирования затрат на газ для овощеводов;
- рост потребления электроэнергии;
- разработаны комплексные программы развития коммунальной сферы поселений.

Согласно данным, представленным в сводном докладе о результатах мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов в Самарской области по итогам 2014 г., почти 80% жителей района удовлетворены качеством предоставляемых жилищно-коммунальных услуг. По этому показателю м.р. Кинель-Черкасский входит в десятку лучших муниципальных районов Самарской области, а уровень удовлетворенности населения ЖКУ в районе возрос почти на 20% по сравнению с 2012 г.

Вместе с тем, нужно отметить и негативные тенденции и проблемы в сфере ЖКХ:

- рост стоимости услуг ЖКХ;
- худшее, чем в граничащих районах, состояние инженерных коммуникаций;
- превышение затрат обслуживающих предприятий над установленными тарифами;
- высокая зависимость сферы жизнеобеспечения от финансовых поступлений из регионального и федерального бюджетов.

По результатам опроса жителей муниципального района в июле-ноябре 2014 г. наиболее актуальной "претензией" является "отсутствие и (или) высокая стоимость коммунальных услуг (вода, газ, тепло, электроэнергия)". Эта проблема актуальна почти для каждого второго жителя - 45%.

В целом можно констатировать, что в м.р. Кинель-Черкасский формируется эффективное устойчивое агропромышленное производство, создаются условия для комплексного обустройства деревни и сельского развития, производится экологически чистое продовольствие, улучшается среда обитания.

**E.P. Gusakova, R.V. Nekrasov\***

## **DEVELOPMENT OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX AND RURAL TERRITORIES OF THE MUNICIPAL REGION OF KINEL-CHERKASSKOGO**

The assessment of development of agro-industrial complex and rural territories of the municipal area Kinel-cherkassky is given, are defined strong and weaknesses in development.

**Keywords:** municipal area, agricultural production, development of rural territories.

---

\* Gusakova Elena Pavlovna, Candidate of Economics, Associate Professor. E-mail: elen-gus@inbox.ru; Nekrasov Roman Vladimirovich, Candidate of Economics, Head of Economics and APP Organization Department. E-mail: nekrasov-r@mail.ru. - Samara State Economic University.

УДК 339.923

**Б. Даулетбаков, Н.Т. Нұрсайынов, Д.А. Сағымбеков\***

## **ВОПРОСЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАЗАХСТАНА В КОНТЕКСТЕ ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

Изучены вопросы продовольственной безопасности на рынке стран ЕАЭС в контексте евразийской интеграции.

**Ключевые слова:** безопасность сырья и продовольствия, техническое регулирование, стандартизация, сертификация, импортозамещение.

---

\* Даулетбаков Бакыткан, доктор экономических наук, профессор; Нұрсайынов Нуржан Тұрарбекұлы, магистрант; Сағымбеков Дархан Амангелдіұлы, магистрант, Алматинский технологический университет. E-mail: dauletbakov@mail.ru.

Президент РК в своем обращении "Казахстанский путь-2050: "Единая цель, единые интересы, единое будущее" одним из важнейших направлений экономики определил динамичное развитие агропромышленного сектора как одной из сфер, способствующей укреплению экономических достижений республики, увеличивающей несырьевой экспорт, в решении вопросов продовольственной безопасности страны, возможности вклада в вопросы обеспечения продовольствием других государств, а также единственный путь решения социальных проблем в сельской местности<sup>1</sup>.

Ситуация с производством и потреблением продовольствия в Казахстане остается напряженной и, к сожалению, во многом зависит от импорта и поддержки сельского хозяйства со стороны государства. Все это оказывает также влияние и на безопасность сырья и продовольствия. Для решения всех этих проблем 9 ноября 2004 года был принят Закон РК "О техническом регулировании", который направлен на установление правовых основ государственной системы технического регулирования. Данный закон призван обеспечить безопасность продукции, услуг, процессов в РК.

В соответствии с Законом РК, техническое регулирование (ТР) - это правовое и нормативное регулирование отношений, которые связаны с определением, установлением, применением и исполнением обязательных и добровольных требований к продукции, услуге, сопутствующим процессам, которые включают деятельность по подтверждению соответствия, аккредитации, а также государственный контроль и надзорность.

В соответствии с требованиями ТР ТС 021(ст.11) изготовитель должен внедрить процедуры обеспечения безопасности в процессе производства продуктов питания.

В отраслях агропромышленного производства на основе внедрения достижений научно-технического прогресса в производство пищевых продуктов, для решения проблемы импортозамещения на продовольственном рынке в настоящее время рассматриваются новые подходы, которые могут обеспечить качественный рост<sup>2</sup>.

В условиях продолжающихся кризисных процессов во многих странах мира развитие интеграции на постсоветском пространстве, и прежде всего между государствами, входящими в Таможенный союз, приобретает особую значимость.

Стремление стран - участников Таможенного союза к согласованию аграрных политик, выработке единых подходов к внутреннему производству в экспортно-импортных операциях, защите агропродовольственного рынка нарастают.

Уровень продовольственной независимости в Евразийском экономическом союзе по большинству важнейших продуктов питания на сегодняшний день существенно не дотягивает до единицы. В 2013 г. товарооборот внешней торговли государств Единого экономического пространства по сельскохозяйственному сырью и продовольствию в сравнении с 2012г. вырос на 0,6%, или на 399,6 млн долл. и составил 62,4 млрд долл. Рост импорта сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров по всем странам ЕЭП: в Беларуси - на 13,5%, в Казахстане - на 10,5%, в России - на 3,2%.

Основной объем импорта приходится на молочную, мясную и плодоовощную продукцию, алкогольные и безалкогольные напитки и рыбу- на 60. Рост импорта мо-

лочной продукции - на 22%. На снижении импорта молочной продукции сказались снижение ставок Единого таможенного тарифа Таможенного союза в 2012 - 2013 гг. в связи с выполнением обязательств перед ВТО. На сухое молоко и сливки ставка ввозной таможенной пошлины снизилась с 25 до 18,3%, а на сухое молоко с содержанием жира более 1,5 мас. процента с добавлением сахара или других подслащающих веществ - до 22,5%<sup>3</sup>.

Анализ внешней торговли продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем за 2013г. показывает, что значительная часть ресурсов агропродовольственного рынка государств-членов ЕЭП формируется за счет импорта.

Эта ситуация должна меняться в сторону формирования ресурсов и стать ключевым приоритетом формируемой аграрной политики ЕАЭС за счет собственного производства.

В странах СНГ лидером в решении вопросов роста экономики является Республика Беларусь, обладающая значительным экспортным потенциалом по многим важнейшим видам продуктов питания, и это обеспечивает ей первое место по объему взаимной торговли. Во взаимной торговле продукцией сельского хозяйства стран ЕАЭС удельный вес Республики Казахстан составил 25,3%, Республики Беларусь - 38,5 %, России-36,2%.

К числу положительных тенденций прошедшего времени следует отнести рост совокупного объема взаимной торговли продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем. Объем взаимной торговли сельскохозяйственными товарами и продовольствием увеличился на 16,6% в сравнении с 2012 г и составил 8,2 млрд долл. США.

Доля Республики Казахстан (с 3,1 до 5,8%), в структуре взаимной торговли в 2012 г. (с 3,1 до 5,8%), при этом доля России снизилась (с 38,0 до 35,2 %), Беларусь сохранила свой сегмент рынка на уровне 59,0%. Для полноценного взаимодействия наших государств на внешних рынках необходимо отработать инструменты в формате деятельности ЕАЭС, разработать законодательную и нормативную документацию, а также согласовать ряд других нормативно-правовых. В настоящее время в РК имеются утвержденные программы по развитию национальных агропромышленных комплексов: "Программа по развитию агропромышленного комплекса на 2013-2020 годы", "Агробизнес-2020", утвержденная постановлением Правительства Республики Казахстан от 18 февраля 2013 г. за №151.

Для строительства новых предприятий и модернизации действующих производств обычной экономической практикой стало привлечение иностранных инвестиций. Нужно сказать, что по этому показателю лидирует Казахстан, где доля накопленных прямых иностранных инвестиций превышает 50% ВВП. Нарращивание взаимных инвестиций создает необходимые предпосылки для развития промышленной кооперации, укрепления научно-технологического сотрудничества, увеличения товарообмена на продовольственном рынке, что в конечном счете обеспечивает формирование центростремительных тенденций интеграционного объединения.

Для проведения единой политики в рамках так называемого Европейского инструмента соседства и партнерства в 2007 - 2013 гг. Евросоюзом было ассигновано 11,2 млрд евро, а на период 2014 - 2020 гг. запланировано выделение 15,5 млрд евро. Разработка и реализация единой аграрной политики должна обеспечивать эффектив-

ность вкладываемых средств в инвестиционные проекты, увеличение объемов производства сельскохозяйственного сырья и продовольствия. В условиях глобализации и нарастания конкуренции на мировых рынках продовольствия и для формирования скоординированных экспортных потоков с тем, чтобы не создавать риски для товаропроизводителей стран, входящих в ЕАЭС, необходимо разрабатывать экономические инструменты, обеспечивающие сбалансированность внутренних рынков.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Стратегия "Казахстан-2050": новый политический курс состоявшегося государства : послание Президента РК Н.А. Назарбаева - лидера нации народу Казахстана. - Астана : Акорда, 2012.

<sup>2</sup> Нурпейсова М.М. Техникалық реттеу негіздері : учеб. пособие. Алматы, 2015. 250 с.

<sup>3</sup> Смагулова Ш.А., Радько Н.М., Доскеева Г.Ж. Развитие агропромышленного комплекса Казахстана // Проблемы агрорынка. 2015. № 3. С. 74-80.

**B. Dauletbakov, N.T. Nұrsayynov, D.A. Saғymbekov\***

## **FOOD SECURITY ISSUES IN THE CONTEXT OF KAZAKHSTAN EURASIAN INTEGRATION**

The purpose of this study is to explore the issues of food security in the market of the EAEC in the context of Eurasian integration.

**Keywords:** raw materials and food safety, technical regulations, standardization, certification, import substitution.

---

\* Dauletbakov Bakytkan, Doctor of Economics, Professor; Nұrsayynov Nurjan Тұрарбекұлы, Undergraduate; Saғymbekov Darkhan Amangeldiұлы, Undergraduate, Almaty Technological University. E-mail: dauletbakovb@mail.ru.

УДК 631.15

**М.В. Китаева, А.Ю. Рябова\***

## **ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ СЕКТОРЕ РОССИИ НА ПРИМЕРЕ МИНДАЛЯ**

Рассматривается процесс замещения потребления калифорнийского миндаля крымским с целью создания российского производства миндальной муки.

**Ключевые слова:** рынок миндаля, импортозамещение, технология производства миндальной муки, продовольственная безопасность.

---

\* Китаева Марина Васильевна, доцент, Самарский государственный экономический университет. E-mail: kpv\_1965@mail.ru; Рябова Ангелина Юрьевна, веб-дизайнер, ООО "Маркетинг-инвест". E-mail: ryabovaangela@gmail.com.

Импортозамещение в АПК следует считать государственной стратегией экономического развития отрасли по рационализации импорта путем стимулирования и поддержки отечественных производителей сельскохозяйственной продукции, создания на территории страны новых производств, в том числе с участием иностранного капитала, для организации производства и увеличения производства продукции, которая прежде завозилась из-за рубежа.

Для уменьшения доли импорта могут быть использованы различные методы и формы государственного регулирования поступления продовольственного импорта в страну. Среди стран СНГ большой опыт в реализации программ импортозамещения имеют Республики Беларусь и Казахстан. В этих государствах программы импортозамещения законодательно закреплены на государственном уровне. В Белоруссии реализация данной программы ведется под строгим контролем государства, определен перечень проектов, разработаны формы бухгалтерской и статистической отчетности. Результаты, полученные по итогам реализации импортозамещающих проектов, свидетельствуют о высвобождении денежных средств, которые поступают в соответствующий фонд и перераспределяются в виде адресной поддержки внутри отраслей, способствуют созданию новых рабочих мест в экономике. Приоритетным направлением является импортозамещение потребительского спроса. При этом особо отметим, что в России не существует государственных программ, конечной целью которых является замещение продовольственного импорта и создание тем самым устойчивого противовеса сокращению сельскохозяйственного производства.

Вступившие в силу ограничения на импорт в Российскую Федерацию ряда продуктов из США, некоторых стран ЕС, Канады, Австралии и Норвегии позволят освободить место для отечественных товаров, что даст уникальный шанс для РФ решить проблему импортозамещения. В данном случае предпочтение следует отдавать не полному импортозамещению за счет ввоза заимствованного сырья и развития "упрощенных" технологий, а полноциклическому производству, желательно на местном сырье. Конечно, сразу перейти на него невозможно: во всем желательно соблюдать определенный баланс, однако процесс замещения импорта необходимо уже сейчас активно форсировать.

В связи с присоединением к Российской Федерации полуострова Крым появилась уникальная возможность использования в пищевой промышленности отечественного сырья - миндаля. В Крыму площадь посадок миндаля занимает порядка 1500 гектаров. Сегодня на рынке миндаля ведущим игроком по объему экспорта является Китай (на рынок поставляет порядка 80 тыс. т), второе место занимает Индия (45 тыс. т), на третьем месте Испания (38 тыс. т). Объем российского рынка орехов в 2014 г. составил 60 071 т и 368 526 тыс. долл., в том числе 5,9% объема этого рынка составляет миндаль. Традиционно, одним из ведущих игроков на рынке миндаля в России является Калифорния (14 тыс.т), чью долю в связи с режимом санкций стремится заполнить Крым, Таджикистан и Иран.

Нашему региону для кондитерской промышленности необходим и миндаль, и продукт его переработки - миндальная мука. Данный продукт пользуется высоким спросом на региональном рынке - в Самаре имеется около 100 кофеен, из которых 45 самостоятельно производят кондитерские изделия с использованием миндальной муки. Кроме того, в области три крупных кондитерских специализируются на изделиях из данного вида сырья.

В настоящее время в России отсутствует отработанная технология производства миндальной муки, пригодной по показателям тонины помола и органолептиче-

ских характеристик для использования в кондитерских изделиях высокого качества. Реализация проекта по отработке данной технологии позволит создать теоретическую базу для развития новой технологии и применения ее на практике.

Вместе с ростом числа предприятий (в том числе сегмента HORECA), реализующих (а в большинстве случаев и изготавливающих) изделия из миндальной муки, растет спрос на диетические и гипоаллергенные продукты, к числу которых относится миндальная мука. Кроме того, в связи с введением санкций, калифорнийский миндаль оказался недоступным большинству потребителей (кондитерские, кофейни и проч.). Также наблюдается колоссальный рост цен на сырье (миндаль). На территории Российской Федерации, в Автономной республике Крым имеется достаточное количество площадей в благоприятных для выращивания миндаля агроклиматических зонах, наличие районированных сортов отечественной селекции, разработанные технологии производства посадочного материала, закладки насаждений, товарного производства миндальных орехов.

Использование отечественного сырья позволит решить задачу расширения выращивания южных культур, что будет способствовать развитию аграрного сектора Автономной республики Крым. А производство конкурентоспособной миндальной муки позволит обеспечить предприятия необходимым сырьем.

В зарубежных странах, таких, как Испания, Франция, Германия, США имеется довольно большое количество брендов миндальной муки, которые уже давно зарекомендовали себя на практике. Однако на российском рынке бренды миндальной муки отсутствуют. Основными конкурентами являются: Lubecker (Германия), NowFoods (США), Borges (Испания), DGF (Франция), BobsRedMill (США), ГК Унитрон (Россия).

Учитывая, что имеются все возможности для производства конкурентоспособной миндальной муки, была разработана технология ее производства для малого бизнеса. Проект предусматривает решение ключевых задач, стоящих перед государством - обеспечение продовольственной безопасности страны и импортозамещение за счет использования отечественного сырья и оборудования.

В ходе исследования было установлено, что изготовители кондитерских изделий из данного сырья сталкиваются с проблемами нестабильности фракции и наличия примесей. Проект устранил проблемы за счет мелкосерийного производства и повышенного контроля качества.

Производственный процесс состоит из следующих стадий:

1. Термическая обработка миндаля в паровом бланширователе и удаление оболочки в орехоочистителе циклонного типа.
2. Удаление излишков влаги в термической печи.
3. Охлажденный до достаточной температуры миндаль подается в роторную ножевую мельницу с принудительной охлаждающей системой для поддержания определенных температурных режимов.
4. После дробления используется мукопросеиватель.
5. Фасовка.

Использование мельницы с охлаждаемой размольной камерой позволит вести размол сырья до минимальной крупности без его нагревания и деструкции. Данный фактор позволит создать продукт с уникальными вкусовыми и питательными свойствами. Инновационное оборудование, а также налаженные контакты с отечественными поставщиками миндаля позволят снизить себестоимость конечного продукта.

Высокое качество сырья даст импульс кондитерской отрасли региона к повышению объемов производства и расширению ассортимента продукции, а сниженная стоимость конечного продукта позволит вывести продукцию из миндальной муки на новые рынки и сделать их более доступными для потребителя.

На основе PEST-анализа была проанализирована стратегия развития регионального производства миндальной муки.

#### I) Политические факторы

<b>Фактор</b>	<b>Воздействие на компанию</b>
Вхождение Республики Крым в состав Российской Федерации	Упрощение процедур сотрудничества с аграрными предприятиями Крыма; удешевление процесса изготовления миндальной муки
Идет разработка республиканской целевой программы "Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Республике Крым" на 2015 – 2017 гг.	Повышение качества закупаемого миндаля, возможность поставок необходимых сортов
Стратегия развития Самарской области до 2030 г. предусматривает структурную перестройку промышленности, технологическое переоснащение и модернизацию традиционных производств в сочетании с опережающим развитием высокотехнологичных производственных процессов	Возможность получения государственных субсидий на развитие перспективного направления бизнеса в регионе

#### II) Экономические факторы

<b>Фактор</b>	<b>Воздействие на компанию</b>
Рост предприятий общественного питания	Увеличение спроса на миндальную муку в Самарской области
Снижение закупочных цен на миндаль	Снижение себестоимости конечного продукта
Отсутствие таможенных пошлин	Снижение себестоимости конечного продукта за счет снижения логистических затрат предприятия

#### III) Социальные факторы

<b>Фактор</b>	<b>Воздействие на компанию</b>
Ориентация населения на здоровый образ жизни, гипоаллергенные и эко-продукты, увеличение потребления орехов на 8-10%	Увеличение спроса на продукцию из миндальной муки в Самарской области
Повышение интереса к европейской кухне	Увеличение спроса на продукцию из миндальной муки в Самарской области

#### IV) Технологические факторы

<b>Фактор</b>	<b>Воздействие на компанию</b>
Развитие инновационного кластера в Самарской области Возможность создания уникального производства	Повышение конкурентоспособности предприятия
Использование качественного, сертифицированного посадочного материала и правильный подбор ассортимента миндаля	Повышение рентабельности производства миндальной муки и привлекательности компании для регионального рынка



В целом политические, экономические, социальные и технологические факторы благоприятствуют развитию предложенного проекта. Вместе с тем, ориентация местных производителей кондитерских изделий на долгосрочное сотрудничество с поставщиками сырья негативно влияют на развитие компании на начальном этапе. Соответственно, необходимо делать упор на преимущество в цене для привлечения к сотрудничеству местных производителей с компанией.

Таким образом, начало структурных изменений на рынке миндаля будет способствовать реализации стратегии импортозамещения и активному продвижению продукции отечественного производства из отечественного сырья.

**M.V. Kitaeva, A.Yu. Ryabova\***

## **THE STRATEGY OF IMPORT SUBSTITUTION IN THE FOOD SECTOR OF RUSSIA ON THE EXAMPLE OF ALMONDS**

The article describes a process of substitution California's almonds to Crimea's almonds for create Russian domestic production of almond flour.

**Keywords:** market of almonds, import substitution, almond flour milling, food supply security.

---

\* Kitaeva Marina Vasilyevna, Associate Professor, Samara State University of Economics  
E-mail: kmv\_1965@mail.ru; Ryabova Angelina Yuryevna, web-designer, LLC "Marketing-invest".  
E-mail: ryabovaangela@gmail.com.

УДК 635. 9

**О.Г. Пантелеев, Ф.Н. Рыкалин\***

## **ПРОДУКТИВНОСТЬ РОЗЫ СОРТА ДАЛОС В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СЕЗОНА ГОДА И ВРЕМЕНИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОСВЕЩЕНИЯ В УСЛОВИЯХ СРЕДНЕГО ПОВОЛЖЬЯ**

Приводятся данные по сезонному срезу цветов розы сорта Далос за 2012 и 2013 гг., характеризующие продуктивность этого сорта в зависимости от продолжительности искусственного освещения лампами ДРЛ-400.

**Ключевые слова:** розы, срезы роз, длительность освещения.

Цель - изучить влияние дополнительного искусственного освещения лампами ДРЛ-4000 на продуктивность розы сорта Далос.

Задача - выявить эффективность искусственного освещения розы на фоне естественных условий освещенности.

---

\* Пантелеев Олег Геннадьевич, соискатель, Самарская ГСХА; Рыкалин Федор Николаевич, доктор сельскохозяйственных наук, ст. науч. сотрудник, Самарский государственный экономический университет. E-mail: sseu\_apk63@mail.ru.

**Место, условия, объекты и методы проведения опыта.** В настоящей работе приводятся данные по сезонному срезу цветов розы сорта Далос за 2012 и 2013 гг., характеризующие продуктивность этого сорта в зависимости от продолжительности искусственного освещения.

Место проведения опыта, методика и характеристика сорт Далос описаны в ранее опубликованной статье.

Материалы и обсуждение исследований.

Варианты опыта

1---Минимальное дополнительное освещение в течение 6 ч (контроль)

2---Продолжительность дополнительного освещения--- 10 ч

3----- 16 ч

4----- 18 ч

5----- 20 ч

Опыт заложен в трехкратной повторности, в каждой повторности отобрано по 27 учетных идентичных по габариту и вегетативному росту кустов роз. Во всех вариантах опыта, поддерживались единые условия произрастания и проводились идентичные агротехнические мероприятия, за исключением условий освещения

Результаты исследований.

В таблице показаны количественные показатели по срезам цветов в каждом варианте опыта.

Продуктивность розы сорта Далос в зависимости от продолжительности искусственного освещения.

Год	Длительность искусственного освещения, ч	Количество срезов цветов, шт./мес.												Всего
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
	6													
2012		6,9	6,2	9,7	8,2	15,7	19,5	19	18,6	10,2	7,7	7,4	6,3	135,4
2013		8,4	6,1	10,5	12,6	19,2	19,7	20	19,8	11	7,1	6,3	5,8	146,5
	10													
2012		9,2	10,3	15,8	18,7	22,6	36	34,2	29,4	20,4	15,4	9,9	8,4	230,3
2013		11,1	11,9	16,8	25,2	26,2	38,8	36,9	31,2	21,2	16,5	10,1	9,7	255,6
	16													
2012		14,2	17,1	32,6	33,7	35,5	54,8	56,1	46,2	34,3	26,5	15,8	14,1	380,9
2013		17,4	17	33,7	40,4	42,3	59,9	58,6	49,8	34,9	28,2	16,9	12,8	411,9
	18													
2012		15,8	18,6	34,5	34,8	36,4	55,2	57,5	47,9	35,4	27,1	16,5	15,2	394,9
2013		17,9	18,3	35,8	43,2	43,8	60,5	58,1	50,1	36,6	28,9	17,7	16,3	427,2
	20													
2012		16,6	19,1	35,7	36,2	37,1	56	57,9	48,5	36,7	29,8	18,4	17,7	409,7
2013		16,9	19,8	37,4	44,8	45,1	60,9	59	50,6	37,8	30,7	19,2	17,8	440,0

Анализируя данные, представленные в таблице, приходим к выводу, что увеличение продолжительности освещения до 10 ч способствовало активизации процесса формирования бутонов, что подтверждается количеством срезанных цветов, а именно 230 в 2012 г. и 255 шт. в 2013 г., в то время как при минимальном освещении в течение 6 ч срезано в эти годы всего 135 и 146 цветов.

Лучший эффект по срезам цветов получен в вариантах с более продолжительным использованием ламп ДРЛ-400 от 16 до 20 ч (варианты 3,4,5). С увеличением

длительности освещения увеличивалась продуктивность кустов роз, а именно с 135,5 шт. в контроле в 2012 г. до 409,7 шт. в варианте с 20-часовым освещением. В 2013 г. получены идентичные результаты. Количество срезанных цветов увеличилось с 146,5 шт. до 440 шт., т. е. более чем в 3 раза. Оценка экономической эффективности использования электрической энергии при выращивании роз сорта Далос на срез будет дана после анализа использования ее в дневное и ночное время.

Таким образом, в условиях Среднего Поволжья при выращивании роз на срез сорта Далос эффективность дополнительного освещения лампами ДРЛ-400 возрастает с увеличением продолжительного их использования от 10 до 16 - 20 ч.

\* \* \* \*

1. Агрометеорологический бюллетень. Поволжское межрегиональное территориальное управление Федеральной службы по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды 2012 - 2013 гг.

2. Рыкалин Ф.Н., Пантелеев О.Г. Эффективность дополнительного искусственного освещения при выращивании роз : материалы 13-й Междунар. науч.-практ. конф., 27-28 ноября 2014 г. Ч. 2. Проблемы развития предприятий: Теория и практика, Самара, 2014. С. 122-126.

**O.G. Panteleev, F.N. Rykalin\***

## **PRODUCTIVITY ROSE VARIETIES DALOS DEPENDING ON THE SEASON AND TIME OF ADDITIONAL LIGHTING IN TERMS OF THE MIDDLE VOLGA**

The article presents data on seasonal cut flowers rose varieties Dalos for 2012 and 2013, productivity characterize this grade depending on the length of artificial lighting lamps DRL 400.

**Keywords:** roses, roses slices, duration lighting.

---

\* Panteleev Oleg Gennadyevich, Competitor, Samara State Agricultural Academy; Rykalin Fyodor Nikolaevich, Doctor of Agricultural Sciences, Senior Researcher, Samara State University of Economics. E-mail: sseu\_apk63@mail.ru.

УДК 338-43

**С.М. Пшихачев, В.А. Балашенко, Е.А. Калиниченко\***

## **КОНТРАКТАЦИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АПК РЕГИОНА**

Представлены теоретические и методологические аспекты методов прямого и косвенного регулирования АПК в условиях неопределенности. Одной из главной целей, которая регламентируется всеми правительствами, является оптимизация объемов производства с учетом

---

\* Пшихачев Сафарби Мухамедович, кандидат экономических наук, доцент, директор Института экономики ФГБОУ ВО "Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова". E-mail: safkbr@mail.ru; Балашенко Вячеслав Александрович, кандидат экономических наук, соискатель, ФГБОУ ВПО "Самарская ГСХА", экономист по логистике ООО "Кинельский хлебозавод". E-mail: balashenko@yandex.ru; Калиниченко Екатерина Александровна, соискатель, ФГБОУ ВПО "Самарская ГСХА". E-mail: kalinichenko2015@yandex.ru.

эколого-экономических условий ведения бизнеса. Государственная аграрная политика строится на внутренних и международных стандартах. Внутренние стандарты могут быть экономическими, включая такие аспекты, как уровень качества физического и человеческого капиталов, роль государства в развитии новых технологий, налоговые ресурсы и иностранные обменные резервы, или социально-политическими (сила политического баланса, экономическая философия, задаваемая государством в ведении бизнеса).

**Ключевые слова:** госрегулирование, агробизнес, контрактация, сценарии, индустриализация, сельскохозяйственный закон, агрохолдингизация.

Глобальные изменения в экономике сельского хозяйства в мире связаны с инновациями и повышением доходности отрасли вследствие применения новых технологий и техники. Тенденция такова, что крупные корпоративные структуры (фермы) возникают и их количество растет, а небольшие и средние семейные фермы исчезают<sup>1</sup>. Одним из путей развития мелких и средних ферм, а также повышения их участия в прибылях от операционной деятельности, является их участие в добавочном продукте, создаваемом переработчиками и операторами оптовой и розничной сетей.

Российская Федерация 17 апреля 2012 г. одобрила Стратегию развития российской продовольственной индустрии до 2020 г. Данная стратегия охватывает большое количество проблем, включая вопросы по модернизации перерабатывающих производств, повышение их мощностей на основе современных технологий и инноваций. Как результат, пищевая промышленность станет более конкурентоспособной и уменьшит влияние дружественных стран по мощностям и качеству предлагаемой продукции для конечного потребителя. Стратегия направлена на повышение качества и объемов производства муки, зерна, пекарной продукции, сахара, молочной продукции, масла, сыра и сырных продуктов, фруктов и переработанных овощей, масел, кондитерских изделий, рыбы и рыбных пресервов. Стратегия также предусматривает развитие инфраструктуры и логистики продвижения продовольствия в дистрибьюционной системе.

При этом авторами и рядом экспертов выделяется несколько основных факторов, ограничивающих развитие по данной стратегии<sup>2</sup>:

- неубедительная инфраструктура большинства перерабатывающих производств, которые характеризуются снижением характеристик качества и безопасности и наличие дополнительных потерь в транспортировке, хранении и переработке по высоким ценам;
- низкий уровень технологий, снижение доходности и конкурентоспособности;
- физическое ухудшение и устаревание основных активов (фондов), неприемлемая трата впустую фондов, загрязнение и ухудшение экологии существующих перерабатывающих производств.

Недостаток локальных сырьевых ресурсов в соответствии с качественными характеристиками в индустриальной переработке, технологическое и физическое ухудшение годности оборудования, недостаток мощностей в однородных типах агро сырья, низкий уровень конкурентоспособности российских перерабатывающих производств на внутреннем и международным рынках, неэффективная инфраструктура по хранению продукции, ее транспортировке и логистическому продвижению, отсутствие соответствия внешних эколого-экономическим условиям по переработке сырья в продовольствие являются главными проблемами в пищевой индустрии.

Управление всей цепочкой поставок от входящих ресурсов до дистрибуции готовой продукции для конечного потребителя является одним из ключевых рисков<sup>3</sup>. Итак, подытожим: контрактация и интеграция позволяют снизить риски в получении доходов агропроизводителей от изменений и колебаний цен и урожайности, а также в доступе к капиталу. Производство и колебание цен несут риски в получении стабильного дохода. Также контрактация позволяет добиться определенного уровня качества.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> См.: Farm Bill 2014-2018, USDA, Washington D.C. 7000 p.; Report USDA. Cynthia Nickerson and others. Trends in U.S. Farmland Values and Ownership. February 2012. 47 p.

<sup>2</sup> *Мастард А.* Российское сельское хозяйство: на перепутье или на баррикадах? : речь Аллана Мастарда, Полномочного министра, советника посольства по вопросам сельского хозяйства (Посольство США, Москва, Россия) на конференции "Социально-экономическая трансформация в странах СНГ: достижения и проблемы" / Академия народного хозяйства при правительстве РФ, Москва, 14 сент. 2004 г. // Американский опыт развития сферы агробизнеса и экономического образования: материалы конф. участников американской программы обмена профессорско-преподавательскими составами FEP, 2004 г. Вашингтон, 2010. С. 4-16.

<sup>3</sup> См.: *Камалян А.К., Балашенко В.А.* Развитие форм и методов государственного регулирования АПК : монография. М. : НИПКЦ Восход - А, 2015. 412 с.; *Пшихачев С. М.* Сельское хозяйство США: основные тенденции развития и эколого-экономическая устойчивость отрасли. М. : ВИАПИ им. А.А. Никонова, 2011. 442 с.

**S.M. Pshikhachev, V.A. Balashenko, E.A. Kalinichenko\***

## **THE CONTRACTING IN THE SYSTEM OF RISK MANAGEMENT AT THE STATE POLICY REGULATION IN THE REGIONAL AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX**

The main aim of research could be methods of direct and indirect development in the Agro-Industrial Complex with factor of uncertainty. Most of main aim that is regulated to all Governments is the optimization of production volume. All nationals would like to develop the expansion of complex agrarian policy through international trade. The main aims such policy will have to be the income stabilization for farmers and real growth of economy and good pricing for all counteragents of the market. The state agrarian policy is based on the internal and external standards including international. Domestic standards could be economic including a quality of physical and human capitals, role of state in the technology development and international exchange reserve, tax resource and social and politics.

**Keywords:** state policy regulation, agribusiness, contracting, scenarios, industrialization, farm bill, agriholdingization.

---

\* Pshikhachev Safarbi Mukhamedovich, Candidate of Economics, Associate Professor, Director of Economic Institute at the Kabardino-Balkaria State Agrarian University named after V.M. Kokov. E-mail: safkbr@mail.ru; Balashenko Vyacheslav Alexandrovich, Candidate of Economics, Competitor, Samara State Agricultural Academy. E-mail: balashenko@yandex.ru; Kalinichenko Ekaterina Alexandrovna, Competitor, Samara State Agricultural Academy. E-mail: kalinichenko2015@yandex.ru.

С.М. Пшихачев, В.А. Балашенко, Е.А. Калиниченко\*

## РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ГОСРЕГУЛИРОВАНИЯ ЗЕРНОВОГО РЫНКА НА ОСНОВЕ МЕТОДИКИ ПО КООРДИНАЦИИ ОТСЛЕЖИВАЕМОСТИ ПРИ АГРОПРОДУКТОВОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ В АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ

Представлены теоретические и методологические аспекты методов прямого и косвенного регулирования АПК в условиях неопределенности. Одной из главных целей, которая регламентируется всеми правительствами, является оптимизация объемов производства с учетом эколого-экономических условий ведения бизнеса. Россия - пятый мировой сельскохозяйственный импортер в мире после ЕС-28, Китая, США и Японии с общим объемом 40,4 млрд долл. США в 2013 г. Большинство наций стремятся провести экспансию своей аграрной политики через межторговые отношения. Главная цель такой политики - стабилизация получения доходов фермерами, реальный рост отрасли и справедливое ценообразование. Государственная аграрная политика строится на внутренних и международных стандартах. Внутренние стандарты могут быть экономическими, включая такие аспекты, как уровень качества физического и человеческого капиталов, роль государства в развитии новых технологий, налоговые ресурсы и иностранные обменные резервы, или социально-политическими (сила политического баланса, экономическая философия, задаваемая государством в ведении бизнеса).

**Ключевые слова:** госрегулирование, агробизнес, рынок, сценарии, индустриализация, сельскохозяйственный закон, отслеживаемость.

Реформы, проводимые в России, изменение структуры производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции и продовольствия, участие России в формировании мирового продовольственного рынка через вступление в ВТО вызвали необходимость исследования ряда проблем, которым не уделялось ранее пристального внимания. Сельское хозяйство традиционно занимает особое положение в экономике современной страны. Кроме того, с учетом состояния регионального АПК Российской Федерации важнейшим элементом государственного регулирования становится создание крупных вертикально-интегрированных структур на основе углубления интеграции сфер процесса воспроизводства конечной продукции с возможным участием финансовых структур. Российский АПК должен отойти от развития традиционных кооперативов и активно внедрять кооперативы новой генерации, которые более эффективны, как показывает мировой опыт, и способны привлекать инвестиционные ресурсы на модернизацию производст-

---

\*Пшихачев Сафарби Мухамедович, кандидат экономических наук, доцент, директор Института экономики ФГБОУ ВО "Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова". E-mail: safkbr@mail.ru; Балашенко Вячеслав Александрович, кандидат экономических наук, соискатель, ФГБОУ ВПО "Самарская ГСХА", экономист по логистике ООО "Кинельский хлебозавод". E-mail: balashenko@yandex.ru; Калиниченко Екатерина Александровна, соискатель, ФГБОУ ВПО "Самарская ГСХА". E-mail: kalinichenko2015@yandex.ru.

ва, переработки и системы реализации на качественно новом уровне. Также необходимо более активно развивать и внедрять контрактное сельское хозяйство во всех сферах агробизнеса, что является гибкой формой вертикальной интеграции. Эффективные формы кооперации и интеграции, безусловно, позволят повысить конкурентоспособность АПК России на мировых рынках, что так необходимо для российского потребителя, бюджета, производителя. Очень часто российские власти критикуют за низкий уровень поддержки агроиндустрии, при этом многие критики забывают, что американский агробизнес развивается по пути снижения роли правительства. Данная модель наиболее приемлема для России, так как обеспечивает следованию доктрины продовольственной безопасности с одной стороны, а с другой - предусматривает акцент на рыночные регуляторы. Свободное владение ликвидными ресурсами на основе доступа на рынки капиталов является стратегической целью любой компании. Накопление капитала происходит на основе осуществления возможности привлечения собственных и заемных ресурсов. При этом не на последнем месте в формировании сбалансированного уставного капитала, находится и проектирование организационной структуры управления, в основе которого лежит реализация эффективных инвестиционных проектов в долгосрочной перспективе. Формирование портфеля проектного инвестиционного финансирования основывается на процентной банковской ставке. Стоимость капитала имеет важнейшее значение в экономике, поскольку многофункциональная роль инвестиций основывается на идентификации высокоприбыльных финансовых и реальных инвестиций в производственные активы, выборе фискальной политики, дивидендных выплатах, добавочном капитале.

Сельскохозяйственная и продовольственная политика во многих странах мира согласуется с национальными целями. Одной из главных целей, которая регламентируется всеми правительствами, является оптимизация объемов производства с учетом эколого-экономических условий ведения бизнеса. Большинство наций стремятся провести экспансию своей аграрной политики через межторговые отношения. Главной целью такой политики является стабилизация получения доходов фермерами, реальный рост отрасли и справедливое ценообразование. Государственная аграрная политика строится на внутренних и международных стандартах. Внутренние стандарты могут быть экономическими, включая такие аспекты, как уровень качества физического и человеческого капиталов, роль государства в развитии новых технологий, налоговые ресурсы и иностранные обменные резервы или социально-политическими (сила политического баланса, экономическая философия, задаваемая государством в ведении бизнеса). Международные стандарты - степень открытости нации для международной торговли, движение капиталов, выгодные трансферты товаров, капитала и технологий<sup>1</sup>.

Основными задачами МСХ и продовольствия Самарской области в контексте планирования и прогнозирования в рамках комплексной программы развития АПК должны стать следующие:

- устранение диспаритета цен;
- поддержка доходов агропроизводителей;
- повышение спроса и, тем самым, стимулирование экономического роста производства;
- финансирование программ продовольственной помощи;

- рыночный протекционизм;
- развитие сельских территорий;
- построение брендированной экономики и активное продвижение органической чистой продукции.

Основные методы государственного регулирования в АПК:

- поддержание цен и доходов;
- компенсационные платежи и субсидии, льготное кредитование;
- государственные закупки;
- продовольственная помощь малообеспеченным.

Концепция мировой аграрной политики включает в себя следующие аспекты:

1. Повышение сельскохозяйственной производительности.
2. Гарантирование высоких стандартов жизни для фермеров.
3. Стабилизация на продовольственных рынках.
4. Гарантирование свободного доступа продовольственных товаров.
5. Обеспечение взаимовыгодных цен.

Мировые зерновые запасы в 2009-2010 гг. выросли и достигли рекордных 85 млн метрических тонн. В отличие от периода 2008-2009 гг. снижение поставок и рост спроса быстрыми темпами, чем производство в глобальном масштабе на зерно, кукурузу и рис способствовало повышению закупочных и реализационных цен. Мировое производство пшеницы достигло 658 млн т за указанный период, снизившись только за год на 25 млн т. При этом потребление пшеницы в глобальном масштабе составляло 643 млн т, повысившись более чем на 7 млн т. Увеличение потребления пшеницы в мире отчасти связано со значительным ростом использования ее в кормовых целях. Мировая торговля данным стратегическим агропродуктом снизилось на 10 млн т после рекордного объема в прошлом году на уровне 121,8 млн т в таких регионах, как Средний Восток, Северная Африка и Юго-Восточная Азия. Одними из важных торговых партнеров в торговле пшеницей в условиях нестабильного производства являются следующие страны - Аргентина, Австралия, Канада, Европейский союз, Россия, Казахстан, Украина и США, обладающие значительными запасами данного агропродукта (табл. 1, 2)<sup>2</sup>.

Таблица 1

**Глобальные изменения в торговле пшеницей среди основных стран-экспортеров в 2008-2009 гг.**

<b>Страна</b>	<b>Изменения</b>
Канада	Снизил объемы экспорта на 1 млн т до 16,5 млн т, испытывая острую конкуренцию со стороны России, Казахстана, Украины и ЕС
ЕС	Увеличили объемы экспорта на 1 млн т до 22 млн т
Казахстан	Снизил экспорт на 700 000 т до 4,5 млн т, что связано с логистическими лимитами поставок
Россия	Увеличила экспорт на 500 000 т до 17 млн т, наращивая его объемы
Украина	Повысила на 1 млн т до рекордных 12 млн т, что связано с устойчивым ростом спроса на высококачественную кормовую пшеницу.
США	Увеличила экспорт на 500 000 т до 27 млн т, чему предшествовал рост глобального спроса



**Глобальные изменения в торговле пшеницей среди основных стран-импортеров  
в 2008-2009 гг.**

<b>Страна</b>	<b>Изменения</b>
Египет	Увеличение объемов экспорта на 300 000 т до 8,5 млн. Столь масштабный рост импорта связан с поставками из России
Ирак	Увеличение на 300 000 т до 3,4 млн
Южная Корея	Снижение импорта на 600 000 т до 3,2 млн т особенно по высококачественной кормовой пшенице
Пакистан	Увеличение импорта на 400 000 т до 3 млн т в торговле с Россией
Филиппины	Резкий рост закупок в Украине на 400 000 т до 3 млн т высококачественной кормовой пшеницы
Саудовская Аравия	Повышение объемов импорта на 350 000 т до 1,1 млн, что связано с созданием сбалансированных запасов с учетом внутринационального производства пшеницы

Концентрация на рынке анализировалась с позиции того, что незначительные изменения рассматривались как наиболее важные на высококонцентрированных рынках и, наоборот, значительные изменения наименее важны на неконцентрированных рынках. Для агропродовольственной системы США консолидация через вертикально-интегрированные компании в последние два десятилетия становится характерным явлением, объединяя ресурсы, опыт, усилия ферм-производителей, крупных поставщиков, перерабатывающих предприятий, фирм оптовой и розничной торговли, сервисных организаций. Стремительное развитие происходит и в мировом масштабе, где американские вертикально-интегрированные компании становятся транснациональными, расширяя рынки сбыта не только внутри страны, но и на мировой арене вследствие динамичного изменения спроса, глобальных и радикальных изменений в сферах биотехнологии и информационной индустрии, транспортной и складской инфраструктуры.

Для зерна и маслосемян характерен высокий уровень товарности в цепочке поставок, и агропродукты реализуются крупными партиями. Агентами фермеров являются элеваторы графств, суб-терминалы элеваторов, переработчики, речные элеваторы, порты с экспортными элеваторами и ритейлеры. Зерно и маслосемена реализуются партиями с определенными качественными характеристиками. Когда фермеры-производители убирают урожай, то он стандартизирован по качественным свойствам в зависимости от того, на какой рынок рассчитана та или агропродукция. Также данный факт находит свое отражение и в хранении готовых агропродуктов со строго определенными качественными характеристиками. Маслосемена производятся фермерами дифференцировано в зависимости от рынка конечной продукции. Примерами таких агропродуктов служат высокодоходные культуры на маслосемена (кукуруза с высоким содержанием масла), органически чистая продукция, не ГМП. Отслеживаемость осуществляется по качественным параметрам, диктуемым конечным потребителем и надзорными органами (сертифицированные и стандартизированные организации)<sup>3</sup>.

На отслеживаемость влияют качественные характеристики продукта и инфраструктура по продвижению агротоваров. Многие компании проводят аудиты по товародвижению, которые включают качественные параметры входящих ресурсов, а также записи при дистрибуции и качество конечных продуктов<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> См.: *Barkema A., Drabenstott D.* 2005. The Many Paths of Vertical Coordination: Structural Implications for the U.S. Food System. *Agribusiness* 11 (5): 483-492; *Hummels David and Dana Rapport.* 2008. Vertical specialization and the changing nature of world trade. *Economic Policy Review* (Federal Reserve Bank of New York), 0147- 6580, June 1 Vol. 4, Issue 2; *Камалян А.К., Балашенко В.А.* Развитие форм и методов государственного регулирования АПК : монография. М.: НИПКЦ Восход - А, 2015. 412 с.

<sup>2</sup> *Мастард А.* Российское сельское хозяйство: на перепутье или на баррикадах? : речь Полномочного министра, советника посольства по вопросам сельского хозяйства на конференции "Социально-экономическая трансформация в странах СНГ: достижения и проблемы" / Академия народного хозяйства при правительстве РФ, Москва, 14 сент. 2004 г. // Американский опыт развития сферы агробизнеса и экономического образования: материалы конф. участников американской программы обмена профессорско-преподавательскими составами FER, 2004 г. Вашингтон, 2010. С. 4-16.

<sup>3</sup> См.: *Носов В.В., Котар О.К.* Участие правительства США в программах сельскохозяйственного страхования и помощи фермерам при стихийных бедствиях // Сибирская финансовая школа. 2013. № 1. С. 50-54; *Пшихачев С.М.* Сельское хозяйство США: основные тенденции развития и эколого-экономическая устойчивость отрасли. М. : ВИАПИ им. А.А. Никонова: Энциклопедия российских деревень, 2011. 442 с.

<sup>4</sup> *Балашенко В.А.* Государственная аграрная политика США: опыт интеграции : монография. М. : НИПКЦ Восход - А, 2013. 308 с.

**S.M. Pshikhachev, V.A. Balashenko, E.A. Kalinichenko\***

## **REGIONAL SPECIFY OF GRAIN MARKET STATE POLICY REGULATION USING THE COORDINATION METHODS OF TRACEABILITY AT THE PRODUCT DIFFERENTIATION IN THE AGRO-FOOD SYSTEM**

The main aim of research could be methods of direct and indirect development in the Agri-Industrial Complex with factor of uncertainty. Most of main aim that is regulated to all Governments is the optimization of production volume. All nationals would like to develop the expansion of complex agrarian policy through international trade. Russia is a fifth world importer of agricultural products after Europe Union, China, the USA and Japan with total import should be going 40,4 bln. dollars. The main aims such policy will have to be the income stabilization for farmers and real growth of economy and good pricing for all counteragents of the market. The state agrarian policy is based on the internal and external standards including international.

**Keywords:** state policy regulation, agribusiness, market, scenarios, industrialization, farm bill, traceability.

---

\* Pshikhachev Safarbi Mukhamedovich, Candidate of Economics, Associate Professor, Director of Economic Institute at the Kabardino-Balkaria State Agrarian University named after V.M. Kokov. E-mail: safkbr@mail.ru; Balashenko Vyacheslav Alexandrovich, Candidate of Economics, Competitor, Samara State Agricultural Academy. E-mail: balashenko@yandex.ru; Kalinichenko Ekaterina Alexandrovna, Competitor, Samara State Agricultural Academy. E-mail: kalinichenko2015@yandex.ru.

## БАРЬЕРЫ ВХОДА НА РЫНОК ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА

Раскрыты основные барьеры входа на рынок производства сырого молока, охарактеризованы проблемы и перспективы развития, стоящие перед данной отраслью.

**Ключевые слова:** молочная отрасль России, производство сырого молока, барьеры входа, проблемы рынка сырого молока, перспективы развития.

Производство молока является одной из важнейших отраслей агропромышленного комплекса. Молоко и молочная продукция служат источниками полноценных белков, жиров, молочного сахара, а также разнообразных минеральных веществ, витаминов, ферментов. Молоко легко усваивается организмом человека. Оно может использоваться как в натуральном виде (цельное молоко), так и в виде разнообразной продукции: кисломолочные продукты, сыры, творог, сливки, масло и т.д.

За 8 месяцев 2015 г. производство молока в сельскохозяйственных организациях выросло на 215,9 тыс. т (+2,2%) и составило 10128,7 тыс. т. Наибольший прирост производства молока за отчетный период получен: в Кировской (+30,8 тыс. т, или 9,4%), в Вологодской областях (+21,1 тыс. т, или 7,7%), в Республике Татарстан (+20,7 тыс. т, или 3,0%), в Воронежской (+19,5 тыс. т, или 6,4%) и в Калужской областях (+18,3 тыс. т, или 14,8%). Повышение производства молока напрямую связано с ограничением импорта сырого молока из других стран. Это должно подстегнуть отечественных производителей к более эффективной и плодотворной работе.

Под барьерами входа на товарный рынок понимают обстоятельства или действия, препятствующие или затрудняющие и ограничивающие хозяйствующим субъектам начало деятельности на товарном рынке.

Рынок сырого молока напрямую связан с оптовым рынком готовой молочной продукции. Ряд проблем функционирования рынка сырого молока вызван трудностями сбыта готовой молочной продукции: проблемами логистики (отсутствием специализированных терминалов, осуществляющих накопление, хранение и распределение продукции различных предприятий, производящих сырое молоко по предприятиям его перерабатывающим).

Кроме того, барьерами входа на рынок сырого молока являются:

1. Сезонные колебания объемов производства сырого молока. В осенне-зимний период наблюдается дефицит сырого молока и рост цен на него. В весенне-летний период производится избыточное количество молока и происходит падение цен на него. Соответственно, значительные отклонения цен на сырье по периодам поставки.

2. Высокая стоимость кредитных ресурсов на создание, развитие и модернизацию производства (высокий уровень инфляции, повышение цен на топливно-энергетические ресурсы и увеличение прочих затрат производителей сырого молока).

---

\* Русяев Николай Александрович, студент, Самарский государственный экономический университет. E-mail: rusnickol@mail.ru.

3. Трудности возникают в банковской сфере: неподготовленность и непонимание банковских исполнителей специфики молочной отрасли, нежелание банков давать гибкие условия отсрочки кредита в период низких закупочных цен на сырое молоко, резкие повышения кредитных ставок, недостаточно развитая практика долгосрочных контрактов с переработчиками и многое другое делает непривлекательными вложения в молочное животноводство по сравнению с другими отраслями с более быстрой оборачиваемостью средств.

4. До вступления в силу Федерального закона от 28.12.2009 №381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" барьерами входа на рынок сырого молока являлись также невыгодные условия договоров, устанавливаемые торговыми сетями (требование предоставления различных бонусов, отсрочки платежа за поставленную продукцию и т. д.). Однако до 01.08.2010, как отметили респонденты - участники рынка - условия договоров приведены в соответствие с нормами закона о торговле.

В России остаются нерешенными проблемы повышения рентабельности молочного скотоводства, такие, как:

- нерациональное распределение выручки в цепочке "сельскохозяйственный производитель - молокоперерабатывающая промышленность - оптовая и розничная торговля", в результате чего на долю молочных ферм приходится 40-42% от розничной цены на молоко, вместо 50-55% в основных молокопроизводящих странах мира;

- недостаточная государственная поддержка молочного скотоводства. Уровень господдержки должен быть одинаковым как для производителей, так и для переработчиков молока, чтобы развивать оба этих направления, напрямую зависящих друг от друга.

- невысокая культура производства сырого молока у многих производителей. Сильные колебания объемов и нестабильность качественных характеристик поставляемого сырого молока.

Главными препятствиями для устойчивого развития молочного животноводства и успешной реализации потенциала молочной продуктивности являются:

- низкий выход телят в расчете на 100 коров (77 голов);

- низкий удельный вес племенного скота (12,5%);

- недостаточный уровень оценки и использования выдающихся быков-производителей;

- низкий удельный вес ферм с современными технологиями и оборудованием (10-15%);

- недостаточный уровень кормов по объему и качеству, несбалансированность рационов кормления животных по основным питательным веществам.

Для модернизации отрасли молочного скотоводства Россия располагает всеми необходимыми предпосылками:

- достаточными площадями земельных угодий и пастбищ для производства высококачественных кормов;

- апробированными в ведущих регионах мира и Российской Федерации технологиями интенсивного молочного животноводства;

- сетью племенных заводов и репродукторов по молочному скоту с высоким уровнем продуктивности;

- высокопродуктивными породами молочного скота интенсивного типа (голштинская, черно-пестрая, симментальская).

## THE ENTRY BARRIERS TO THE MARKET OF MILK PRODUCTION

The article reveals the main barriers to entry to the market of raw milk production, described the problems and prospects facing the industry.

**Keywords:** dairy industry, raw milk, entry barriers, the problems of the market of raw milk, development prospects.

---

\* Rusaev Nikolay Alexandrovich, Student, Samara State University of Economics. E-mail: rusnickol@mail.ru.

УДК 631.674:634

Н.Н. Хохлов, Ф.Н. Рыкалин\*

## УРОЖАЙНОСТЬ СОРТОВ ЯБЛОНИ ПРИ КАПЕЛЬНОМ ПОЛИВЕ В 2015 Г.

Выделены наиболее урожайные сорта яблони при капельном способе полива.

**Ключевые слова:** сорт, прирост побегов, урожайность, качество плодов.

**Главным сдерживающим фактором** в получении высоких урожаев и качества плодов в районах Заволжья является недостаточность обеспечения яблони влагой.

За последние годы широко внедряется капельный способ полива, который значительно сокращает расход воды, снижает энергетические и физические затраты на единицу производимой продукции и обеспечивает эффективное развитие садоводства. Предварительное изучение, влияния этого способа полива на рост и плодоношение яблони показало значительное различие сортов по урожайности и качеству яблок, что и дало основание для продолжения эксперимента по эффективности использования капельного полива.

**Условия, материалы и методы соответствуют ранее опубликованной статье<sup>1</sup>.**

Цель исследований - выявить сорта яблони, отзывающиеся высокими урожаями и качеством плодов на капельный полив, для дальнейшего их широкого внедрения.

Опыт продолжается с 2009 года в плодоносящем саду закладки 2005 г. 2-летними саженцами на карликовом подвое 62-396 по схеме 4,5 на 1,5 м.

Задача исследований - изучить интенсивность роста и урожайность ценных сортов яблони, при постоянном поддержании влажности почвы в корнеобитаемом слое на оптимальном уровне 80 - 85 % НВ.

В шпалерном саду обработка почвы проводится по системе гербицидного пара. Проводится регулярное определение влажности почвы термостатно-весовым методом. Урожайность - взвешиванием яблок с 5 идентичных деревьев, каждой повторности соответствующего варианта опыта.

---

\* Хохлов Николай Николаевич, соискатель, Самарская ГСХА; Рыкалин Федор Николаевич, доктор сельскохозяйственных наук, ст. науч. сотрудник, Самарский государственный экономический университет. E-mail: sseu\_apk63@mail.ru.

**Результаты исследований.** Полученные данные биометрических показателей в 2015 г. и за 2013 - 2015 гг., представленные данные в таблице, свидетельствуют о различии сортов по вегетативному росту, урожайности и качеству плодов при подержании благоприятной влажности почвы.

**Вегетативный рост, урожайность и качество плодов яблони при капельном поливе за 2013- 2015 г.**

Сорт	Прирост побегов, см			Урожайность, т/га			Ср. за три года, т/га	Качество плодов, ср. за три года (сорт), т/га		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015		Первый	Второй	Третий
Кутузовец	35,0	23,8	33,8	14,8	20,0	0,32	11,7	8,64	4,32	8,64
Куйбышевское	41,5	36,5	29,1	15,0	19,0	10,32	14,77	4,9	3,1	6,7
Жигулевское	41,5	36,2	40,0	28,0	22,0	16,25	22,08	7,4	4,0	8,60
Северный Синап	38,4	28,2	23,2	25,0	23,0	13,82	20,6	7,5	4,2	9,3
Беркутовское	38,3	44,3	32,2	26,0	9,8	0,85	12,21	6,9	4,3	7,4
НСР05	2,7			9,1						

Более интенсивным вегетативным ростом и высокой урожайностью в 2015 г и за последние три года отличались деревья яблони сорта Жигулевское соответственно: 162,5 ц/га в 2015 г и 220,8 ц/га в среднем за три года. На втором месте по продуктивности и качеству плодов выглядел сорт зимнего срока созревания - Северный Синап. На третьем месте по эти показателям оказался сорт позднее - осеннего срока созревания Куйбышевское, который в 2015 г. дал урожай 103,2 ц/га и в среднем за три года - 147,7 ц/га. Таким образом, полученные результаты показывают, что для возделывания яблони в условиях степного Заволжья Самарской области при использовании капельного способа орошения, обеспечивающего оптимальную влажность почвы, лучшей продуктивностью отличаются сорта: Жигулевское, Северный Синап и Куйбышевское.

Таким образом, наиболее высокую продуктивность в 2015 г. и в среднем за последние три года на карликовом подвое № 62 - 396 показали: Жигулевское, Северный Синап, Куйбышевское.

\*\*\*

<sup>1</sup> Рыкалин Ф.Н., Хохлов Н.Н. Вегетативный рост и урожайность сортов яблони на подвое № 62 - 396 при капельном поливе в Среднем Поволжье // Д - 70 Достижения науки агропромышленному комплексу : сб. науч. тр. Междунар. межвузовской науч.-практ. конференции. Самара : РИЦ СГСХА, 2013. С. 187-191.

**N.N. Khokhlov, F.N. Rykalin\***

**PRODUCTIVITY OF VARIETIES OF APPLE TREES UNDER DRIP IRRIGATING IN 2015**

We select the most productive varieties of apple trees under drip irrigation method.

**Keywords:** variety, growth of shoots, the productivity, quality of fruits.

\* Khokhlov Nikolay Nikolaevich, Competitor, Samara State Agricultural Academy; Rykalin Fyodor Nikolaevich, Doctor of Agricultural Sciences, Senior Researcher, Samara State University of Economics. E-mail: sseu\_apk63@mail.ru.

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ МОДЕРНИЗАЦИИ ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассмотрены вопросы эффективного развития сельского хозяйства, экономической модернизации технико-технологического потенциала сельскохозяйственных предприятий. Выявлена и обоснована необходимость совместного ведения хозяйства разрозненных предприятий с целью создания производственно-технологической и организационно-управленческой целостной системы. На основе проведенного исследования предлагаются мероприятия по модернизации технико-технологического потенциала СПК "Беловский" Богатовского района Самарской области.

**Ключевые слова:** технический и технологический потенциал, агропромышленная интеграция, инновационное развитие.

Развитие эффективного сельского хозяйства в условиях жесткой конкуренции на рынке сельскохозяйственной продукции требует постоянной и целенаправленной технико-технологической модернизации предприятий отрасли. Техническая база сельскохозяйственного производства формирует материальную основу для освоения современных технологий, перехода к интенсивному и эффективному производству. Таким образом, эффективность сельскохозяйственного производства и уровень его интенсивности неразрывно связаны с уровнем технической оснащенности и модернизации технологической базы сельского хозяйства.

Принятие управленческих решений, направленных на развитие и использование технического потенциала сельскохозяйственного производства, требует учета интеграционных факторов, потому что при правильном объединении разрозненных хозяйств в целостную производственно-технологическую и организационно-управленческую систему (агрофирму, агрохолдинг, кооператив и пр.) приобретаются новые положительные свойства, которые не присущи вошедшим в ее состав хозяйствам (эмерджентные свойства). Благодаря этому возникает положительный синергический эффект. Однако, он может быть и отрицательным, если интегрированный формирование будет создано без учета управленческой, экономической и технологической совместимости включенных в его состав сельскохозяйственных и иных предприятий, а также без анализа возможности сбалансировать мощности, технологические, экономические и иные параметры сводимых в единую систему предприятий. В Самарской области подобный опыт может быть применен в СПК "Беловский" Богатовского района Самарской области.

Эффективным решением в организации производственного процесса будет составление схемы пополнения машинно-тракторного парка, так как, не смотря на наличие сверхнадежной, мощной техники, в процессе ее эксплуатации работники неоднократно сталкиваются с выходом из строя оборудования или поломкой агрегатов, связанного, в том числе из-за устаревшего в организации производственного про-

---

\* Шурьгина Екатерина Сергеевна, аспирант, Самарский государственный экономический университет. E-mail: ekater-shuryg@yandex.ru.

цесса. Так при снабжении тракторов GPS-навигацией может быть достигнуто сокращение пробега транспорта до 25%, уменьшение расходов ГСМ на 30%, уменьшение затрат на техническое обслуживание и запчастей.

На основе проведенного анализа предприятия СПК "Беловский" и условий местонахождения близлежащих к нему предприятий, видится рациональным создание агрохолдинга на базе предприятия ООО "Радна" (производство молока), и СПК "Беловский" (производство кормов для элитного скота, содержащегося в животноводческом комплексе). Одно из проявлений положительного синергического эффекта будет заключаться в меньшей потребности в технике, чем суммарная потребность всех вошедших в состав агрохолдинга хозяйств, если они остаются автономными.

Организация агрохолдинга даст положительные тенденции по развитию объединенных предприятий: обеспечение организационно-управленческого, экономического и технико-технологического единства производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции, снабжения материальными ресурсами, производственно-технического обслуживания путем единовременного и поэтапного (в зависимости от местных условий) включения в состав агрофирмы сельскохозяйственных, перерабатывающих, обслуживающих и торгово-сбытовых предприятий;

Таким образом, предприятия, работающие в интеграции, могут рассчитывать: на укрепление сырьевой и производственной базы; получение дополнительной прибыли за счет производства продукции с себестоимостью ниже рыночной цены; закупку ресурсов и оборудования, а также организацию централизованной продажи продукции; точные каналы сбыта; своевременное поступление сырья.

Плюсом агрохолдинга является объединение не крупных предприятий, таких как СПК "Беловский", ООО "Радна" и перерабатывающего комплекса, обеспечивающее увеличение сельскохозяйственных предприятий, где работникам своевременно выплачивается заработная плата, а подразделения холдинга своевременно и качественно снабжаются ресурсами. Благодаря созданию крупного предприятия в село будут поступать инвестиции, приобретаться новая высокотехнологичная техника, внедряться новые технологии, а также предлагаться новые рабочие места для молодых специалистов с достойными условиями труда. Одновременно агрохолдинги должны поддерживать на определенном уровне социальную сферу в своих хозяйствах. Как уже говорилось, такое объединение позволит использовать более эффективно имеющиеся ресурсы, в том числе и основные средства.

**E.S. Shurygina\***

## **ECONOMIC TOOL FOR MODERNIZATION OF TECHNICAL AND TECHNOLOGICAL CAPACITY OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISES**

**Keywords:** technical and technological capacity, agro-industrial integration, innovative development.

The article is devoted to effective development of agriculture, economic modernization of technical and technological potential of agricultural enterprises. Revealed and substantiated the necessity of joint management of disparate companies with the aim of creating a production-technological and organizational-administrative integrated system. On the basis of the study proposes measures for the modernization of technical and technological capabilities SPK "Belovsky" Bogaevskogo district of Samara region.

---

\* Shurygina Ekaterina Sergeevna, Postgraduate, Samara State University of Economics. E-mail: ekater-shuryg@yandex.ru.



## КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ В ПЕРИОД ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Рассмотрена проблема кадрового обеспечения сельского хозяйства как фактор, сдерживающий развитие отрасли и реализацию стратегии импортозамещения.

**Ключевые слова:** импортозамещение, объемы производства, численность работников, уровень образования, обеспеченность кадрами.

В настоящее время основой стратегии развития агропродовольственного рынка России является активное импортозамещение. На поддержку отечественного сельского хозяйства выделяются значительные бюджетные средства, которые являются хорошим стимулом роста объемов производства. В Самарской области развитие сельского хозяйства также является приоритетным направлением для регионального правительства. В 2014г. данная отрасль, одна из немногих, продемонстрировала динамику роста объемов производства, который в целом по сельскому хозяйству составил 2,7%, в том числе в растениеводстве - 3,2%, в животноводстве - 1,9%<sup>1</sup>. По данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Самарской области, в 2015г. показатели объемов производства превысили средние за пятилетний период<sup>2</sup>. Однако, несмотря на положительные итоги в развитии отрасли, самообеспеченность Самарского региона сельскохозяйственной продукцией недостаточна: по картофелю она находится на уровне 92%, овощам - 88%, молоку - 53%, а мясу - 52%<sup>3</sup>.

Одним из факторов, сдерживающим рост объемов производства в сельском хозяйстве, является его кадровое обеспечение. Численность занятых в данной отрасли имеет тенденцию к снижению, причем наиболее быстрыми темпами она сокращается в сельскохозяйственных предприятиях. Так, в соответствии с данными официальной статистики, в 2014 г. среднегодовая численность работников сельскохозяйственных организаций составила 19,6 тыс. чел., что на 6,7% меньше чем в 2013 г. Наиболее привлекательным в аграрной сфере является малое предпринимательство, поскольку оно в большей мере поддерживается государством за счет финансирования программ "Начинающий фермер" и "Семейные животноводческие фермы". На 1 октября 2015 г. в сельском хозяйстве Самарской области насчитывалось 2608 индивидуальных предпринимателей, что на 8,9% больше, чем на эту же дату в 2014 г.<sup>4</sup>

Важной составляющей кадрового потенциала являются его качественные характеристики. Сельское хозяйство по уровню образования и среднему возрасту работников всегда находилось в проигрышном положении по сравнению с другими отраслями и видами деятельности. В 2012г. в данной отрасли преобладали работники со средним (полным) общим образованием (29,8%) и начальным профессиональным

---

\* Щуцкая Александра Викторовна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет. E-mail: avs2020@yandex.ru.

образованием (25,3%), крайне мала была доля лиц, имеющих высшее профессиональное образование (8,2%)<sup>5</sup>. Это являлось фактором, сдерживающим внедрение в производство современной техники и инновационных технологий, а следовательно, препятствующим росту производства конкурентоспособной отечественной продукции. В последние годы усилилась поддержка кадрового потенциала села: увеличились единовременные и ежемесячные выплаты молодым специалистам, в 2014г. стала реализовываться государственная программа "Устойчивое развитие сельских территорий Самарской области". Это способствовало положительным сдвигам в профессионально-квалификационном обеспечении сельского хозяйства: доля работников с высшим образованием возросла до 16,2%, а со средним профессиональным до 23,6%.

По программе "Устойчивое развитие сельских территорий" Самарская область является одним из лидеров в России<sup>6</sup>. В муниципальных районах строятся спортивные площадки, фельдшерско-акушерские пункты, водопроводы, газопроводы, молодые семьи получают жилье. Развитие социальной инфраструктуры является важным фактором, способствующим закрепляемости молодежи в сельской местности. С изменением облика села меняется и настроение людей, важно чтобы темпы реализации программ не снижались, поскольку сельское хозяйство по-прежнему испытывает недостаток в квалифицированных рабочих кадрах и специалистах-технологах, без которых обеспечить высокие темпы роста объемов производства будет сложно.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Краткий статистический сборник. Самарская область в цифрах - 2014. Самара, 2015.

<sup>2</sup> Показатели регионального АПК в этом году превысили среднепятилетние. URL: <http://mcx.samregion.ru/info/news/5716>.

<sup>3</sup> Региональный АПК растет на основе импортозамещения. URL: <http://mcx.samregion.ru/info/news/5625>.

<sup>4</sup> Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Самарской области. URL: [www.samarastat.gks.ru](http://www.samarastat.gks.ru).

<sup>5</sup> Щуцкая А.В. Кадровый потенциал сельских территорий Самарской области // Современная экономика: проблемы, пути решения, перспективы : сб. науч. тр. Кинель : РИЦ СГСХА, 2014. С. 160-164.

<sup>6</sup> С коллегами - о главном. URL: <http://mcx.samregion.ru/info/news/5614>.

**A.V. Shchutskaya\***

## **STAFFING DEVELOPMENT IN AGRICULTURE OF SAMARA REGION IN THE PERIOD OF IMPORT SUBSTITUTION**

Analyzed the problem of staff feature in agriculture, as a factor constraining development of agriculture and implementation of the strategy of import substitution.

**Keywords:** import substitution, volume of production, number of employees, level of education, staff sufficiency.

---

\* Shchutskaya Alexandra Victorovna, Candidate of Economics, Associate Professor, Samara State University of Economics. E-mail: [avs2020@yandex.ru](mailto:avs2020@yandex.ru).

---

---

# **РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ УСИЛЕНИЯ ВЛИЯНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ**

---

---

УДК 339.9

Д.А. Акопян\*

## **ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ И ЮАР**

В связи с процессами импортозамещения рассмотрены вопросы перспектив сотрудничества России и ЮАР в ракурсе последних событий в экономике страны - члене БРИКС.

**Ключевые слова:** импортозамещение, сотрудничество, апартеид, экономические показатели, полезные ископаемые, атомная энергетика, экономический кризис.

В Уфе летом 2015 г. состоялся саммит стран БРИКС. В ходе встреч было высказано множество положительных откликов о перспективах сообщества как о "локомотивах мирового экономического развития". В БРИКС состоит ЮАР - страна, являющаяся партнером России не только по интеграционному образованию. Южноафриканская республика имеет развитую экономику - 35% ВВП африканского континента - и реальную политическую силу. Она является производителем платины "Лонмин", 85% хрома, 30% палладия, 40% марганца, циркония, алмазов "Де Бирс" и 15 % золота в мировой добыче.

Однако в ближайшее время ЮАР может постигнуть глубокий экономический кризис.

Представим аргументы в пользу выдвинутого предположения.

ЮАР на фоне других стран БРИКС демонстрирует самые низкие показатели. Так, объем южноафриканского ВВП составляет четверть российского. Имеет место демографический и территориальный разрыв между членами сообщества.

Индекс делового доверия ЮАР на июнь 2015 г. снизился по (S & P) до предела нижней инвестиционной привлекательности BBB-; а Fitch дал негативный прогноз BBB.

С 2009 г. начался процесс падения экономики страны под влиянием мировой рецессии. Проблемы с электроэнергетикой, начавшиеся еще с 2000-х гг., породили

---

\* Акопян Диана Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет. E-mail: diakopyan@yandex.ru.

сложности с техническим обслуживанием уже существующих компаний, городских хозяйств, что вызвало спад промышленного производства. Высокотехнологические компании испытывают нехватку в квалифицированном персонале, особенно среди представителей белого меньшинства. Это происходит при огромной безработице в 40% , а среди черной молодежи до 80%, однако среди белых она стабильно держится на уровне 6,6%. Белое меньшинство, как и ранее, занимает высококвалифицированные должности, и их зарплата в 6 раз выше, чем у представителей коренного населения. Политика поддержки черного большинства, проводимая правительством, вынуждает работодателей отдавать предпочтение при приеме на работу коренным африканцам. На управленческие должности попадают некомпетентные люди. Сложилось так, что уровень образования среди черного населения нисколько не повысился за десятилетия после отмены апартеида. В то же время за двадцать последних лет численность белого населения сократилась на 800 000 чел. Если и дальше белые специалисты продолжают эмигрировать, то промышленность (как основа экономического роста) ЮАР упадет.

Не лучшим образом складывается ситуация в сельском хозяйстве. Из-за особенностей климата и рельефа страны всего 15% территории республики пригодны к использованию. Традиционно развивалось высокотоварное производство, позволявшее обеспечивать страну и экспортировать продовольствие в другие регионы. Землевладельцы - белые фермеры, под началом которых работали сотни тысяч сельскохозяйственных работников - коренных африканцев. После апартеида земли национализировали и передают постепенно черному большинству. Земельные участки дробились, инвестирование средств прекратилось, агротехнологии не применяются. Земля позволяет новым собственникам произвести лишь небольшое количество сельхозпродуктов. Это притом, что в ЮАР фермерство создает рабочие места и экспортирует продукты животноводства, овощеводства и виноделия. Однако именно белые фермеры все чаще подвергаются физическому насилию, что грозит невосполнимыми потерями сельскому хозяйству и экономике страны.

Еще одним фактором, ослабляющим экономику ЮАР, являются противоречия между представителями разных этносов (не только между африканерами и черной расой, но и между представителями смешанных браков). Недавно китайская диаспора потребовала в судебном порядке признать их не "белыми", а "черными", так как это даст им законодательно большие преференции для ведения бизнеса. Уровень насилия, преступности неуклонно растет и плохо сдерживается властями.

С конца прошлого века наблюдается экспансия Китая в ЮАР. Следует отметить, что в 2010 г. именно он продавил членство ЮАР в БРИКС, несмотря на попытки другой развивающейся африканской экономики - Нигерии войти в состав сообщества.

Неудивительно, что наблюдается стремительное проникновение КНР в экономику Африки и ЮАР, особенно в горнодобывающую и финансовую отрасли. Республика, по сути, выступила плацдармом для внедрения Китая в банковскую систему африканского континента. Покупка в 2007 г. 20% пакета акций южноафриканского "Стандарт Бэнк" обеспечила дальнейшее продвижение китайского капитала в Африку, так как у банка имеются филиалы в десятках африканских стран.

Согласно экспертным оценкам прямые инвестиции КНР в ЮАР составили более 6 млрд долл.

Южноафриканский рынок открыт для китайского импорта оборудования, бытовой техники, товаров народного потребления, а экспорт традиционно носит сырьевой характер - руды цветных металлов.

ЮАР реализует политику взвешенного выстраивания отношений с США. Примеры Ирака и Ливии вынуждают руководство страны не соглашаться с имперской политикой США. В то же время у ЮАР есть право поставлять продукцию в Соединенные Штаты по сниженным тарифам, а по объемам внешней торговли они занимают третье место после Китая и Германии. Импортируется из США продукция машиностроения приборостроения, а экспортируются драгоценные камни и металлы. 20 % иностранных капиталовложений, а также первое место по портфельным инвестициям и третье место по прямым принадлежат США.

Сложившиеся веками экономические связи с Великобританией выражаются в том, что она является традиционным партнером ЮАР. Представители белых южноафриканцев, занимающих пока еще заметные позиции в стране, - потомки англичан. В этой связи еще сказывается их влияние на принятие экономических и внешнеполитических решений в республике. Однако процесс "вымывания" белого меньшинства отрицательно влияет на взаимоотношения двух стран.

Российско-южноафриканское сотрудничество в области науки и техники носит скорее ограниченный характер и проявляется в космической отрасли, ядерных исследованиях, переработке полезных ископаемых. В 2011 г. были подписаны двусторонние соглашения между российскими и южноафриканскими научно-исследовательскими центрами в области радиофизики, лазерных технологий, биоэнергетической химии и радиоастрономии. ОАО "Техснабэкспорт" и ESCOM Holdings Ltd. подписали в том же 2011 г. договор на строительство атомной электростанции "Куберг", по которому в течение 10 лет Россия обязуется поставлять в ЮАР обогащенный уран. Возможно сотрудничество в сфере возобновляемой энергетики, это связано с географической локацией республики как региона с высокой степенью инсоляции.

Российский экспорт в республику - удобрения, древесина, черные металлы. Импортируются руды черных металлов, алкогольные и безалкогольные напитки, консервы, фрукты, овощи. При объеме внешней торговли в 580 млн долл. (2011 г.) сальдо в пользу ЮАР.

Южноафриканские инвестиции в Россию за 2010 г. составили 16 млн долл., а нашей страны в ЮАР, вдвое больше. Однако реальные суммы инвестиций сложно определить, потому что компании с российским капиталом, действующие в ЮАР, зарегистрированы в третьих странах.

Процесс импортозамещения в РФ предполагает поиск новых партнеров и выстраивание взаимовыгодных отношений со странами, не участвующими в санкциях, направленных против страны. Однако они должны строиться на основе многочисленных, разносторонних исследований на базе достоверной информации, с всесторонней оценкой возможных рисков и перспектив, что в настоящий момент характерно для принятия решений по взаимодействию с ЮАР.

\* \* \* \*

1. Стратегия России и БРИКС: цели и инструменты : сб. статей / под ред. В.А. Никонова, Г.Д. Толорая. М. : РУДН, 2013.
2. URL: <http://firstsocial.info/analiz/yuar-posle-aparteida-problemy-i-perspektivy>.
3. URL: <http://geosfera.info/afrika/yuar/319-yuar-yekonomicheskij-lider-stran-afriki.html>.
4. URL: <http://www.posprikaz.ru/2015/07/ekonomika-yuar-posle-padeniya-rezima-aparteida>.

**D.A. Akopyan\***

## **TO THE PROSPECTIVES OF RUSSIA AND SOUTH AFRICA COLLABORATION**

Due to the processes of import substitution there have been discussed the prospectives of Russia and South Africa collaboration in connection with the last developments in economy of BRICS members.

**Keywords:** import substitution, collaboration, apartheid, economic indicators, minerals, nuclear power, economic crisis.

---

\* Akopyan Diana Anatolyevna, Candidate of Economics, Associate Professor, Samara State University of Economics. E-mail: [diakopyan@yandex.ru](mailto:diakopyan@yandex.ru).

УДК 339.9

**Е.В. Волкодавова, Ю.А.Волобуева\***

## **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКСПОРТА РОССИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Рассматриваются структура и динамика российского экспорта сырьевых и несырьевых товаров; направления диверсификации экспорта российских предприятий; меры государственной поддержки экспорта, эффекты реализации мероприятий по развитию экспортной деятельности.

**Ключевые слова:** экспорт, диверсификация, экспортная деятельность, государственные программы экспорта, экспортная специализация.

---

\* Волкодавова Елена Викторовна, доктор экономических наук, профессор. E-mail: [vev.sseu@gmail.com](mailto:vev.sseu@gmail.com); Волобуева Юлия Анатольевна, кандидат экономических наук, специалист по развитию международных продаж. E-mail: [vayulia@gmail.com](mailto:vayulia@gmail.com). - Самарский государственный экономический университет.

В современных условиях нестабильной конъюнктуры глобального рынка и текущих тенденциях внутриэкономического развития страны особую актуальность приобретает проблема совершенствования экспортной специализации России в мировом хозяйстве.

Президент России В.В. Путин в ежегодном послании Федеральному собранию РФ в 2014 г. в качестве приоритетного направления повышения эффективности национальной экономики выделил "развитие экспорта продукции высокой степени переработки"<sup>1</sup>.

В современных условиях развития глобальной экономики важнейшим фактором повышения конкурентоспособности национальной экономики, эффективности рыночной интеграции России и привлечения иностранных инвестиций в экономику является процесс диверсификации экспорта страны.

Актуальность этого процесса обусловлена существующей чрезвычайно высокой топливно-сырьевой направленностью российского экспорта в условиях ключевых тенденций развития мировой экономики, а именно:

- замедление темпов роста глобальной экономики;
- динамичные темпы роста потребления в развивающихся странах азиатского региона;
- увеличение емкости рынков в латиноамериканском, ближневосточном и африканских регионах;
- снижение темпов роста европейского рынка (ключевого экспортного рынка для России);
- нестабильная конъюнктура мировых сырьевых рынков.

Россия входит в десятку стран - крупнейших экспортеров в мире, занимая при этом 3,9% в глобальном экспорте товаров и услуг<sup>2</sup>. При этом Россия является ведущим мировым экспортером по следующим группам товаров: 11% - мирового экспорта энергоносителей; 5,5% - экспорта цветных металлов; 4,5% - экспорта черных металлов; 14% - экспорта удобрений; 6% - экспорта древесины и изделий из нее; 4-5% - экспорта зерновых (в стоимостном выражении). Однако отечественный экспорт продукции высокой степени переработки занимает на мировом рынке крайне слабые позиции: 0,5% - мирового экспорта машин, оборудования и транспортных средств; 0,4% - экспорта высокотехнологичной продукции; 0,3% - экспорта телекоммуникационного оборудования<sup>3</sup>.

В 2014 г. экспорт России в страны СНГ и дальнего зарубежья составил 496,9 млрд долл. США, при этом экспорт топливно-энергетических товаров (а именно, нефть, нефтепродукты и природный газ) составил 70 % от общего объема продаж (против 53% в 2000 г.). Доля машин, оборудования и транспортных средств в 2014 г. составила всего 5,3% (против 8,8% в 2000 г.)<sup>4</sup>. Несмотря на то, что экспорт несырьевой продукции в 2014 г. вырос почти на 7%, доля данной группы товаров составляет менее 30% в общей структуре экспортных продаж.

Существующая на сегодняшний день модель национальной экономики с крайне высокой топливно-сырьевой направленностью при современных тенденциях развития глобальной экономики не может оставаться конкурентоспособной в долгосрочной перспективе. Более того, сложившаяся сырьевая специализация российского экс-

порта ставит национальную экономику в критичную зависимость от труднопрогнозируемых колебаний конъюнктуры на мировых сырьевых рынках.

Значимым фактором развития несырьевого экспорта также является текущая внешнеэкономическая конъюнктура страны, которая демонстрирует тенденцию повышения роли восточноазиатских, африканских и латиноамериканских стран в структуре российского экспорта. По состоянию на сентябрь 2015 г. доля этих стран во внешней торговле РФ достигла 25%, с ожидаемой тенденцией роста до 35% в течение 2-4 лет<sup>5</sup>. Для данных регионов характерен спрос на готовую промышленную продукцию, который на данный момент не может быть покрыт внутренним производством.

Очевидно, что процесс диверсификации отечественного экспорта должен проходить на общенациональном уровне при полномасштабной государственной поддержке. Основные направления государственной поддержки утверждены в плане мероприятий ("дорожной карте") "Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта", утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 февраля 2014 г. № 259-р.<sup>6</sup>, разработанного в целях усиления позиций России в глобальной экономике, совершенствования экспортной специализации страны и повышения вклада внешнеэкономической деятельности в решение задач модернизации национального хозяйства. В рамках данного плана мероприятий в настоящий момент активно разрабатывается и реализуется ряд государственных программ поддержки, направленных на стимулирование отечественных экспортеров продукции обрабатывающих отраслей промышленности.

Так, Министерством экономического развития РФ разрабатывается проект Национальной экспортной стратегии России ("Стратегия"), который будет определять основные направления развития экспорта на период до 2030 года<sup>7</sup>.

Главным целевым ориентиром реализации Стратегии будет вхождение России в первую пятерку мировых экспортеров при достижении качественных изменений в структуре экспорта за счет опережающего роста несырьевого экспорта, в первую очередь высокотехнологичных, наукоемких товаров и услуг.

Ключевыми целями Стратегии должны стать:

1. Увеличение объемов несырьевого экспорта, в первую очередь за счет роста поставок инновационной продукции на традиционные и новые рынки (на уровне не менее 6% ежегодно в среднесрочной перспективе).
2. Повышение доли экспорта машин, оборудования и транспортных средств в общей структуре экспортных продаж.
3. Увеличение коэффициента товарной диверсификации экспорта.
4. Увеличение доли России в мировом экспорте высокотехнологичных товаров.
5. Рост доли услуг в общем экспорте России товаров и услуг.
6. Увеличение числа организаций - экспортеров товаров, в первую очередь за счет малых и средних предприятий.

Успешная реализация данных целей будет во многом зависеть от масштабов и эффективности финансовой государственной поддержки предприятий - экспортеров обрабатывающих отраслей промышленности. В этих целях в рамках проекта Стратегии запланировано значительное расширение государственной кредитной поддержки национального экспорта на конкурентоспособных условиях. В частности, запланирова-



но, что объем кредитов, предоставляемых "Банком развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанком)" в целях поддержки экспорта к 2018 г. должен составлять не менее 18,2 млрд долл. США (против 0,4 млрд долл. США в 2013 г.).

При этом значительные ресурсы для диверсификации экспорта России находятся в секторе малых и средних предприятий, которые в настоящий момент практически не вовлечены в международную торговлю. На сегодняшний день в России более 4 млн зарегистрированных малых и средних предприятий, из которых экспортную деятельность осуществляет только 0,5% предприятий. Так, в странах международной экономической организации ОЭСР данный показатель составляет около 30%, а в Европе на малые и средние предприятия приходится до 50% от общего объема экспорта. Слабая вовлеченность малых и средних предприятий в экспортную деятельность объясняется следующими факторами:

- непрозрачные правила и регламенты, регулирующие экспортную деятельность;
- множественные бюрократические процедуры, связанные с экспортом (получение сертификатов и лицензий, оформление банковских документов, таможенное оформление и пр.);
- неразвитая инфраструктура поддержки экспорта.

В связи с этим важным инструментом реализации экспортного потенциала малых и средних предприятий являются мероприятия, направленные на сокращение и упрощение порядка прохождения экспортных процедур при одновременном активном развитии информационной поддержки экспортной деятельности.

Мероприятия, реализованные государством в течение трех последних лет в рамках дорожной карты "Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта", эффективно способствуют росту экспортной деятельности российских промышленных предприятий и диверсификации структуры экспорта. Это происходит в частности за счет следующих ключевых направлений государственной политики в сфере поддержки экспорта:

#### **1) Снятие ограничений и барьеров для развития экспортной деятельности.**

Согласно рейтингу "Ведение бизнеса", проводимому Всемирным Банком на ежегодной основе, Россия по показателю "Международная торговля" в 2015 г. занимает 155 позицию (против 162 в 2010 г. по отношению к 189 другим странам).

Для российских предприятий процесс упрощения и стандартизации процедур международной торговли представляет огромную важность, и государство проводит активную политику в данном направлении. Всемирный банк в своем отчете "By Doing Business report year from DB2010 to DB2015" отмечает эффект реформ, проведенных в этой области, в частности:

*Первый эффект. Сокращение количества документов, сопровождающих экспортно-импортные процедуры и соответствующего снижения стоимости международных транзакций.*

В настоящее время экспорт из России требует от предприятий-экспортеров в 2-2,5 раза больше времени, документов и денежных средств по сравнению со странами ОЭСР. В рамках исследования Группы организаций Всемирного банка "Ведение бизнеса" было выявлено, что каждый дополнительный день, требуемый на подготовку товаров для экспорта или импорта, сокращает объем торговли на 4,5%<sup>8</sup>. В

2014 г. перечень документов, представляемых российскими предприятиями при декларировании товаров, был значительно сокращен: исключены требования о предоставлении паспорта сделки, документов, подтверждающих полномочия лица, подающего декларацию на товары в электронной форме, уплату или обеспечение уплаты таможенных платежей, соблюдение требований в области валютного контроля, транспортных перевозочных документов для вывозимых товаров, не облагаемых вывозными таможенными пошлинами.

В рамках государственной политики, проводимой в области поддержки экспорта, запланировано сокращение количества документов с 10 до 4 к 2018 г.<sup>9</sup>

*Второй эффект. Внедрение системы электронного документооборота при декларировании экспортно-импортных грузов.* Так, по итогам 2014 г. 99,9% деклараций было подано предприятиями-экспортерами в электронной форме с использованием сети Интернет. При этом были эффективно снижены средние сроки прохождения таможенных операций и таможенных процедур для товаров, которые не подлежат дополнительным видам государственного контроля: при экспорте - с 72 ч до 1 ч 33 мин, при импорте - с 96 ч до 5 ч 41 мин<sup>10</sup>.

*Третий эффект. Внедрение автоматической системы управления рисками при таможенном оформлении.* В России до 2014 г. более 20% экспортных отгрузок подвергалось физическому досмотру, что значительно влияло на длительность таможенных процедур. В странах ОЭСР данный показатель составляет около 5%. Используя мировую практику в рамках реформирования процедур таможенного администрирования в настоящее время используется подход категорирования участников ВЭД с целью минимизации контрольных мероприятий и упрощения порядка совершения таможенных операций для тех предприятий, деятельность которых характеризуется низкой степенью риска нарушения таможенного законодательства.

## **2) Развитие инфраструктуры поддержки экспорта.**

Важной мерой стимулирования международной деятельности российских предприятий - экспортеров стала политика, проводимая в области информационной поддержки экспорта государством.

Так, при поддержке Правительства РФ в структуре Внешэкономбанка был создан Российский экспортный центр - государственный институт поддержки экспорта, оказывающий российским экспортерам нефинансовую консультационную поддержку по вопросам организации экспортной деятельности, а также сопровождающий проведение экспортных процедур предприятиями в режиме "единого окна" на безвозмездной основе.

Кроме того, начиная с 2014 г. активно реализуются проекты продвижения продукции российских предприятий обрабатывающих отраслей промышленности на экспорт при поддержке торговых представительств РФ за рубежом. Российские предприятия, заинтересованные в поиске новых зарубежных партнеров, могут направить соответствующий запрос в Министерство экономического развития РФ. На основе целей предприятия-экспортера будет подготовлен паспорт внешнеэкономического проекта с указанием запланированных мероприятий и сроков исполнения со стороны Минэкономразвития РФ. В результате реализации мероприятий паспорта внешнеэкономического проекта экспортер получает консультационную

поддержку от торговых представительств РФ, находящихся на территории стран - потенциальных рынков сбыта. При этом российским предприятиям-экспортерам предоставляют информацию по списку потенциальных контрагентов, их контактные данные, перечень важных выставочных мероприятий для данной группы товаров и рекомендации по рынку сбыта.

Результаты проведенного исследования позволяют сделать вывод, что не все российские предприятия при планировании и организации экспортной деятельности умело используют меры, разработанные в рамках государственных программ развития и диверсификации экспорта, направленных на повышение их конкурентоспособности на рынках дальнего зарубежья. Особенно это касается предприятий малого бизнеса, осуществляющих в основном экспортные поставки в страны ближнего зарубежья. Поэтому менеджменту предприятий малого бизнеса следует изучить и, учитывая отраслевые особенности, применять меры государственной поддержки, расширяя географические и товарные границы экспорта, повышая степень реализации экспортного потенциала на рынках дальнего зарубежья.

\* \* \* \* \*

<sup>1</sup> Ежегодное Послание В.В. Путина Федеральному собранию РФ в 2014 г. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/47173>(дата обращения 09.10.2015).

<sup>2</sup> World Trade Organization. Trade profiles: Russian Federation. URL: <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=S&Country=RU>. (дата обращения: 04.10.2015).

<sup>3</sup> Национальная экспортная стратегия России на период до 2030 г. URL: <http://www.deloros.ru/FILEB/Proekt%20NES.docx>. (дата обращения: 04.10.2015).

<sup>4</sup> Федеральная таможенная служба. Товарная структура экспорта Российской Федерации со всеми странами за период январь-декабрь 2014. URL: [http://www.customs.ru/index.php?option=com\\_newsfts&view=category&id=125&Itemid=1976&limitstart=10](http://www.customs.ru/index.php?option=com_newsfts&view=category&id=125&Itemid=1976&limitstart=10) (дата обращения: 17.09.2015).

<sup>5</sup> *Балиев А.* Индустриализация экспорта - потребность времени // Фонд стратегической культуры. URL: <http://www.fondsk.ru/pview/2015/10/25/industrializacija-eksporta-potrebnost-vremeni-36312.html>. (дата обращения: 28.10.2015).

<sup>6</sup> План мероприятий ("дорожная карта") "Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта" ; утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 июня 2012 г. № 1128-р. URL: [http://old.asi.ru/upload/medialibrary/a7e/Rasp\\_PravRF\\_29-06-2012\\_1128-r.pdf](http://old.asi.ru/upload/medialibrary/a7e/Rasp_PravRF_29-06-2012_1128-r.pdf). (дата обращения: 09.09.2015).

<sup>7</sup> После утверждения Правительством РФ (запланировано на ноябрь 2015 г. в соответствии с п. 32 плана мероприятий ("дорожной карты") "Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта", утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 февраля 2014 г. № 259-р). URL: [http://asi.ru/upload/iblock/0a1/Rasp\\_PravRF\\_25-02-2014\\_259-r.pdf](http://asi.ru/upload/iblock/0a1/Rasp_PravRF_25-02-2014_259-r.pdf). (дата обращения: 09.09.2015).

<sup>8</sup> Практическое руководство по упрощению процедур торговли. Европейская экономическая комиссия ООН. URL: <http://ftg.unecsc.org/RUS/details.html>. (дата обращения: 05.10.2015).

<sup>9</sup> Дорожная карта "Совершенствование таможенного администрирования" ("Таможня"). Правительство России. URL: <http://government.ru/roadmaps/114/about>. (дата обращения: 05.10.2015).

<sup>10</sup> *Бельянинов А.* Сумма технологий в таможенной сфере // Ракурс. 2015. № 3. URL: [http://www.customs.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=21433:-lr-3-l-r&catid=26:2011-01-24-14-45-21&Itemid=1830](http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=21433:-lr-3-l-r&catid=26:2011-01-24-14-45-21&Itemid=1830). (дата обращения: 28.10.2015).

E.V. Volkodavova, Yu.A. Volobueva\*

## STATE SUPPORT OF RUSSIA DIVERSIFICATION OF EXPORTS AS A FACTOR OF DEVELOPMENT OF EXPORT ACTIVITY OF RUSSIAN INDUSTRIAL ENTERPRISES

Structure and dynamics of the Russian export of primary and non-primary goods are analyzed; diversification of Russian enterprises exports is examined; measures of government support for exports and the effects from the implementation of measures for the development of export activities are considered.

**Keywords:** export, diversification, export activities, government export programs, export specialization.

---

\* Volkodavova Elena Victorovna, Doctor of Economics, Professor. E-mail: vev.sseu@gmail.com; Volobueva Yuliya Anatolyevna, Candidate of Economics, Specialist of International Sales Development. E-mail: vayulia@gmail.com. - Samara State University of Economics.

УДК 339.92

E.B. Волкодавова, Н.А. Негонова\*

## ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ, ФУНКЦИОНИРУЮЩИХ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Рассматриваются основные аспекты социального партнерства в организационной культуре транснациональной корпорации; сформулированы элементы механизма формирования социального партнерства, которые должны присутствовать в транснациональных корпорациях; на примере ОАО "Газпром" рассмотрены сущность и основные направления формирования социального партнерства в транснациональных корпорациях.

**Ключевые слова:** социальное партнерство, транснациональные корпорации, организационная культура.

В современном гражданском обществе социальное партнерство (СП) выступает как ведущий метод цивилизованного решения социально-трудовых конфликтов и является механизмом достижения социальной стабильности, гарантирующим эволюционный путь развития организаций.

---

\* Волкодавова Елена Викторовна, доктор экономических наук, профессор. E-mail: vev.sseu@gmail.com; Негонова Наталья Алексеевна, студент. E-mail: nat4eg\_95@mail.ru. - Самарский государственный экономический университет.

В России взаимоотношения агентов социального партнерства регулируются Трудовым кодексом РФ, в котором определены принципы и основные функции взаимодействующих сторон. Там же изложена сущность социального партнерства: "...социальное партнерство - это система взаимоотношений между работниками (представителями работников), работодателями (представителями работодателей), органами государственной власти, органами местного самоуправления, которая направлена на обеспечение согласования интересов работников и работодателей по вопросам регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений<sup>1</sup>.

В современной научной литературе термин "социальное партнерство" одними исследователями трактуется как сложный, многоплановый социально-политический процесс, другими - как регулирование трудовых споров на микроуровне. Таким образом существуют различные мнения в понимании этого сложного процесса, а авторы статьи придерживаются первой точки зрения.

Предметом исследования в данной статье являются социально-экономические отношения, возникающие в процессе формирования социального партнерства в транснациональных корпорациях, функционирующих на территории РФ, в составе кадрового потенциала которых доминируют россияне.

Согласно трудовому кодексу РФ основными принципами СП являются:

- равноправие сторон;
- заинтересованность сторон в участии в договорных отношениях;
- свобода выбора при обсуждении вопросов, входящих в сферу труда;
- добровольность принятия сторонами на себя обязательств;
- реальность обязательств, принимаемых на себя сторонами;
- обязательность выполнения коллективных договоров, соглашений;
- ответственность сторон, их представителей за невыполнение по их вине коллективных договоров, соглашений<sup>2</sup>.

В рамках транснациональных корпораций эти принципы соблюдаются неукоснительно, а социальное партнерство является основой развития их социальной и производственной культуры. Модель социального партнерства в транснациональных корпорациях основана на взаимодействии государства, администрации и профсоюзов, выполняющих свои функции по регулированию социально-трудовых отношений. Государство путем разработки нормативно-правовой базы, регулирующей социально-трудовые отношения субъектов предпринимательства, а субъекты предпринимательства - путем подписания коллективных договоров и соответствующих соглашений, регулирующих социально-трудовые отношения на микроуровне.

Трудовым кодексом РФ определены следующие формы социального партнерства:

- коллективные переговоры по подготовке проектов коллективных договоров, соглашений и их заключению;
- взаимные консультации (переговоры) по вопросам регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений, обеспечения гарантий трудовых прав работников и совершенствования трудового законодательства;
- участие работников, их представителей в управлении организацией<sup>3</sup>.

На практике воплощение вышеперечисленных форм и принципов социального партнерства можно наблюдать в крупных транснациональных корпорациях, функцио-

нирующих на территории РФ. Например, в Группе ОАО "Газпром" (далее Группа) профсоюзные организации каждого входившего в нее предприятия стремились самостоятельно отстаивать интересы своих работников, что в целом было не эффективно. Потому 1 февраля 2000 г. была создана Межрегиональная профсоюзная организация, имеющая своих представителей во многих уголках Группы и способная качественно и эффективно обеспечивать права и гарантии работников, разрабатывать стратегию и осуществлять единую политику по развитию профсоюзного движения в отрасли.

В настоящее время Межрегиональная профсоюзная организация выявляет общие проблемы работников, занимается их систематизацией и анализом, выносит на обсуждение с администрацией компании, а затем совместно с ней вырабатывает стратегию дальнейших действий.

МПО ОАО "Газпром" на 1 января 2015 г. включает в себя 71 объединенную и первичную профсоюзную организацию общей численностью 342078 чел. В процентном отношении компания имеет планомерный рост охвата, в настоящее время профсоюзное членство в целом по Газпрому составляет 91,9 % от общего числа работников. Однако профсоюзные организации "Газпром добыча Ноябрьск", "Газпром трансгаз Уфа" добились 100 % профсоюзного членства в своих коллективах.

В рамках социального партнерства заключен Генеральный коллективный договор ОАО "Газпром" и его дочерних сообществ на 2013-2015 гг. Благодаря ему согласовывают интересы работников и работодателя, а также предоставляют работникам с учетом экономических возможностей компании дополнительные гарантии и льготы<sup>4</sup>.

4 марта 2015 г., подписав дополнительное соглашение, действие Генерального коллективного договора продлили на период с 2016 по 2018 г., поскольку благодаря договору сохранилась высокая стабильность трудовых коллективов, а также увеличился приток в компанию и ее дочерние сообщества необходимого персонала.

Выполняются все предусмотренные договором социальные обязательства. Работникам Группы предоставляются социальные выплаты, дополнительное пенсионное обеспечение, медицинское обслуживание. Продолжает развиваться программа обеспечения работников жильем, благодаря механизму банковского ипотечного кредитования.

Ведется поиск и внедрение инноваций в организационно-структурные формы деятельности компании, которые позволят более оперативно реагировать на меняющуюся обстановку как в профсоюзном движении, так и не связанную со структурными преобразованиями в Газпроме.

Выделим элементы механизма формирования социального партнерства, которые способствуют созданию оптимальной модели социально-трудовых отношений транснациональных корпораций.

К инструментам механизма формирования социального партнерства относим:

- переговорный процесс между социальными партнерами (профсоюзы, объединения работодателей, предпринимателей и властных структур);
- постоянное функционирование органов (трехсторонних комиссий), регулирующих социально-трудовые отношения.

К функциям механизма формирования социального партнерства относим:

- 1) установку и соблюдение правил, способных согласовать интересы и позиции сторон;

- 2) контроль выполнения принятых договоров и соглашений;
- 3) привлечение экспертов социально-партнерских отношений, для организации, анализа состояния и перспектив совершенствования системы социального партнерства;
- 4) донесение идеи социального партнерства до широких слоев рабочих предприятия.

К методам механизма формирования социального партнерства относим:

- проведение консультации по вопросам формирования, организации и развития норм, принципов и направлений развития социального партнерства;
- участие агентов социального партнерства в коллективных переговорах;
- выдвижение требований и предложений сторонами социального партнерства;
- использование примирительных процедур и компромиссных решений в процессе обсуждения требований и разногласий сторон социального партнерства;
- разработку коллективных договоров и соглашений.

Поскольку ОАО "Газпром" является транснациональной корпорацией, функционирующей в современных условиях усиления влияния международных интеграционных процессов, изменяющих экономические условия хозяйствования и создающих социально-экономическое напряжение в коллективе, не все элементы социального партнерства в организационной культуре Группы могут быть успешно реализованы.

В настоящее время к основным проблемам, затрудняющим реализацию механизма формирования социального партнерства относим:

- нестабильность экономической и политической ситуации;
- недостаточную настойчивость и умение профсоюзов вести коллективные переговоры;
- отсутствие традиций цивилизованного социально-экономического взаимодействия.

Одной из наиболее острых проблем остается улучшение жилищных условий для работников и пенсионеров дочерних обществ и организаций ОАО "Газпром", поскольку численность нуждающихся составляет около 30%. Экономическая ситуация, которую переживают сейчас многие российские организации, в настоящее время затрудняет решение проблемы улучшения жилищных условий. В сложившейся ситуации важно придерживаться основных принципов социального партнерства и совершенствовать его механизм.

Компания ОАО "Газпром" является одной из передовых в области формирования и развития системы социального партнерства. Как свидетельствуют показатели развития системы социального партнерства в компании ОАО "Газпром", ежегодно социально-психологический климат в коллективах меняется все в лучшую сторону. В каждом предприятии Группы люди, вступившие в профсоюз, составляют в процентном отношении более 90%. Это происходит потому, что взаимодействие работодателей и работников в организациях Группы ОАО "Газпром" строится на принципах социального партнерства, взаимного уважения и учета интересов сторон.

Проведенные на примере транснациональной корпорации Группы ОАО "Газпром" исследования позволяют утверждать, что формирование эффективной системы социального партнерства, обеспечивает успешное решение как производственных, так и социальных задач, а неукоснительное соблюдение принципов социального партнерства, является гарантией стабильной работы трудовых коллективов и выполнения ими поставленных производственных задач.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Трудовой кодекс РФ (ТК РФ) от 30.12.2001 N 197-ФЗ ст.23.

<sup>2</sup> Трудовой кодекс РФ (ТК РФ) от 30.12.2001 N 197-ФЗ ст.24.

<sup>3</sup> Трудовой кодекс РФ (ТК РФ) от 30.12.2001 N 197-ФЗ ст.27.

**E.V. Volkodavova, N.A. Nagonova\***

## **FORMATION OF SOCIAL PARTNERSHIP ORGANIZATIONAL CULTURE OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS WORKING IN THE RUSSIAN FEDERATION**

The main aspects of social partnership in the organizational culture of transnational corporations are considered; the mechanism of social partnership formation that must be present in transnational corporations is described; the essence and the basic directions of formation of social partnership in transnational corporations by way of OAO "Gazprom example is analyzed.

**Keywords:** social partnership, multinational corporations, the organizational culture.

---

\* Volkodavova Elena Victorovna, Doctor of Economics, Professor. E-mail: vev.sseu@gmail.com; Nagonova Natalya Alexeevna, Student. E-mail: nat4eg\_95@mail.ru. - Samara State University of Economics.

УДК 339.5

**Н.В. Никитина, О.С. Ушакова\***

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РОССИИ И СТРАН БРИК**

Представлены данные о прогнозируемых темпах экономического роста стран БРИК, США и Евросоюза на 2015-2016 гг., рассмотрены динамика и структура товарооборота России и Китая.

**Ключевые слова:** страны БРИК, темпы роста экономики, развивающиеся страны, развитые страны, санкции.

В условиях сложившейся в мире обстановки все более очевидным становится поворот России на Восток. Именно там Россия стремится установить крепкие долгосрочные политические, торгово-экономические партнерские связи, договориться о путях научно-технического сотрудничества и модернизации. Основными странами-партнерами выступают развивающиеся страны Азии - Китай, Индия, Вьетнам. При этом особое место отводится Китаю. Оправдан ли выбор данного направления развития?

---

\* Никитина Наталья Владиславовна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: nikitina\_nv@mail.ru; Ушакова Ольга Сергеевна, студент. E-mail: olya\_naive@mail.ru. - Самарский государственный экономический университет.



На протяжении последнего десятилетия Китай, Индия и Бразилия демонстрировали экономический подъем, позволяя глобальной экономике извлекать выгоду из их интенсивного развития. Прогнозируемое замедление экономического развития стран БРИК по оценкам некоторых экспертов способно вызвать замедление темпов роста в мировой экономике, поскольку около пятой части мирового ВВП приходится именно на эти страны.

Международный валютный фонд скорректировал прогнозируемый показатель темпов роста мировой экономики на 2 %, снизив его значение с 3,8 до 3,3 п.п. Подобное изменение в ожиданиях экспертов МВФ вызвано снижением показателей экономического роста развивающихся стран, и незначительным ростом экономик развитых стран.

В частности, Китай, изменение показателей экономики которого на 25% обуславливает изменение роста мирового ВВП, уже в первом квартале 2015 г. продемонстрировал рекордно низкие темпы роста за последние 6 лет - 7%, потеряв 0,4 п.п. по сравнению с предыдущим годом. По оценкам экспертов, к концу 1915 г. рост экономики Китая составит 6,8%, а в 2016г. ожидается на уровне 6,3%. Дополняют картину снижение объемов внешней торговли Китая (15,9% уже в марте 2015г.), а также сокращение доходов в промышленном производстве (4,2% по сравнению с предыдущим годом), объема инвестиций в основные фонды (13,9%) и замедление темпов роста на рынке жилья.

Для сравнения: прогнозируемые темпы роста экономики США планируются на уровне 2,5% в 2015г. и 3,0% в 2016г., Еврозоны - 1,5 и 1,7 п.п., соответственно. Ожидаемое снижение ВВП России по оценкам аналитиков МВФ, в 2015 г. составит 3,4%, в 2016г. ожидается рост до 0,2%. Бразилию ожидает рецессия.

В этих условиях стоит задуматься, насколько оправдан выбор Китая в качестве первостепенного экономического партнера и какой характер будет нести взаимодействие наших стран.

По данным Министерства экономического развития РФ, за период января-июля 2015 г. торговый оборот между Россией и Китаем составил 37,7 млрд долл., сократившись на 28,9%. В том числе экспорт России в КНР сократился на 20,7%, составив 19,7 млрд долл., а импорт из Китая - на 36,1%, составив 17,9 млрд долл. Данные изменения переместили Россию на 16-е место (с 9-го) по объемам товарооборота, в то время как для России КНР - торговый партнер номер один после Евросоюза.

Рассматривая структуру товарооборота наших стран, следует отметить, что 65% экспорта России в Китай составляют полезные ископаемые и лес, в то время как импорт Китая формируют машины, оборудование, промышленные товары - продукты с высокой добавленной стоимостью.

России интересен богатый инженерный опыт Китая, опыт импорта новейших технологий и реализации сложных производственных проектов. Сотрудничество в этой области призвано способствовать развитию экономики в инновационном направлении, подготовить фундамент для широкого внедрения стратегии импортозамещения в рамках Национальной технологической инициативы.

Китай, помимо энергоресурсов и сельхозугодий, заинтересован в российских наработках в области военной, атомной и космической промышленности.

В сложившихся условиях санкционного давления со стороны запада выбор данного направления сотрудничества выглядит вполне обоснованным. Несмотря на замедляющиеся темпы экономического роста, Китай все еще занимает ведущие позиции по основным экономическим показателям, играя роль ключевого локомотива мировой экономики. Всестороннее партнерство, основанное на принципах взаимодополняемости и взаимосвязанности экономик России и Китая, открывает широкие возможности для развития наших стран.

\* \* \* \*

1. URL: <http://inosmi.ru/world/20141226/225181942.html>.
2. URL: <http://www.gazeta.ru/business/2015/04/15/6640421.shtml>.
3. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/59868>.
4. URL: <http://www.ereport.ru/news/1501212052.htm>.
5. URL: <http://www.km.ru/world/2015/08/17/strany-briks/763005>.
6. URL: <http://www.rg.ru/2015/03/27/kitai-rossiya.html>.

**N.V. Nikitina, O.S. Ushakova\***

## **PROSPECTS FOR COOPERATION BETWEEN RUSSIA AND BRICS**

The article deals with the projected economic growth of the BRIC countries, the USA and the European Union for 2015-2016, dynamics and structure of the trade turnover between Russia and China are demonstrated.

**Keywords:** BRICS, economic grow, the developing countries, the developed countries, sanctions.

---

\* Nikitina Natalya Vladislavovna, Candidate of Economics, Associate Professor. E-mail: [nikitina\\_nv@mail.ru](mailto:nikitina_nv@mail.ru); Ushakova Olga Sergeevna, Student. E-mail: [olya\\_naive@mail.ru](mailto:olya_naive@mail.ru). - Samara State University of Economics.

УДК 339.5

**Н.В. Никитина, В.О. Гипикова\***

## **СТРАТЕГИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ ЗАПАДА**

Рассматривается актуальность политики импортозамещения в России, приведены основные показатели импорта, дана его структура. Определены цели стратегии импортозамещения, выявлены ее положительные и отрицательные стороны.

**Ключевые слова:** импортозамещение, санкции, промышленность, отечественное производство, аналоги, импорт.

---

\* Никитина Наталья Владиславовна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: [nikitina\\_nv@mail.ru](mailto:nikitina_nv@mail.ru); Гипикова Валерия Олеговна, студент. E-mail: [valeriya-pleasure@mail.ru](mailto:valeriya-pleasure@mail.ru). - Самарский государственный экономический университет.

В 2014 г. санкции западных стран и предпринятые российской стороной ответные шаги привели к тому, что стратегия импортозамещения стала одним из приоритетных направлений деятельности российского правительства. В первую очередь, она связана с решением одной из основных задач экономики РФ - ее диверсификацией. Основными целями Программы импортозамещения являются: обеспечение и укрепление национальной безопасности; максимальная независимость от других государств; увеличение внутреннего производства товаров; получение лидирующей позиции РФ на международном торговом рынке. Ее суть заключается в создании благоприятных условий для отечественных производителей с целью увеличения их доли на внутреннем рынке. Так, В.В. Путин на XVIII Петербургском международном экономическом форуме подчеркнул необходимость подходить к импортозамещению избирательно, осуществлять его только в перспективных областях, где отечественная продукция будет конкурентоспособной. Президент заявил, что санкции помогли очистить российский рынок, который был занят после вступления России в ВТО. Государство делает ставку на импортозамещение, выводя собственное производство на первый план и вытесняя зарубежную продукцию с отечественного рынка.

В среднесрочной перспективе в процессе импортозамещения возникает ряд проблем. В частности, потребительский спрос, ориентированный в последние годы на высококачественную продукцию, не может быть удовлетворен за счет потребления российских аналогов с пониженными потребительскими характеристиками; высокая доля импортной составляющей в технологиях, оборудовании и комплектующих отрицательно влияет на своевременность обслуживания, ремонта оборудования, приводит к росту цен на готовую продукцию.

Импортозамещение в настоящее время составляет порядка 30%. Это означает, что всего 30% товаров, продуктов и услуг производятся в стране, остальное закупается за рубежом. К концу 2015 г. данный показатель может увеличиться не из-за роста отечественного производства, а из-за банального снижения импорта, покупательской способности и образования товарного дефицита. Министерство экономического развития в конце июля представило мониторинг развития секторов российской экономики за первое полугодие 2015 г. Россия импортирует в гражданском самолетостроении более 80% комплектующих, в тяжелом машиностроении - порядка 70%, в нефтегазовом оборудовании - 60%, в энергетическом оборудовании - около 50%, в сельхозмашиностроении в зависимости от категории продукции - от 50% до 90% деталей. В некоторых сферах экономики России импортозамещение составляет менее 10%, например, та же электроника в стране почти не производится<sup>1</sup>.

В кризис российские компании стали меньше покупать импортную технику, но и отечественную закупать больше не стали. Особенно отличились государственные компании, которые с импортной иглы слезать совсем не торопятся. Государственные предприятия не только в минимальной степени отказались от импортного сырья, но и не спешат компенсировать сокращение его объемов за счет российских аналогов. Лишь 10% государственных предприятий в начале 2015 г. сообщили о снижении или полном отказе от закупок импортных машин. Половина госсектора сохранила объемы закупок иностранного оборудования на прежнем уровне. Более половины предприятий российской промышленности в условиях санкций и обесценения национальной валюты начали

отказываться от импорта и потенциально могли бы стать покупателями отечественных машин и оборудования. Прежде всего это три отрасли: пищевая (70% предприятий сообщили о снижении закупок импортных машин и оборудования), машиностроительная (64%) и легкая промышленность (60%). Необходимость поддержания прежних объемов выпуска потребовала более существенного наращивания закупок отечественного сырья и материалов. В результате по материалам коэффициент замещения составляет 57%, в три с лишним раза больше, чем для машин и оборудования (17%)<sup>2</sup>.

Максимальный отказ от импорта и по оборудованию, и по сырью в начале 2015 г. продемонстрировали пищевая промышленность, легкая промышленность и машиностроение. Чем больше предприятие, тем сильнее оно зависит от импорта и тем активнее участвует в импортозамещении. В результате крупные предприятия - основные исполнители национальной программы импортозамещения. Самой массовой помехой для перехода на российские аналоги промышленные предприятия считают банальное отсутствие их производства в России. На втором месте стоит проблема низкого качества российской продукции, на третьем - недостаточные объемы ее выпуска.

Во исполнение январского антикризисного плана в апреле 2015 г. разработано 19 отраслевых программ импортозамещения, в рамках которых запланированы мероприятия в таких отраслях промышленности, как: фармацевтическая; тяжелое машиностроение; программное обеспечение; авиастроение; судостроение. Их реализация позволит даже в самых чувствительных секторах, например станкостроении, сократить импортозависимость с текущих 88% до 40% к 2020 г. Осуществление этих мер потребует 159 млрд руб. бюджетных средств, в 20-летней перспективе это послужит привлечению в бюджет доходов в объеме до 2,2 трлн руб.<sup>3</sup>

По результатам анализа, проведенного Министерством промышленной торговли в июне 2015 г., наиболее перспективными с точки зрения импортозамещения являются станкостроение, тяжелое машиностроение, легкая промышленность, электронная, фармацевтическая, медицинская промышленность, машиностроение для пищевой промышленности. Импортозамещение возможно в случае наличия соответствующих свободных производственных мощностей и конкурентоспособных предприятий, которые могут предложить качественную продукцию по рыночным ценам. В долгосрочной перспективе снижение импортной зависимости возможно за счет инноваций и стимулирования инвестиций в технические отрасли и создания новых производств. По оценке Министерства промышленной торговли, к 2020 г. можно рассчитывать на снижение импортозависимости по разным отраслям промышленности с уровня 70 - 90% до уровня 50 - 60%, в ряде отраслей возможен выход на более низкие показатели.

В настоящее время поддержка проектов импортозамещения осуществляется в рамках предоставления государственных субсидий на исследовательские и конструкторские работы, техническое перевооружение, на развитие инфраструктуры, модернизацию, предоставляется субсидирование процентных ставок по кредитам. Мировой опыт свидетельствует о том, что импортозамещение прежде всего должно опираться на частную инициативу, но при этом активно поддерживаться государством.

Выделение средств на поддержку импортозамещения происходит не только в форме субсидирования и софинансирования исследований, но также в форме предоставления грантов и преференций при государственных закупках. Новое понятие

"специальный инвестиционный контракт" представляет собой форму сотрудничества инвесторов и государства, желающих создать, модернизировать либо освоить производство определенной промышленной продукции в России. При этом органы власти обязуются предоставить инвесторам налоговые льготы и льготы по уплате таможенных платежей, а также гарантии от неблагоприятных изменений действующего законодательства в течение срока действия контракта.

Государственные закупки, в свою очередь, призваны обеспечить начальный спрос и поддержать отечественных производителей в период выхода на конкурентоспособные объемы производства. Министерством промышленной торговли подготовлен ряд проектов об установлении ограничений и запретов на закупку продукции автомобильной, легкой и медицинской промышленности. Очевидно, что импортозамещение в этих секторах даст серьезный толчок развитию производства при обеспечении качества продукции и соответствии лучшим производственным практикам.

Для стимулирования отечественного производства рассматривается вопрос и об увеличении ставок ввозных таможенных пошлин по ряду позиций товарной номенклатуры с одновременным их снижением на отдельные виды сырья и комплектующие. Это позволит стимулировать российские предприятия к освоению производства и выводу на рынок отечественной продукции.

Следует отметить, что нехватка производственных мощностей остается "ахиллесовой пятой" промышленности, что, в свою очередь, тормозит импортозамещение. Ввиду технологического отставания нельзя обойтись без привлечения зарубежных технологий. Решающее значение здесь приобретает локализация производства и трансферт технологий. Проблема заключается в том, что расширение производства требует существенных вливаний, которым просто неоткуда взяться в условиях урезания инвестиционных программ и неопределенности в экономике.

По статистике Федеральной таможенной службы за январь - октябрь 2015 г. стоимость ввоза товаров просела на 37,9%. Так, в январе-октябре 2015 г. он составил 132,84 млрд долл. В октябре объем импорта - 14,27 млрд долл., что на 35,9% меньше, чем в октябре 2014 г.<sup>4</sup>

Структура импорта в Россию в I полугодии 2015 г. (из общего объема 86,7 млрд долл.): машины, оборудование и транспортные средства - 44,4 %; продукция химической промышленности, каучук - 18,8 %; продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного) - 14,6 %; металлы и изделия из них - 6,4 %; текстиль, текстильные изделия и обувь - 5,9 %; минеральные продукты - 3,1 %; древесина и целлюлозно-бумажные изделия - 2,0 %; кожевенное сырье, пушнина и изделия из них - 0,4 %; драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них - 0,3 %; другие товары - 4,2 %.

В целом за 10 месяцев 2015 г. импорт продовольственных товаров и сырья для их производства увеличился на 3,1%, до 1,851 млрд долл., машиностроительной продукции - на 2,8%, до 7,185 млрд долл., химической продукции - на 0,4%, до 2,748 млрд долл., а импорт текстильных изделий и обуви сократился на 24,4% и составил 700,9 млн долл.<sup>5</sup>

Импортозамещение, как экономический фактор, положительно сказывается на экономическом положении страны. Развитие отечественного производства обеспечивает рост ВВП, содействует расширению и наполнению внутреннего рынка,

провоцирует создание новых предприятий, а, следовательно, и рабочих мест, что благоприятно сказывается на рынке труда. У бизнесменов уже появилось больше возможностей реализовывать свою продукцию. Например, ранее Польша импортировала в Россию примерно 20% своих овощей и 30% фруктов, но после введения эмбарго местные производители смогли приступить к заполнению этой ниши своим товаром. Так, увеличилось количество российских поставщиков яблок: их стало выгодно выращивать и продавать на местных рынках. Помимо этого, появилась возможность увеличить производство российских сыров: ранее они ввозились преимущественно из США, Евросоюза, Канады и Австралии, а сейчас практически половина общего спроса приходится на отечественную сырную продукцию. А также расширилось внутреннее производство продуктов, попавших под запрет (мясо крупного рогатого скота, живая рыба, молоко, овощи, фрукты, колбасы).

Стоит отметить и отрицательные стороны импортозамещения. Среди них - снижение ассортиментного разнообразия продуктов, повышение цен на продукты из натурального сырья, падение качества продовольственных товаров, что вполне объяснимо. Не секрет, что в России дефицит качественного сырья, стоимость его дороже зарубежных аналогов. Для того чтобы резко не поднимать цены, производители вынуждены замещать его сырьем более низкого качества. По ряду отраслей российские аналоги не являются конкурентноспособными по качеству, а производственные мощности отечественных предприятий не способны в полной мере удовлетворить спрос на продукцию.

В 2016 г. России не удастся полностью компенсировать импорт продовольствия, выпавший из-за введения в августе 2014 г. продовольственного эмбарго в отношении стран, которые ввели антироссийские санкции. К такому выводу пришла Счетная палата по итогам анализа проекта федерального бюджета на 2016 г. Импортозамещение - бег на длинную дистанцию, и большинство отраслей находится только в начале долгого пути. Как отмечают эксперты, даже в низкотехнологичных отраслях на импортозамещение уйдет от 3 до 5 лет, не говоря уж о высокотехнологичных отраслях, где этот процесс может занять не менее 15 лет. Из всего вышесказанного можно констатировать, что в России уже дан старт глобальной кампании по удовлетворению внутреннего спроса силами отечественных производителей. По оптимистическим прогнозам, политика импортозамещения к 2020 г. должна привести к торговой независимости России от стран ЕС и США, развитию внутреннего производства и товарооборота, снижению уровня инфляции, увеличению количества построенных заводов и открывшихся предприятий, а также подъему экономики в целом.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Тимошенко В. Политика импортозамещения в России: от слов к делу // Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ, 2015. URL: <http://www.garant.ru/article/630000/>.

<sup>2</sup> Цухло С. Как идет импортозамещение в России // Информационное агентство "РосБизнесКонсалтинг", 2015. URL: <http://www.rbc.ru/opinions/economics/09/06/2015/557195f39a7947931cc95b68>.

<sup>3</sup> Минпромторг: импортозамещение стоит 1,5 трлн рублей // Информационно-новостной портал MyRussiaNews, 2015. URL: <http://myrussianews.ru/ekonomika/minpromtorg-importozameshenie-stoit-15-trln-ryblei.html>.

<sup>4</sup> ФТС: импорт в Россию упал за 10 месяцев на 37,9 % // ВГТРК, 2015. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/64164>.

<sup>5</sup> Импорт зарубежных товаров в Россию упал почти на 40 % с начала года // Интернет-газета "Газета.Ru", 2015. URL: [http://www.gazeta.ru/business/news/2015/11/09/n\\_7864811.shtml](http://www.gazeta.ru/business/news/2015/11/09/n_7864811.shtml).

**N.V. Nikitina, V.O. Gipikova\***

## **IMPORT SUBSTITUTION STRATEGY IN TERMS OF ECONOMIC WESTERN SANCTIONS**

This article discusses the relevance of the policy of import substitution in Russia are the main indicators of imports, given its structure. Also identified objectives of the strategy of import substitution, revealed its positive and negative sides.

**Keywords:** import substitution, sanctions, industry, domestic production, the Russian counterparts imports.

---

\* Nikitina Natalya Vladislavovna, Candidate of Economics, Associate Professor. E-mail: [nikitina\\_nv@mail.ru](mailto:nikitina_nv@mail.ru); Gipikova Valeriya Olegovna, Student. E-mail: [valeriya-pleasure@mail.ru](mailto:valeriya-pleasure@mail.ru). - Samara State University of Economics.

УДК 339.92

**Е.К. Никитина\***

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА ДЛЯ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ**

Рассматриваются аспекты, связанные с зарубежным опытом применения и развития сетевого маркетинга, его сильными сторонами. В качестве примера успешной компании, использующей технологии продвижения товаров с помощью сетевого маркетинга, рассмотрена компания "Amway".

**Ключевые слова:** сетевой маркетинг, Multi-level marketing, товары, услуги, продукция, дистрибьютор, прибыль, SWOT-анализ, корпорация.

Сетевой маркетинг, также называемый MLM (multi-level marketing) - это концепция, которая предполагает создание многоуровневой организации, продвигающий товар напрямую от производителя к потребителю. Главное его преимущество - прямой контакт человека с человеком. Строится эта "империя", соответственно, на доверии, которое переносит от себя тот, кто рассказывает вам о продукции, к компании, товар которой вы

---

\* Никитина Екатерина Камильевна, магистрант, Самарский государственный экономический университет. E-mail: [nikitina\\_sseu@mail.ru](mailto:nikitina_sseu@mail.ru).

должны приобрести. На этом и зародилась в 1940-х гг. в США идея МЛМ (основоположник Карл Ренборг, "California Vitamin Company"): чаще всего люди покупают именно тот товар, который расхваливают их знакомые.

В России сетевой маркетинг обосновался в 1989 г., начиная со всем известного "Гербалайфа" и получив распространение также в такой фирме, как "Zepher". Отзывы о сетевом маркетинге и вступлении в него в народе ходят явно отрицательные. В основном из-за фирм-однодневок, оставляющих своих дистрибьюторов без гроша, а также ввиду плохой осведомленности, ведь "чайнику" в этом бизнесе делать нечего. Так почему же, несмотря на плохую репутацию, МЛМ продолжает процветать?

В списке компаний с МЛМ лидируют по сей день фирмы, не известные разве что маленьким детям, на которые не раз возбуждались уголовные дела. Возглавляет этот список "Amway", которой исполнилось 56 лет. (см. таблицу).

**Рейтинг корпораций сетевого маркетинга 2015 г.  
"Direct Selling News"**

2015 Rank	Company Name	2014 Revenue
1	Amway	\$10.80B
2	Avon	\$8.90B
3	Herbalife	\$5.00B
4	Mary Kay	\$4.00B
5	Vorwerk	\$3.90B
6	Natura	\$3.20B
7	Infinitus	\$2.64B
8	Tupperware	\$2.60B
9	Nu Skin	\$2.57B
10	JoyMain	\$2.00B

"Amway" является фабрикой витаминов и микроэлементов "Nutrilite" в Калифорнии, купленная Ричем Де Вое и Джей Ван Эндел в 1972 г., т.е. прямой потомок первородного МЛМ. Корпорация имеет во владении 60 лабораторий и сотрудничает с 600 учеными и высококвалифицированными специалистами. Этот фирменный знак имеют на данный момент более 450 товаров, что не может не впечатлять.

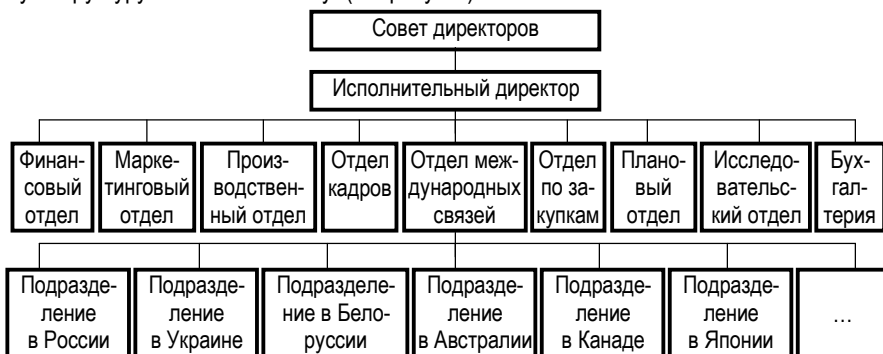
Цена товара, купленного в магазине, составляет 100%. Когда товар выходит с завода, его стоимость составляет всего 40%, а остальные 60% затрачиваются на транспортировку, рекламу, заработную плату торговым работникам, магазинам и т.д. Соответственно, за счет того, что компания "убирает" все звенья, которые присутствуют между потребителем и производителем, экономия получается до 70%. Откуда взялись еще 10%? Товары продаются по оптовой стоимости, что позволяет еще более увеличить спрос<sup>1</sup>.

В данный момент прибыль компании превышает 10 млрд долл. Большинство продуктов, производимых корпорацией не отличается от себе подобной ни по цене, ни по качеству. Потребителям предлагают тот же товар (к слову сказать, эконом-класса), что они могут приобрести в магазинах, но "под другим соусом". К примеру, мощное средство и зубная паста, благодаря которым популярность фирмы стала нарастать. Компания производит данные продукты практически из самого дешевого сырья, но выигрывает за



счет подачи продукта, обучая потребителей экономить продукт, растягивая его на большой промежуток времени, создавая настолько правильный и точный имидж продукции, дистрибьюторов и через вышеупомянутое - корпорации в целом, что можно только позавидовать, ну или же постараться повторить.

По данным экономистов, компания имеет степень финансовой надежности AAA+, а ее оборот составляет около 7 млрд долл. США. Впечатляюще то, что общее число сотрудников компании - около 15000 чел., а вот дистрибьюторов насчитывается более 3 млн. Необходимо отметить иерархическую линейно-функциональную организационную структуру компании "Amway" (см. рисунок).



*Рис. Организационно-управленческая структура компании*

Что же позволяет компании получать неоспоримо огромное количество прибыли? Во-первых, корпорация показывает каждому лишь ту сторону, которая привлекательна именно для него: кому-то интересно создание своего бизнеса, кому-то важно уделить больше времени семье, чем работе...все индивидуальные особенности учитываются вашим дистрибьютером: человеком, который информирует вас о фирме. Во-вторых, привлекает отсутствие рисков-"новичок" не обязан приобретать продукцию компании. В-третьих, но не по значению, одним из основных аспектов привлечения является то, что входящий в пирамиду человек не должен отказываться от своей основной работы и тратить большое время на обучение. Для некоторых именно этот факт оказывается решающим.

Также помогает делать этот бизнес прибыльным то, что все товары компании обладают надлежащим качеством, которое время от времени подтверждается участием в выставках, исследованиях, получением разнообразных наград, а также пропагандой экологической чистоты ее компонентов. По данным исследователей США, корпорация была удостоена премий Гринпис, ООН, НАСА, ЮНЕСКО.

Проведя небольшой SWOT-анализ компании, среди ее сильных сторон также можно выделить большое количество филиалов (в более 90 стран), лабораторий и научных разработок. Исследованиям компания уделяет огромное количество времени, средств и трудовых ресурсов. Одновременно всегда ведется около 500 проектов. Высокое качество стандартов и технических служб, аналитических служб и контроля качества, служба защиты окружающей среды и служба охраны труда, а также непревзойденное знание рынка, хорошие деловые связи и наличие устойчивого положительного имиджа - эти и многие другие факторы, имеющиеся у компании, подают

пример начинающим МЛМ и во многом объясняют ее головокружительный успех<sup>2</sup>. Нельзя не отметить и благоприятные факторы внешнего окружения корпорации. Это небольшое количество достаточно сильных конкурентов (ведь "сетевой гигант" одним из первых занялся покорением данной сферы), устойчивый спрос на продукцию и высокая конкурентоспособность выпускаемого товара (несмотря на великое разнообразие, каждый лот, продающийся от лица фирмы, выбран с большой точностью), у компании имеется возможность и необходимость наращивать объемы производства и создавать все новые рабочие места. Корпорация "Amway" была выбрана для примера не случайно. Именно она является лучшим примером того, как, ухватившись за идею в самом ее расцвете, люди сделали огромное количество прибыли из воздуха, и по сей день компания остается лидером в своей сфере.

Главное отличие сетевого маркетинга заключается в том, что сами потребители распространяют товар, имея с этого доход, являющийся незначительным в сравнении с доходом компании, но привлекательным для покупателя, становящегося дистрибьютором. В основе лежит стандартная сделка купли-продажи, однако совершается она лишь через личный контакт продавца и покупателя. Люди верят людям. Именно это фраза является залогом успеха сетевого маркетинга<sup>3</sup>.

Каждый день около 100 тыс. потребителей становятся дистрибьюторами фирм МЛМ в 130 странах мира. По прогнозам аналитиков, уже в недалеком будущем 70% продукции будет распространяться именно таким методом. Вдумываясь в эту цифру, становится очевидно, что будущее за сетевым маркетингом, какие бы отзывы сейчас он не получает в нашей стране. К слову сказать в Российской Федерации МЛМ обосновался относительно недавно, что внушает уверенность в том, что мнение потребителей относительно него в достаточно скором времени изменится в лучшую сторону. Компания обосновалась в России в 2005 г. и имеет пока отрицательную реакцию среди населения, однако есть и те, кто "воспевает оды" сетевому маркетингу. Однако и те, и другие не правы. Российские ученые доказали, что МЛМ - эффективный способ ведения бизнеса как для его высшего руководства, так и для его последователей, обладающих необходимыми коммуникативными качествами и участвующих в деятельности проверенных компанией с многолетней историей. Тенденция такова, что к 2015 г. число компаний, занимающихся сетевым маркетингом, выросло до 30 000. Эта цифра полностью соответствует прогнозам, имеющим место 5 лет назад, что также свидетельствует о будущем росте и продвижении сетевого маркетинга в мире.

Multi-level marketing - самый мощный способ распространения товаров и услуг на сегодняшний день. Сомнения нет, компании этой отрасли попали на верную волну, и в будущем их ожидает большой успех.

\*\*\*

<sup>1</sup> Зезюлин В.И. Сетевой маркетинг как реальный рыночный инструмент // Интернет-журнал. Науковедение. 2009. Вып. 1.

<sup>2</sup> Костина Д.А., Кленова Н.А. Новый штамм *Escherichia coli*, обнаруженный в мощном средстве для посуды Amway dish drop // Вестн. Самарского государственного университета. 2011. Вып. 83.

<sup>3</sup> Челомбиева Е.А., Боженко О.В., Лихоткина А.С. Сетевой маркетинг как эффективный способ дистрибуции товаров и услуг // Вестн. Ставропольского государственного аграрного университета. 2014. 17-28 июня.

**E.K. Nikitina\***

## **USING MULTI-LEVEL MARKETING FOR THE COMPANY'S SUCCESSFUL DEVELOPMENT**

This article examine facts about the foreign experience of using Multi-level marketing, its development and strengths. As an example of successful company that use technology to promote goods via Multi-level marketing is taken the company "Amway".

**Keywords:** multi-level marketing, services, products, distributor, profit, SWOT-analysis, corporation.

---

\* Nikitina Ekaterina Kamilyevna, Undergraduate, Samara State University of Economics. E-mail: nimfadora13@inbox.ru.

УДК 338.242.2

**И.В. Рыкунов\***

## **ПРОЕКТИРОВАНИЕ, ПРОИЗВОДСТВО И ПРОМЫШЛЕННОЕ ВНЕДРЕНИЕ УНИКАЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ КАК ФАКТОР ИНТЕГРАЦИИ РОССИЙСКОЙ ГИДРОЭНЕРГЕТИКИ В МЕЖДУНАРОДНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО**

Рассматриваются российские конкурентоспособные на зарубежных рынках проекты по созданию и внедрению уникального оборудования для ГЭС. Выделены особенности управления, определены недостатки. Сделаны предложения по стимулированию развития наукоемких отраслей промышленности с целью интеграции российской гидроэнергетики в международное экономическое пространство. Предлагаемые решения могут быть использованы на российских предприятиях в области гидроэнергетики.

**Ключевые слова:** проектное управление, особенности управления, исследование, цели, уникальное оборудование, наукоемкое оборудование, системы автоматизированного проектирования, гидроэнергетика России.

Российская экономика вот уже несколько лет демонстрирует всему мировому сообществу стабильную динамику развития. Набранные темпы развития высоки. Во

---

\* Рыкунов Илья Владимирович, зам. коммерческого директора бизнес-единицы по гидротурбинному оборудованию ОАО "ТЯЖМАШ", г. Сызрань. E-mail: ivrykunov@yandex.ru.

многим этому удастся достичь за счет сильной промышленности страны. По данным Росинвеста, доля обрабатывающей промышленности (не считая нефте-, газо- и другой сырьевой переработки) составляет около 12% ВВП России<sup>1</sup>. Вместе с тем, доля производства и распределение электроэнергии составляет около 10% ВВП, являясь одной из ведущих отраслей российской промышленности. В то же время российская энергетика является одной из крупнейших электроэнергетических отраслей мира. Состояние электроэнергетики страны определяет во многом ее конкурентоспособность и внутренний потенциал роста всей экономики, большая часть которой состоит из энергоемких отраслей. Общая мощность всех электростанций России составляет порядка 218 ГВт, из которых на гидравлические приходится около 20%.

Именно поэтому, по мнению автора, развитию данных отраслей следует уделять особое внимание. При этом вопросы инжиниринга, дизайна, производства и промышленного внедрения наукоемкого оборудования необходимо рассматривать в комплексе, поскольку они представляют собой единое целое отдельного проекта. А развитие системы управления подобными проектами в гидроэнергетике России становятся приоритетными направлениями модернизации промышленности. Таким образом, актуальность исследования продиктована современными условиями развития российской экономики.

Задачи исследования:

- изучение отрасли энергетического машиностроения России, ее места в мировой экономике, и влияния государства на развитие данной отрасли в стране;
- анализ макро- и микроэкономических условий функционирования промышленных предприятий, производящих уникальное гидротурбинное оборудование;
- рассмотрение особенностей современных наукоемких проектов на примере разработки основного оборудования для ГЭС;
- классификация основных признаков проектов;
- определение слабых мест наукоемких проектов с целью их дальнейшего изучения и подготовки предложений по совершенствованию.

В настоящее время для укрепления российской экономики, а также для усиления роли национальных компаний в мировой экономике, по мнению автора, требуется модернизация российской промышленности, включая и совершенствование системы управления на промышленных предприятиях, изготавливающих уникальное оборудование. Автором в качестве примера такого уникального оборудования рассматриваются турбины для гидроэлектростанций.

Первые гидротурбины были изготовлены в России еще в начале XX в. С тех пор прошло 100 лет, много воды утекло, и, в прямом смысле, прошло (протекло) через турбины. Однако, крупнейшие ГЭС России, строительство которых началось в СССР по планам ГОЭЛРО еще до начала Великой Отечественной войны, предусматривали установку гидроагрегатов немецкого производства<sup>2</sup>. Разумеется, начало войны внесло корректировки, и советское правительство отказалось от импортного оборудования. А мировая политическая ситуация того времени, говоря

современным экономическим языком, оказала значительное влияние на дальнейшее развитие гидроэнергетики страны, а также на развитие науки в данном направлении.

Влияние жесткой мировой конкуренции ощущается и сегодня - мировые тенденции развития энергетики требуют создания высокоэффективных гидроагрегатов, что, в свою очередь, обуславливает все большее участие науки для их создания.

До сих пор в стране не было создано достаточно инструментов для стимулирования развития наукоемких отраслей промышленности, производящих гражданскую продукцию. Импортные производители серьезно заняли нишу поставки оборудования для крупных Российских ГЭС. Поэтому российские предприятия вынуждены выходить на международные рынки и самостоятельно бороться за получение контрактов на поставки своего оборудования в условиях серьезной конкуренции. На наш взгляд, только сейчас (в условиях мирового экономического кризиса) начинают создаваться методы государственной защиты российского производителя от западных санкций<sup>3</sup>.

Принимая во внимание, что энергетическое машиностроение России в настоящее время является одной из немногих отраслей промышленности, выпускающей конкурентоспособную на мировом рынке продукцию, долгосрочной целью государства, по мнению автора, должно быть увеличение доли экспорта наукоемкой продукции. Что, в свою очередь, будет оказывать стимулирующее воздействие на развитие наукоемкой промышленности.

Таким образом, сегодня, как никогда, в России производство гидротурбин является наукоемким, а производимое оборудование уникальным, поскольку практически каждая турбина единственна в своем роде<sup>4</sup>. Особенность, уникальность и новизна проекта гидротурбины практически для каждой ГЭС заключаются в том, что каждый новый проект - это уникальная разработка предприятия, которая основывается на многолетнем опыте производства гидротурбинного оборудования, анализе аналогичных конструкций отечественного и зарубежного производства.

Процесс создания проекта по промышленному внедрению уникального оборудования начинается задолго до начала даже проектирования. Как в российских, так и в зарубежных тендерах проект начинается с проведения конкурсных торгов. В рамках торгов предприятие-поставщик проводит предпроектный инжиниринг, который более подробно рассмотрен автором в другой статье<sup>5</sup>. Как результат предпроектного инжиниринга, предприятие представляет в конкурсную комиссию технико-коммерческое предложение, которое уже содержит некоторые наброски технической части поставляемого оборудования. Проводится конкурсный выбор победителя. Только после присуждения победы предприятие получает контракт и начинает работы по дизайну.

Укрупненно весь процесс создания и внедрения уникального оборудования можно представить следующим образом:

- дизайн (проектирование);
- разработка технологического процесса производства;
- технологическая подготовка (проектирование и производство оснастки, инструментов, приспособлений и т.п.);

- закупка материалов;
- собственно изготовление;
- монтаж и пуск в эксплуатацию (внедрение).

Само понятие проектного управления уже имеет своей особенностью уникальность, поскольку каждый проект рассматривается как уникальное мероприятие по созданию продукта (в данном случае основного оборудования для ГЭС). Каждый новый проект отличается от предыдущего, даже имеющего определенные сходства. Каждый этап проекта по созданию и внедрению уникального оборудования гидроэнергетики имеет свои особенности, определяющие его уникальность. Так, например, проектирование и разработка технологических процессов обязательно содержат высокую долю научной составляющей, направленной, в первую очередь, на разработку и подтверждение уникальных технических параметров оборудования. Данные процессы требуют применения мощной высокоточной вычислительной техники и поэтому должны быть автоматизированы<sup>6</sup>.

При производстве (изготовлении) должны применяться современные станки, оборудованные системами числового программного управления (ЧПУ), которые позволяют не допустить отклонений изготовленных машин относительно спроектированных, используя разработанные компьютерные модели.

Все это необходимо для создания качественного уникального оборудования. Иначе российские производители не смогут конкурировать на рынке оборудования для гидроэнергетики.

Именно по причине технических и технологических сложностей данные проекты являются сложными и с экономической (и коммерческой) точки зрения. И если технические сложности можно решить приобретением вычислительной техники, обрабатывающего оборудования, измерительных комплексов и другой сложной техники, то управление данными процессами приобрести невозможно, поскольку к этому еще требуется и подготовка высококвалифицированного персонала как среди инженеров, так и среди руководителей проектов.

Таким образом, в процессе управления подобными проектами предприятиям приходится решать большое количество задач, направленных на оптимизацию применяемых решений, сокращение сроков изготовления, повышение качества продукции, в конечном итоге направленных на производство и внедрение оборудования, обеспечивающего безотказную и безопасную работу таких сложных и важных объектов страны, как гидроэлектростанция.

В случаях ограниченности ресурсов для успешной реализации рассматриваемых проектов промышленного внедрения уникального оборудования недостаточно применения только современных технологических методов. Необходимо также применение и маркетинговых приемов продвижения продукции на рынок. В этом случае одной из особенностей проектов является создание имиджа предприятия, участие в российских и международных выставках и конференциях, активный PR и т.п.<sup>7</sup>

На основании вышеизложенного можно выделить несколько основных особенностей в проектах создания и управления проектированием, изготовлением и промышленным внедрением уникального оборудования в гидроэнергетике:

1. Высокая себестоимость производимого оборудования, обусловленная, в свою очередь, следующими составляющими:

- а) высокая доля научной составляющей в разработке оборудования;
- б) обязательное применение высокоэффективных вычислительных комплексов, а также современных методов автоматизированного проектирования;
- в) наличие современного высокоточного, высококлассного, дорогостоящего обрабатывающего оборудования (станков) с ЧПУ.

2. Надежность и энергоэффективность производимого оборудования.

3. Риски мировой конкуренции (в случае международных проектов).

4. Положительный имидж компании и активное маркетинговое продвижение выпускаемой продукции.

Из вышеописанного видно, что уникальное оборудование для ГЭС является высокотехнологичным и требует большого количества ресурсов, как человеческих (с уникальными знаниями), так и материальных (станков, оборудования, инструмента и т.д.).

И, как следствие, данные проекты имеют недостатки. Такие, как высокая зависимость от привлекаемых ресурсов, что в итоге определяет высокую себестоимость продукции, высокая конкуренция среди производителей. Кроме того, на законодательном уровне создано недостаточно инструментов, способных стимулировать развитие наукоемких отраслей промышленности России. Все это без должной поддержки государства является сдерживающими факторами развития наукоемких отраслей промышленности.

Поэтому автор предлагает разработать ряд решений, способствующих развитию наукоемкой отрасли промышленности. Одним из таких решений могут стать следующие предложения, направленные на оптимизацию стоимости продукции, а также повышение ее конкурентоспособности:

- разработка и внедрение на предприятии комплексных мер по рационализации производственных мощностей, а также модернизация основных фондов;
- распространение влияния российских предприятий на международные рынки, в том числе и за счет объединения с крупными зарубежными предприятиями<sup>8</sup>;
- наращивание объемов и повышение качества научно-исследовательских работ, в том числе обмен международным опытом;
- разработка и создание новых технологий, изобретение нового оборудования, получение патентов;
- наращивание объемов экспорта российского уникального оборудования, защищенного патентами и свидетельствами об изобретениях (с исключительным правообладанием российскими предприятиями-производителями).

В настоящей статье автором были рассмотрены основные особенности управления проектами по созданию и внедрению уникального оборудования на ГЭС. Среди рассмотренных особенностей выделены недостатки, оказывающие негативное влияние на развитие наукоемких отраслей промышленности России, и, как следствие, предложены меры по устранению данных недостатков. Данные меры

не являются исчерпывающими, поэтому дальнейший поиск решений, направленных на нивелирование влияния факторов, сдерживающих развитие наукоемких промышленных производств России, а также разработка предложений по изменению законодательной базы РФ, направленной на стимулирование развития наукоемких отраслей промышленности, должно быть, станут последующими задачами в исследованиях автора.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Текст РосИнвест. URL: <http://rosinvest.com/acolumn/blog/china/533.html>, 2014.

<sup>2</sup> *Лавинская О.В., Орлова Ю.Г.* Заключение на стройках коммунизма. ГУЛАГ и объекты энергетики в СССР. Собрание документов. Комментарии, указатели. М. : Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2008.

<sup>3</sup> *Волкодавова Е.В.* Реализация стратегии импортозамещения продукции на российских промышленных предприятиях. М. : Экономические науки. 2009. № 12(61). С. 281-286.

<sup>4</sup> *Рыкунов И.В.* Особенности управления международными проектами на российских предприятиях тяжелого машиностроения в современных условиях хозяйствования // Экономика и предпринимательство. 2015. № 8 (ч. 1). С. 808-812.

<sup>5</sup> *Рыкунов И.В.* Совершенствование системы управления международными проектами "под ключ" при поставке оборудования на гидроэлектростанцию // Интернет-журнал "Науковедение". URL: <http://naukovedenie.ru>. 2015. Т. 7. № 4 (июль - август).

<sup>6</sup> *Волкодавова Е.В., Рыкунов И.В.* Проектный и постпроектный инжиниринг как инструменты эффективного управления международным проектом "под ключ" при возведении ГЭС. "Экономика и предпринимательство". 2015. № 8 (ч. 2). С. 149-152.

<sup>7</sup> *Волкодавова Е.В., Комякова Е.А.* Международные выставки как фактор формирования и реализации экспортного потенциала промышленных предприятий. Самара : Изд-во Самарской государственной экономической академии, 2004.

<sup>8</sup> *Волкодавова Е.В., Яковлев Г.И.* Международная кооперация промышленных предприятий. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2007. 116 с.

I.V. Rykunov\*

## DESIGN, PRODUCTION AND INDUSTRIAL IMPLEMENTATION OF UNIQUE EQUIPMENT AS A FACTOR OF INTEGRATION OF THE RUSSIAN HYDROPOWER INTO THE INTERNATIONAL ECONOMIC SPACE

In this article the author consider Russian worldwide competitive projects for the creation and implementation of a unique hydro equipment for HPP. The features of the management and deficiencies are identified. The are suggestions to stimulate the development of high-tech industries for the purpose of integration of the Russian hydropower into the international economic space. The proposed solutions can be used at the Russian enterprises in the field of hydropower.

**Keywords:** project management, management features, research, purposes, unique equipment, high-tech equipment, automatic design system, hydropower industry of Russia.

---

\* Rykunov Ilya Vladimirovich, Deputy Commercial Director of Business Unit of Hydroturbine Equipment, JSC "TYAZHMASH", Syzran. E-mail: [ivrykunov@yandex.ru](mailto:ivrykunov@yandex.ru).



## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКСПОРТА ПРОДУКЦИИ РОССИЙСКОГО МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Выявлены проблемы и перспективы экспорта машиностроительной продукции российскими промышленными предприятиями, разработаны практические рекомендации по повышению международной конкурентоспособности российского машиностроения.

**Ключевые слова:** внешняя торговля, экспорт, международное разделение труда, глобальная конкурентоспособность, машиностроительный комплекс.

В промышленности экономически развитых стран на машиностроительный комплекс, как правило, приходится 25-40% стоимости произведенной промышленной продукции. Недостаточное развитие машиностроения в стране - структурный недостаток.

Наблюдается замедление роста мирового аграрного рынка. Американский производитель John Deere, лидер среди производителей сельскохозяйственной техники, в начале 2014 г. снизил выручку и чистую прибыль компании. Складывающаяся экономическая ситуация способствует снижению спроса на сельскохозяйственное оборудование и ведет к снижению объема продаж.

В мировом станкостроении Германия занимает первое место по объему экспортируемой продукции станкостроения. В мировой практике прослеживается тенденция вовлечения азиатских стран в данную отрасль.

Развитие мирового рынка энергетического машиностроения напрямую зависит от развития мировой энергетики в целом. В соответствии с Прогнозом развития энергетики мира до 2040 г. потребление первичных энергоресурсов возрастет на 45 % за тридцать лет (РАН, 2014)<sup>1</sup>, что скажется наилучшим образом на объемах производства и сбыта продукции энергетического машиностроения.

Рынок продукции мирового транспортного машиностроения постоянно растет и развивается, и в данный момент тоже. Ведущие автомобильные корпорации мира продемонстрировали положительные результаты своей хозяйственной деятельности.

В общем объеме промышленной продукции России на машиностроительный комплекс приходится только 20 % стоимости. В среднем за 2013-2015 гг. продолжается снижение объемов производства по ряду машиностроительной продукции, что обусловлено общемировыми тенденциями снижения промышленного производства, а также сложившейся негативной экономической ситуацией для России.

Машиностроительная отрасль российской экономики продолжает испытывать влияние "планового" образа хозяйственного мышления. Проблемами для

---

\* Хоцанян Кристине Артуровна, магистрант, Самарский государственный экономический университет. E-mail: kkhotsanyan@mail.ru.

предприятий машиностроительного комплекса России являются: критический моральный и физический износ оборудования и технологий, низкая кредитная и инвестиционная привлекательность предприятий, высокий уровень использования импортных комплектующих, неэффективная производственная кооперация промышленных предприятий, дефицит квалифицированных кадров, низкая конкурентоспособность выпускаемой продукции.

Группа компаний "ТЯЖМАШ" сотрудничает с передовыми предприятиями в России, Европе, Азии и Америке. Из наиболее значимых заказов можно отметить договор на изготовление оборудования для космодрома "Восточный" и контракт с Министерством обороны РФ.

В заключение отметим перспективы машиностроительного комплекса России:

- тенденция слияния предприятий в крупные структуры способны инвестировать значительные средства на модернизацию производства;
- объем государственной поддержки высокотехнологичного производства постоянно растет;
- доля машиностроения в экспорте страны должна возрасти до 18%;
- планируется рост инвестиций в основном, за счет привлечения заемных средств.

\* \* \* \*

<sup>1</sup> Прогноз развития энергетики мира и России до 2040 года / Аналитический центр при правительстве Российской Федерации". Институт энергетических исследований Российской академии наук. М., 2014. URL: [www.eriras.ru](http://www.eriras.ru).

**Ch.A. Khotsanyan\***

## **MODERN STATE AND PROSPECTS OF RUSSIAN EXPORT PRODUCTS OF MACHINE-BUILDING INDUSTRY**

In this article the author considers the problems and prospects of Russian industrial enterprises products and their exports, and develops practical recommendations of increasing international competitiveness of Russian engineering industry.

**Keywords:** foreign trade, export, international division of labor, global competitiveness, machine-building industry.

---

\* Khotsanyan Christine Arturovna, Undergraduate, Samara State University of Economics. E-mail: [kkhotsanyan@mail.ru](mailto:kkhotsanyan@mail.ru).

## СОДЕРЖАНИЕ

### Проблемы методологии статистического исследования бизнес-процессов

<b>Корнев В.М., Баканач О.В.</b> Мониторинг подготовки управленческих кадров: региональный аспект .....	3
<b>Баканач О.В., Проскурина Н.В.</b> Факторный анализ социокультурной среды территориального образования (на примере муниципального района).....	7
<b>Блинова С.В., Торхова К.П.</b> Прогнозирование результата экономической деятельности ПАО "Мостотрест" .....	17
<b>Вахрамеев Р.А.</b> Анализ трудовых ресурсов потенциала АПК Самарской области .....	19
<b>Выгорова И.Н., Беньковская Л.В., Ларина Т.Н.</b> Статистическое прогнозирование показателей развития системы профессионального образования в Оренбургской области.....	22
<b>Кобзев А.Ю.</b> Статистическое исследование показателей ипотечного жилищного кредитования методом главных компонент .....	28
<b>Котельникова А.С.</b> Проблемы методологии оценки доступности жилья населению в Российской Федерации .....	31
<b>Максимов В.Л.</b> Понятие услуги в статистической методологии и нормативно-правовых актах Российской Федерации .....	34
<b>Максимов И.Л.</b> Статистический анализ бедности населения Российской Федерации.....	36
<b>Половинкина З.Ю.</b> Прогнозирование объемов потребления электрической энергии в Самарской области .....	40
<b>Репина Е.Г.</b> О некоторых методологических аспектах статистического исследования рынка микрофинансирования.....	44
<b>Токарев Ю.А., Глазунова Е.З.</b> Регрессионный анализ нефтяного фактора в экономике России.....	46
<b>Фомин В.И., Егорова О.В.</b> Анализ элементов логистики в образовательных услугах.....	49
<b>Чистик О.Ф.</b> Исследование инвестиционной деятельности в Российской Федерации .....	51
<b>Чистик О.Ф., Дмитриева К.Е.</b> Статистическое исследование динамики денежных доходов населения .....	54

### Теория и практика управления трудом в условиях инновационной экономики

<b>Анисимова В.Ю., Муравьева А.А.</b> Человеческий фактор антикризисного управления.....	58
<b>Беляева М. Г.</b> Модель человека в исследовании рынка труда.....	63
<b>Бердников В.А.</b> Рынок труда и аспекты его напряженности в макрорегиональном масштабе.....	65

<b>Богатырева И.В.</b> Некоторые аспекты формирования заработной платы специалиста по закупкам.....	68
<b>Валитова А.А.</b> Рынок труда Самарской области: проблемы, прогноз развития.....	71
<b>Веккер Е.В., Илюхина Л.А.</b> Кадровый резерв и управление талантами: особенности и различия.....	74
<b>Голоухов М.А., Богатырева И.В.</b> К вопросу совершенствования стимулирования персонала в организациях розничной торговли.....	77
<b>Грязнов В.В., Илюхина Л.А.</b> Социальная ответственность бизнеса (на примере предприятий Свердловской области).....	80
<b>Ефимова Ю.Е., Илюхина Л.А.</b> Использование при отборе персонала нетрадиционных методов оценки.....	83
<b>Илюхина Л.А.</b> Методологические подходы прогнозирования кадровых потребностей рынка труда.....	86
<b>Жокина Н.А., Илюхина Л.А.</b> Эффективный подбор персонала - залог успеха компании.....	89
<b>Кожухова Н.В.</b> Анализ и использование результатов аудита трудовых ресурсов организации.....	91
<b>Комарова Ю.Г.</b> Качество рабочей силы и способы ее оценки на предприятиях непромышленной сферы.....	93
<b>Кудакова Е.С., Илюхина Л.А.</b> Хедхантинг: сущность, виды, технологии.....	97
<b>Матвеева К.А., Илюхина Л.А.</b> Интервью по компетенциям: техника STARS.....	100
<b>Миროнова Е.А., Богатырева И.В.</b> Анализ практики использования рабочего времени сварочно-монтажных бригад.....	103
<b>Мугинова И.М., Илюхина Л.А.</b> Роль электронного обучения (e-learning) в современной системе подготовки кадров.....	108
<b>Окладова А.Ю., Ванина Э.Г.</b> Анализ экономической активности населения Самарской области.....	111
<b>Рыжова А.Е., Рыжов Е.А.</b> Мотивация работников умственного и физического труда.....	113
<b>Шатрова Е.С.</b> Портфолио карьерного роста как инструмент продвижения выпускников на рынке труда.....	116
<b>Щеколдин В.А.</b> Основные направления автоматизации работ по нормированию труда на предприятии.....	118

### **Оптимизация товародвижения предприятий на основе развития логистики, коммерции, маркетинга и сервиса**

<b>Векленко М.В.</b> Выбор альтернативных каналов физического распределения продукции.....	122
<b>Динукова О.А.</b> Использование инструментария логистики в управлении финансовыми ресурсами компании.....	127
<b>Егорова О.В.</b> Роль логистики образовательных услуг в обеспечении конкурентоспособности вуза.....	130
<b>Калышенко В.Н., Сталькина У.М.</b> Исследования в процессе формирования товарного ассортимента.....	132
<b>Каширская О.А., Скворцова А.Н.</b> Проблемы развития предприятий на рынке спортивно-оздоровительных услуг Самары.....	135
<b>Кириллова Л.К., Бердникова Т.С.</b> Стратегии проникновения на зарубежные рынки российских компаний.....	137

<b>Коржова Г.А.</b> Тенденции развития системы здравоохранения с целью повышения качества и доступности оказываемых услуг.....	143
<b>Ромадина В.К., Федоренко Р.В.</b> Перспективы развития логистического аутсорсинга в России.....	145
<b>Самороднова М.В., Чернова Д.В.</b> Стратегия развития коммерческой деятельности в сфере производства лекарственных трав в Самарской области.....	148
<b>Сараев А.Р.</b> Анализ рынка стоматологии города Самары.....	151
<b>Сараев А.Р., Черкасов С.Н., Майорская А.С.</b> Особенности формирования стоимости медицинских услуг в системе здравоохранения Самарской области.....	154
<b>Сивакс А.Н., Зеленова Е.С.</b> Коммуникации как ключевой элемент оптимизации логистических сетей.....	159
<b>Скворцова А.Н.</b> Особенности государственных услуг.....	161
<b>Сырова К.П., Сосунова Л.А.</b> Анализ отраслевых рисков российского рынка пассажирских авиаперевозок (на примере предприятия ПАО "Аэрофлот").....	164
<b>Тойменцева А.А.</b> Повышение конкурентоспособности организации путем развития логистического сервиса.....	167
<b>Черкасов С.Н., Сахибгареева Э.Х., Сараев А.Р.</b> Возможности производственной концепции маркетинга как основы деятельности медицинской организации, оказывающей платные стоматологические услуги.....	170
<b>Черкасов С.Н., Сахибгареева Э.Х., Сараев А.Р., Майорская А.С.</b> Социальный портрет потребителя платных стоматологических услуг как основа разработки маркетинговой стратегии коммерческой медицинской организации.....	173
<b>Юдакова О.В.</b> Необходимость интегрированного планирования логистики и маркетинга предприятий.....	176

## **Реализация проектов и программ импортозамещения в АПК**

<b>Адырхаева Г.Д.</b> Рынок мяса в России в условиях импортозамещения.....	178
<b>Алтунбаева (Хамидуллина) М.Р.</b> Конкурентоспособность продукции предприятий мясоперерабатывающей отрасли.....	182
<b>Власова Е.В.</b> Развитие кооперации как фактор импортозамещения на рынке картофеля.....	184
<b>Герасимов С.В., Рыкалин Ф.Н.</b> Влияние влажности почвы на развитие и продуктивность некоторых сортов роз, выращиваемых в Среднем Поволжье.....	186
<b>Гусакова Е.П., Амирова В.А., Салимова Д.Т.</b> Современное состояние и перспективы импортозамещения в мясной отрасли РФ.....	188
<b>Гусакова Е.П., Некрасов Р.В.</b> Развитие агропромышленного комплекса и сельских территорий Кинель-Черкасского муниципального района.....	192
<b>Даулетбаков Б., Нұрсайынов Н.Т., Сағымбеков Д.А.</b> Вопросы продовольственной безопасности Казахстана в контексте евразийской интеграции.....	194
<b>Китаева М.В., Рябова А.Ю.</b> Особенности стратегии импортозамещения в продовольственном секторе России на примере миндаля.....	197
<b>Пантелеев О.Г., Рыкалин Ф.Н.</b> Продуктивность розы сорта Далос в зависимости от сезона года и времени дополнительного освещения в условиях Среднего Поволжья.....	201
<b>Пшихачев С.М., Балашенко В.А., Калининченко Е.А.</b> Контрактация в системе управления рисками в основе государственного регулирования АПК региона.....	203

<b>Пшихачев С.М., Балашенко В.А., Калининченко Е.А.</b> Региональные особенности госрегулирования зернового рынка на основе методики по координации отслеживаемости при агропродуктовой дифференциации в агропродовольственной системе.....	206
<b>Русяев Н.А.</b> Барьеры входа на рынок производства молока .....	211
<b>Хохлов Н.Н., Рыкалин Ф.Н.</b> Урожайность сортов яблони при капельном поливе в 2015 г. ....	213
<b>Шурыгина Е.С.</b> Экономический механизм модернизации техничко-технологического потенциала сельскохозяйственных предприятий.....	215
<b>Щуцкая А.В.</b> Кадровое обеспечение развития сельского хозяйства Самарской области в период импортозамещения.....	217

### **Развитие внешнеэкономической деятельности российских организаций в условиях усиления влияния международных интеграционных процессов**

<b>Акопян Д.А.</b> Перспективы сотрудничества России и ЮАР.....	219
<b>Волкодавова Е.В., Волобуева Ю.А.</b> Государственная поддержка диверсификации экспорта России как фактор развития экспортной деятельности российских промышленных предприятий .....	222
<b>Волкодавова Е.В., Негонова Н.А.</b> Формирование социального партнерства в организационной культуре транснациональных корпораций, функционирующих в Российской Федерации.....	228
<b>Никитина Н.В., Ушакова О.С.</b> Перспективы взаимодействия России и стран БРИК.....	232
<b>Никитина Н.В., Гипикова В.О.</b> Стратегия импортозамещения в условиях экономических санкций Запада .....	234
<b>Никитина Е.К.</b> Использование сетевого маркетинга для успешного развития компании.....	239
<b>Рыкунов И.В.</b> Проектирование, производство и промышленное внедрение уникального оборудования как фактор интеграции российской гидроэнергетики в международное экономическое пространство .....	243
<b>Хоцанян К.А.</b> Современное состояние и перспективы экспорта продукции российского машиностроительного комплекса .....	249

*Научное издание*

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ:  
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

**Материалы 14-й Международной  
научно-практической конференции**

**12-13 ноября 2015 года**

***Часть 2***

Проблемы методологии статистического исследования бизнес-процессов. Теория и практика управления трудом в условиях инновационной экономики. Оптимизация товародвижения предприятий на основе развития логистики, коммерции, маркетинга и сервиса. Реализация проектов и программ импортозамещения в АПК. Развитие внешнеэкономической деятельности российских организаций в условиях усиления влияния международных интеграционных процессов.

*Материалы представлены  
в авторской редакции*

Подписано в печать 14.03.2016. Формат 60x84/16.  
Бум. офсетная. Гарнитура "Times New Roman". Печать оперативная.  
Усл. печ. л. 14,88 (16,0). Уч.-изд. л. 22,18. Тираж 500 экз. Заказ №  
Самарский государственный экономический университет.  
443090, Самара, ул. Советской Армии, 141.