

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Самарский государственный экономический университет
Министерство образования и науки Самарской области
Министерство промышленности и торговли Самарской области
Торгово-промышленная палата Самарской области
Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики
по Самарской области
Ленкоранский государственный университет (Ленкорань, Азербайджан)
Университет им. Юстуса Либига (Гиссен, Германия)
Высшая школа коммерции (Труа, Франция)
Университет прикладных наук Савонии (Куопио, Финляндия)
Университет Кассино и южного Лацио (Кассино, Италия)
Латвийский сельскохозяйственный университет (Елгава, Латвия)
Финансово-экономический университет Таджикистана (Душанбе, Таджикистан)
Институт технологий и бизнеса (Чешские Будейовицы, Чехия)
Некоммерческое партнерство "Междисциплинарный альянс исследователей
в области организационных наук"
Вольное экономическое общество России

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Материалы 19-й Международной
научно-практической конференции

19-20 ноября 2020 года

Часть 1. Резервы повышения эффективности деятельности предприятий
в условиях новых глобальных вызовов

Самара 2020

УДК 338.242
ББК У9(2)301
П78

Печатается по решению научного совета
Самарского государственного экономического университета

Редакционная коллегия: д-р экон. наук, проф. **С.И. Ашмарина**, д-р экон. наук, доц. **А.В. Павлова** (отв. редакторы), д-р экон. наук, проф. **В.А. Пискунов**, д-р экон. наук, проф. **А.П. Жабин**, д-р экон. наук, проф. **А.В. Стрельцов**, д-р экон. наук, проф. **М.Е. Коновалова**, д-р юрид. наук, проф. **С.П. Бортников**, канд. экон. наук, доц. **А.С. Зотова**, канд. экон. наук, доц. **Н.В. Никитина** (зам. отв. редактора), канд. экон. наук **А.А. Чудаева** (зам. отв. редактора)

П78 **Проблемы развития предприятий: теория и практика** : материалы 19-й Международной научно-практической конференции, 19-20 ноября 2020 года : в 2 частях / редколлегия: С.И. Ашмарина, А.В. Павлова (ответственные редакторы) [и др.]. - Ч. 1. - Самара : Изд-во СГЭУ, 2020. - 232 с.
ISBN 978-5-00176-045-0 - ISBN 978-5-00176-046-7 (ч. 1)

Рассматривается комплекс научно-теоретических и методических вопросов деятельности предприятий в современных условиях: трансформация институциональной среды функционирования предприятий в условиях нестабильности; резервы повышения эффективности деятельности предприятий в условиях новых глобальных вызовов; "черный лебедь" COVID-19 как тест менеджмента на антихрупкость; цифровые технологии в решении проблем современных предприятий; институциональная трансформация правовой среды в условиях цифровизации экономики. Предлагаются новые научно-методические направления экономического и организационного развития предприятий.

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

УДК 338.242
ББК У9(2)301

ISBN 978-5-00176-045-0
ISBN 978-5-00176-046-7 (ч. 1)

© ФГБОУ ВО "Самарский государственный
экономический университет", 2020

РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ НОВЫХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ

УДК 911.6

РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБЪЕКТОВ КАДАСТРОВОГО УЧЕТА

© 2020 Абдрахимов Владимир Закирович
доктор технических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
E-mail: 3375892@mail.ru

Рассматриваются факторы, которые являются природоформирующими и должны характеризовать территориальную экологическую обстановку с целью создания производственной емкости и хозяйственной полезности, поэтому эти факторы должны иметь важные планировочные направления по использованию земли. К экологическим новым факторам можно причислить функции экологической литосферы. Такие функции литосфера объединяет в себе с учетом природных показателей, которые можно рекомендовать для дальнейших исследований, связанных с экологией или экологическими системами. Новые факторы, рекомендуемые по использованию для экологических исследований, в настоящее время относятся к новой науке, называемой экологической геологией.

Ключевые слова: кадастр, землеустройство, охрана окружающей среды, экологическая безопасность, природные ресурсы, эффективность.

По причине постоянно изменяющегося российского земельного законодательства вопросы правового регулирования землевладения, землепользования и прав собственности на землю приобрели особую значимость в современное время.

Основной задачей землеустройства и кадастров принято считать планирование и организацию рационального использования земель всех категорий, а также земли сельскохозяйственного назначения включительно. В большинстве случаев под землеустройством понимается разноплановый набор мероприятий и нормативных актов, который осуществляется органами государственной власти, землевладельцами и землепользователями, по наведению порядка, эффективного и рационального использования и охране земель различных категорий, разделенных по целевому назначению.

Положительное влияние комплекса землеустроительных работ на внешнюю природную среду, а также на характерные особенности в общей практике принято называть экологической эффективностью. В том числе она выявляется при исследо-

вании возможного поддержания земель на исходном уровне или методов воспроизводства деградированных ландшафтов, а также истощенных ресурсов.

В связи с тем, что в настоящее время экологическая безопасность не обеспечивается на должном уровне, а многочисленные вопросы по охране окружающей природной среды так и остаются нерешенными, ведение кадастра и проведение землеустроительных работ оказываются в затруднительном состоянии. Для решения данного вопроса появляется острая необходимость в разработке общепринятых процедур, направленных не только на сохранения экологических систем, но и на рациональное их использование, а также на восстановление природных ресурсов и их поддержание. При хозяйственном освоении территорий непременно принято проводить различные виды работ по землеустройству, направленные в большинстве своем на регулирование земельных отношений, использование рассматриваемой территории в качестве средства производства. Для успешного и рационального протекания землеустроительных мероприятий они обычно проводятся при определенном состоянии биосферы и включают в себя все необходимые природные факторы.

В настоящее время замечается обильный прирост антропогенного воздействия на экосистемы, а также стремительная глобализация экологических исследований, что дает право сделать вывод о неизбежности усиления мер, обеспечивающих проведение и контроль за комплексом работ по проектированию улучшений землепользований. В связи с постоянными преобразованиями в данной области появляется необходимость в регулярной актуализации информации. Достижения науки и практики позволяют непрерывно совершенствовать способы проведения хозяйственной оценке, дополняя список используемых факторов, не учитывавшихся прежде.

Природоформирующие факторы обычно описывают экологическую обстановку заданной территории для формирования хозяйственной полезности и производственной емкости. Основной особенностью данных факторов является наличие основных планировочных направлений по использованию земель различных категорий. Анализ вышеизложенных факторов позволяет верно избрать наиболее рациональный курс развития, выполнить экологическое районирование по эксплуатации земель, исследовать их рыночную стоимость, что позволяет добиться максимально точного прогнозирования экологического развития, а в дальнейшем экологической безопасности.

В настоящее время в экологии все чаще можно встретить новые виды факторов, такие как функции литосферы. В своей основе функции экологической литосферы рекомендуются для проведения научных исследований в сфере экологии и экосистем. Подобные новые факторы объединены в новой науке - экологической геологии.

На данный момент под воздействием земной коры на экологическую обстановку, в большинстве случаев, влияют природоформирующие процессы, к которым стало принято относить и функции литосферы, связанные с природной окружающей средой^{1,2}. Касательно типов функций литосферы, представленных ниже, следует помнить, о том, что все они объединяются в единую группу.

За наличие, состояние, качество и количество естественных ресурсов земли, таких как различные почвы от песка, глины до черноземов, ресурсы, находящиеся в недрах, растительный и животный мир, водные ресурсы, отвечает отдельная функция литосферы, которая называется ресурсной.

За деградацию земель, а также за нарушение сплошности земной коры на рассматриваемых территориях отвечает геодинамическая функция литосферы. Из вышеперечисленного видно, что геодинамическая экологическая функция оказывает влияние на благоприятную жизнь людей. От степени этого влияния, его масштаба и последствий зависит существование биоты.

Состояние биоты также зависит от геохимической экологической функции, зависящая от свойств геохимических полей. Главной отличительной чертой данной функции выделяют медико-санитарную ориентированность. При проведении землеустроительных работ геохимические аномалии нельзя считать причиной исключения данных территорий из функциональных территориальных единиц, выступающих при эколого-геохимических исследованиях.

Эффективность проведения землеустройства при планировании территории напрямую зависит от степени воздействия полей, рассмотренных выше, на состояние организмов людей. Крайне важно не только выделить эти отрицательные воздействия, но и определить их степень для дальнейшего поиска возможных путей нейтрализации.

Качество исполнения землеустроительных работ возможно улучшить посредством внедрения различных дополнительных критериев оценки и районирования территорий, а также методов совершенствования данного вида исследований. Такие изменения позволят не только надежнее произвести планирование территории путем проведения экологического анализа, но и обеспечить экологическую безопасность, вдобавок увеличивая экономический эффект.

Объединяя вместе все вышеизложенные факторы и функции можно получить совершенно иное отдельно существующий термин - экологическая характеристика территории. При определении стоимости земель, проведении кадастровых работ, а также межевании территории экологическая характеристика территории способствует выявлению отклонений природного и техногенного происхождения, а ее функции указывают на состояние природной среды.

Количественные и качественные параметры экологической характеристики территории предоставляют научно-обоснованную информацию, позволяющую экономно и в то же время эффективно вести учет и мониторинг земель. Необходимо отметить, что использование природных ресурсов необходимо соблюдать согласно требованиям по охране окружающей среды^{3,4}.

По своей основе данная характеристика представляет собой ГКН, который способствует правильному проведению землеустроительных мероприятий, закрепляя в себе все необходимые принятые нормативные акты⁵.

При современном уровне развития ставится под сомнение правильность ведения кадастра объектов недвижимости в том случае, если комплекс мероприятий по рациональному использованию и воспроизводству экосистем, направленный на поддержание баланса природной среды и жизнедеятельности человека осуществляется с нарушениями без учета природоохранной деятельности или не осуществляется вообще. В случае если взаимоотношения человека и природы будут приведены в нужное соотношение, экологический баланс не претерпит коренных преобразований⁶⁻⁸.

Природоохранные органы начали свое существование десятки лет назад, и сейчас распространены на всей территории земного шара. Структура этих органов в каждой стране примерно одинакова. Стоит также отметить, что изменения в данных структурах за последнее время практически не производились, что повлекло за собой застой природных ресурсов и природы в целом.

Для рационального экономического развития и определения направления данного развития существует острая необходимость в смене главенства интересов человека и природной окружающей среды с экономической составляющей на экологическую. Для осуществления данного перехода и проведения научно-исследовательских работ для установления возможных преобразований и закономерностей экосистем. Эти исследования нужны для того, чтобы установить хозяйственную допустимость по целевому назначению на заданных территориях в связи с возможными изменениями экологической обстановки.

Эффективность землеустроительных работ в современных реалиях в условиях быстроразвивающейся экономики рыночных отношений при наличии многообразия взаимоотношений государства и правообладателей земельных участков и централизованного учета земельных ресурсов следует рассматривать с разных сторон: народно- и коммерческо-хозяйственной или хозрасчетной.

С учетом и в целях установления мероприятий для осуществления научных исследований государственного экологического мониторинга государственного, по внедрению методов апробирования для целесообразного существования, не разрушающих сложившиеся экосистемы и не приводящие земли бионаправленности к ухудшению состояния. Именно заповедники такого типа могут быть присоединены к основным территориям биосферных полигонов с особой охраной использования дифференцированного режима⁴.

Согласно ст. 58 Федерального закона «Об охране окружающей среды» парки национальные республиканского значения и природные заповедники обязательно входят в состав фонда именно природно-заповедного, и поэтому изъятие таких земель строго запрещено. Следует отметить, что государственный орган по землеустройству и кадастрам природные особо охраняемые территории постоянно защищает и исследует в целях оценки именно состояния заповедно-природного земельного фонда с определением развития перспектив по данным территориям сети, повышения государственной эффективности надзора в области экологии и охраны природной среды с использованием запрета хозяйственной деятельности в особо охраняемых территориях².

Природные территории, если они выделяются в особо охраняемые, относятся к объектам конкретно общенационального достояния, а Российская Федерация в лице Министерства экологии и природных ресурсов занимается организацией и определяет функции управления данными объектами. На территориях, закрепленных в качестве особо охраняемых и созданных с целью сохранения и повышения разнообразия, полностью запрещаются, например, в заповедниках, или ограничиваются, например, в национальных парках, хозяйственные работы и другие виды использования.

К особо охраняемым территориям федерального значения на данный момент на территории Российской Федерации относят национальные парки. Как правило, в гра-

ницах национальных парках, как и в государственных природных заповедниках, разграничиваются отдельные зоны, в которых природная окружающая среда находится в естественном нетронутым человеческим воздействием состоянии, и территории, в которых полностью или частично прекращается деятельность человека, которая не удовлетворяет их целевому назначению, дабы сохранить окружающую среду, либо, в отдельных случаях, восполнить культурное наследие или же использовать данные территории в качестве рекреационных. Земли рекреации - это земельные участки, на которых организуется культурно-оздоровительная, спортивная деятельность людей с целью отдыха и туризма.

* * * *

¹ Трофимов В.Т. Лекции по экологической геологии. - М.: Изд-во МГУ, 2009. - 152 с.

² Абдрахимов В.З. Концепция современного естествознания. Самара: СГЭУ, 2015. 340 с.

³ Масленикова И.С., Горбунова В.В. Управление экологической безопасностью и рациональным использованием земельных ресурсов: учебное пособие. - 2-е изд. - СНГ: Изд-во СПГ-ГИЭУ, 2008. - 337 с.

⁴ Сладкоплевцев С.А. Геоэкологическая оценка территорий. - М.: Изд-во МИИГАиК, 2011. - 130 с.

⁵ Жарников В.Б., Ван А.В. Мониторинг эколого-геологических систем как объектов кадастра // Мониторинг геологических, литотехнических и эколого-геологических систем. - М.: МГУ, 2007. - С. 181-182.

⁶ Жарников В.Б., Ван А.В. Практическая значимость экологических исследований // ГЕО-Сибирь-2011. VII Междунар. науч. конгр. : сб. материалов в 6 т. (Новосибирск, 19-29 апреля 2011 г.). - Новосибирск: СГГА, 2011. Т. 3, ч. 2. - С. 83-86.

⁷ Марченко Ю.Г., Тенешева Г.Ю. Экологическое состояние мира на рубеже веков: невозобновляемые резервы предотвращения катастрофы // Вестник СГГА. - 2001. - Вып. 6. - С. 138-148.

⁸ Гиниятов И.А., Ключниченко В.Н. К вопросу о структуре и содержании государственного земельного кадастра // Вестник СГГА. - 2003. - Вып. 8. - С. 125-128.

RESERVES FOR INCREASING THE EFFICIENCY OF USE OBJECTS OF CADASTRE

© 2020 **Abdrakhimov Vladimir Zakirovich**

Doctor of Technical Sciences, Professor

Samara State University of Economics

E-mail: 3375892@mail.ru

Factors that are nature-forming and should characterize the territorial ecological situation in order to create production capacity and economic utility are considered. Therefore, these factors should have important planning directions for land use. New environmental factors include the functions of the ecological lithosphere. The lithosphere combines these functions with natural indicators that can be recommended for further research related to ecology or ecological systems. The new factors recommended for use in environmental research are now attributed to a new science called environmental Geology.

Keywords: cadastre, land management, environmental protection, environmental safety, natural resources, efficiency.

РАЗВИТИЕ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОЙ УЧЕТНОЙ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

© 2020 Андреева Светлана Владимировна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: apollonia2563@mail.ru

В статье рассмотрены факторы формирования риск-ориентированной учетной системы предприятия. Определены основные направления совершенствования бухгалтерского учета в целях информационного обеспечения процессов управления рисками.

Ключевые слова: риск-ориентированный учет, совершенствование бухгалтерского учета, риски бухгалтерского учета.

Эффективность управленческой деятельности и оптимальность управленческих решений во многом определяются соответствующим учетно-информационным обеспечением. Актуальность вопросов качества и релевантности учетно-информационного обеспечения обусловлена особенностями современного этапа развития экономики, характеризующегося крайней нестабильностью. Управленческая практика экономических субъектов столкнулась с невиданными ранее масштабами негативного воздействия на экономику организаций. При этом реализация прогностической функции управления все более и более усложняется. По мнению исследователя Н. Талеба¹ процесс прогнозирования характеризуется «тунелированием» - очищением будущего от рискованных событий, использованием средств и методов, которые исключают редкие события. Соответственно Н. Талеб отмечает необходимость усиления роли эмпирического учета в качестве информационной основы, позволяющей оценить последствия факторов различной природы.

Этот подход, на наш взгляд, весьма важен для современной учетной практики, так как его можно рассматривать в качестве «реабилитирующего». В течение последних десятилетий бухгалтерский учет подвергался резкой критике за его неспособность предоставлять прогнозную информацию и абсолютную ретроспективную направленность. Это активизировало развитие в рамках бухгалтерского учета инструментов дисконтированной оценки, оценочных обязательств и т.п., позиционируемых специалистами как ориентированных на уточнение отдельных перспективных позиции организации. Отмеченная выше тенденция усложнения прогнозирования будет способствовать повышению роли бухгалтерского учета в формировании системной информации для оценки реальной позиции экономического субъекта в бизнес-среде, для отражения последствий рисков различной природы. При этом будет осуществляться развитие методик и инструментов, ориентированных как на будущую, так и на ретроспективную уточненную оценку результатов деятельности предприятия.

Инструменты бухгалтерского учета являются необходимым средством формирования экономической информации о деятельности организации. «Инструментарий»

- это комплекс приемов и средств для осуществления любой деятельности. В сфере бухгалтерского учета - это средства, позволяющие реализовать цикл учета, состоящий из ряда этапов: учетное наблюдение, регистрация фактов, группировка, укрупнение и систематизация количественной и качественной информации. Однако подход, ориентированный исключительно на указанный процедурный аспект, не соответствует разнообразности и сложности стоящих перед современным бухгалтерским учетом задач. Использование концепции «экономического инструментария»² позволяет расширить содержание понятия «учетные инструменты» и предложить следующие их классификационные группы:

- средства исследования особенностей экономических и производственных отношений, складывающихся в предпринимательской деятельности участников бизнес-среды;

- логические средства и приемы, обеспечивающие формализацию экономических отношений и категорий в учетной системе;

- методические средства целеориентированной учетной деятельности.

Именно совокупность указанных групп средств обеспечивает формирование качественной информации в ходе учетного цикла. В нашей статье мы остановимся на отдельных аспектах, которые представляются наиболее важными для формирования риск-ориентированной информации бухгалтерского учета.

В современных условиях масштабного действия рисков, с которыми ранее участники бизнес-среды не вступали, особо актуальным представляется применение инструментов учета для отражения информации о принимаемых управленческих решениях и соответствующих им рисках. В соответствии с выше представленной классификацией можно предложить следующие направления, обеспечивающие эффективную учетно-информационную поддержку риск-менеджмента в организации:

- риск-ориентированное профессиональное суждение бухгалтера;

- совокупность элементов учетной политики, максимально направленных на формирование достоверной учетной информации об объектах учета;

- способы аналитических группировок учетной информации, обеспечивающие многофокусное описание объектов учета в соответствии с управленческими запросами;

- представление информации о существенных рисках организации в составе бухгалтерской финансовой отчетности.

Рассмотрим подробнее указанные направления.

Формирование и реализация риск-ориентированного суждения бухгалтера - это составляющая общей философии и политики компании в области противодействия рискам. Каждой организацией для себя должны быть определены перечень рисков и соответствующие им методы оценки вероятности их наступления и оценки последствий; приняты и согласованы способы управления рисками; формализованы процедуры по реализации мер реагирования на проявления рисков; сформирована система мониторинга эффективности системы управления рисками. Такая политика предполагает активное участие сотрудников в деятельности по противодействию рискам в рамках своих функциональных обязанностей.

Соответственно, бухгалтер не должен рассматривать свою деятельность как пассивную регистрацию фактов хозяйственной жизни и последствий влияния негативных факторов. По мнению зарубежных специалистов система управления рисками должна базироваться на целенаправленных и скоординированных усилиях каждого сотрудника организации, «способного повлиять на уровень риска, направленные на сведение к приемлемому уровню любого рода неопределенностей»³. Риск-ориентированное профессиональное суждение бухгалтера обеспечивает формирование соответствующих методологических, организационных и технических аспектов учетной практики экономического субъекта.

Одним из основных направлений реализации профессионального риск-ориентированного суждения бухгалтера становится регламентация ведения бухгалтерского учета на организационном уровне. Принимаемая экономическим субъектом совокупность элементов учетной политики (способов ведения учета) должна быть максимально направлена, в первую очередь, на получение достоверных ретроспективных значений и характеристик объектов учета в соответствии со стандартами учета, а также взвешенных прогнозных данных. Выбор и обоснование способов учета объектов должны согласовываться с задачами управления рисками, предлагая соответствующий выбор методического инструментария в бухгалтерском учете: активное использование резервирования, оценки активов по текущей рыночной, своевременная переоценка, уточнение оценочных значений, применение приемов дисконтирования и т.п.

Невозможно переоценить значение реализуемого в бухгалтерском учете аналитического учета. Его развитие способствует многофокусному описанию объектов учета в соответствии с управленческими запросами. В качестве наиболее востребованной в настоящее время группировки необходимо, на наш взгляд, назвать категорию чрезвычайных доходов и расходов. Необходимость данной учетной группировки в рыночной экономике объяснялась специалистами возможным воздействием на деятельность экономических субъектов непредвиденных, непредотвратимых обстоятельств как техногенного характера (пожары, наводнения и т.п.), так и проявлением рыночных рисков (экономические кризисы, обвал курса валюты и т.п.).

Действующие на начало 2000 года нормативные документы в сфере бухгалтерского учета прямо указывали на необходимость обособленного представления в отчетности показателей чрезвычайных доходов и расходов, а также документального подтверждения факта возникновения чрезвычайных обстоятельств, обусловивших появление данной категории доходов и расходов. Например, подтверждение факта, что экономический субъект понес убытки вследствие чрезвычайной ситуации, могут осуществлять службы, занимающиеся устранением ее последствий. Разумеется, в первую очередь достоверно могли быть подтверждены последствия чрезвычайных ситуаций, имеющих техногенный и природно-климатический характер. Чрезвычайные ситуации, имеющие исключительно экономическую природу, сложно достоверно обосновать; они, как правило, не принимаются системой страхования в качестве страховых случаев. Их традиционно рассматривают в составе предпринимательских рисков.

Необходимость обособленного отражения чрезвычайных доходов и расходов вызывала определенные трудности у бухгалтеров. В 2003 году требование обязательной группировки чрезвычайных доходов и расходов было упразднено. Данная новация

объяснялась тем, что указанные объекты учета достаточно редко возникают в деятельности предприятий. Кроме того, учетная практика продемонстрировала сложность отделения доходов и расходов, связанных с чрезвычайными ситуациями в хозяйственной деятельности, от генерируемых в ходе обычных видов деятельности. Последнее положение соответствует международной учетной практике. В частности, п.87 МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» устанавливает, что организация не может представлять какие-либо статьи доходов и расходов как чрезвычайные ни в отчете или отчетах, представляющих информацию о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе, ни в примечаниях⁴.

Современный этап функционирования экономических субъектов в условиях пандемии актуализировал задачу обособленного учета чрезвычайных расходов. Данная информация критично необходима для поддержки непрерывности деятельности организации и разработки компенсационных мер; определения потребности в объемах государственной поддержки предприятий.

Отсюда вытекает важнейшая учетная задача современного бухгалтерского учета: формирование и предоставление в составе бухгалтерской финансовой отчетности информации о существенных рисках организации. Необходимо поддержать позицию специалистов, предлагающих придать данному виду информации статус «обязательной». Для практической реализации данного подхода существуют веские основания: в соответствии с федеральным законом «О бухгалтерском учете» экономический субъект обязан организовывать и осуществлять внутренний контроль фактов хозяйственной жизни, что невозможно без формирования системной информации о рисках в поле бухгалтерского учета.

Отражением признания рисков в учетной системе являются:

- высокая концентрация активов по отдельным статьям;
- неоптимальная сложившаяся структура активов;
- резкое увеличение или снижение стоимости остатков на счетах запасов, денежных средств и дебиторской задолженности;
- наличие или устойчивый рост сомнительной дебиторской задолженности;
- замедление оборачиваемости текущих активов;
- устойчивая тенденция снижения положительных финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта.

Контроль данных показателей позволяет контролировать результаты влияния негативных факторов, оценить рискованность хозяйственных процессов, и, соответственно, позволяет своевременно принять эффективные управленческие решения.

В ходе совершенствования системы бухгалтерского учета, развития его возможностей как информационной основы риск-менеджмента, следует учитывать риски самой учетно-информационной бухгалтерской системы. Формирование учетно-аналитической и контрольной информации о хозяйственной деятельности организации так же подвержено неопределенности, вызванной внешними факторами, оказывающими влияние на объекты учета, а также внутренними факторами, которые генерирует непосредственно сама система бухгалтерского учета. Взаимообусловленное влияние данных факторов оказывает сложное влияние на формирование показателей бухгалтерской финансовой отчетности⁶. Специалисты выделяют целую систему бухгалтерских

рисков, непосредственно оказывающих влияние на непрерывность деятельности предприятия. Бухгалтерский риск возникает на всех этапах учетных процедур. Это делает актуальным проведение комплекса работ, связанных с изучением рисков в бухгалтерской учетной системе. Без снижения рисков составляющей самого бухгалтерского учета невозможно обеспечить качественную информационную базу для риск-менеджмента организации.

Таким образом, современные тенденции развития мировой экономики, характеризующиеся масштабными катаклизмами, актуализируют потребность в формировании системной учетной информации о рисках организации. Решение данной задачи невозможно без построения риск-ориентированной системы бухгалтерского учета и развития соответствующих его инструментов.

* * * *

¹ Талеб Нассим Николас. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости. - 2-е изд., доп.; пер. с англ. - М. : КоЛибри, Азбука-Аттикус, 2020. - 736 с. - С. 230.

² Инструментарий экономической науки и практики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://leksi.org/10-34659.html>.

³ William D. Rowe An Anatomy of Risk / William D. Rowe. - New York: John Wiley and Sons Ltd, cop. 2018. - 502 P., p. 403.

⁴ Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности»: утв. Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 28.12.2015 № 217н.

⁵ Акатьева М.Д. Многоаспектное обоснование необходимости формирования информации о рисках // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2019. № 8. С. 9-15.

⁶ Колесник Н.Ф. Учетный механизм управления рисками предприятия // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. - 2019. - № 19-2 (37). - С. 40-43.

DEVELOPMENT OF A RISK-BASED ACCOUNTING SYSTEM OF AN ECONOMIC ENTITY

© 2020 Andreeva Svetlana Vladimirovna

PhD in Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: apollonia2563@mail.ru

The article discusses the factors of formation of the risk-oriented accounting system of the enterprise. The main directions of improving accounting for information support of risk management processes are determined.

Keywords: risk-oriented accounting, improvement of accounting, accounting risks.

ТИПОВЫЕ РЕШЕНИЯ ПРИ ПРОЕКТИРОВАНИИ ОБЪЕКТОВ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

© 2020 Бальзанников Михаил Иванович

доктор технических наук, профессор

© 2020 Бяшарова Татьяна Николаевна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ius_sseu@mail.ru

Выполнен анализ современного состояния применения типовых решений при проектировании объектов жилищного строительства. Освещены нормативные требования по включению проектов гражданских объектов в реестр сведений о типовой проектной документации. Приведены предложения по представлению в реестр экономически эффективной проектной документации объектов области.

Ключевые слова: жилищное строительство, типовые проектные решения, реестр типовой проектной документации.

Использование типовых конструкций при проектировании объектов капитального строительства обладает существенными преимуществами по сравнению с индивидуальными проектами. В частности: дает возможность уже на предпроектной стадии оценить технико-экономические показатели, эффективность и целесообразность возведения будущего объекта без дополнительных затрат на проработку конструктивных решений; позволяет сократить сроки и расходы на проектирование; уменьшить срок ввода объекта в эксплуатацию и общую конечную стоимость строительства¹. Применение типовых решений позволяет учесть недостатки использованных ранее проектов, выявленные позже при строительстве сооружения, а также предложить новые усовершенствованные технические решения с улучшенными техническими параметрами и др.^{2,3}

Начало создания специализированной базы данных по типовым решениям положили два принятых документа: 1) постановление Совнаркома СССР от 01.06.1928 «О мерах к упорядочению капитального строительства» и 2) постановление от 26.12.1929 «О мерах к оздоровлению строительства». Указанными решениями было предписано формирование Центральной библиотеки чертежей, которые в последующем должны были использоваться для передачи организациям, занимающимся проектированием объектов.

Активное использование типового строительства в Российской Федерации наблюдалось в 50-е годы прошлого столетия, когда были приняты решения об образовании специальных проектных организаций, выполняющих проектирование объектов с типовыми решениями и широкое применение разработанных типовых проектов. В этот же период были приняты решения о повсеместном строительстве домостроительных комбинатов, целью которых было изготовление серийных строительных кон-

струкций и изделий. Реализация планов того периода обусловила массовое строительство жилых домов (более 85 %) и корпусов промышленных объектов (более 70 %) с применением типовых решений⁴.

Современный этап типового проектирования характерен принятием новых законодательных и нормативных актов, определяющих статус типовых проектов, регламентирующих процедуру отнесения проектов к типовым. К таким документам можно отнести следующие:

1) Постановление Правительства Российской Федерации от 27.09.2011 № 791 (позже был отменен) «О формировании реестра типовой проектной документации и внесении изменений в некоторые постановления правительства российской федерации». В нем был установлен состав и форма информации о проектной документации, включаемой в реестр, условия включения проекта в реестр, необходимость проведения госэкспертизы, обязательность рассмотрения типовой проектной документации при возведении объекта с использованием федерального бюджета;

2) приказ Минрегиона России от 29.03.2013 № 106 «Об утверждении Правил формирования и ведения реестра типовой проектной документации, а также состава информации о проектной документации, которая подлежит внесению в реестр, и формы ее представления». Приказом установлены форма и состав паспорта проекта, требования к оформлению решения о внесении в Реестр сведений о типовой проектной документации, требования к ведению Реестра;

3) приказ Минстроя России от 24.09.2015 № 682/пр «Об утверждении методических рекомендаций по использованию типовой проектной документации, информация о которой внесена в реестр типовой проектной документации». Приказом были уточнены условия использования типовых проектов;

4) Федеральный закон «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации» от 3 июля 2016 г. № 368-ФЗ. Закон утонил понятие экономически эффективной проектной документации повторного использования. Кроме того, в законе отражены требования по обновлению банка данных об эффективной проектной документации повторного использования;

5) Постановление Правительства Российской Федерации от 12.11.2016 № 1159 «О критериях экономической эффективности проектной документации». Постановлением конкретизированы условия, при которых проектная документация может быть признана экономически эффективной. Отражены также условия соответствия проектов определенным критериям;

6) Постановление Правительства Российской Федерации от 31.03.2017 № 389 «О порядке признания проектной документации повторного использования экономически эффективной проектной документацией повторного использования». Постановлением утверждаются Правила признания проектной документации повторного использования экономически эффективной документацией. В том числе, предоставление документов, подтверждающих достоверность сведений⁵.

Реестром предусмотрена разбивка объектов на типы (таблица 1).

В соответствии с указанными выше документами на 01.08.2016 реестр содержал: 275 проектов. В том числе: 23 жилых здания и 8 административных зданий, 95 дошкольных образовательных учреждений, 94 школы, 10 объектов здравоохране-

ния, физической культуры и социального обеспечения, 24 спортивных зданий и 20 объектов культуры.

Таблица 1

Типы объектов, включенных в реестр

№	Тип объекта	№	Тип объекта
1	Жилые здания	9	Мосты и путепроводы
2	Административные здания	10	Наружные сети связи
3	Объекты народного образования	11	Наружные электрические сети
4	Объекты здравоохранения	12	Наружные тепловые сети
5	Спортивные здания и сооружения	13	Сети водоснабжения и канализации
6	Объекты культуры	14	Сети газоснабжения
7	Железные дороги	15	Малые архитектурные формы
8	Автомобильные дороги	16	Озеленение

На 01.11.2018 в реестр включал 677 проектов. Включены: 68 жилых домов, 6 административных зданий, 237 проектов детских садов, 225 проектов школ, 55 проектов спортивных зданий и сооружений, 40 объектов здравоохранения, 19 коммунального и 18 социального обслуживания, 9 линейных объектов.

На конец 2019 г. реестр экономически эффективной проектной документации повторного использования содержал: 1012 проекта. Всего в реестре была отражена документация на 400 проектов детских садов, 285 школ, 106 жилых домов, 87 спортивных зданий и сооружений, 59 объектов здравоохранения и 20 объектов культуры, 19 объектов коммунального и 13 объектов социального обслуживания, 12 административных зданий, а также 11 линейных объектов.

Объекты признаны экономичными перспективными разработками, рекомендованными на Федеральном уровне к многократному использованию.

На настоящий момент (01.09.2020) реестр содержит: 1543 проекта. Они отвечают утвержденным критериям экономической эффективности и рекомендованы для повторного использования строительными организациями всей страны. Реестр содержит проекты: 611 детских садов, 377 школ, 150 жилых зданий, 159 спортивных зданий и сооружений, 133 объектов здравоохранения и 38 зданий культуры, 17 объектов коммунального и 19 объектов социального обслуживания, 15 административных зданий и 15 линейных объектов.

Следует отметить, что первыми объектами, включенными в реестр⁶ (в 2018 г.) от Самарской области были объекты, приведенные в таблице 2.

На 01.09.2020 количество объектов от Самарской области, включенных в реестр экономически эффективной проектной документацией повторного использования, существенно увеличилось и составило 28 объектов. В том числе:

- Административные здания. Пожарное депо - 1;
- Объекты народного образования. Детские сады - 15;
- Объекты народного образования. Школы - 3;
- Объекты здравоохранения. Детские больницы - 1;
- Объекты здравоохранения. Поликлиники - 2;

Первые объекты Самарской области, включенные в реестр

Тип объекта	Раздел	Наименование проектной документации	Расчетная мощность	Субъект Российской Федерации	Дата и номер решения Министра России
Объекты народного образования	Раздел 7. Дошкольные образовательные учреждения	Детский сад на 80 мест в с. Кошки Кошкинского района Самарской области	80	Самарская область	354-ПРМ-ХМ от 27.06.2018 г.
Объекты народного образования	Раздел 7. Дошкольные образовательные учреждения	Детский сад на 120 мест с внутриплощадочными инженерными сетями в г. Тольятти г.о. Тольятти Самарской области	120	Самарская область	354-ПРМ-ХМ от 27.06.2018 г.
Объекты здравоохранения	Раздел 10. Детские больницы	Проектирование и строительство детской поликлиники на 500 посещений в смену в г.о. Тольятти. 1 этап	500	Самарская область	175-ПРМ-ХМ от 22.03.2018
Объекты здравоохранения	Раздел 14. Поликлиники	Поликлиника на 250 посещений в смену с пунктом скорой помощи, гаражом и котельной», расположенных: Самарская обл., Волжский район, пос. Придорожный, микрорайон «Южный город»	250 посещений в смену	Самарская область	354-ПРМ-ХМ от 27.06.2018 г.
Спортивные здания и сооружения	Раздел 22. Физкультурно-оздоровительные комплексы	Проектирование и строительство физкультурно-спортивного комплекса в 21 квартале Автозаводского района для МБУДО СДЮСШОР № 7 "Акробат"	32 чел в смену	Самарская область	354-ПРМ-ХМ от 27.06.2018 г.
Спортивные здания и сооружения	Раздел 22. Физкультурно-оздоровительные комплексы	Проектирование и строительство физкультурно-спортивного комплекса с универсальным игровым залом по адресу: Самарская область, г. Тольятти, Автозаводск, р-н	40 чел в смену	Самарская область	354-ПРМ-ХМ от 27.06.2018 г.
Спортивные здания и сооружения	Раздел 23. Дворцы спорта	Проектирование и строительство легкоатлетического манежа в г.о. Тольятти	350	Самарская область	175-ПРМ-ХМ от 22.03.2018
Спортивные здания и сооружения	Раздел 27. Крытые отдельные и комплексные сооружения	Проектирование и строительство крытого катка с искусственным льдом в г. Чапаевск	400	Самарская область	175-ПРМ-ХМ от 22.03.2018

Таблица 3

Объекты, рекомендуемые для представления в реестр

№ п/п	Наименование компании	Объект, вид объекта	Адрес	Общая площадь объекта, кв.м	Материал стен и каркаса по количеству объектов	Материал перекрытий
1	2	4	5	7	8	9
1	Девелоперская компания Древо	Южный город, многоквартирный дом	Самарская обл., Волжский р-н, п. Лопатино, квартал 1, дом 1.8	2531	Ограждающие конструкции - из силикатного кирпича,	Железобетонные плиты
2	Корпорация КОШЕЛЕВ	Клубный квартал Пять бульваров, многоквартирный дом	Самарская обл., Волжский р-н, пгт Смышляевка	8032	Бескаркасные со стенами из мелкоштучных каменных материалов	Сборные железобетонные
3	Группа компаний Амонд	Жилой район ЭкоГрад «Волгарь», многоквартирный жилой дом	Самара, Куйбышевский р-н, 9 квартал, дом 2	9348	Кирпич керамический, кирпич силикатный	Сборные многослойные железобетонные плиты
4	Строительный холдинг Град	ЖК Акварель, многоквартирный дом	Самара, Октябрьский р-н, Пятая Просека	6685	Бескаркасные со стенами из мелкоштучных каменных материалов	Сборные железобетонные
5	Строительный холдинг Град	ЖК Пушкинский, многоквартирный дом	Самара, район Ленинский, кв-п 126, улица Маяковского, Братьев Коростелевых, д. 4	9107	Самонесущие наружные стены из пустотелого керамического кирпича, монолитный железобетонный каркас	Монолитные железобетонные
6	Самарский областной Фонд жилья и ипотеки	Жилой квартал №12, многоквартирный дом	Самара, пер. Саратовский	10052	Бескаркасные со стенами из мелкоштучных каменных материалов	Сборные железобетонные
7	Унистрой	ЖК Южный бульвар, многоквартирный дом	Тольятти, дом 27	12761	Со сборным железобетонным каркасом и стенами из мелкоштучных каменных материалов	Сборные железобетонные

- Объекты здравоохранения. Интернаты -1;
- Спортивные здания и сооружения - 2;
- Спортивные здания и сооружения. Дворцы спорта - 1;
- Спортивные здания и сооружения. Катки - 1;
- Спортивные здания и сооружения. Крытые конькобежные дорожки - 1.

В Самарской области возведение многих жилых объектов осуществляется строительными компаниями для граждан среднего класса. Поэтому наибольшее количество строящихся домов и квартир относится к типовому классу жилья. Доля типового жилья (не путать с типовыми проектными решениями) составляет 76,1 %. Типовое жилье - наиболее массовое и поэтому для этого класса жилья целесообразно использовать типовые проекты.

Так, у входящих в состав ДК «Древо» застройщиков: Юг-1, Юг-2 и Юг-3 доля типового жилья в общем объеме строительства в Южном городе (соответственно 46, 92 и 2 дома. Всего 148 домов) составляет 100 %. У входящих в Корпорацию Кошелев застройщиков: Кошелев-Проект Самара, Проектно-промышленное строительное объединение АО Авиакор и Строительная корпорация Авиакор доля типового жилья в общем объеме строительства в объектах Кошелев-Парк и Кошелев-проект (Самара), соответственно 77, 81 и 65 домов. Всего 158 домов, составляет также 100 %.

Предложения по представлению проектов жилых домов в реестр приведены в таблице 3.

Выводы:

1. Принятые на федеральном уровне законодательные и нормативные акты вывели типовое проектирование объектов жилищного строительства на новый более эффективный уровень.

2. Предприятиям бизнеса целесообразно повысить активность представления своих эффективных жилых комплексов в состав федерального реестра экономически эффективной проектной документации повторного использования.

¹ Пантелеев Ю.А. Типовое проектирование. XXI век // Жилищное строительство. 2015. № 5. С. 76-77.

² Гуров В.В. Разработка технологии проектирования и строительства энергосберегающих жилых зданий для типовой массовой застройки // Вестник МГСУ. 2010. № 4-5. С. 67-70.

³ Кусяков А.Ш. Исследования в области проектирования типовых инженерных конструкций из композитного материала // Научный альманах. 2015. № 8 (10). С. 1129-1136.

⁴ Типовое проектирование // Большая советская энциклопедия.

⁵ Яхкин С.И. Типовое проектирование и включение проектов жилых и общественных зданий в федеральный реестр типовой проектной документации // Градостроительство. 2014. № 4 (32). С. 32-35.

⁶ Сайт Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации: <https://minstroyrf.gov.ru/trades/gradostroitel'naya-deyatelnost-i-arhitektura/17>. Дата обращения: 01.09.2020.

STANDARD SOLUTIONS FOR THE DESIGN OF HOUSING AND UTILITIES FACILITIES

© 2020 Balzannikov Mikhail Ivanovich

Doctor of Engineering, Professor

© 2020 Byasharova Tatiana Nikolaevna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: ius_sseu@mail.ru

The analysis of the current state of application of standard solutions in the design of housing construction objects is performed. Regulatory requirements for the inclusion of civil projects in the register of information about standard project documentation are highlighted. Proposals for submitting cost-effective project documentation for regional facilities to the register are given.

Keywords: housing construction, standard design solutions, register of standard project documentation.

УДК 338

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

© 2020 Бетанели Филипп Тенгизович

магистрант

© 2020 Никитина Наталья Владиславовна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: filipp-betaneli74@mail.ru, nikitina_nv@mail.ru

В статье рассматривается сущность анализа финансово-экономической устойчивости предприятий, соответствующие методы оценки, а также приведены результаты финансового анализа предприятия ООО «Самарский завод железобетонных изделий».

Ключевые слова: анализ, финансовое состояние, коэффициент.

В начале года казалось, что мировая экономика может облегченно вздохнуть - неясность, которая была связана с тормозящими экономику торговыми войнами и Brexit, уменьшилась. Однако появился новый фактор, тормозящий рост экономики и приводящий к очень серьезной неясности, - COVID-19.

Для быстро и качественного анализа финансовой устойчивости предприятия в условиях пандемии нами была разработана модель анализа в программном продукте EXCEL. Данная модель включает в себя анализ на основе бухгалтерской и управленческой отчетности, а именно анализ самой структуры и динамики показателей самой

отчетности, а также расчет коэффициентов и моделей на основе отчетности предприятий.

Рассмотрим практическое применение разработанной программы на примере предприятия ООО «Самарский завод железобетонных изделий». Для проведения экспресс-анализа финансово-экономической устойчивости были отобраны показатели, представленные в таблице.

Показатели финансово-экономической устойчивости ООО «СЗЖИ»

Показатели	Значения показателей				
	2019	1 квартал факт	2 квартал факт	3 квартал план	4 квартал план
Выручка	1 398 560,0	410 964,0	209 428,0	607 985,0	865 908,0
Себестоимость продаж	1 216 690,0	304 651,0	100 689,0	498 638,0	705 752,0
Чистая прибыль (убыток)	16 335,0	3 894,0	1 874,0	5 962,0	9 054,0
Коэффициент общей финансовой независимости	0,1402	0,1497	0,1568	0,1701	0,1978
Коэффициент финансовой устойчивости	0,1610	0,1662	0,1726	0,1851	0,2075
Коэффициент финансового левериджа	6,1343	5,6795	5,3795	4,8784	4,0549
Коэффициент текущей ликвидности	1,1265	1,1325	1,1455	1,1617	1,1897
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,0886	0,0823	0,0733	0,0799	0,1296
Коэффициент быстрой ликвидности	0,5166	0,5139	0,5248	0,5324	0,5701
Рентабельность продукции	1,3426	1,2782	1,8612	1,1957	1,2829
Рентабельность продаж	1,1680	0,9475	0,8948	0,9806	1,0456

По основным абсолютным показателям финансово-экономической деятельности таким, как выручка, себестоимость и чистая прибыль во 2 квартале 2020 года наблюдается резкое снижение. Это вызвано пандемией коронавируса, которая стала причиной падения объемов заказов контрагентов, таких как ПАО «Россети Волга» (план 10 заказов, факт 7 заказов), АО «АТХ» (план 5 заказов, факт 2 заказа), АО «ПТС» (план 4 заказа, факт 1 заказ), ПАО «Т Плюс» (план 6 заказов, факт 3 заказа) на поставку изделий из бетона для строительства. По скорректированному плану на 2 полугодие 2020 года снижение объемов заказов будет компенсировано в 3 и 4 кварталах 2020 года. Таким образом, падение выручки во 2 квартале 2020 года это не чистая потеря объемов, а перенос на последующие периоды.

Далее рассмотрим относительные показатели финансово-экономической устойчивости ООО «СЗЖИ».

Показатели финансовой устойчивости такие, как коэффициент финансовой независимости, устойчивости и левериджа показывают положительную динамику в течение 1 полугодия 2020 года и по плану на 2 полугодие 2020 года эта тенденция сохранится. Таким образом, пандемия не повлияла на финансовую устойчивость

ООО «СЗЖИ». Компания планирует на конец 2020 года укрепить свою независимость от внешних источников финансирования за счет увеличения притока денежных средств и снижения операционных затрат.

Показатели ликвидности баланса ООО «СЗЖИ» также показывают положительную динамику. Анализируемое предприятие придерживается стратегии рационализации структуры своего имущества и источников его финансирования, что позволило пережить карантинные меры без вреда для своего финансового положения на рынке строительных материалов.

Показатели рентабельности на конец 2020 года по плану ниже своих значений в 2019 году. Таким образом, пандемия оказала влияние на эффективность управления заказами и затратами предприятия.

Итак, ООО «Самарский завод железобетонных изделий» благодаря своему эффективному управлению финансово-экономической устойчивостью смогло в условиях пандемии вируса «COVID-19» сохранить свои рыночные позиции и сформировать план на вторую половину года так, чтобы нивелировать последствия коронавируса за счет получения новых заказов от своих контрагентов.

* * * * *

¹ Евстигнеева О.А. Содержание понятия финансовое состояние коммерческой организации // Вектор науки ТГУ. 2017. № 2 (28). С. 100-103.

² Пучкова Н.В. Анализ методов оценки финансового состояния организации // Символ науки. 2016. № 3-1. С. 131-134.

³ Шинкарева Л.И., Садочков М.Е. Финансовое состояние предприятия и методы его оценки // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2015. № 4-1. С. 291-296.

MANAGEMENT FINANCIAL ECONOMIC SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE UNDER THE CONDITIONS OF PANDEMIA

© 2020 Betaneli Philipp Tengizovich

Undergraduate

© 2020 Nikitina Natalia Vladislavovna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: filipp-betaneli74@mail.ru, nikitina_nv@mail.ru

The article deals with the essence of the financial state analysis, methods for assessing the financial condition of the enterprise, as well as the results of the financial condition of the enterprise, Samara plant of reinforced concrete products LLC.

Keywords: analysis, financial condition, coefficient.

ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

© 2020 Богатырева Ирина Вячеславовна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: scorpion70@mail.ru

Статья посвящена роли обучения в повышении производительности труда персонала. Изучен опыт организации обучения на одном из самарских предприятий, выявлены проблемы в действующей системе обучения персонала, и даны возможные варианты их решения.

Ключевые слова: обучение персонала, повышение квалификации, производительность труда.

Обучение персонала новым компетенциям в современных быстроменяющихся условиях широкой информатизации экономики является важной основой обеспечения роста производительности труда за счет качественного и рационального использования всех имеющихся в распоряжении организации ресурсов.

Обучение персонала - это ключевой процесс стратегического инвестирования в трудовой потенциал организации - основы ее эффективности и успешной деятельности. Для построения стабильного высокопроизводительного бизнеса необходима высококвалифицированная рабочая сила. Анализ деятельности ряда успешных отечественных и зарубежных компаний позволил выявить следующую закономерность: инвестиции в персонал, создание условий для роста работников и повышение их профессионального потенциала дают в 2 - 3 раза более высокую отдачу, чем средства, направленные на решение чисто производственных задач¹.

Система корпоративного обучения в России не отличается своим разнообразием в плане используемых форм и методов. Самыми популярными видами обучения у работодателей сегодня являются традиционные (пассивные) и современные (активные) методы обучения. Эти методы обучения остаются таковыми и в условиях развития и внедрения цифровых технологий несмотря на то, что появляются более эффективные инновационные инструменты². К ним относятся такие методы обучения, как модульное и дистанционное обучение, наставничество, обучение 2 действиям, обучение в рабочей группе, метафорическую игру, обучение «затенению», обучение «откомандированию» и обучение «зарождению»³. Для разработки программы обучения персонала в первую очередь необходимо создать благоприятную учебную среду, после чего перейти к выбору методов и техник обучения⁴.

Крупные российские компании сегодня осознают важность обучения персонала. Об этом свидетельствуют и результаты проведенного нами исследования организации обучения на одном из Самарских предприятий, работающим в сфере машиностроения.

На исследуемом Самарском предприятии для рабочих используются целевое, профессиональное и дополнительное профессиональное обучение, а для специали-

стов и руководителей - повышение квалификации в сторонних образовательных учреждениях по краткосрочным и долгосрочным программам обучения. Обучение проводится согласно образовательным программам. На базе предприятия сотрудник посещает учебный класс для теоретического обучения и производственные мастерские для отработки практики. Обучение проводится после рабочей смены, количество часов обучения 20-40 в неделю. По окончании обучения сотрудник проходит итоговое тестирование и выполняет практическое задание. Оценка эффективности обучения осуществляется с помощью оценки качества организации учебного процесса и заключения об успешности применения приобретенных знаний и навыков в работе.

В результате проведенного анализа системы обучения персонала на исследуемом предприятии нами были выявлены проблемы и возможные варианты их решения (таблица 1).

Таблица 1

Проблемы, выявленные в результате исследования системы обучения персонала, и возможные варианты их решения

Проблемы	Решения
Высокая трудоемкость организации обучения и аттестации персонала	Автоматизация отдельных процессов обучения персонала
Несоответствие Регламента об обучении с реальным процессом обучения персонала	Корректировка Регламента об обучении персонала
Некорректность программы профессиональной подготовки отдельных рабочих профессий	Выбор образовательное учреждение и совместно с методистом данного учреждения составить новые программы подготовки человеческих ресурсов
Отсутствие производственного обучения в программе повышения квалификации рабочих	
Увольнение рабочих после обучения по программам профессиональной подготовки	Внесение в договор пункт об отработке на предприятии не менее 3 лет. В случае увольнения, сотрудник должен возместить затраты на обучение
Отсутствие у преподавателей педагогического образования	Прохождение преподавателями обучения по программе дополнительного образования в области педагогики или по программе профессиональной переподготовки
Отсутствие управленческого обучения для руководителей	Разработка системы управленческого обучения для руководителей

Внедрение автоматизированной системы управления персоналом с целью снижения трудоемкости организации обучения персонала предполагает замену программы 1С новой автоматизированной системой управления персоналом - «БОСС - Кадровик». Ее функционал позволяет обеспечить полноценное ведение управления бизнес-процессом «Управление обучением сотрудников»: от введения необходимой нормативно-справочной информации, определения потребности в обучении (в том числе проведение аттестации) до учета и анализа результатов проведенного обучения и подготовки отчетов. Данная программа поможет снизить трудоемкость отдельных процессов обучения (таблица 2).

**Показатели трудоемкости работ работников отдела обучения и подготовки персонала
в результате внедрения «БОСС-кадровик»**

Операция	Трудоемкость	
	до внедрения автоматизированной системы «БОСС-кадровик», час	после внедрения автоматизированной системы «БОСС-кадровик», час
Сбор заявок на обучение	2	1,5
Подготовка к аттестации	0,17	0,08
Проведение аттестации	1,1	1
Анализ результатов	0,33	0,08
Разработка сводного плана-графика обучения на квартал	5	1,5
Согласование плана-графика с руководителями подразделений	3	2
Оформление окончательного варианта плана-графика	2	1
Оценка эффективности обучения	5	2
Итого	16,6	7,66

Снижение трудоемкости составит 53,86%

Таким образом, в результате снижения трудоемкости специалистов по управлению персоналом за счет автоматизации процесса обучения прирост производительности труда данных сотрудников составит 16,73%.

Анализ Регламента об обучении показал, что в некоторые разделы действующего положения необходимо внести корректировки. В частности, указывать результаты аттестации в пункте, посвященному сбору информации для определения потребности в обучении; составление плана-графика необходимо осуществлять ежеквартально, т.к. его составление на год достаточно трудоемкий процесс из-за чего возможны ошибки. Руководителю отдела обучения и подготовки кадров необходимо контролировать исполнения всех процессов обучения персонала, указанных в Регламенте.

Совершенствование профессиональной подготовки и переподготовки персонала предполагает внесение в договор пункта об обязательной отработке на предприятии в течение 3 лет и выбор образовательного учреждения и совместное с методом данного учреждения составление перечня новых программ.

Примерный расчет затрат на разработку программ обучения представлен в таблице 3. Каждая разработанная программа и курс обучения должны включать в себя:

- образовательную программу курса;
- рабочие программы дисциплин;
- учебный план;
- календарный учебный график;
- образовательные модули (в зависимости от программы это общепрофессиональный модуль, модуль специальных дисциплин, дисциплины по выбору), содержащие учебный материал в виде лекций, видео уроков, тестовых заданий, практических заданий и вебинаров.

Затраты на разработку новых программ для подготовки и переподготовки персонала Самарского предприятия

Программа	Стоимость, тыс. руб.
Программа подготовки сотрудников по специальности	
Стропальщик	38,00
Программа дополнительной подготовки сотрудников по специальности	
Газосварщик	20,00
Сварщик ручной дуговой сварки	20,00
Слесарь по сборке металлоконструкций	20,00
Стропальщик	20,00
Токарь	20,00
Электромонтажник	20,00
Итого	158,00

Планируется, что в следующем году обучение по новым программам с целью профессиональной подготовки пройдут 186 чел. (1,04%), по программам профессиональной переподготовки - 968 чел. (5,4%). По данным экспертной оценки после профессиональной подготовки у рабочих прирост производительности труда составит в среднем 6%, а после профессиональной переподготовки - 5%. Следовательно, среднегодовой прирост производительности труда рабочих, прошедших обучение, будет 0,33%.

В ходе исследования было выявлено, что преподаватели учебного корпуса Самарского предприятия не имеют педагогического образования. Для переподготовки преподавателей и получения ими педагогического образования согласно законодательству РФ предлагается прохождение курсов переподготовки дистанционно без отрыва от производства. Наиболее подходящим провайдером образовательных услуг является ООО «Инфоурок». Во-первых, обучение проходит на базе среднего профессионального и высшего образования, потому что не все преподаватели имеют высшее образование. Во-вторых, прохождение модулей не ограничено по времени, что очень важно, т.к. обучение будет проходить без отрыва от работы. В-третьих, стоимость обучения гораздо ниже, чем у других провайдеров. В-четвертых, именно в ООО «Инфоурок» наибольшее количество часов обучения по программе профессиональной переподготовки. Профессиональная подготовка преподавательского состава будет способствовать повышению уровня обучения персонала предприятия, в целом улучшит показатели деятельности предприятия.

В основе разработки системы управленческого обучения для руководителей предполагается программа Синергии. Синергия - единственная школа бизнеса в России с международной аккредитацией AMBA на online программы.

Преимущества Синергии заключается в том, что, получив образование в данном образовательном учреждении в последующем все образовательные мероприятия, такие как вебинары, конференции, форумы осуществляются на бесплатной основе.

Повышение квалификации управленцев всех уровней на производственном предприятии, способствует развитию навыков управления персоналом, повышению адаптационных качеств к быстро изменяющимся рыночным реалиям. Постоянное совершенствование и повышение квалификации руководящего состава производств, является неотъемлемой частью сохранения конкурентоспособности предприятия.

* * * *

¹ Богатырева И.В., Туктарова Л.П. Место и роль корпоративного обучения персонала в деятельности предприятия // Высокие технологии и инновации в науке: сборник избранных статей Международной научной конференции (Санкт-Петербург, Май 2020). СПб.: ГНИИ «Нацразвитие», 2020. - 500 с. С. 324 - 328.

² Ilyukhina L.A., Bogatyreva I.V., Makhmudova I.N. Innovative Training Technologies As An Element Of Corporate Personnel Development // European Proceedings of Social and Behavioural Sciences EpSBS. Vol. LXXIX - GCPMED (97). 2020. Pp. 679-687.

³ Кагал Е.П. Новые формы и методы обучения персонала как необходимое условие развития организации // Молодой ученый. 2019. № 41. С. 155-157.

⁴ Асалиев А.М., Шубенкова Е.В. Развитие и обучение персонала как основа повышения производительности труда // Россия: тенденции и перспективы развития. 2020. № 15-1.

PERSONNEL TRAINING AS A KEY FACTOR IN INCREASING PERSONNEL LABOR PRODUCTIVITY

© 2020 Bogatyreva Irina Vyacheslavovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: scorpion70@mail.ru

The article is devoted to the role of training in increasing the productivity of personnel. The experience of organizing training at one of the Samara enterprises was studied, problems in the current personnel training system were identified and possible solutions were given.

Keywords: personnel training, professional development, labor productivity.

УДК 339.97 + 330.101.54

МЕТОДЫ РАЗРАБОТКИ И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

© 2020 Булавко Ольга Александровна
доктор экономических наук, доцент
© 2020 Туктарова Лилия Равильевна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: vikipor163@mail.ru

Рассмотрены основные подходы и методы при оценке инвестиционных проектов. Должное внимание уделено освещению этапов, и проанализированы действия инвесторов при создании и реализации инвестиционной идеи.

Ключевые слова: разработка инвестиционного проекта, инвестиционный цикл, инвестиционный анализ, программные продукты, ЮНИДО.

В условиях совершенствования развития цифровой экономики происходит трансформация в важных субъектах рынка¹.

В новых условиях развития экономических отношений очень важно правильно сформулировать и спрогнозировать методы оценки эффективности инвестиционных проектов.

В условиях реализации национальных проектов и развитии отраслей реального сектора экономики, важным аспектом выступает процесс разработки и внедрения инвестиционного проекта.

В отраслях² критерием инвестиционного роста является не только повышение экономических показателей, но и оценка нормы эффективности, позволяющая грамотно сформулировать промышленно-инвестиционную политику предприятия.

В России наиболее популярными являются компьютерные системы оценки инвестиционных проектов (КСОИП).

Данные системы позволяют оценить результаты финансово-хозяйственной деятельности как за ретроспективный период, так и оценить потенциал предприятия на перспективу.

В завершении предлагаем рассмотреть корректирующий этап, который позволяет вычислить значения коэффициентов корреляции.

Найденные коэффициенты корреляции сравнивают с базовыми значениями.

Решающее правило коррелятора определялось сравнительным или затратным подходом.

Вероятность корректного детектирования определяется следующей формулой:

$$P_A=(N_A)/N\times 100\%, \quad (1)$$

где N_A - количество верно детектированных контейнеров с водяным знаком;

N - общее количество контейнеров с водяным знаком, поданных на вход коррелятору.

Вероятность ложных срабатываний детектора определяется формулой:

$$P_B=(M_B)/M\times 100\%, \quad (2)$$

где M_B - количество пустых контейнеров;

M - общее количество пустых контейнеров, поданных на вход коррелятору.

Данные программы применяются для планирования, расчёта и сравнительного анализа инвестиционных проектов с целью выбора наилучшей формы финансирования.

Таким образом, в результате проведенного ряда экспериментов можно сделать вывод, что реализованный алгоритм устойчив к новым преобразованиям: кадрированию, масштабированию, повороту.

Также алгоритм устойчив к новым подходам реализации инвестиционного проекта.

Также можно сделать вывод, что инвестиционные проекты, полученные во время реализации данного алгоритма, слабо коррелированы между собой, что уменьшает эффективность реализованных мероприятий.

Необходимо разработать комплексную программу взаимодействия и координации последующих мероприятий.

Первоочередной задачей реализации инвестиционных проектов, является повышения экономического уровня сотрудников, работающих на предприятиях реального сектора экономики. Это возможно при сотрудничестве предприятий реального сектора экономики, университетов, органов исполнительной власти³.

Достаточно важным фактором является и тот аспект, что процесс трансформации, повышение темпов и эффективности реализации инвестиционных проектов на основе интенсивного использования отечественного интеллектуального потенциала и освоения передовых технологий, предусматривает улучшение социально-экономического развития регионов, повышение всех показателей предприятий и отраслей⁴.

* * * *

¹ Бабкин А.В. Интегрированные промышленные структуры как экономический субъект рынка: сущность, принципы, классификация // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия «Экономика». Астрахань, 2014. № 4. С. 7-23.

² Булавко О.А., Заступов А.В. Кластерный подход в инновационно-инвестиционном развитии предприятий промышленности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2017. № 7 (153). С. 30-37.

³ Булавко О.А. Алгоритм привлечения инвестиций в промышленный сектор российской экономики в условиях глобализации Проблемы развития предприятий: теория и практика. Материалы 16-й Международной научно-практической конференции. - Самара: Изд-во СГЭУ, 2017. - Вып. 2. С. 5-10.

⁴ Клейнер Г.Б. Структура вариантов стратегии промышленного предприятия. Экономика, эффективность, управление / Г.Б. Клейнер. - М.: Институт экономики и организации предпринимательства, 2006.

METHODS FOR DEVELOPING AND EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF INVESTMENT PROJECTS IN THE DIGITAL ECONOMY

© 2020 Bulavko Olga Alexandrovna

Doctor of Economics, Associate Professor

© 2020 Tuktarova Lilia Ravilievna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: vikigor163@mail.ru

The main approaches and methods for evaluating investment projects are considered. Due attention is paid to the consideration of the stages and the analysis of the actions of investors in the creation and implementation of an investment idea.

Keywords: development of an investment project, investment cycle, investment analysis, software products, UNIDO.

АГРОХИМИЧЕСКОЕ ОБСЛЕДОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬ КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2020 Васильева Дарья Игоревна

кандидат биологических наук

Самарский государственный технический университет

© 2020 Обущенко Сергей Владимирович

доктор сельскохозяйственных наук

Самарский государственный экономический университет

E-mail: vasilievadi@mail.ru, gamasch_L@inbox.ru

В результате проведения агрохимического обследования получают данные о текущем состоянии и динамике показателей плодородия земель сельскохозяйственного назначения. Использование актуальных данных о почвенном плодородии позволяет сельхозпроизводителям сохранять и улучшать качественные показатели земель. Внесение необходимых доз удобрений увеличивает урожайность сельскохозяйственных культур и повышает эффективность деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: агрохимическое обследование, агрохимический мониторинг, плодородие почв, земли сельскохозяйственного назначения, Самарская область.

Рациональное использование земель сельскохозяйственного назначения, которые являются основным средством сельскохозяйственного производства, лежит в основе поддержания продовольственной безопасности страны. Особенно важно качественное состояние агроландшафтов, которые являются основой сельскохозяйственного производства и находится под интенсивным антропогенным воздействием. В условиях современного потепления климата можно предполагать, что произойдет изменение основных показателей плодородия почв, почвенных режимов и свойств.

В соответствии со статьей 77 Земельного Кодекса к землям сельскохозяйственного назначения относятся земли, расположенные за границами населенных пунктов и предоставленный для сельского хозяйства. По данным последнего Доклада о состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения в РФ на 01.01.2019 г. земли сельскохозяйственного назначения занимают 383,5 миллионов гектаров (что составляет более 22% от общей территории РФ). Пахотными землями занято 58,8% от площади земель данной категории, сенокосами - 9,5%, пастбищами - 28,9%, залежами - 2,2%, многолетними насаждениями 0,6%¹.

На территории Приволжского федерального округа расположено 57311,7 тысяч гектаров сельскохозяйственных земель, что составляет почти 15% от общей площади земель данной категории в стране. При этом, на долю Самарской области приходится 7,42% от общей площади сельскохозяйственных угодий на территории федерального округа. В настоящее время, как на территории Российской Федерации, так и на уровне регионов происходит сокращение общей площади сельскохозяйственных земель пу-

тем перевода их в другие категории. В целом в стране уменьшение площади составило более 4% за период с 2010 по 2018 гг. Перевод проводится в целях расширения и застройки новых районов в населенных пунктах (16,3% от площади переведенных в 2018 г. земель), для строительства или расширения площадей промышленных объектов, транспортных сетей, линий связи (33,6%), а также для нужд организаций природоохранного назначения (1,7%), передается для использования лесохозяйственным предприятиям (34,8%) и для других нужд (13,6%)¹.

Усиление негативных природно-антропогенных процессов (первичное и вторичное засоление, заболачивание, повышение кислотности почв, водная и ветровая эрозия и др.) приводит к снижению почвенного плодородия. Кроме того, к увеличению площадей неиспользуемых земель приводят социально-экономические факторы, такие как: передача земельных участков в краткосрочную аренду, нецелевое использование земельных участков, большое количество не востребуемых земельных долей и др. Как правило, у неиспользуемых земель происходит снижение почвенного плодородия. В настоящее время во многих регионах Российской Федерации из-за уменьшения объёмов работ по воспроизводству плодородия происходят процессы деградации пахотных земель²⁻⁷.

Самарская область занимает площадь 5356,5 тыс. га, и находится в Среднем Поволжье в юго-восточной части Восточно-Европейской равнины. Расположение территории на границе степи и лесостепи обуславливает преобладание в почвенном покрове черноземов. Наиболее распространены подтипы черноземов: выщелоченный (21,8%), типичный (24,92%), обыкновенный (19,13%) и южный (30,60%). Остальные типы почв занимают небольшие площади: на севере Самарской области встречаются темно-серые лесные почвы, занимая 1,24 процента территории региона; черноземы оподзоленные занимают 1,09 процента; в речных долинах встречаются пойменные луговые почвы, занимая 0,56 процента; на выходах засоленных почвообразующих пород встречаются солонцы (0,39%); на юге области ограниченно распространены темно-каштановые почвы (0,04%) и т.д.

Агрохимическое обследование проводят для определения показателей плодородия почв, корректирования доз минеральных и органических удобрений, обоснования системы севооборотов при сельскохозяйственном производстве.

В Самарской области изучение динамики агрохимических показателей почвенного плодородия и урожайности сельскохозяйственных культур проводит ФГБУ «Станция агрохимической службы «Самарская». На отдельных реперных участках проводится локальный мониторинг - регулярные наблюдения за состоянием земельных ресурсов, растительности и атмосферных осадков. Реперные участки расположены в 10 пунктах на территории северной зоны (Кошкинский район - ООО СХП «Отава», Челно-Вершинский район - на землях бывшего совхоза «Красный строитель», Клявлинский район - на землях бывшего колхоза «Новый путь», Исакинский район - ООО СХП «Луч», Камышлинский район - ООО «Ермаковское»); центральной зоны (Кинельский район - АПК «Сколковское», Борский район (на землях бывшего колхоза «Россия») и южной зоны (Нефтегорский район - ООО «Утёс - 2», Красноармейский район - на землях бывшего колхоза им. Ленина, Большечерниговский район - на землях бывшего колхоза им. Ленина). Оценка плодородия проводится путем исследова-

ния обеспеченности почв основными элементами питания. Для этого используются установленные методики⁸⁻¹⁰.

В результате проведения почвенно-агрохимического обследования на территории Самарской области при сопоставлении с данными предыдущих циклов обследования, показано, что происходит уменьшение содержания гумуса (органического вещества почвы) в пахотных почвах региона. Причиной этого является значительное уменьшение использования органических удобрений¹¹.

В Самарской области за последние годы отмечается уменьшение площадей почв с высоким уровнем плодородия, сократились площади среднегумусных черноземов, на 10% увеличились площади малогумусных и слабогумусированных. Ежегодные потери гумуса в пахотном слое составляют 0,7 т/га, в некоторых муниципальных районах - более 1 т/га. Большая роль в данном процессе принадлежит отсутствию правового регулирования рационального использования земель, но усугубляться процессы деградации плодородия могут в результате климатических изменений.

При уменьшении содержания органического вещества в почвах на 1% у зерновых культур происходит снижение урожайности на 0,5-1,0 т/га. Недостаточное содержание в пахотных почвах азота, фосфора, калия и других макро- и микроэлементов приводят к уменьшению урожайности посевных культур.

Значительным недостатком современного землепользования является отсутствие актуальной информации о показателях почвенного плодородия. В советский период почвенные обследования проводились регулярно и по их результатам на каждое хозяйство области Волжским научно-исследовательским и проектно-изыскательским институтом «ВолгНИИгипрозем» составлялись научно обоснованные планы ведения системного земледелия и рациональной организации территории землепользования. За прошедшие почти тридцать лет с начала экономических и земельной реформ произошли значительные изменения в землепользовании на территории Самарской области, неоднократно менялись собственники земель сельскохозяйственного назначения. Произошли изменения в технологиях обработки почвы, в видовом составе сельскохозяйственных культур, появились новые минеральные и органические удобрения, средства защиты растений. Все это требует обновления информации о качественном состоянии земель сельскохозяйственного назначения и, прежде всего, о показателях почвенного плодородия.

Увеличились интервалы между циклами агрохимического обследования земель. Если до 1991 года интервал составлял пять лет (было проведено 4 цикла агрохимических обследований), то с 1992 по 2001 был выполнен пятый цикл, а с 2002 г. начался шестой цикл. В результате агрохимического изучения почв основными показателями, характеризующими плодородие, являются: содержание органического вещества (гумуса), подвижных форм калия и фосфора, кислотность почв.

Изучая результаты агрохимического мониторинга сельскохозяйственных земель Самарской области можно сделать вывод о том, что во всех зонах происходит ухудшение качественного состояния земель. Содержание важнейшей составляющей части почвы - гумуса, от количества и качественного состава которого во многом зависит плодородие почв, постепенно уменьшается. На территории исследуемого региона за последние годы произошло практически полное исчезновение черноземов, содержа-

щих большое количество гумуса (более 8%), при этом повысились площади слабогумусированных почв. Причинами такой деградации гумусового состояния черноземов являются эрозионные процессы, интенсивная обработка, а также недостаточное внесение органических удобрений. Кроме того, по результатам агрохимических обследований, в почвах региона содержится достаточное количество калия, благодаря природным особенностям и в целом достаточное количество фосфора - благодаря значительному внесению фосфорных удобрений в советский период^{9, 12}.

Недостаток информации о показателях почвенного плодородия конкретных земельных участков у землепользователей и землевладельцев приводит к уменьшению эффективности сельскохозяйственного производства. Следует учитывать природно-географические характеристики хозяйства, качество земельных угодий, показатели плодородия конкретных земельных участков.

Кроме того, при рациональном использовании сельскохозяйственных земель землепользователям нужно проводить мероприятия по улучшения качественного состояния земель, например, в достаточном объеме вносить органические и минеральные удобрения, при планировании структуры посевных площадей необходимо выращивать многолетние травы и зернобобовые культуры; площади, занятые подсолнечник снижать до уровня 15% и менее от площади распаханых земель; а также чередовать сельскохозяйственные культуры и т.д.

В условиях усиления процессов деградации почв (снижения запасов гумуса, обеднения почв элементами питания растений, развития водной и ветровой эрозии и пр.) в обязательном порядке необходимо на землях категории сельскохозяйственного назначения провести агрохимическое обследование земель и в дальнейшем регулярно проводить мониторинг качественного состояния почв. В региональном законодательстве необходимо разработать комплекс мер по стимулированию сельхозтоваропроизводителей в рациональном использовании сельскохозяйственных земель. Комплексное агрохимическое обследование на территории региона является одним из первых этапов по созданию систему рационального использования земель. Оно может быть организовано как за счет средств собственника земельного участка, так и на средства целевых программ федерального и регионального уровня.

В современных условиях значительным резервом сохранения и воспроизводства гумуса в почвах, наряду с внесением органических и минеральных удобрений, являются расширение посевов многолетних трав, введение почвозащитных севооборотов и оптимизация посевных площадей, что является особенно важным в условиях климатических изменений.

Необходимо на основании данных комплексной оценки агрохимических свойств почвы в сочетании с реальной многолетней урожайностью сельскохозяйственных культур в различных агроклиматических условиях Самарской области, собранных в регионе в течение 50 лет, составить прогноз развития почвенного плодородия в зонах повышенного, умеренного, пониженного и слабого увлажнения и разработать комплексные мероприятия по его повышению, обязательные для выполнения всеми землепользователями.

¹ Доклад о состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения Российской Федерации в 2018 году. - М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2020. - 340 с.

² Корчагин В.И., Кошелев Ю.А., Мязин Н.Г. Мониторинг агрохимических показателей плодородия почв и урожайность основных сельскохозяйственных культур Воронежской области // Плодородие. 2016. № 3 (90). С. 10-13.

³ Земельная реформа: от монополии государства к многообразию форм собственности: коллективная монография, под общ. ред. В.Н. Хлыстуна. В 2 томах. - Самара: Изд-во Самарского Федерального исслед. центра РАН, 2020. Т.2. - 306 с.

⁴ Стафийчук И.Д., Лукманова А.Д., Шафеева Э.И. Защита почв от деградации и формирование экологически сбалансированных агроландшафтов в Республике Башкортостан // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. 2018. № 3 (158). С. 28-31.

⁵ Васильева Д.И. Проблемы мониторинга использования земель и проявления деградационных процессов на примере Самарской области // Вавиловские чтения - 2019: Сборник статей между. науч.-практ. конф., посвященной 132-ой годовщине со дня рождения академика Н.И. Вавилова. - Саратов: Амирит, 2019. - С. 302-305.

⁶ Ктоян К.М., Тарбаев В.А. Агроэкологический мониторинг земель Саратовской области // Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса. Сборник статей по итогам международной научно-практической конференции. 2019. С. 630-633.

⁷ Зудилин С.Н., Зудилин А.С. Мониторинг плодородия черноземов Самарской области // Проблемы развития АПК региона. 2016. Т. 25. № 1-1 (25). С. 38-42.

⁸ Обущенко С.В., Троц В.Б. Обеспеченность почв Самарской области элементами минерального питания растений // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2017. № 1 (63). С. 8-11.

⁹ Обущенко С.В., Троц В.Б. Плодородие пахотных земель Самарской области // Инновационные достижения науки и техники АПК. Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. 2017. С. 204-208.

¹⁰ Методические указания по проведению комплексного мониторинга плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения / Под ред. Л.М. Державина, Д.С. Булгакова. - М.: Росинформагротех, 2003. - 240 с.

¹¹ Обущенко С.В., Гнеденко В.В. Современное состояние плодородия почв Самарской области в 2016 году // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 6-3. С. 521-525.

¹² Васильева Д.И., Баранова М.Н. Геологические факторы протекания процессов деградации земель в Самарской области // предприятий: теория и практика. 2019. № 1-3. С. 171-174.

AGROCHEMICAL SURVEY OF LAND AS A METHOD TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

© 2020 **Vasilieva Darya Igorevna**

Candidate of Biological Sciences, Assistant Professor
Samara State Technical University

© 2020 **Obuschenko Sergey Vladimirovich**

Doctor of Agricultural Sciences
Samara State University of Economics

E-mail: vasilievadi@mail.ru, gamasch_L@inbox.ru

As a result of agrochemical survey, data on the current state and dynamics of agricultural land fertility indicators are obtained. Use of actual data on soil fertility allows agricultural producers to pre-

serve and improve quality land indicators. The application of necessary fertiliser doses increases crop yields and enhances agricultural companies' efficiency.

Keywords: agrochemical survey, agrochemical monitoring, soil fertility, agricultural land, Samara region.

УДК 339.5:69

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЕЙ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА

© 2020 Волкодавова Елена Викторовна

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

© 2020 Петров Сергей Михайлович

директор

Научно-технический центр «Организация работ в строительстве»

Академия строительства и архитектуры

Самарского государственного технического университета

E-mail: vev.sseu@gmail.com, pesm@mail.ru

Предложены теоретико-методические основы развития предпринимательских сетей субъектов малого и среднего строительного предпринимательства на базе кластерного подхода, сформулированы ключевые аспекты практической реализации программы развития ПС СМССП на основе кластерного подхода с целью содействия успешному функционированию производственной, организационной и финансовой кооперации в рамках ПС, что позволит повысить устойчивость и эффективность их работы.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, предпринимательская сеть, субъекты малого и среднего строительного предпринимательства, кластерный подход, управление развитием субъектов малого и среднего строительного предпринимательства.

Сегодня в Самарском регионе для субъектов малого и среднего строительного предпринимательства (далее - СМССП) составляет около 56,0 % от общего числа строительных предприятий. Это, безусловно, подтверждает значимость их вклада в общий региональный объем строительных работ. Кроме этого, нельзя не отметить, что для обеспечения устойчивого развития бизнеса, малые и средние строительные предприятия активно инвестируют в новейшие технологии, развивая наукоемкие высокотехнологичные направления осуществления монтажно-строительных и других работ.

В Самарском регионе успешно реализуется разработанная стратегия развития малого и среднего предпринимательства на период до 2020 г. Но для улучшения индикаторов регионального социально-экономического развития, учитывая вклад СМССП в

объемы регионального строительства, стало насущной необходимостью развитие предпринимательских сетей СМССП на основе кластерного. Это позволит создать организационную структуру управления СМССП в территориальной экономике.

В данном исследовании под кластерным образованием, в частности ПС СМССП авторы понимают - сконцентрированную в субъекте группу взаимосвязанных СМССП: производителей и поставщиков товаров, комплектующих и специализированных услуг, функционирующих в рамках общего инфраструктурного поля, сотрудничающих с НИИ, ВУЗами, проектными организациями, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных представителей малого и среднего бизнеса в строительстве и ПС в целом.

ПС СМССП, интегрированной на основе кластерного подхода, присущи свойства координации, кооперации и взаимной конкуренции его участников. За счет этого происходит формирование уникальных компетенций субъекта ПС СМССП, повышается качественная составляющая деятельности ПС СМССП в рамках совместной цепочки создания стоимости.

Кластерным подходом к развитию СМССП в рамках ПС называем управляемый процесс создания и развития ПС, а деятельность по их поддержке определяем как кластерную политику, ею будет называться процесс стимулирования роста ПС на основе кластерных инициатив государства и общественных организаций по созданию и развитию ПС СМССП. Следовательно, кластерная политика субъекта может быть представлена как портфель кластерных инициатив. Методологические аспекты экономической кластеризации СМССП в рамках ПС представлены на рис. 1.



Рис. 1. Методологические аспекты экономической кластеризации СМССП в рамках ПС

На рис. 1 представлены методологические аспекты кластеризации СМССП в рамках ПС на основе комплексной, системной модели. Здесь представлены все участники этого сложного, но так необходимого регионам процесса создания кластера ПС СМССП, представляющие ключевые компоненты системы.

Считаем, что повышению эффективности процесса кластеризации на региональном уровне при создании ПС СМССП будут способствовать:

- наличие портфеля кластерных инициатив развития строительного бизнеса на государственном и региональном уровнях;

- наличие инициатив создания предпринимательской сети у предпринимателей региона;
- степень инновационности форм и методов создания, технологий функционирования и развития ПС СМССП;
- возможность широкого использования государственно-частного партнерства при создании и функционировании ПС СМССП.

В целях увеличения конкурентных преимуществ СМССП обоснована потребность разработки проекта их кластеризации в рамках ПС. Это связано с использованием ресурсных, инфраструктурных и организационных преимуществ региона, создающих синергетический эффект при создании ПССМССП. Формы организации и интеграции при кластерном подходе различны и зависят от многих факторов, в т.ч. от цепочки создания ценности, от территориальных ресурсов и инфраструктуры. При формировании ПС и, в частности, предлагаемого в данном исследовании ПС СМССП, его членами могут быть любые СМССП, разделяющие его цели и принципы.

В рамках ПС МССП его структурные элементы - МССП создают общие продукты, производят работы промышленного характера, оказывают услуги. Это взаимодействие обусловлено синергией их совместного действия, что позволяет выходить на более высокий уровень конкурентоспособности как ПС МССП в целом, так и каждого его члена, несмотря на внутреннюю конкуренцию между ними. Кроме того, возникает мультипликативный эффект приращения их общей прибыли и кластерного потенциала.

Приращению кластерного потенциала способствуют также цифровизация всех видов производственных, сбытовых и пр. коммуникаций между членами ПС СМССП в рамках региональной информационной сети, высокая оперативность в решении важных корпоративных проблем.

Предлагается сформировать в Самарской области ПС СМССП, функционирующую на основе кластерного подхода, обеспечивающую развитие строительного комплекса региона и повышение ключевых индикаторов его социально-экономического развития. В Самарской области реализуется «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства на период до 2020 г» (далее Стратегия 2020). но, считаем, что дальнейшее развитие должно осуществляться на основе кластерных инициатив. Считаем, что с целью проактивного социально-экономического развития региона, необходимо разработать Программу развития ПС СМССП на основе кластерного подхода (далее - Программа; Программа развития).

Этот основополагающий программный документ должен включать положения, определяющие направления эффективного развития ПС МССП, методы и инструменты их реализации с учетом располагаемых регионом ресурсов и его конкурентных преимуществ, с целью обеспечения конкурентоустойчивости строительной отрасли и стройиндустрии Самарской области.

В Программе должны содержаться:

- принципы формирования и реализации ПС СМССП, следование которым обеспечит инновационное развитие строительного кластера региона;
- ключевые стратегические установки, обеспечивающие в заданном стратегическом интервале решение намеченных целей и задач;

- основные методические подходы к формированию и развитию предпринимательских сетей;
 - тактические действия, направленные на оптимальное применение ограниченных природных и приобретаемых ресурсов.
- ПС СМССП в рамках кластерного подхода позволяет:
- сформировать конкурентоспособную управленческую структуру СМССП в субъекте методом формирования ПС;
 - создать результативное управление, адаптированное для решения возникающих, и существующих проблем, которые связаны с деятельностью СМССП в субъекте.
- Схема программы развития ПС СМССП на основе кластерного подхода представлена на рис. 2.



Рис. 2. Схема программы развития ПС СМССП на основе кластерного подхода

Программа развития ПС СМССП на основе кластерного подхода содержит: введение, цели и задачи концепции, теоретические положения, термины, используемые в концепции, схему организации СМССП, формирование эффективного управления развитием и деятельностью СМССП в регионе, ожидаемые конечные результаты реализации программы.

В данном исследовании определение понятия «Программа развития ПС СМССП на основе кластерного подхода» трактуется как некая система взаимосвязанных между собой способов или способов восприятия определенного процесса, явления. Также это - структура осуществления целей.

Целью реализации Программы является модернизация системы управления формированием и развитием СМССП в регионе. Это раскрывается в ее целях и задачах, теоретико-методологических подходах к ее формированию.

Следовательно, Программа развития ПС СМССП на основе кластерного подхода отражает современную концепцию управления развитием строительного комплекса региона, направленную на повышение качества жизни граждан, обеспечение их необходимыми строительными материалами, жильем, услугами и пр.

Программа будет способствовать реализации задач:

- обеспечение развития производственному, организационному и финансовому объединению СМССП в рамках ПС и т.д.;
- совершенствование производственному объединению в рамках ПС;
- реализации продукции, производимой в рамках ПС;

- организации взаимодействия бизнес-партнеров в рамках ПС с банковскими, лизинговыми и страховыми структурами.

2. Применение в рамках ПС СМССП технологических инноваций при эффективном взаимодействии органов власти, образования, науки и производства:

- адаптация итогов НИР в рамках производственного процесса внутри ПС;
- создание методов для применения технологических инноваций в рамках ПС;
- реализация программ технологического перевооружения СМССП в рамках ПС.

3. Выполнение НИР, обеспечивающих решение насущных проблем, стоящих перед менеджментом ПС СМССП:

- установление приоритетов выполнения НИР, по темам, отвечающим современным направлениям развития, технологий и техники;

- координирование мероприятий бизнес-партнеров по ПС при осуществлении работ в рамках федеральных целевых программ поддержки развития малого и среднего предпринимательства, областной целевой программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Самарской области», а также муниципальных программ.

4. Осуществление обучения и повышения квалификации специалистов МССП:

- применение проактивного подхода к оценке потребности в кадрах для ПС СМССП, степени их компетенций;

- разработка образовательных программ;

- осуществление подготовки кадров высшей квалификации в целях обеспечения потребности СМССП в рамках ПС;

- рациональное использование материально-технической базы СМССП с целью подготовки и переподготовки кадров;

- формирование информационного портала, формирование банка данных, включающего электронные каталоги, баз данных, сопровождения учебной, научной и инновационной деятельности участников ПС СМССП в регионе.

Далее в рамках программы формируется проект, ориентированный на создание в субъекте модели управления развитием СМССП в рамках ПС (рис. 3).

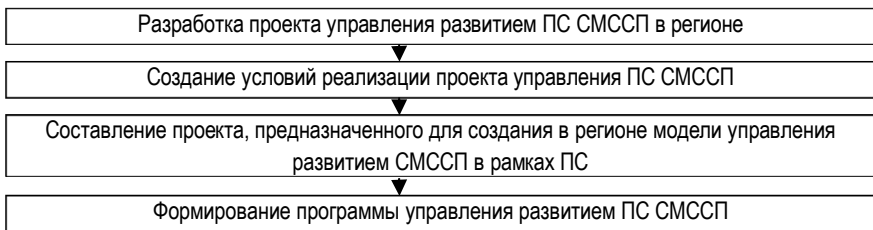


Рис. 3. Схема реализации проекта модели управления развитием СМССП в рамках ПС

Для решения указанных задач необходимо наличие следующих условий.

1. *Информационные условия: наличие информации о рынках, новых нишах, ресурсах, законодательстве, лучших практиках ведения бизнеса. Это даст возможность существующим и начинающим предпринимателям значительно повысить эффективность своей деятельности.*

Реализация указанных мер позволит повысить число создаваемых ПС в рамках регионального кластера, объемы производства строительной продукции, работ, услуг каждой предпринимательской сети и каждого ее субъекта, уровень занятости населения региона.

2. Финансовые условия: предоставление доступа к кредитно-финансовым ресурсам; возможность применения имеющихся в наличии кредитных инструментов и средств государственной поддержки позволит создать предпосылки для активизации инвестиций в СМССП как в начале деятельности, так и в последующее развитие своих предприятий.

Осуществление мер в данном направлении дает возможность обеспечить выполнение задач по повышению оборота данных предприятий.

3. Социальные условия: обеспечение повышения социальной эффективности деятельности СМССП и увеличение численности занятых в данном секторе, а также квалифицированных высокооплачиваемых рабочих мест с использованием современных технологий, а также, создание условий по обеспечению средних доходов и уровня социальной защиты работников на малых предприятиях.

4. Организационные условия: создание рациональной структуры СМССП в регионе в виде ПС.

5. Управленческие условия: формирование условий для совершенствования эффективного управления развитием и деятельностью СМССП в регионе в рамках ПС.

Программа включает три блока: аналитический, организационный и экономический:

- аналитический блок: формирует объективную оценку социально-экономического состояния строительного комплекса регион на основе актуального оперативного анализа деятельности СМССП. Данная оценка является отправной точкой определения цели и задачи концепции, формирования основных блоков Программы;

- организационный блок: Включает в себя следующие элементы: осуществление органами исполнительной власти субъекта мероприятий по организации в рамках структуры исполнительной власти подразделения осуществляющего контроль над функционированием ПС СМССП; направления реализации органами региональной власти мероприятий, нацеленных на выполнение необходимых условий по осуществлению контроля за развитием СМССП;

- экономический блок: Содержит мероприятия по обеспечению обязательных условий при проведении анализа социально-экономического развития СМССП, а также формирование плана развития СМССП в рамках ПС.

Предложенная программа развития ПС СМССП на основе кластерного подхода ориентирована на выработку рациональных способов управления деятельностью СМССП в данном регионе, что позволит ее использовать при разработке программ, проектов и стратегических планов развития СМССП не только в исследуемом регионе, но и в других субъектах РФ, а также сформировать в субъекте модель управления развитием СМССП для получения синергетического эффекта от координирования юридически самостоятельных СМССП и дальнейшей интеграции ресурсов и инфраструктурных преимуществ, которые имеются в данном субъекте.

1. Мосейко, В.О. Выявление региональных кластеров: методологические подходы / В.О. Мосейко, В.В. Фесенко // Региональная экономика: теория и практика. - 7 (64). - 2008. - С. 58-64.
2. Рыбаков, Ф.Ф. Теория кластеров и формирование инвестиционно-строительного комплекса // Региональная экономика: теория и практика. - 18 (75). - 2008. - С. 57-61.
3. Жабин, А.П. Развитие малого и среднего предпринимательства как фактор ускорения экономического роста [Электронный ресурс] / А.П. Жабин, Е.В. Волкодавова, Г.И. Яковлев, Ю.О. Машина // Науковедение. - 2017. - Том 9. - № 4. - Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/40EVN417.pdf>.
4. Корнейко, О.В., Ма, Б. Теория предпринимательства в контексте современного развития российской экономики [Текст] / О.В. Корнейко, Б. Ма // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. - 2016. - № 2 (25). - С. 35-42.
5. Петров, С.М. Основные проблемы малого и среднего предпринимательства в строительстве и пути их решения / С.М. Петров, Л.В. Иваненко // Основы экономики, управления и права. - 2012. - № 1 (1). - С. 71-76.
6. Кунин, В.А. Анализ зарубежного опыта поддержки малого предпринимательства [Текст] / В.А. Кунин, Е.А. Александрова // Российское предпринимательство. - 2011. - С. 36-43.
7. Зацаринский, Н.В., Костецкий, Н.Ф. Нормативно-правовое обеспечение взаимодействия участников инвестиционно-строительной деятельности // Экономика строительства, № 2, 2006.
8. Савельева, И.П. Малые строительные предприятия как составная часть инвестиционно-строительного комплекса региона / И.П. Савельева // Экономика и учет в строительстве. - 2007. - № 10. - С. 3-12.
9. Витина, Е.О. Проблемы малого и среднего предпринимательства на российском рынке в строительном сегменте // Гуманитарные научные исследования. 2018. № 5 [Электронный ресурс]. URL: <http://human.snauka.ru/2018/05/25003> (дата обращения: 17.09.2020).
10. Инновационное предпринимательство: учебник и практикум для СПО / В.Я. Горфинкель [и др.]; под ред. В.Я. Горфинкеля, Т.Г. Попадюк. - М.: Издательство Юрайт, 2018. - 523 с.
11. Валдайцев, С.В. Малое инновационное предпринимательство / С.В. Валдайцев, Н.Н. Молчанов, К. Пецольдт. - М.: Проспект, 2013. - 538 с.

DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL NETWORKS OF SUBJECTS OF SMALL AND MEDIUM CONSTRUCTION BUSINESS ON THE BASIS OF A CLUSTER APPROACH

© 2020 Volkodavova Elena Viktorovna

Doctor of Economics, Professor
Samara State University of Economics

© 2020 Petrov Sergey Mikhailovich

director

Scientific and technical center «Organization of work in construction»
Academy of Construction and Architecture of Samara State Technical University
E-mail: vev.sseu@gmail.com, pesm@mail.ru

The theoretical and methodological foundations of the development of entrepreneurial networks of small and medium-sized construction entrepreneurship based on the cluster approach are proposed,

the main aspects of the practical implementation of the program for the development of the SS SMCSP based on the cluster approach are formulated in order to facilitate the development of industrial, organizational and financial cooperation within the SS, which will increase sustainability and the effectiveness of their work.

Keywords: entrepreneurial activity, entrepreneurial network, small and medium-sized construction businesses, cluster approach, development management of small and medium-sized construction businesses.

УДК 338.3

ИНФОРМАЦИОННЫЙ СЕРВИС ПРЕДПРИЯТИЯ ОПТОВО-РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА РЫНКЕ B2C

© 2020 Гаврилова Кристина Александровна

магистрант

© 2020 Ралык Динара Владимировна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: g_kristino4ka@mail.ru, dinarar@inbox.ru

В статье освещены результаты конкурентного анализа представленности компаний - основных субъектов рынка цветных металлов Самарской области - в социальных сетях, мессенджерах и видеохостингах. Акцент в исследовании сделан на сервисах, которые служат для предпродажного и послепродажного взаимодействия с клиентами.

Ключевые слова: оптово-розничная торговля, информационный сервис, конкурентоспособность предприятия.

Современный этап развития коммерческой деятельности характеризуется высокой степенью вовлечения в нее информационных ресурсов. Эта тенденция характерна для рынка B2B, но в большей степени значима для рынка B2C.

В целом, для предприятий оптово-розничной торговли цветными металлами характерно использование следующих видов информационных продуктов:

1. Для учета движения товаров - 1С:Торговля - Управление торговлей 8.
2. Для бухгалтерского и налогового учета - 1С:Бухгалтерия 11.
3. Для учета клиентов, ведения клиентской базы, своевременного оповещения клиентов о поступлениях товара, новинках и скидках - 1С:CRM.
4. Для автоматизации задач управления персоналом и начисления зарплаты - 1С:Зарплата и управление персоналом 8.
5. Для записи разговоров, истории звонков, формирования отчетов, ведения статистики - АТС MANGO OFFICE.

6. Для участия в торгах компания зарегистрирована на таких торговых площадках, как zakupki.gov.ru, fabrikant.ru, etprf.ru.

Информационный сервис для потребителей предоставляет возможность удовлетворения своих потребностей в актуальных сведениях и знаниях, обладающих специфическими характеристиками и направленными на снижение и в конечном итоге устранение неопределенности в той или иной ситуации¹.

Рынок информационного сервиса представляет собой систему организационно-правовых и социально-экономических отношений, формирующихся в процессе купли-продажи информации, итогом которых является информационный продукт.

Основными направлениями развития информационного сервиса являются:

- коммерциализация информационных услуг в товарах, знаниях, технологиях;
- воздействие на субъективные восприятия и ожидания экономических субъектов;
- интеллектуальные услуги, направленные на повышение эффективности производства, роста объема выпуска продукции, разработку направлений рационального использования различных видов ресурсов и так далее².

Информационный сервис на рынке цветного металла в сегменте B2C условно можно разделить на несколько структурных элементов:

1. Сервисы, предназначенные для взаимодействия с клиентами - индивидуальными потребителями, с целью формирования положительного имиджа компании. Сюда относятся группы предприятия в социальных сетях (ВКонтакте, фейсбук, инстаграм), сайт компании и видеохостинг Youtube.

2. Сервисы предназначены для оформления заказа как на основные товары или услуги, так и на дополнительные услуги (например, на транспортировку).

3. Сервисы предназначены для оперативного отслеживания прохождения заказа (система отслеживания груза).

Остановимся более подробно на сервисах, которые служат для предпродажного и послепродажного взаимодействия с клиентами.

Проведем конкурентный анализ представленности компаний - основных субъектов рынка цветных металлов Самарской области в социальных сетях, мессенджерах и видеохостингах.

Лидером на самарском рынке по предоставлению информационного сервиса для онлайн оформления заказа и сервиса по оперативному отслеживанию груза является

ООО ПКФ «МЕТАЛЛ СВ».

ООО ПКФ «МЕТАЛЛ СВ» представлено в таких социальных сетях, как ВКонтакте, Instagram, Facebook, однако в ВКонтакте обновлений информационных материалов мало, переписка с заказчиками скрыта, комментариев нет. Так же нет комментариев к материалам выложенным в Instagram и Facebook. Имеются контакты Viber и Whatsapp, на официальном сайте чата с экспертом нет. На видеохостинге youtube канала нет.

ООО «Саммет» представлено в таких социальных сетях, как ВКонтакте, Facebook и Twitter. Информационные материалы не обновлялись с середины 2018

года, комментариев нет. Имеется чат на официальном сайте предприятия, контакты Viber и Whatsapp не представлены. На видеохостинге Youtube канала нет.

ООО СМЦ «Металл - Маркет» представлен в таких социальных сетях, как ВКонтакте, Instagram и Facebook, обновление информационных материалов происходит достаточно часто, переписка с заказчиками осуществляется с помощью личных сообщений в группе, комментарии присутствуют. Контакт Viber и Whatsapp не представлены, но имеется чат на официальном сайте. Компания представлена на видеохостинге Youtube.

ООО «Легион» и ООО «Ирбис Металл» в социальных сетях, мессенджерах и на видеохостинге не представлены.

Таким образом, не все оптово - розничные компании на Самарском рынке используют потенциал интернет и мобильного маркетинга.

Использование социальных сетей позволяет усилить ряд преимуществ по сравнению с компаниями, которые ведут свою деятельность только на реальном рынке услуг:

1. Кастомизация: социальные сети позволяют получить доступ к персональной структурированной информации о вкусах и предпочтениях клиентов, особенностях их потребительского поведения. Изучая предпочтения потребителей, организация сферы услуг может предоставить уникальное персонализированное предложение своим реальным и потенциальным клиентам.

2. Лояльность: взаимодействие персонала и клиентов, распространяется за пределы организации и позволяет установить неформальные отношения. Клиенты могут в любой момент времени получить информацию о работе организации, часто время ответа в социальных сетях составляет несколько минут или мгновенно. Живой диалог позволяет оперативно реагировать на просьбы, вопросы и претензии потребителей, что в целом позволяет компании компенсировать негативные тенденции и повысить долю удовлетворенных клиентов, что напрямую отражается на лояльности.

3. Качество коммуникации: в социальных сетях клиенты организации получают не только рекламу, но и разнообразную информацию: полезные советы, поздравления, конкурсы, поддержку, общение. В режиме реального времени потребители и сотрудники организации могут обмениваться сообщениями по любым вопросам.

4. Целевая аудитория: с точки зрения маркетинговой коммуникации социальные сети представляют организации возможность достаточно глубоко сегментировать потребителей, выявляя их глубинные мотивы и потребности. Компания может обращать свое сообщение непосредственно к целевой аудитории, снижая расходы на рекламу и повышая ее эффективность. Стоимость одного рекламного контакта в социальных сетях существенно ниже традиционных носителей.

5. Экономическая эффективность: социальные сети могут быть использованы как дополнительный канал продвижения и реализации продукции и услуг. Как следствие, компании, осуществляющие деятельность в социальных сетях имеют возможность увеличить результативность экономической деятельности.

6. Контроль работы персонала: социальные сети представляют удобный функционал, позволяющий контролировать работу персонала организации и, как следствие, обеспечить качество взаимодействия и обратной связи с клиентами.

7. Развитие маркетинговой функции: социальные сети в целом обеспечивают повышение эффективности маркетинговых мероприятий компании в силу особенностей и дополнительных сервисов. В частности социальные сети позволяют проводить сбор и анализ информации о потребителях, формировать исследовательские группы и осуществить краудсорсинг инновационных идей и проектов³. На основе бенчмаркинга оказание информационного сервиса ООО СМЦ «Металл - маркет» и выделенной нами целевой аудитории: мужчины, занимающиеся строительством дачно-коттеджных домов, ремонтом квартир, возведением конструкций для сада в возрасте от 25 до 65 лет, мы предлагаем развивать сообщество ООО ПКФ «МЕТАЛЛ СВ» в социальной сети ВКонтакте и создать канал на видеохостинге Youtube. При этом целесообразно в этих группах, а также в Instagram изменить содержание, по сравнению с информацией, представленной на официальном сайте. В первую очередь это должно касаться предоставления в виде информации о возможности использования металлопродукции ООО ПКФ «МЕТАЛЛ СВ» при проведении строительных и ремонтных работ, о дополнительных услугах компании, которая облегчит проведение соответствующих работ, полезные лайфхаки при проведении работ, мастер - классы по созданию металлических конструкций, публикации диалогов с клиентами, показывающие варианты решения их проблем.

Затраты на развитие активности в социальных сетях можно свести к затратам на оплату труда лицам, осуществляющим создание контента и взаимодействие с потребителями. На основе данных о средней заработной плате маркетологов Самарской области [51], данных о коэффициенте начисления страховых платежей при наступлении несчастного случая для компании ООО ПКФ «МЕТАЛЛ СВ», который составляет 0,02 % от минимального размера оплаты труда, можно рассчитать годовые затраты на развитие компании в социальных сетях:

$$З_{\text{сп}} * n * \left(1 + \frac{k_1}{100}\right) + \text{МРОТ} * \frac{k_2}{100} = З_{\text{общ}}, \quad (1)$$

где $З_{\text{сп}}$ - средняя заработная плата маркетолога в Самарской области, руб.; n - количество месяцев в плановом периоде, ед.; k_1 - коэффициент, показывающий долю страховых начислений на фонд оплаты труда, %; k_2 - коэффициент начисления страховых платежей при наступлении несчастного случая, %; $З_{\text{общ}}$ - затраты на развитие компании в социальных сетях, руб.

$$33\,000 * 12 * (1 + 0,3) + 12\,130 * 0,0002 = 514\,802,43 \text{ руб.}$$

Дополнительная прибыль, полученная от активизации деятельности в социальных сетях, может быть рассчитана по следующему алгоритму:

$$1. N_{\text{зак}} = \frac{N_{\text{польз}} * K_{\text{кон}}}{100\%}, \quad (2)$$

где $N_{\text{зак}}$ - целевое количество заказов, $N_{\text{польз}}$ - целевое количество просмотров в социальных сетях, $K_{\text{кон}}$ - коэффициент конверсии в продажи.

$$2. P = З_{\text{сп}} * N_{\text{зак}}, \quad (3)$$

где P - прирост объема реализации, руб.; $З_{\text{сп}}$ - средний размер заказа физического лица, руб.; $N_{\text{зак}}$ - целевое количество заказов, ед.

$$3. \frac{P * P_e}{100} = \Pi_{\text{прод}}, \quad (4)$$

где Pe - Рентабельность продаж, %; $\Pi_{\text{прод}}$ - прирост прибыли, руб.

$$4. \quad \Delta = \Pi_{\text{прод}} - Z_{\text{общ}} \quad (5)$$

где Δ - эффект от активизации действий в социальных сетях, руб.

При целевом значении аудитории в шесть тысяч просмотров в месяц и коэффициенте конверсии 2,5 %, может быть получен эффект в размере 133 197, 57 руб.

Таким образом, на основе бенчмаркинга оказания информационного сервиса и выделенной нами целевой аудитории: предлагается развивать сообщество ООО ПКФ «МЕТАЛЛ СВ» в социальной сети ВКонтакте и создать канал на видеохостинге Youtube.

* * * * *

¹ Чаплина, А. Конкурентоспособность как интегральный показатель эффективности предприятия : А. Чаплина, И. Войцеховская : Проблемы теории и практики управления. - 2018. - №3. - С. 108-113. Издательство: Международная медиа группа (Москва). - ISSN: 0234-4505. - Текст : непосредственный.

² Осадчук, Е.В. Конкурентоспособность в Интернете: как сделать свой проект успешным / Е.В. Осадчук. - Москва : Бином. Лаборатория знаний, 2015. - 152 с. : ил., табл.; 22 см.; ISBN 978-5-94774-846-8. - FB 2 08-61/56 : FB 2 08-61/55. - Текст : непосредственный.

³ Сариев, С.С. Обеспечение конкурентоспособности предприятий сферы услуг в социальных сетях : специальность 08.00.05 - «Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами сферы услуг» : научный доклад об основных результатах подготовленной научно-квалификационной работы (диссертации) на соискание ученой степени кандидата наук / Сариев Сергей Сергеевич; Самарский государственный экономический университет. - Самара, 2017. - 32 с. - Текст : непосредственный.

INFORMATION SERVICE OF THE AS A DIRECTION OF INCREASING COMPETITIVENESS ON THE B2C MARKET

© 2020 Gavrilova Kristina Alexandrovna
Undergraduate

© 2020 Ralyk Dinara Vladimirovna
Ph.D., Associate Professor

Samara State University of Economics
E-mail: g_kristino4ka@mail.ru, dinarar@inbox.ru

The article presents the results of a competitive analysis of the representation of companies - the main subjects of the market for non-ferrous metals in the Samara region in social networks, messengers and video hosting. The research focuses on services that serve for pre-sales and post-sales interaction with customers.

Keywords: retail, trade, information service, enterprise competitiveness.

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ, ОБРЕМЕНЕННЫХ ОБЪЕКТАМИ НЕЗАВЕРШЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

© 2020 Гармаш Людмила Петровна

кандидат экономических наук

Самарский государственный экономический университет

© 2020 Васильева Дарья Игоревна

кандидат биологических наук

Самарский государственный технический университет

E-mail: garmasch_L@inbox.ru, vasilievadi@mail.ru

Осуществлен анализ современных проблем в сфере предоставления предприятиям земельных участков, имеющих обременения в виде объектов незавершенного строительства. Проанализированы современная нормативно-правовая база и порядок предоставления в аренду предприятиям земельных участков, обремененных объектами незавершенного строительства. Изучены нормативно-правовые основы способа оформления земельного участка в аренду, позволяющие определить выбор предприятия и оптимизировать пути повышения эффективности его деятельности в современных условиях.

Ключевые слова: аренда земельных участков, объект незавершенного строительства, права на земельные участки.

При функционировании предприятий в современных условиях надлежаще оформленные права на земельные участки, в границах расположены объекты недвижимости, имеют важное значение для рациональной организации деятельности. Поскольку в ходе земельных преобразований в Российской Федерации законодательная база постоянно развивается и не стоит на месте, предлагая предприятиям различные способы оформления недвижимого имущества, то сегодня можно и необходимо приводить в порядок ситуацию в сфере фактического использования имущества предприятия. Данная проблема привлекает большое внимание в последние годы и ей посвящен ряд публикаций. Так А.А. Рыбенцов описал актуальные проблемы в сфере нормативно-правового регулирования, вступившие в действие 01.03.2015 г.¹ Проблемы, возникающие с вопросом перехода прав на земельные участки в случае совершения сделок с объектами незавершенного строительства рассмотрены В.А. Фудашкиным, который обратил внимание на важность правового регулирования отношений по поводу земельного участка, на котором находится объект недвижимого имущества². Правовому регулированию при составлении договоров аренды, когда арендуемым объектом являются земельные участки, занятые объектами недвижимости, посвящена статья Менис Е.В. В данной статье отмечается, что следует два разных вида договоров: договор аренды земельных участков, где арендаторами ведется строительство, или договор аренды земельного участка, который имеет осложнение в виде уже возведенных на нем зданий и сооружений³. Проблемы, которые могут возникать в случае продления договоров аренды земельных участков, с обременениями в виде объектов незавершенного строительства, исследовали Гришмановский Д.Ю. и Велиева Ю.А.⁴

В границах городских округов Самарской области проблема оформления прав на земельные участки с объектами незавершенного строительства, степень готовности которых достаточно высока (50 и более %) стоит очень остро.

Предприятия, имеющие в собственности объекты недвижимости с незавершенными объектами, из-за сложной экономической ситуации часто не имеют достаточно финансовых средств чтобы закончить строительство. В данном случае могут возникать трудности с выкупом земельного участка под недостроенными объектами недвижимости. Выкуп земельного участком может проводиться только по результатам аукциона. Методика расчета базовой начальной цены на аукционе привязана к кадастровой стоимости земельного участка. Поэтому, поскольку промышленные предприятия располагаются в производственных зонах, имеющих достаточно высокую кадастровую стоимость, базовая начальная цена для выкупа такого земельного участка на аукционе устанавливается достаточно высокой. Не все предприятия могут позволить себе выкупить земельные участки под принадлежащими им земельными участками.

Актуальность вопроса обусловлена потребностью предприятий в оформлении землепользования, в то же время политикой муниципальных образований и критериями, установленными федеральным законодательством в части возможности оформления земельного участка под незавершенными объектами в аренду без торгов и с аукциона.

Анализ деятельности функционирующих предприятий показывает, что при наличии зарегистрированных прав на объекты незавершенного строительства многие предприятия фактически лишены возможности оформить права на землепользование именно по причине опасений лишиться своих объектов из-за спорных аспектов при предоставлении по принципу за выкуп (с аукциона) или предоставления в аренду без торгов. При этом позиция уполномоченных структур не учитывает сложности процедуры оформления земельных участков для предприятий и достаточно высокую стоимость выкупа земли. Затраты по формированию земельного участка несет правообладатель объектов незавершенного строительства и если торги состоятся не в его пользу, то для предприятия-возникают фактические убытки.

По сути объекты незавершенного строительства в стадии высокого процента готовности-прочно связанные с землей объекты недвижимости и собственник таких объектов при предоставлении земли в аренду по ним с аукциона может быть лишен исключительного права на свое имущество. Представляется целесообразным пересмотреть критерии предоставления земельных участков, обремененных незавершенным строительством в зависимости от степени готовности таких объектов. Например: от 10 до 30% - предоставление в аренду с торгов, от 30-70% - предоставить возможность завершения строительства в срок до 3 лет; от 70 до 99% - предоставить возможность завершить строительство объектов в течении одного года. При несоблюдении условий предоставления, предусмотренных ранее необходимо решать вопрос об изъятии объектов незавершенного строительства или возможности предоставления их иным лицам, но с заранее установленными условиями по оформлению земельного участка под ними.

В целом следует обратить внимание, что для земельных участков, находящихся в пользовании или в собственности до 2001 года имеет место один порядок, а начиная с 2001 года, неоднократно изменялся порядок подготовки документов для оформления прав собственника на земельные участки, и в настоящее время действуют нововведения и су-

ществуют особенности при аренде земельных участков, имеющих объекты незавершенного строительства.

С целью упорядочения землепользования в рамках закона предприятиям целесообразно осуществить процедуру государственной регистрации прав на недвижимое имущество. Если этого не сделать, права в пользовании, действиях будут ограничены, а сделки могут быть признаны незаконными.

В сложившейся практике у хозяйствующих предприятий не всегда и не все объекты недвижимости, и земельные участки оформлены надлежащим образом. Кроме того, предприятие может не обладать финансовой возможностью иметь в собственности недвижимое имущество. В ряде случаев, предприятие приобретало те или иные объекты недвижимости в стадии незавершенного строительства и права на землю по настоящее время не оформлены. В рамках настоящей статьи проведен анализ возможностей и оснований предоставления земельных участков, имеющих обременения в виде объектов незавершенного строительства в аренду предприятиям.

Принимая решение о необходимости приобретения объектов недвижимости и объектов незавершенного строительства следует учитывать, что имеются определенные различия в процедуре оформления прав на земельные участки под ними. Так оформление земельных участков под объектами недвижимости, которыми предприятие владеет и пользуется, возможно по принципу реализации преимущественного права под ним, тогда как такой порядок не распространяется при том, когда земельный участок имеет обременения, к которым может относиться объект незавершенного строительства.

Таким образом, процедура предоставления земельного участка, на котором расположен объект незавершенного строительства, в аренду для предприятий, которые своевременно не оформили надлежащим на период приобретения образом землепользование носит достаточно сложный и длительный характер. В случае, когда права на объекты незавершенного строительства были зарегистрированы и сведения о правах внесены в базу единого государственного реестра недвижимости (ЕГРН), порядок предоставления земельного участка под такими объектами предусматривает только возможность арендовать земельный участок и завершить строительство. При этом предприятию следует, во-первых, выполнить кадастровые работы для подготовки схема расположения земельного участка на кадастровом плане. Далее предприятию необходимо получить документы для предварительного согласования предоставления земельного участка, на котором не проведено разграничение государственной собственности. При этом, получение предварительного согласования предоставления земельного участка, государственная собственность на который не разграничена, возможно без проведения торгов либо требуется проведение аукциона.

При приобретении объектов незавершенного строительства предприятие должно тщательно провести анализ ситуации и исключить возможные убытки, а также учесть все аспекты процесса оформления земельных участков под ними. Предприятиям, принимая решение о покупке недвижимости в виде объектов, обязательно нужно учитывать, что объекты недвижимого имущества располагаются на территории земельного участка, права на который должны быть оформлены у продавца (аренда или иное право), либо права на который могут быть оформлены надлежащим образом в соответствии с актуальными требованиями законодательства РФ.

Согласно подпункту 2 пункта 5 статьи 39.6 Земельного кодекса Российской Федерации (далее - ЗК РФ) для предоставления земельного участка с объектом незавершенного строительства из земель государственной или муниципальной собственности в аренду без проведения торгов, может быть осуществлено однократно. Данное предоставление делается для завершения строительства этого объекта собственником объекта незавершенного строительства. При этом должно соблюдаться условие, что такой ранее земельный участок не предоставлялся для завершения строительства ни одному из предыдущих собственников. Уполномоченный орган в срок шесть месяцев со дня окончания действия ранее заключенного договора аренды земельного участка, на котором расположен объект, не должен подавать в суд требование изъять объект для продажи с публичных торгов. Либо суд должен отказать в удовлетворении данного требования⁵.

Если земельный участок ранее был предоставлен для завершения строительства (п. 21 ст. 3 ФЗ N 137-ФЗ и подпункта 10 п. 2 ст. 39.6 ЗК РФ), то его повторное предоставление в аренду собственнику объекта незавершенного строительства противоречит требованиям земельного законодательства и имеет признаки нарушения антимонопольного законодательства⁷.

Кроме того, в случае необходимости завершить строительство таких объектов недвижимости, как многоквартирные жилые дома, (подпункт 3.1 п. 2 ст. 39.6 ЗК РФ) земельные участки могут предоставляться в аренду юридическим лицам без проведения торгов. Новые владельцы объектов незавершенного строительства принимают на себя обязательства по завершению его строительства. Они должны исполнить обязательства застройщика перед гражданами, денежные средства которых использовались для строительства данных многоквартирных домов. Следует отметить, что права таких лиц были нарушены. В настоящее время создан реестр пострадавших граждан (ФЗ N 214 от 30.12.2004 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации»). Данные земельные участки используются для постройки на них многоквартирных домов или блокированных жилых домов, которые могут состоять из трех и более блоков. При этом издается распоряжение высшего должностного лица субъекта РФ в порядке, установленном Правительством РФ⁶. Таким образом, для приобретения земельного участка с целями завершить строительство должны соблюдаться следующие условия: во-первых, строительство ведется на земельном участке, который был отведен для данных целей в установленном порядке; во-вторых, было получено разрешение на строительство объекта недвижимости; в-третьих, строительство находится не на начальной стадии, т.е. полностью закончено устройство фундамента или аналогичная работа.

В гражданском законодательстве РФ установлен перечень оснований, по которым возникают права на земельные участки. Часто коммерческое строительство ведется на земельных участках, которые предоставлены в ограниченное пользование - аренду. По общему правилу, нельзя допускать продажу земельных участков из государственной или муниципальной собственности, у которых в качестве основного вида разрешенного использования предусмотрено строительство зданий или сооружений (п. 2 ст. 39.1 ЗК РФ)⁷. В рассматриваемом случае окончание сроков договора аренды может быть основанием для обращения в суд для изъятия данного объекта для продажи на публичных торгах (ст. 239.1 ГК РФ, п. 5 ст. 39.6 ЗК РФ).

В случае, когда промышленные предприятия пользовались земельными участками неправомерно, то им может грозить административная ответственность. За использование земельного участка лицом, не имеющим предусмотренных законодательством Российской Федерации прав на указанный земельный участок, статьей 7.1 КоАП РФ предусматривается административная ответственность в виде наложения штрафа. Сумма штрафа рассчитывается различным образом. Например, когда кадастровая стоимость земельного участка была определена, то на должностных лиц налагается штраф в размере от 1,5 до 2 % от кадастровой стоимости земельного участка (но не менее 20 000 рублей); на юридических лиц - от 2 до 3 % от кадастровой стоимости земельного участка (не менее 100 000 рублей). Когда кадастровая стоимость земельного участка не была определена, то штраф налагается в размере: на должностных лиц - от 20 000 до 50 000 рублей; на юридических лиц - от 100 000 до 200 000 рублей.

Государство в современной практике стимулирует предприятия использовать земельные участки, на которые все права надлежаще оформлены. В противном случае, лица, занимающиеся предпринимательством, не оформляя юридического лица, должны нести административную ответственность как юридические лица. В случае самовольного занятия частей земельного участка накладывается административный штраф, который рассчитывается по кадастровой стоимости земельного участка, должен начисляться пропорционально площади занятой самовольно площади.

Важнейшим вопросом являются права собственников недостроенного объекта на приобретение земельного участка под ним в собственность и завершение процесса строительства. В настоящее время за объектом незавершенного строительства признается статус «объекта недвижимости». Но при этом на такой объект не применяется правила, согласно которым у собственника объекта капитального строительства есть исключительное право приобрести в собственность земельный участок под ним (ст. 39.20 ЗК РФ)⁷. У органов государственной власти существует прав на его изъятие в принудительном порядке. Поэтому в судебной практике, как правило, происходит отказ в признании исключительного права собственника недостроенного объекта на приобретение в собственность земельного участка, на котором находится данный объект. Однако вопрос предоставления земельного участка в аренду собственникам объектов незавершенного строительства для завершения их строительства в целом урегулирован.

В качестве наиболее первостепенных аспектов предоставления земельного участка в целях окончания строительства можно выделить следующие: во-первых, земельный участок предоставляется без проведения торгов; во-вторых, земельный участок предоставляется собственнику объекта незавершенного строительства, что подразумевает наличие зарегистрированного в установленном порядке права собственности; в-третьих, земельный участок для завершения строительства предоставляется однократно, т.е. возможность повторного предоставления для указанной цели исключается на законодательном уровне.

Исходя из вышеизложенного, если рассматривать данный вопрос с точки зрения субъектного состава правоотношений, то выделять в качестве собственников следует лиц, строящих объекты недвижимости на этом участке, а также тех, кто получил право

собственности в результате публичных торгов по продаже объекта, изъятого у предыдущих собственников из-за прекращения действия договоров аренды земли. Изъятие земельных участков могут проводить только при наличии решения суда. В случае отказа в иске у первичных собственников остается право на недостроенные объект. Основанием сохранения прав собственности также может служить окончание срока, установленного для обращения в суд с требованием об изъятии (шесть месяцев со дня истечения срока действия ранее заключенного договора аренды земельного участка), а также признание торгов несостоявшимися из-за отсутствия участвующих в них лиц (п. 5 ст. 39.6 ЗК РФ).

Земельные участки могут передаваться в аренду без проведения аукционов только когда участок ранее не представлялся для завершения строительства ни одному из предыдущих собственников этого объекта. Срок нового договора аренды зависит от субъектного состава.

В случае предоставления земельного участка первичному собственнику объекта незавершенного строительства, для завершения строительства этого объекта срок нового договора составляет до трех лет.

В случае, если право собственности на объект незавершенного строительства приобретено по результатам публичных торгов, срок нового договора аренды определяются по запроектированным характеристикам объекта незавершенного строительства. При этом земельный участок будет предоставлен новому правообладателю на период, превышающий в два раза срок, установленный уполномоченным федеральным органом исполнительной власти в качестве срока, необходимого для выполнения инженерных изысканий, осуществления архитектурно-строительного проектирования и строительства зданий, сооружений (пп. 6 п. 8 ст. 39.8 ЗК РФ, Приказ Минстроя России от 27.02.2015 N 137/пр). При этом, если предусматривается строительство нескольких зданий, сооружений, то договор аренды такого земельного участка заключается исходя из наибольшего срока, установленного для таких зданий, сооружений.

Решением проблемы может стать внесение изменений в действующее законодательство, на основании которых может быть разработан комплекс мер для стимулирования завершения строительства. Например, следует предусмотреть возможность предоставления земельных участков под незавершенными объектами в аренду не с аукциона, а на условиях конкурса. При этом в условиях конкурса должны быть определены показатели не только наивысшей цены, но и меры, которые могут дать импульс развития территории (например, проведение благоустройства территории, строительство дорожной сети и других инфраструктурных элементов). Проведение таких мероприятий повысит стоимость не только земельного участка, на котором расположена собственность предприятия, но окружающих земельных участков. Стоимость участка определяется его расположением и обеспеченностью его элементами инфраструктуры. Такие мероприятия будут стимулировать освоение близлежащих земельных участков, даст импульс развития территории. Разработка механизмов взаимодействия уполномоченных органов с предприятиями в современной сложной экономической ситуации повысит эффективность управления земельными ресурсами города.

В заключении хотелось бы отметить, что обязательным условием оформления земельных отношений является государственная регистрация права собственности

на объект незавершенного строительства. Но это следует проделать до истечения срока действия договора аренды. Право собственности на объект незавершенного строительства регистрируется исключительно на основании правоустанавливающих документов на земельный участок, на котором расположен такой объект, и разрешения на строительство, если в соответствии с законодательством для строительства создаваемого объекта требуется получение такого разрешения (ст. 25 ФЗ № 122).

Современная практика в существующих экономических условиях функционирования предприятий наработала огромное количество споров, связанных с вопросами государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним и сегодня данная практика обобщена и выработаны рекомендации Президиума Высшего Арбитражного суда РФ⁷⁻⁸. Если ранее предприятия могли долгое время откладывать вопрос оформления используемых земельных участков из-за неурегулированности вопроса или иных причин, то в условиях новых глобальных вызовов встает вопрос изыскания резервов повышения эффективности деятельности предприятий. В настоящее время бесплатно пользуются землёй только государственные учреждения. У иных предприятий остро стоит выбор формы землепользования - приватизация (выкуп) земельного участка или долгосрочная аренда. Предприятия как юридические лица, заинтересованные в развитии инвестиционных проектов особенно должны быть заинтересованы в оформлении прав на земельные участки.

* * * *

¹ Рыбенцов А.А. Некоторые вопросы правового регулирования аренды земельных участков под объектами незавершенного строительства // Вестник Московского университета МВД России. 2015. № 7. С. 93-96.

² Фудашкин В.А. Судьба земельного участка при совершении сделок с объектами незавершенного строительства // Вестник Кыргызско-Российского Славянского университета. 2015. Т. 15. № 6. С. 139-142.

³ Менис Е.В. Договор аренды земельных участков, занятых объектами недвижимости, специфика правового регулирования // Бизнес. Образование. Право. 2016. № 4 (37). С. 276-280.

⁴ Гришмановский Д.Ю., Велиева Ю.А. Проблемные аспекты продления договора аренды земельного участка с учетом новой редакции Земельного кодекса РФ // Вестник Уральского института экономики, управления и права. 2017. № 3 (40). С. 31-34.

⁵ Разъяснения Федеральной антимонопольной службы от 23 декабря 2019 г. «О порядке предоставления в аренду земельного участка, обремененного объектом незавершенного строительства» <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/73225966>.

⁶ Федеральный закон N 175 от 01.07.2018 «О внесении изменений в Федеральный закон N 214 от 30.12.2004 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71879810>.

⁷ Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 16 февраля 2001 г. № 59 «Обзор практики разрешения споров, связанных с применением ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ними» // Вестник ВАС РФ. 2001. № 4.

⁸ Постановление Президиума ВАС РФ от 18.09.2012 № 4464/12 по делу № А51-2921/2011. <https://base.garant.ru/37124130>.

CURRENT ASPECTS OF ENTERPRISES PROVIDING WITH LAND PLOTS ENCUMBERED BY UNFINISHED CONSTRUCTION OBJECTS

© 2020 Garmash Lyudmila Petrovna

Candidate of Economics

Samara State University of Economics

© 2020 Vasilieva Darya Igorevna

Candidate of Biological Sciences

Samara State Technical University

E-mail: garmasch_L@inbox.ru, vasilievadi@mail.ru

An analysis of the procedure for leasing to companies a land plot burdened with an unfinished construction project was carried out. Regulatory and legal bases of the way of registration of the land plot in lease have been analyzed. Recommendations are made for the company on how to optimize ways to improve the efficiency of its activities in modern conditions.

Keywords: lease of a land plot, object of unfinished construction, right for land plots.

УДК 658.5:338.436.33

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

© 2020 Генералова Светлана Владимировна

доктор экономических наук, профессор кафедры

государственного и муниципального управления

Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина -

филиал РАНХиГС, г. Саратов

E-mail: generalova.sv@mail.ru

В статье раскрывается сущность производственно-экономического потенциала предприятий агропродовольственного комплекса. Показана взаимосвязь структурных элементов потенциала, от набора и эффективности взаимодействия которых в настоящее время зависят результаты деятельности конкретного предприятия. Рассматривается алгоритм стратегического управления на предприятиях, включающий в себя оценку и формирование производственно-экономического потенциала.

Ключевые слова: производственно-экономический потенциал, стратегическое управление, структурные элементы потенциала.

В условиях новых глобальных вызовов требуется дальнейшее исследование потенциальных способностей предприятий агропродовольственного комплекса, включающее трансформацию методологии их оценки и формирования во взаимосвязи с по-

казателями эффективности хозяйственной деятельности. Производственно-экономический потенциал предприятий агропродовольственного комплекса - это их потенциальная способность производить оптимальный объем конкурентоспособной продукции, пользующейся спросом на рынке при сбалансированном использовании ресурсов, эффективном менеджменте и маркетинге¹.

С точки зрения системного подхода, производственно-экономический потенциал предприятий агропродовольственного комплекса включает различные взаимосвязанные структурные элементы от набора и эффективности взаимодействия которых зависят в конечном итоге результаты деятельности конкретного предприятия.

Исследуя структуру потенциала, мы произвели ее уточнение и считаем, что в современных условиях к элементам потенциала можно отнести следующие (см. рисунок): природно-ресурсный, технико-технологический, инновационный, трудовой, финансово-экономический, организационно-управленческий, маркетинговый, экспортный, потенциал цифровизации.

Формирование производственно-экономического потенциала является одним из элементов стратегического менеджмента предприятия и требует комплексного подхода к процессу управления потенциалом с целью достижения синергетического эффекта.

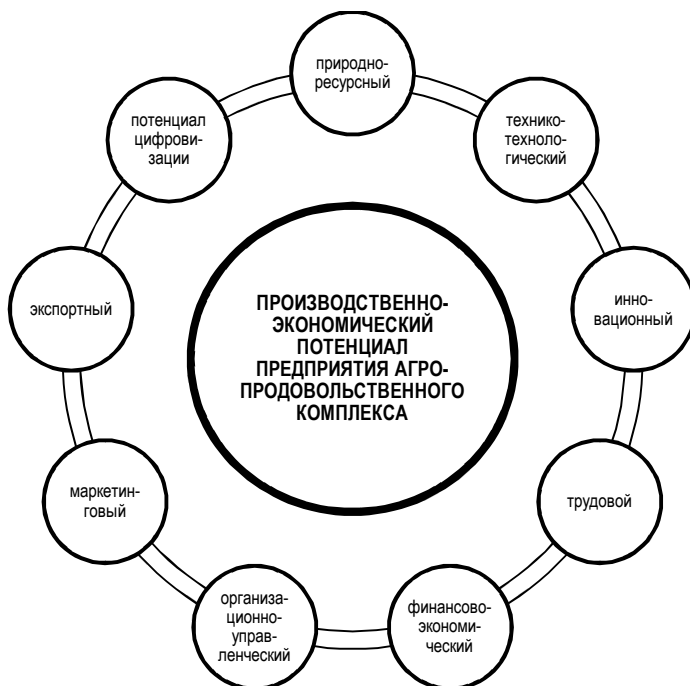


Рис. Структура производственно-экономического потенциала предприятия агропродовольственного комплекса

Рассматривая алгоритм стратегического управления предприятия агропродовольственного комплекса с точки зрения встраивания в него работы по оценке и формированию производственно-экономического потенциала, можно представить его следующим образом:

1. Формулирование миссии предприятия.
2. Определение стратегических целей и задач развития предприятия.
3. Диагностика конкурентной среды предприятия.
4. Оценка производственно-экономического потенциала, включающая поэлементный анализ природно-ресурсного, технико-технологического, инновационного, трудового, финансово-экономического, организационно-управленческого, маркетингового, экспортного, потенциала цифровизации.
5. Разработка стратегических альтернатив формирования производственно-экономического потенциала и их анализ во взаимосвязи с результативными показателями хозяйственной деятельности предприятия и требованиями внешней среды.
6. Выбор стратегической альтернативы формирования производственно-экономического потенциала, способствующей повышению конкурентоспособности предприятия.
7. Реализация стратегии.
8. Стратегический контроль.

К внешним факторам, оказывающим влияние на результативность хозяйственной деятельности предприятий агропродовольственного комплекса, их конкурентоспособность, относятся, прежде всего, меры государственной поддержки их развития. В связи с этим следует отметить, что эффективное использование инструментов государственной поддержки возможно только при высоком уровне организационно-управленческого потенциала предприятия, т.е. высоком уровне менеджмента.

В настоящее время к наиболее эффективным мерам государственной поддержки следует отнести: предоставление льготных кредитов, предоставление льготного лизинга, предоставление субсидий, возмещение агропредприятиям части расходов на мероприятия, связанные с мелиорацией, компенсация части затрат на транспортировку продукции АПК наземным транспортом, компенсация части затрат на сертификацию продукции АПК, компенсация части затрат на создание и (или) модернизацию объектов по переработке с.-х. продукции и др.²

Особо следует отметить, что производственно-экономический потенциал, в настоящее время, включает потенциал цифровизации, т.к. предприятия должны адаптироваться к цифровой трансформации экономики³.

При разработке стратегии формирования потенциала цифровизации необходимо изучить современные цифровые технологии, которые будут внедряться в деятельность предприятий. При этом существует необходимость изучения возможностей предоставляемых мер государственной поддержки цифровых проектов, в рамках реализации национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации»⁴.

Также, следует отметить, что при формировании производственно-экономического потенциала целесообразна разработка стратегии диверсификации аграрного производства, способствующей разностороннему развитию хозяйственной деятельности в целях повышения конкурентоспособности предприятия⁵.

Структурные элементы производственно-экономического потенциала, взаимодействуя между собой, имеют различную силу влияния на эффективность производства, в связи с чем следует применять современные методы диагностики состояния потенциала, искать пути повышения эффективности его использования, разработать стратегию формирования потенциала, реализация которой будет способствовать повышению конкурентоспособности предприятия.

* * * *

¹ Щербakov В.А., Генералова С.В. Формирование и контроль использования производственно-экономического потенциала предприятия // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. - 2007. - № 1 (15). - С. 60-66.

² <https://mcx.gov.ru/activity/state-support/measures/> (дата обращения 20.09.2020).

³ Устинова Н.Г. Цифровая экономика и предпринимательство: вопросы взаимодействия // Вестник СГСЭУ. 2019. № 3 (77). С. 32.

⁴ «Паспорт национального проекта «Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 04.06.2019 N 7).

URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_328854/ (дата обращения: 26.08.2020).

⁵ Генералова С.В. Диверсификация производства продукции животноводства в Саратовской области как фактор укрепления регионального рынка продовольствия // Региональные аграрисистемы: экономика и социология. 2015. № 2 (2).

STRATEGIC DEVELOPMENT PRIORITIES PRODUCTION AND ECONOMIC POTENTIAL OF AGRO FOOD ENTERPRISES COMPLEX

© 2020 Generalova Svetlana Vladimirovna

Doctor of Economics,
Professor of the Department
of State and Municipal Management
Povolzhsky Institute of Management named after P.A. Stolypin -
branch RANEPА, Saratov
E-mail: generalova.sv@mail.ru

The article reveals the essence of the production and economic potential of the enterprises of the agri-food complex. The interrelation of the structural elements of the potential on the set and effectiveness of interaction of which currently depends on the results of the activity of a particular enterprise is shown. An algorithm of strategic management at enterprises is considered, including the assessment and formation of production and economic potential.

Keywords: production and economic potential, strategic management, structural elements of potential.

РИСКИ И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ ГИДРОПРИВОДОВ ВОРОТ И ЗАТВОРОВ СУДОХОДНЫХ ШЛЮЗОВ

© 2020 Гнеденко Владимир Васильевич

доктор технических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

© 2020 Павлович Игорь Львович

ведущий инженер-технолог лаборатории, НИЛ-57

Самарский университет

© 2020 Морозов Виктор Николаевич

кандидат технических наук, генеральный директор

ООО «Техтрасстрой»

E-mail: gnedenko@mail.ru

Приведены результаты работ по рискам и неопределенностям модернизации действующего гидропривода ворот и затворов судоходных шлюзов при переходе его системы управления на программное регулирование, позволяющее повысить пропускную способность шлюза и безопасность судопропуска.

Ключевые слова: гидропривод, риск модернизации, дегазация рабочей жидкости.

Современные направления модернизации уникальных крупногабаритных гидроприводов ворот и затворов судоходных шлюзов внутренних водных путей России с целью повышения пропускной способности шлюза и безопасности судопропуска связаны с переводом системы управления на автоматическое регулирование, в частности на следящие системы с программным регулированием¹. Система управления при этом должна обеспечить изменение скорости движения ворот и затворов в широком диапазоне скоростей за счет изменения подачи рабочей жидкости в рабочую полость гидроцилиндра гидропривода. Экономический риск модернизации гидропривода при этом значительно возрастает из-за возможных отклонений характеристик гидравлических агрегатов в процессе эксплуатации от воздействия разнообразных внешних и внутренних факторов. К этим факторам относятся изменения скорости потока рабочей жидкости в гидравлическом канале гидропривода, изменения параметров рабочей жидкости под воздействием внешних и внутренних факторов, изменения внешних нагрузок и др.

В число факторов, существенно влияющих на отклонения характеристик рабочей жидкости, входит величина содержания в ней свободного нерастворенного газа.

Так при проведении лабораторных исследований методом полного факторного эксперимента на моделирующем комплексе 100-КЭ в Научно-исследовательском университете СГАУ было установлено, что весомость влияния содержания свободного нерастворенного газа в рабочей жидкости гидропривода с программным регулированием соизмерима с весомостью изменения параметров насоса (изменялась частота

напряжения приводного электродвигателя и величина открытия проходного сечения дросселя).

Применявшийся в ходе исследований комплекс 100-КЭ (разработка ООО «ТехТрансСтрой» г. Самара) оснащен высокоточной автоматической системой управления и измерения, содержит насосную станцию высокого давления с гидробаком объемом 1 м³, в котором установлены блок газонасыщения жидкости и система дегазации жидкости. Рабочая жидкость - минеральное масло МГЕ-46В (выпускается по ТУ 38 001347-83), дополненное антиокислительными, противоизносными, депрессорными и антипенными присадками. Данное масло обладает высокой стабильностью эксплуатационных (вязкостных, противоизносных, антиокислительных) свойств, не агрессивно по отношению к материалам, применяемым в гидроприводе. Это масло нашло также применение в гидравлических системах гидростатического привода сельскохозяйственной и другой техники, работающей при давлении до 35 МПа с кратковременным его повышением до 42 МПа. Масло МГЕ-46В сохраняет работоспособность в диапазоне температур от -10 до +80 °С. Ресурс работы в гидроприводах аксиально-поршневыми машинами достигает 2500 часов.

Измерение расхода жидкости, давления, температуры, уровня масла и т.д. производится первичными преобразователями с выводами сигналов на программируемое устройство в автоматическом режиме. Основная погрешность комплекса 100-КЭ - 1%.

При изменении содержания свободного нерастворенного газа в рабочей жидкости изменяются местные сопротивления на элементах гидролинии, перепад давлений и плотность жидкости.

При увеличении содержания свободного нерастворенного газа в рабочей жидкости гидросистемы возрастает шум и вибрация при работе, что ухудшает экологические условия эксплуатации, приводит к возникновению новых неопределенностей модернизации и росту экономических рисков достижения поставленных целей.

Авторы делают вывод, что одна из важнейших задач модернизации гидропривода с системой программного регулирования-снижение содержания свободного газа в рабочей жидкости гидропривода

С целью снижения содержания свободного газа в рабочей жидкости гидропривода с системой программного регулирования разработана функциональная модель и алгоритм последовательности операций оптимальной дегазации рабочей жидкости в многополостном динамическом гидробаке открытого типа, позволяющих существенно исключить влияние нерастворенного газа на характеристики гидрофицированных машин при эксплуатации, использующих динамические гидробаки открытого типа.

Базовый объект исследований - трехполостной динамический гидробак открытого типа, содержащий полость слива рабочей жидкости, промежуточную полость и полость всасывания. Используя конструктивный принцип секционности при проектировании, количество полостей может быть увеличено.

Методологический аспект разработки состоит в определении оптимальных сочетаний различных методов дегазации, усиливающих эффект дегазации в условиях минимизации размеров гидробака и повышения требований к остаточному содержанию свободного нерастворенного газа в рабочей жидкости в полости всасывания.

Сформулируем основные функции каждой полости многополостного динамического гидробака открытого типа применительно к задаче оптимизации процессов дегазации рабочей жидкости.

Полость слива предназначена для очистки рабочей жидкости от твердых частиц, связанных с износом поверхностей гидравлических каналов гидролиний и агрегатов гидросистемы, продуктов окисления и старения рабочей жидкости, воды и газа на этапе предварительной дегазации.

Промежуточная полость предназначена для основного разделения газовой и жидкостной фаз рабочей жидкости.

Полость всасывания предназначена для содержания рабочей жидкости с наперед установленными техническими требованиями к ней по содержанию в жидкости газовой составляющей и температуре.

Конструкции сливного патрубка и гидродинамика потоков за сливным патрубком достаточно разнообразны. Главная задача - разделить поток жидкости на выходе из патрубка на множество струй, создавая при этом дробление струй. Классификационный гидродинамический признак-тип струйных течений в сливной полости гидробака открытого типа за сливным патрубком - затопленная свободная струя, спутная струя, полуограниченная струя, веерная струя, струя в поперечном потоке и др.

Конструктивно сливные патрубки предлагается разделить на две группы-с осевым и угловым сливом потока. Каждая из этих групп содержит подгруппы с насадками и без них. Подгруппы сливных патрубков с насадками представлены видами с конфузorno-диффузорным переходом и без него. Подвиды сливных патрубков с конфузorno-диффузорным переходом - без центрального тела и с центральным телом.

В качестве примера устройства для дегазации сливаемых жидкостей, в котором используется патрубок с конфузorno-диффузорным переходом с неподвижным вытеснителем, установленным наклонно к оси патрубка, приведем конструкцию, представленную в патенте РФ №2069072.

В данном устройстве, вытекающий из сливного патрубка поток попадает на перфорированную криволинейную поверхность. При этом реализуется комбинация акустического и кавитационного методов дегазации жидкости.

В гидробаке действующего гидропривода ворот и затворов судоводных шлюзов как правило применена конструкция сливного патрубка, установленного вертикально вниз с углом скоса выхода трубопровода в 45° . Данный срез должен быть направлен в сторону стенки бака и расположен около стенки. Недостаток этой конструкции - используется только часть потока для дробления, причем эта часть зависит от скорости выхода потока и при программном регулировании, когда изменяется подача насосов, мало эффективна. В этой конструкции необходимо обеспечить точную ориентировку патрубка слива относительно стенок бака, что требует дополнительных монтажных работ.

Проведены патентные исследования и разработаны инновационные решения встроенных в различные полости открытого гидробака дегазаторов жидкости, что позволяет снизить риск модернизации гидропривода при переводе его системы управления на программное регулирование.

По результатам проведенного анализа технической и патентной документации авторы считают оптимальным применение встроенных в полости гидробака гидропривода регулируемых дегазаторов комбинированного барботажно-акустического метода сеточного типа.

Технический результат достигается тем, что интенсификация процесса дегазации жидкости осуществляется за счет того, что сетке придают низкочастотную поперечную вибрацию, а на входе сетки создают газожидкостной слой с высокочастотным пульсирующим давлением низкой интенсивности.

Технико-экономическая эффективность использования данного способа дегазации жидкости и устройства для его реализации заключается также в повышении работоспособности гидропривода, снижении затрат на техническое обслуживание и ремонт.

* * * *

¹ Морозов В.Н. Групповой гидропривод судоводных шлюзов: Технико экономические особенности модернизации на современном этапе / В.Н. Морозов, И.Л. Павлович, В.В. Гнеденко // Проблемы развития предприятия: Теория и практика. Мат. 15-й межд.науч.-практ. конференции СГЭУ, Самара 2016 г, с. 139-141.

RISKS AND UNCERTAINTIES THE MODERNIZATION OF HYDRAULIC GATES AND VALVES OF LOCKS

© 2020 Gnedenko Vladimir Vasilyevich

Doctor of Technical Sciences, Professor
Samara State University of Economics

© 2020 Pavlovich Igor Lvovich

Leading Process Engineer, Laboratories, NIL-57
Samara University

© 2020 Morozov Viktor Nikolaevich

Candidate of Technical Sciences, General Director
LLC «Techstrasstroy»

E-mail: gnedenko@mail.ru

The results of work on the risks and uncertainties of modernization of the existing hydraulic drive of gates and gates of shipping locks during the transition of its control system to software regulation, which allows to increase the capacity of the gateway and the safety of ship passage.

Keywords: hydraulic actuator, the risk of upgrading, degassing of the working fluid.

X5 RETAIL GROUP: АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПЕРИОД РАСПРОСТРАНЕНИЯ COVID-19

© 2020 Горгодзе Татьяна Евгеньевна

кандидат экономических наук, доцент

© 2020 Дектярева Анастасия Валерьевна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: gorgodze_t@mail.ru, a.dektyareva@bk.ru

В статье рассмотрена деятельность ведущей мультиформатной компании современной розничной торговли продуктами питания X5 Retail Group в период пандемии, возникшей в результате появления и распространения коронавирусной инфекции COVID-19. Приведены статистические данные, проанализирована динамика показателей, рассмотрены факторы, оказавшие влияние на результаты деятельности компании в 2020 году под воздействием коронавируса.

Ключевые слова: X5 Retail Group, «Перекресток», «Карусель», «Пятерочка», коронавирус, коронавирусная инфекция, COVID-19.

COVID-19 сформировал новые условия торговли, к которым представители разных отраслей должны были адаптироваться, чтобы продолжить эффективное функционирование. Большая часть бизнесов, заранее подготовивших платформу для продаж в режиме онлайн, смогла удержаться на рынке и выстояла конкурентную борьбу в период кризиса. Торговые точки и магазины, которые не смогли уйти в e-commerce понесли большие убытки либо были вынуждены закрыться¹.

В период распространения COVID-19 работу в режиме офлайн продолжили предприятия жизнеобеспечения: те, кто предоставлял услуги медицины, обеспечения водой, продуктами питания, жильем, коммунально-бытовыми услугами, предметами первой необходимости.

В период с января по апрель 2020 года число открывшихся интернет-магазинов увеличилось на 40% по статистике агентства AdvantShop, а динамика месячного оборота онлайн-магазинов продуктов питания показывает, что месячный оборот онлайн-магазинов продуктов питания в период с января по апрель 2020 года увеличился на 72%¹.

Несмотря на массовый переход магазинов в онлайн, розничные торговые сети, реализующие продукты питания и товары первой необходимости в период пандемии продолжали работу в традиционном режиме с учетом предъявленных Роспотребнадзора требований: обеспечение и контроль за соблюдением социальной дистанции, предоставление посетителям и покупателям средств индивидуальной защиты, установка санитайзеров при входе в помещение и прочие требования⁵.

Одной из самых известных сетей розничной продажи продуктов питания в России является мультиформатная компания современной розничной торговли продук-

тами питания и товарами продовольствия - X5 Retail Group. X5 Retail Group - это компания, под управлением которой находятся крупные торговые сети - бренд «Пятерочка» формата «магазин у дома», «супермаркет под брендом «Перекресток» и гипермаркет под брендом «Карусель». По последним официальным данным, на 1 июля 2020 года в структуру X5 Retail Group входит 17025 магазинов, из которых 16096 магазинов - «Пятерочка», 867 супермаркетов «Перекресток» и 62 гипермаркета «Карусель»³. На рис. 1 представлена структура в процентном соотношении.

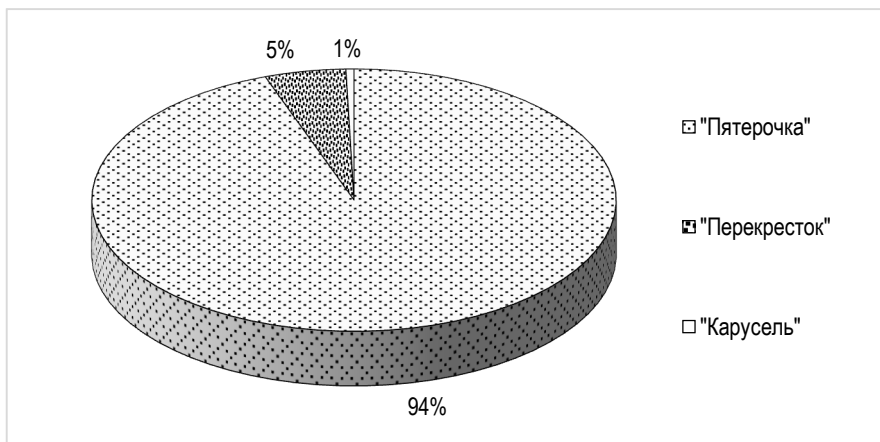


Рис. 1. Структура мультиформатной компании современной розничной торговли X5 Retail Group, %²

Из рис. 1 видно, что 94,5% магазинов относятся к бренду «Пятерочка», 5% - супермаркеты «Перекресток» и всего 1% приходится на гипермаркеты «Карусель». «Пятерочка» лидирует среди трех брендов X5 Retail Group из-за формата сети - «магазин у дома». Магазины этого бренда плотно размещены по городам и находятся почти в каждом или у каждого дома - это удобно для потребителей, и поэтому в 2020 году формат «магазин у дома» внес наибольший вклад в развитие бизнеса. Основными характеристиками данного формата являются:

- привлекательные цены для покупателей;
- высокая доступность товаров на полке;
- безопасность магазинов;
- хорошо развитая система лояльности и постоянно обновляющаяся система гибких скидок и акционных, сезонных и специальных предложений³.

В период распространения COVID-19 X5 Retail Group также прокомментировали ситуацию с обстановкой и ситуацией с другими брендами - «Перекресток» и «Карусель».

Согласно консолидированным операционным результатам за 3 квартала года, вклад «Перекрестка» был ниже бюджетных показателей из-за влияния на сеть карантинных мер: часть магазинов была закрыта, однако отдельно стоящие супермаркеты «Перекресток» продемонстрировали рост продаж на 24% во 2 квартале 2020 года.

Вклад гипермаркетов «Карусель» в выручку ежегодно снижается, это происходит из-за трансформации формата и оттока трафика посетителей в период пандемии. В

отличие от «Пятерочки», гипермаркеты «Карусель» расположены для большинства покупателей не в пешей доступности, что снизило посещаемость в данной сети. Однако, рентабельность данного формата превысила в 2020 году бюджетные цели из-за ряда операционных инициатив.

В период пандемии были замечены изменения в показателях деятельности X5 Retail Group, рассмотрим динамику различных показателей в сравнении за 2 квартал 2019 и 2020 гг.

Таблица 1

Динамика чистой розничной выручки, млн руб.²

	2 кв. 2020	2 кв. 2019	Изменение, %
«Пятерочка»	405792	349395	16,1
«Перекресток»	73346	65125	12,6
«Карусель»	13837	21067	-34,3
X5 Retail Group	492975	435587	13,2

На рис. 2 представлена наглядная динамика чистой розничной выручки отдельно по каждому бренду и в целом по X5 Retail Group.

Из рис. 2 видно, что по всем сетям компании в период коронавирусной инфекции в сравнении с 2019 годом происходило увеличение розничной выручки: единственным брендом, показатели которого в 2020 году снизились по сравнению с 2019 годом стал бренд «Карусель», розничная выручка снизилась на 34,3%.

Выручка «Пятерочки» в период COVID-19 выросла на 16,1%, «Перекрёсток» увеличил выручку на 12,6%, всего по компании X5 Retail Group зафиксирован рост розничной выручки в размере 13,2% в 2020 году в сравнении с 2 кварталом 2019 годом.

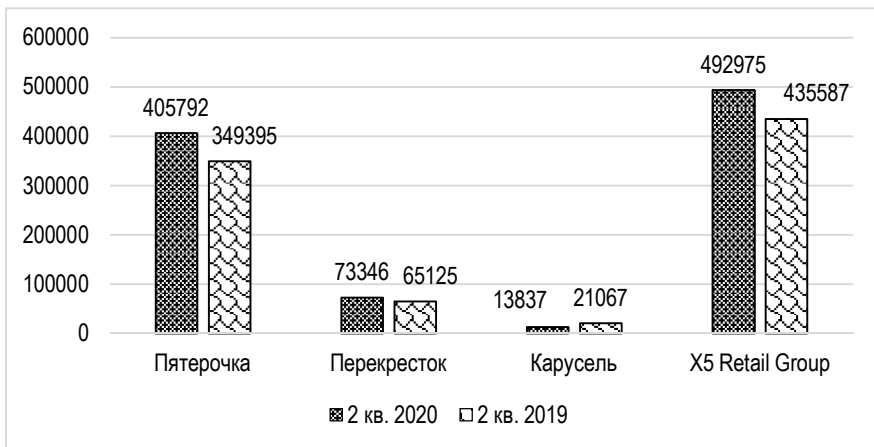


Рис. 2. Динамика чистой розничной выручки, млн руб.²

Рассмотрим показатели среднего чека в период коронавирусной инфекции по брендам X5 Retail Group и сравним их с аналогичными показателями 2019 года.

Средний чек, руб.²

	2 кв. 2020	2 кв. 2019	Изменение, %
«Пятерочка»	430,4	346,8	24,1
«Перекресток»	733,3	508,4	44,2
«Карусель»	1119,8	801,4	39,7
X5 Retail Group	465,8	374,9	24,2

Наглядная динамика изменения показателя среднего чека представлена на рис. 3.

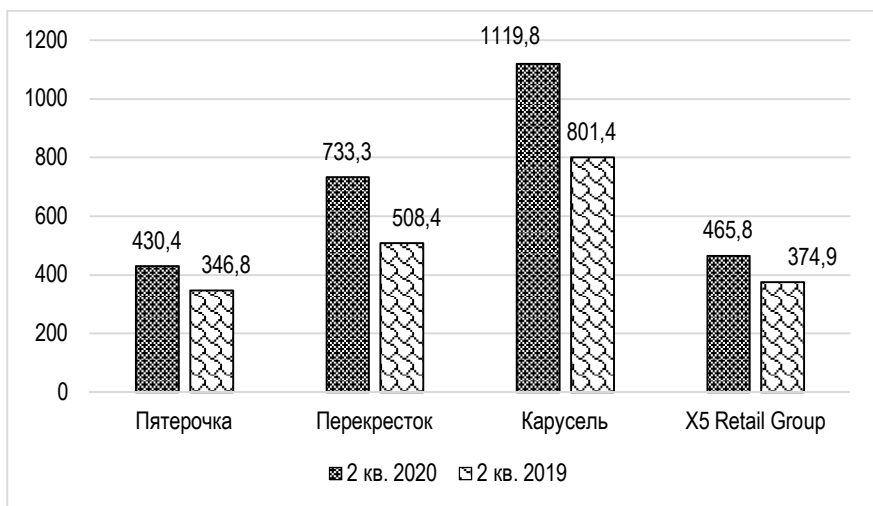


Рис. 3. Динамика среднего чека, руб.²

Несмотря на снижение чистой розничной выручки гипермаркета «Карусель», размер среднего чека покупателей гипермаркета увеличился в 2020 году в период COVID-19 на 39,7% или на 318,4 руб. по сравнению с 2019 годом. Средний чек увеличился и в других сетях компании X5 Retail Group: в «Пятерочке» в 2020 году средний чек повысился на 83,6 руб. (24,1%), в «Перекрестке» - на 224,9 руб. (%). Всего по X5 Retail Group средние чеки выросли на 24,2%, что для периода распространения пандемии является хорошим результатом и доказательством конкурентоспособности бренда и рентабельности каждой из сетей группы².

Изменения показателя среднего чека напрямую зависят от посещаемости магазина. Обратившись к официальным статистическим данным, можно сделать вывод, что динамика выручки в данном случае зависела не столько от посещаемости, сколько от увеличения среднего чека, поскольку количество посетителей в 2020 году в сравнении с 2019 годом сократилось из-за коронавирусной инфекции и нежелания покупателей лично ходить в магазин: на смену походам за покупками пришли интернет-покупки и пользование услугами различных сервисов доставки. В таблице представлено количество покупателей, млн чел. в период 2 квартала 2019 и 2020 года.

Таблица 3

Количество покупателей, млн чел.²

	2 кв. 2020	2 кв. 2019	Изменение, %
«Пятерочка»	1082,3	1158,5	-6,6
«Перекресток»	108,6	147,0	-26,1
«Карусель»	14,2	30,3	-53,1
X5 Retail Group	1205,1	1335,8	-9,8

Как видно из табл. 3, в период распространения коронавирусной инфекции, посещаемость снижалась во всех магазинах группы X5 Retail Group. В первую очередь это связано с нежеланием выбираться в места большого скопления людей и появление на рынке приложений и сервисов, позволяющих выбрать продукты в смартфоне, бесконтактно оплатить корзину и оформить доставку на дом. В целом по всем магазинам компании посещаемость и число посетителей снизилось на 9,8%, однако взамен высокой посещаемости увеличились показатели среднего чека за покупки на 1 человека.

Рентабельность деятельности магазинов доказывается открытием новых точек сетей разных брендов даже в условиях кризиса и пандемии. В таблице ниже представлена динамика открытия новых магазинов за 2019-2020 гг.

Таблица 4

Количество новых открывшихся магазинов, шт.²

	2 кв. 2020	2 кв. 2019	Изменение, %
«Пятерочка»	357	468	-23,7
«Перекресток»	21	14	50
«Карусель»	-11	-1	1000
X5 Retail Group	367	481	-23,7

В 2019 году в целом по России было открыто 481 торговых точек разных брендов, в 2020 году, несмотря на новые сложившиеся кризисные и обостренные под влиянием коронавирусной инфекции условия, было открыто 367 магазинов, что ниже на 23,7% в сравнении с 2019 годом, однако, количество открывшихся в 2020 году магазинов разных брендов - «Пятерочка» - 357 магазинов, «Перекресток» - 21 магазин. Гипермаркеты бренда «Карусель» в 2020 году не выдержали высокой конкуренции и закрылись в количестве 11 штук, против 1 магазина, закрывшегося в 2019 году. Несмотря на закрывшиеся магазины, ситуация с открытием новых торговых точек свидетельствует о росте интереса потребителей к магазинам группы X5 Retail Group, в особенности замечен рост к магазину «Пятерочка», что объясняется низкими ценами, шаговой доступностью от дома и наличием постоянных акций, скидок и специальных предложений, что стало актуальным для покупателей в кризисных условиях и в условиях падения уровня доходов из-за влияния COVID-19.

Несмотря на наличие широкого спектра приложений и сервисов доставки еды, таких как «Еда.Go», «Yandex.Еда», «Деливери клуб», «СберМаркет», бренд «Перекресток» - единственный из 3-х брендов X5 Retail Group, создавший и реализовавший в 2019 году идею о создании независимого онлайн-супермаркета, смог повысить показатели чистой выручки, количества заказов и среднего чека за счет данного иннова-

ционного предложения для потребителей.⁴ В табл. 5 представлены показатели онлайн-супермаркета Perekrestok.ru.

Таблица 5

Показатели онлайн-супермаркета Perekrestok.ru за 2019-2020 гг.²

	2 кв. 2020	2 кв. 2019	Изменение, %
Чистая выручка, млн руб.	3592	867	314,3
Количество заказов	885091	276551	220,0
Средний чек, руб.	4587	3575	28,3

На рис. 4 представлена динамика показателей по онлайн-супермаркету Perekrestok.ru за 2019-2020гг., в т.ч. в период COVID-19.

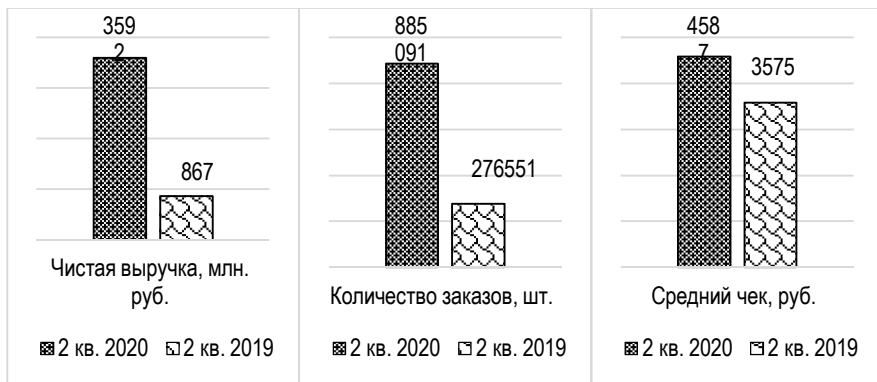


Рис. 4. Динамика показателей онлайн-супермаркета Perekrestok.ru²

В период COVID-19 спрос на сервисы доставки продуктов питания резко вырос, в пиковые дни количество заказов, размещенных на сайте Perekrestok.ru достигало более 20 тыс. в день. С целью максимального удовлетворения потребностей потребителей и повышения числа онлайн продаж X5 Retail Group расширила логистические возможности сегмента, открыв в апреле третий объект формата dark store в апреле. Быстрая реакция на растущий спрос во время карантина с быстрым развертыванием экспресс-доставки из «Пятерочки» в регионах позволили бренду увеличить онлайн продажи более, чем в 4 раза по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. Так же можно заметить увеличение показателя среднего чека в онлайн-покупках, в 2020 году в период коронавируса средний чек увеличился на 28,3%².

В целом, анализ ситуации с брендами X5 Retail Group показывает, что несмотря на трудные сложившиеся условия и сильное влияние коронавирусной инфекции на покупательскую способность и предпочтения потребителей, бренды данной группы даже в условиях пандемии смогли устоять на рынке и нарастить объемы продаж, увеличить показатели выручки и среднего чека. Большая часть успеха X5 Retail Group в период пандемии так же обусловлена хорошо развитой программой лояльности во всех сегментах. В 2020 году, когда доходы упали, потребителями по 3-м сетям было зарегистрировано более 41,1 млн карт лояльности на 1 июля 2020 года. Важно учесть, что из общего числа выданных и полученных покупателями карт, трафик их пользова-

ния на начало июля 2020 года составил 61% в «Пятерочке», 64% в «Перекрестке» и 83% в «Карусели».

В ближайшее время компания ставит новые стратегические цели:

- наладить отношения с новыми поставщиками и логистическими компаниями с целью минимизации затрат на производственные процессы и с целью снижения стоимости реализуемых товаров;

- продолжать открытие и распространение торговых точек по России и в последующие годы, завоёвывая все большую долю на рынке продуктов питания;

- внедрить онлайн-сервисы для «Пятерочки» и «Карусели» по доставке продуктов не только в Москве, Санкт-Петербурге и Казани, но и в остальных регионах России;

- привлекать новых клиентов и повышать уровень лояльности за счет усовершенствования системы лояльности³.

Комплексный подход к делу и наличие сетей магазинов разных сегментов с разной целевой аудиторией внутри одной группы X5 Retail Group, позволили данной мультиформатной компании не только сохранить устойчивость в период кризиса и коронавируса, но и приумножить показатели деятельности, доказав свою конкурентоспособность на рынке и завоевав лояльность новых клиентов магазинов сетей «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель».

* * * *

1. Горгодзе Т.Е. Влияние коронавирусной инфекции на развитие электронной торговли. Вестник Самарского государственного экономического университета. 2020. № 9 (191). С. 34-30.

2. Консолидированные операционные результаты X5 Retail Group 2019-2020 гг. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.x5.ru/ru/PublishingImages/Pages/Media/News/Q2_2020_Trading_Update_RUS.PDF (дата обращения: 18.09.2020).

3. Официальный сайт X5 Retail Group [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.x5.ru/ru/> (дата обращения: 18.09.2020).

4. Пандемия COVID-19: мир столкнется с дефицитом продуктов питания [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.dw.com/ru/пандемия-covid-19-мир-столкнется-с-дефицитом-продуктов-питания/a-52980646> (дата обращения: 18.09.2020).

5. AdvantShop. Аналитика по онлайн-продажам в период карантина [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.advantshop.net/blog/common/analitika-po-onlain-prodazham-v-period-karantina> (дата обращения: 17.09.2020).

X5 RETAIL GROUP: ANALYSIS OF PERFORMANCE AND PERFORMANCE RESULTS DURING COVID-19 PREVIEW

© 2020 Gorgodze Tatiana Evgenievna

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2020 Dektyareva Anastasia Valeryevna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: gorgodze_t@mail.ru, a.dektyareva@bk.ru

The article examines the activities of the leading multi-format modern food retail company X5 Retail Group during the pandemic resulting from the emergence and spread of the coronavirus infection

COVID-19. The article provides statistical data, analyzes the dynamics of indicators, considers the factors that influenced the results of the company's activities in 2020 under the influence of the coronavirus.

Keywords: X5 Retail Group, Perekrestok, Karusel, Pyaterochka, coronavirus, coronavirus infection, COVID-19.

УДК 338.2

СИТУАЦИЯ НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19

© 2020 Григорян Офеля Вемировна

студент

© 2020 Фирулина Ирина Ивановна

кандидат биологических наук

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ofelia.grigoryan.2001@mail.ru, firulinairina@gmail.com

В данной статье был осуществлен анализ влияния пандемии коронавирусной инфекции на строительную отрасль в России. Проведен сравнительный анализ строительной деятельности России со странами Восточной Европы. Рассмотрены ключевые причины, затрудняющие деятельность указанной сферы в условиях COVID-19, а также выявлены основные меры поддержки со стороны государства.

Ключевые слова: строительная отрасль, пандемия, коронавирусная инфекция, государственная поддержка, антикризисная программа.

В современном мире сейчас происходят довольно странные вещи, с которым наше поколение еще не встречалось. Происходит трансформация всех сфер общественной жизни и экономики в том числе. Данные изменения происходят вследствие появления новой коронавирусной инфекции COVID-19 в конце 2019 года в Китайской Народной Республике (КНР) в городе Ухань (провинция Хубэй). В данной статье мы рассмотрим, как коронавирус напрямую повлиял на функционирование сфер общества, охватив весь мир за достаточно короткий период.

В России первые вспышки заболевания наблюдались в начале марта 2020 года с последующим введением, начиная с 25 марта 2020 г., режима самоизоляции для предотвращения и распространения вируса. В конце марта Правительство вследствие коронавируса также закрывает Россию для въезда всех без исключения иностранных граждан и лиц без гражданства. Именно с введением режима самоизоляции изменились привычные для населения образ жизни и сфера деятельности практически во всех отраслях¹.

По всему миру во избежание жертв от коронавирусной инфекции COVID-19 блокируются сферы розничной и мелкооптовой торговли, закрывается сфера услуг, практически приостанавливается работа детских садов, вводится дистанционное обучение в школах, университетах, центрах дополнительного образования, серьезно огра-

ничивается возможность свободного передвижения, вводятся обязательные требования по ношению средств индивидуальной защиты и т.д. Данные меры во многом затрудняют привычное функционирование экономики, приводя к кризисному состоянию, особенно это коснулась малого и среднего бизнеса. Исключением не стала и строительный отрасль².

На долю строительного сектора приходится около 3% ВВП России. Согласно данным Росстата, объем строительных работ, выполненных за 2018 год, составил 8,4 трлн руб., что на 5,3% (422 млрд руб.) выше показателя предыдущего года. При этом относительный рост в отрасли в 2018 году стал рекордным за десять лет. Для сравнения в 2019 г. данный показатель увеличился по отношению к предыдущему периоду на 0,6% и составил 9,1 трлн руб.³

Говоря о строительной отрасли в условиях COVID-19 стоит отметить, что он не оказал на российскую строительную отрасль такого же разрушительного воздействия как, например, на туризм или сферу услуг. Тем не менее, учитывая негативное действие карантинных мер и отрицательных макроэкономических последствий пандемии, уже в среднесрочной перспективе в данной отрасли ожидаются достаточно пессимистичные перспективы. Данные прогнозы, в первую очередь, связаны с тем, что сфера строительства отнесена Правительством РФ к непрерывным производствам, и поэтому не отнесена к перечню секторов экономики, которые требуют прямой поддержки от государства и поддерживается только косвенно и в основном в сфере жилищного строительства⁴.

Стоит отметить, что различные негативные последствия карантина такие, как ожидание кризиса, дефицит бюджетных средств, снижение спроса на фоне платёжеспособности, физические ограничения и др. создают предпосылки сильного и довольно продолжительного спада строительной отрасли, что характерно не только для Российской строительной индустрии, но и для стран Восточной Европы, что делает проблему всеобщей.

Строительная отрасль во время карантинных мер не остановлена в РФ, но в значительной степени ситуация зависит от уровня заболеваемости и динамики распространения коронавируса в отдельных регионах. Из всех российских регионов временные ограничения на строительные работы были приняты только в Москве и Московской области, так как здесь больше всего заболевших и временно было приостановлено строительство всех объектов, кроме медицинских и транспортных. В других регионах России запрет строительства обсуждался, но нигде не был предпринят.

Для сравнения в Хорватии временного ограничения не было введено, но строительство стало на некоторое время невозможным из-за всеобщего для всех требования по организации удаленной работы. Однако и там на наиболее крупных и значимых для государства строительных проектах работы были продолжены, разрешения на продолжение строительства были получены в индивидуальном порядке. Исключение также составили компании, которые осуществляли строительные работы, связанные с ликвидацией последствий землетрясения в Загребе, произошедшего в конце марта 2020 г.

В целом, если рассмотреть страны в которых не были введены меры по приостановлению строительной отрасли, включая страны Восточной Европы и России, строительные работы были существенно затруднены вследствие следующих причин:

- временная невозможность получения нужных разрешений в профильных учреждениях и инстанциях из-за введения карантинных мер;
- малоразвитая инфраструктура оказания дистанционных государственных услуг;
- остановка международных пассажирских перевозок и ограничение трудовой миграции, вследствие закрытия границ, что привело к дефициту рабочей силы. Это особо актуально, в том числе для Сербии, Украины и Болгарии. В Болгарии под угрозу попали запланированные даты по строительству болгарской части газопровода «Турецкий поток». В данных работах в основном принимали участие именно иностранные рабочие и специалисты, которые вынуждены были проходить обязательный двухнедельных карантин или вовсе не смогли приехать в Болгарию;
- остановка некоторых грузоперевозок и поставок части импортных строительных материалов;
- жесткие санитарные требования к работе на строительных площадках, а также наличие обязательной минимальной дистанции между работниками, ограниченное количество специалистов на строительной площадке, что тормозит допустимые темпы строительных работ⁵.

Стоит отметить интересный факт, что в некоторых странах, например, как Румыния, карантинные меры, поспособствовали увеличению и ускорению строительных процессов и часть проектов, применяя определенные преимущества текущей обстановки, продвигаются быстрее, чем запланировано. Это коснулось транспортного и инфраструктурного строительства, для которого уменьшение напряженности дорожного трафика способствовало осуществлению работы в более высоком темпе.

Поддержка строительной отрасли в России в условиях коронавирусной инфекции, как было отмечено выше, проводится в основном в сфере жилищного строительства. Для организации координации действий в данной сфере, 27 марта 2020 года по распоряжению президента НОСТРОЙ (Национального объединения строителей) Антона Глушкова, был создан Ситуационный центр по содействию строительной отрасли в условиях распространения COVID-19. Благодаря этому, с участием саморегулируемых организаций на местах, было налажена быстрая прямая связь со строительными компаниями всех субъектов страны, органами региональной власти, Минстроем России и Правительством РФ. В рамках работы Ситуационного центра осуществляется оперативный анализ состояния строительной деятельности страны, а также происходит обмен информацией между строительными компаниями, органами власти, после этого формируются предложения по поддержке строительной отрасли, которые действуют в затруднённой экономической и эпидемиологической ситуации, а далее направляются в Минстрой и Правительство России. Стоит отметить, что за две недели работы данной организации был сформирован пакет таких инициатив, в который вошли 84 предложения по мерам оперативной поддержки подрядчиков и застройщиков, по 37 из них уже оформлена инициатива или исполнено решение, а также 51 мероприятия по мерам долгосрочной поддержки отрасли в социальной сфере.

Другая сфера поддержки Российской строительной индустрии - это антикризисная программа, принятая Министерством строительства России, которая содержит в себе субсидирование процентных ставок по ипотечным кредитам для содействия

спроса, а также кредитные и налоговые каникулы для застройщиков. Еще одним назначением поддержки станет выкуп нераспроданных квартир у застройщиков государственными компаниями, далее данные квартиры могут быть использованы для социальной аренды или быть проданы позднее на открытом рынке.

Таким образом, строительная отрасль, как и все сферы общественной жизни во всем мире, пострадала из-за вспышки коронавирусной инфекции, несмотря на разрешение функционировать во время карантинного периода. В России, как и во всем мире, деятельность была ограничена вследствие нехватки физических и материальных ресурсов. Текущая ситуация в отрасли строительства определена макроэкономическим фоном, который обусловлен не только негативными эффектами от коронавируса, но и последствиями «ценовой войны» с Саудовской Аравией на нефтяном рынке и нарушенной в начале марта сделкой ОПЕК+, за которой последовал обвал цен на нефть и стремительная девальвация национальной валюты. Эта ситуация неизбежно окажет прямое влияние на состояние доходов граждан, что обязательно отразится на строительной отрасли, особенно в сегменте жилой недвижимости. При этом эффективность поддержки спроса планируемым субсидированием ставок по ипотеке, наиболее вероятно, сможет лишь замедлить его падение, но не предотвратить.

* * * *

¹ Временные методические рекомендации «Профилактика, диагностика и лечение новой коронавирусной инфекции (COVID-19)». Версия 4 (27.03.2020). Министерство здравоохранения Российской Федерации. https://static-3.rosminzdrav.ru/system/attachments/attaches/000/049/881/original/COVID19_recomend_v4.pdf.

² COVID-19 и современное общество: социально-экономические последствия и новые вызовы: сборник статей II Международной научно-практической конференции. - Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». - 2020. - 48 с.

³ Федеральная служба государственной статистики (Росстат) - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/> - Дата обращения 8.09.2020.

⁴ Иванова З.И., Власенко Л.В., Воробьева В.Л. Кадровое обеспечение строительной отрасли России; МГСУ - М., 2014. - 72 с.

⁵ СТАНДАРТ Организации работ на строительных площадках в период режима повышенной готовности в связи с угрозой распространения новой коронавирусной инфекции (COVID-19) - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.samregion.ru/> - Дата обращения 8.09.2020.

THE SITUATION ON THE CONSTRUCTION MARKET IN COVID-19 PANDEMIC

© 2020 Grigoryan Ofelia Vemirovna
Student

© 2020 Firulina Irina Ivanovna
Candidate of Biological Sciences

Samara State University of Economics

E-mail: ofelia.grigoryan.2001@mail.ru, firulinairina@gmail.com

This article analyzes the impact of the coronavirus pandemic on the construction industry in Russia. A comparative analysis of construction activity in Russia with the countries of Eastern Europe

is carried out. The main reasons that hinder the activity of this sphere in the COVID-19 condition are considered, as well as the main measures of support from the state are identified.

Keywords: construction industry, pandemic, coronavirus infection, state support, anti-crisis program.

УДК 339.9

ФОРМИРОВАНИЕ УСЛОВИЙ ЭКСПОРТНОЙ ОРИЕНТАЦИИ АПК САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

© 2020 Гусакова Елена Павловна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: elengus@inbox.ru

В статье анализируются условия и предпосылки формирования экспортного потенциала агропромышленного комплекса Самарской области в последние годы, дается оценка основных тенденций в развитии экспортной ориентации в АПК региона.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, продовольствие, самообеспеченность, импорт, санкции, экспортный потенциал.

Трансформация государственной экономической политики в России акцентировала в 2018 году новые стратегические задачи: экспортировать продовольствия больше, чем импортируется, освободиться от зависимости в производстве семян, племенного скота. В рамках федерального проекта «Экспорт продукции АПК» правительством РФ поставлена задача удвоить объем экспорта сельскохозяйственной продукции до 2024 года и достичь показателя \$45 млрд в целом по стране.

Оказание масштабной государственной поддержки предпринимателям аграрно-продовольственного комплекса, наращение предпринимательских компетенций российскими аграрными производителями, активизация инвестиционной деятельности, послужили росту объемов производства продукции, повышению ее конкурентоспособности и формированию в отрасли экспортного потенциала. В результате, начиная с 2015 года, наблюдается тенденция роста вывоза из страны продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья, что дает надежду на установление баланса между экспортом и импортом.

В Самарской области экспорт продукции АПК в 2012-2018 годы существенно колебался. В среднем данный показатель составлял от 2,0 до 4,2 % от общего объема регионального экспорта. Однако в последние три года наблюдается тенденция нарастания продовольственного и сельскохозяйственного экспорта. По данным таможенных органов экспорт продукции АПК в 2018 году составил 218,5 млн долл. США, что на 22% выше уровня 2017 года (см. рисунок).

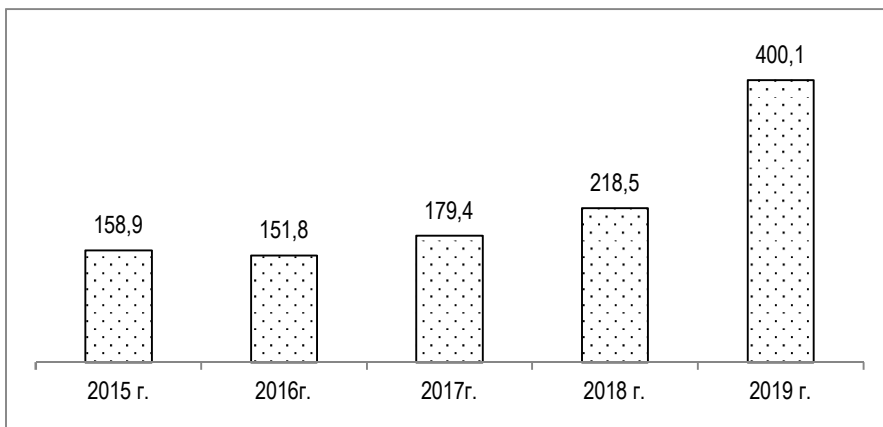


Рис. Динамика экспорта продукции АПК Самарской области, млн долл. США*

* Составлено автором на основе данных Приволжского таможенного управления Федеральной таможенной службы РФ, <http://ptu.customs.gov.ru/folder/146500/document/1465031>.

В 2019 года экспорт продукции АПК Самарской области составил \$400,1 млн при установленном Минсельхозом РФ показателе \$220 млн. В структуре экспорта по-прежнему доминирует масложировая отрасль (\$252,3 млн).

Также высоким спросом пользуется зерновая продукция, а именно пшеница и ячмень. Именно зерновое производство в России обладает значительным потенциалом роста и возможностями увеличения экспортных поставок.

Объем экспорта продукции пищевой и перерабатывающей промышленности в 2019 году составил 57,9 млн долл. США, что на 76% выше плановых значений. Наиболее крупными позициями экспорта пищевой и перерабатывающей промышленности являются: кондитерские изделия и шоколад (25,2 млн долл. США), алкогольные и безалкогольные напитки (16,1 млн долл. США).

Наиболее крупные поставки осуществляются в Иран. На втором месте находится Турция, далее идут страны ближнего зарубежья - Казахстан и Узбекистан. В общей сложности продукция агропромышленного комплекса Самарской области востребована в 50 странах мира.

В целом, в 2018 году из Самарской области экспортировали продукты питания и сельскохозяйственную продукцию 157 организаций, из них лишь 38 относится к сфере АПК, что отчасти свидетельствует об отсутствии внешнеэкономических знаний и экспортных компетенций у предпринимателей в АПК.

Стимулировать дальнейший рост экспорта продовольствия призван федеральный проект «Экспорт продукции АПК», который предусматривает государственную поддержку аграрных экспортеров льготными кредитами, компенсацией транспортных затрат, субсидированием развития мелиорации земель, мероприятиями по контролю качества российской продукции и на борьбу с карантинными сорняками, формированием и развитием комплекса мероприятий продвижения и позиционирования агропродукции на мировом рынке. Кроме того, аграрии могут рассчитывать на господдержку по Государственной программе развития АПК. В совокупности, реализация обозначенных

государственных приоритетов призвана увеличить производство качественной, конкурентоспособной продукции и определить вектор экспортной ориентации².

Экспортный спрос способствует развитию производства зерна, подсолнечника и продукции других отраслей. Экспортные ориентиры в этих отраслях становятся драйверами роста для других сфер и АПК в целом³.

Формирование экспортного потенциала в АПК региона обусловлено, прежде всего, ростом объемов производства продукции. Резко снизившиеся объемы импортируемого продовольствия, из-за введенных Россией ответных санкции и запрета ввоза сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия мотивировали российский аграрный бизнес начать быстро завоевывать освободившиеся товарные рынки. Постепенное замещение на внутреннем рынке импортного продовольствия за счет наращивания отечественного производства позволило агропромышленному комплексу Самарской области существенно увеличить объемы производства и разнообразить выпускаемый ассортимент (табл. 1).

Наиболее преуспели самарские аграрии в производстве растениеводческой продукции. В результате, Самарская область в полном объеме обеспечивает себя зерном, овощами и картофелем. В современных экономических и климатических условиях конкурентоспособность и рост экспортной составляющей растениеводства Самарской области должны обеспечиваться за счет ввода в оборот неиспользуемых земель, применения средств химизации, развития мелиорации, технической модернизации и цифровизации производства.

Таблица 1

**Объемы производства продукции сельского хозяйства
в хозяйствах всех категорий Самарской области***

Показатели	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.
Зерновые культуры (в весе после доработки), тыс.тн	92,9	115,0	100,9	99,6
Подсолнечник (в весе после доработки), тыс.тн	537,2	714,8	674,8	965,7
Картофель, тыс.тн	379,3	332,6	302,9	274,4
Овощи, тыс.тн	313,1	310,1	298,4	330,3
Мясо в живом весе, тыс. тонн	157,8	152,1	152,0	152,0
в убойном весе, тыс. тонн	114,5	111,5	112,3	102,5
Молоко, тыс. тонн	87,3	126,3	100,9	100,5
Яйца, млн штук	100,8	100,1	100,9	98,0

* Составлено автором на основе данных Федеральной службы государственной статистики РФ, https://www.gks.ru/regional_statistics4.

Отстают по темпам роста, но демонстрируют положительную динамику, объемы производства животноводческой продукции.

В деятельности пищевой перерабатывающей промышленности наблюдаются положительные тенденции, проявляющиеся в реализации новых проектов по производству соков, сыров, переработке рыбной продукции, вызвавшие рост их объемов производства.

Нарастили объемы производства и усовершенствовали свои технологии организации, занимающиеся производством растительного масла, кондитерских и хлебобулочных изделий и майонезов.

Производство пищевых продуктов и напитков в Самарской области*

Показатели	2016г.	2017г.	2018г.
Изделия колбасные, включая изделия колбасные для детского питания, тонн	30696,7	33014,5	36540,1
Полуфабрикаты мясные, мясосодержащие, охлажденные, замороженные, тонн	13188,9	16298,4	16123,5
Флодоовощные консервы, тыс. усл.банок	325028,5	279282,2	291492,4
Масла растительные и их фракции нерафинированные, тонн	184483,5	229878,3	254799,7
Молоко, кроме сырого, тонн	59906,8	55031,9	51274,3
Масло сливочное, тонн	6569,7	6399,4	8133,1
Сыры, тонн	5831,0	8049,7	4623,8
Продукты кисломолочные (кроме творога и продуктов из творога), тонн	64820,7	67679,3	50772,4
Мороженое, тонн	5449,1	4927,0	5785,6
Мука из зерновых культур, овощных и других растительных культур; смеси из них, тонн	214669,4	239027,6	303233,0
Крупа, тонн	1726,0	5309,3	4972,5
Изделия хлебобулочные недлительного хранения, тонн	104949,8	106667,6	106362,6
Изделия мучные кондитерские, торты и пирожные недлительного хранения, тонн	4625,9	6069,4	4819,8
Печенье и пряники, вафли, торты и пирожные длительного хранения, тонн	36692,2	45184,7	42323,4
Изделия макаронные и аналогичные мучные изделия, тонн	7145,6	7774,3	13805,3
Шоколад и кондитерские сахаристые изделия, тонн	78396,7	72025,1	66117,2
Пиво, кроме отходов пивоварения, тыс. дкл	53158,5	45037,1	44883,6
Воды минеральные природные питьевые и воды питьевые, тыс. полулитров	288697,8	262611,7	325662,4
Напитки безалкогольные, прочие тыс. дкл	30353,7	33873,9	37349,0

* Составлено автором на основе данных Федеральной службы государственной статистики РФ, https://www.gks.ru/regional_statistics4.

Лидером самарского агропромышленного экспорта является продукция масло-жировой отрасли. Доля подсолнечного масла составляет 63% в структуре аграрного экспорта, что в стоимостном выражении составляет 213,1 млн долл. США. Причем, отмечается тенденция роста в 2019 году на 202,9%. На втором месте аграрного экспорта - подсолнечный жмых, который также возрос на 108,6% до 30,7 млн долл. США.

Увеличение экспорта подсолнечного масла и продуктов переработки подсолнечника (жмыха) обусловлено высокоурожайными 2018 и 2019 годами в Самарской области. Это позволило нарастить загрузку мощностей маслоэкстракционных предприятий, увеличить выпуск продукции. При этом, на внутреннем рынке сохранялся относительно стабильный спрос, а на внешнем рынке на российское подсолнечное масло установились привлекательные экспортные цены.

Реализация политики импортозамещения в АПК Самарской области стала толчком к возрождению и развитию традиционных видов продовольственного бизнеса и созданию новых производств и компетенций.

Вместе с тем, зависимость России от иностранных поставщиков сохраняется - как от закупок оборудования, так и кормов, саженцев и семян. По мнению отдельных экспертов, добавленная стоимость в агропродовольственном секторе создается со значительным участием иностранных технологий⁵. Россия пока не может предложить миру ни современных средств производства, ни агротехнологий. Тогда как, импортируемые товары обладают конкурентными преимуществами. Поэтому в подавляющем большинстве сельхозтоваропроизводители предпочитают импортные материалы, оборудование, технологии.

Интенсивное развитие российского агропромбизнеса обеспечивается импортным оборудованием и техникой, так как местных аналогов некоторого оборудования просто нет. Импортозамещение семян, племенных животных, кормов в столь короткий период времени не представляется возможным, т.к. эти направления требуют времени и значительных вложений в развитие (а иногда и возрождение) отечественной селекционной науки, микробиологии и др. Рост присутствия российских поставщиков в производственных цепочках и этапах создания добавленной стоимости - современные ориентиры экспортной стратегии.

Опыт зарубежных стран показывает, что экспортная ориентированность конкурентоспособных отраслей агропромышленного комплекса должна стать основой активной экспансии на мировой рынок. При этом, импортозамещение может рассматриваться не спонтанным ответом на глобальные вызовы, а частью последовательной аграрной политики страны, направленной на формирование устойчивого, конкурентоспособного на национальном и мировом рынке агропромышленного комплекса.

Таким образом, можно утверждать, что предприятия агропромышленного комплекса активно включились в реализацию политики импортозамещения, которая стала ответом на выдвинутые против России экономические санкции. В результате в Самарской области достигнут значительный рост производства зерна, овощей, картофеля и созданы условия для импортозамещения по основным видам продукции растениеводства. Меньшими темпами идет импортозамещение продуктов животноводческой отрасли. В пищевой промышленности результатом процесса импортозамещения стало развитие производства соков, сыров, растительного масла, кондитерских и хлебобулочных изделий и майонезов, переработка рыбной продукции.

Государственная поддержка АПК и политика импортозамещения создали условия для роста производства конкурентоспособной продукции, формированию в отрасли экспортного потенциала и росту агропродовольственного экспорта. Сформированная экспортная ориентация самарского агропромышленного бизнеса, ставшая следствием успешного импортозамещения, служит росту доли российских поставщиков в производственных цепочках, формированию устойчивого, конкурентоспособного на национальном и мировом рынке агропромышленного комплекса региона.

¹ Приволжское таможенное управление Федеральной таможенной службы РФ [Электронный ресурс] - <http://ptu.customs.gov.ru/folder/146500/document/146503>.

² Gusakova E.P., Shchutskaya A.V., Afanaseva E.P. (2020) Digital Technologies as a Tool for Solving Basic Industrial Problems in the Agro-Industrial Complex. In: Ashmarina S., Vochozka M.,

Mantulenko V. (eds) Digital Age: Chances, Challenges and Future. ISCDTE 2019. Lecture Notes in Networks and Systems, vol 84. pp. 172-179 Springer, Cham DOI: 10.1007/978-3-030-27015-5_22.

³ Рыкова И.Н., Губанов Р.С. Экспортный потенциал агропромышленного комплекса России: особенности, финансирование, прогнозы // Финансовые исследования. No 2(59), ИЮНЬ, 2018 [Электронный ресурс] - https://finis.rsue.ru/2018_N2/2018-2.pdf.

⁴ Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс] - https://www.gks.ru/regional_statistics.

⁵ Эксперты назвали самые изменившиеся из-за санкций отрасли экономики. 28 окт. 2019 [Электронный ресурс] - <https://www.rbc.ru/economics/28/10/2019/5db1a76a9a794744a5d6e13a>.

FORMATION OF CONDITIONS FOR EXPORT ORIENTATION OF THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF THE SAMARA REGION

© 2020 Gusakova Elena Pavlovna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: elengus@inbox.ru

The article analyzes the conditions and prerequisites for the formation of the export potential of the agro-industrial complex of the Samara region in recent years, provides an assessment of the main trends in the development of export orientation in the agro-industrial complex of the region.

Keywords: agro-industrial complex, food, self-sufficiency, import, sanctions, export potential.

УДК 331.5

СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТРУДА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

© 2020 Динукова Олеся Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: odinukova@yandex.ru

В статье рассмотрены особенности российского рынка труда; проанализированы уровень занятости, численность населения в трудоспособном возрасте и структура занятого населения, отражено перераспределение рабочей силы по секторам экономики в условиях пандемии.

Ключевые слова: рынок труда, уровень безработицы, занятость, пандемия.

Рынок труда выполняет важную функцию в экономике любого современного государства. Как правило, под данным определением понимают многофункциональную категорию, представляющую собой:

1. механизм, который позволяет согласовать между работодателями и наемными работниками цену труда и его условия;

2. систему общественных отношений, связанную с наймом и предложением (куплей и продажей) рабочей силы;

3. определенное экономическое пространство, то есть сферу трудоустройства, где происходит взаимодействие продавцов и покупателей рабочей силы.

За последние годы рынок труда значительно изменился: изменилась структура занятости населения, поменялось распределение трудовых ресурсов по секторам экономики, появилась глубокая территориальная дифференциация занятости населения, размылись границы между официальной и теневой занятостью и др.

Кроме этого, изменяется востребованность ряда профессий. В настоящее время все популярнее становятся такие вакансии, как ИТ-специалисты, фрилансеры в разных областях, робототехники, HR-специалисты, и т. д.

Современные особенности российского рынка труда представлены на рис. 1.

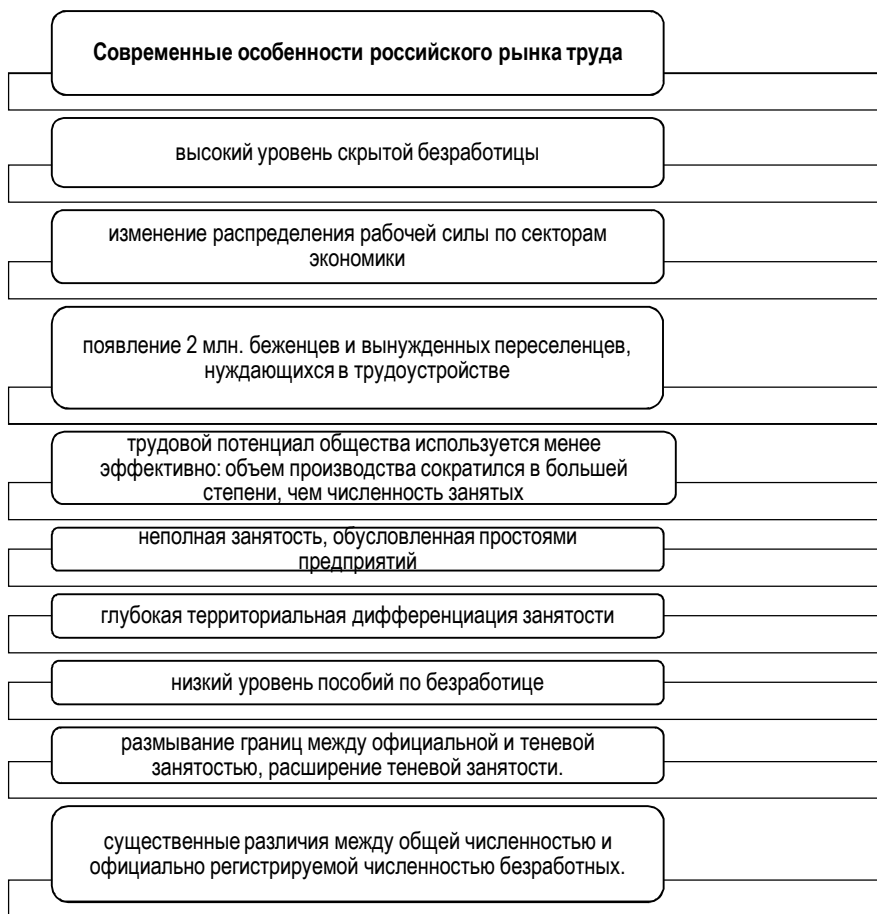


Рис. 1. Современные особенности российского рынка труда

Во всем мире рынок труда формируется под влиянием не только общегосударственных, но и специфических местных факторов и условий. Россия также не является исключением. Состояние российского рынка труда сегодня связано со многими экономическими и политическими факторами, которые можно отнести к разному уровню и масштабу, кроме того, они могут существовать как в России, так и за ее пределами.

На состояние российского рынка труда оказывает влияние политическая обстановка в мире: изменение договорных отношений, связей между государствами, разработка новейших технологий, процессы автоматизации играют важнейшую роль, изменяя уровень занятости, доходов и т.д.

Одним из важнейших факторов является уровень безработицы. Он позволяет определить состояние рынка труда и выделить те изменения, которые на нем происходят. После кризиса 2008-2009 гг., который сопровождался значительным сокращением ВВП, рост безработицы в России значительно вырос и в 2010 году составлял 7,3%. Однако уже к 2012 году данный показатель снизился до 5,5%. Очередной кризис 2015 года вновь повысил уровень безработицы с 5,2% до 5,6%. В последующие годы, данный показатель снижался и в 2018 году достиг уровня 4,8%.¹

Более наглядно динамика уровня безработицы в России представлена на рис. 2.



Рис. 2. Динамика уровня фактической безработицы в РФ в 2010-2018 гг., %

В условиях пандемии происходит существенный рост безработицы, что является общемировым трендом, согласно статическим данным число безработных в США возросло более чем в 3 раза – до уровня 14,7%, в Канаде этот показатель увеличился в 1,5 раза и составил 13%.² Ситуация на рынке труда в России непростая, общая численность безработных составила 4,3 млн. чел. и это 5,8% трудоспособного населения.

Еще одним важным показателем является численность населения в трудоспособном возрасте. В соответствии №350-ФЗ от 03.10.2018г. будут происходить изменения возраста назначения пенсии, постепенно в течение определенного количества времени (с 2018 года по 2028 год).³

На рис. 3 прослеживается резкий скачок численности населения в трудоспособном возрасте в РФ в 2014 году. Данный показатель вырос на 2,6 млн.чел. Это объяс-

няется тем, что именно в 2014 год произошло присоединение Крыма к России. В последующие 4 года численность населения в трудоспособном возрасте колебалась в пределах от 146 млн.чел. до 147 млн.чел.

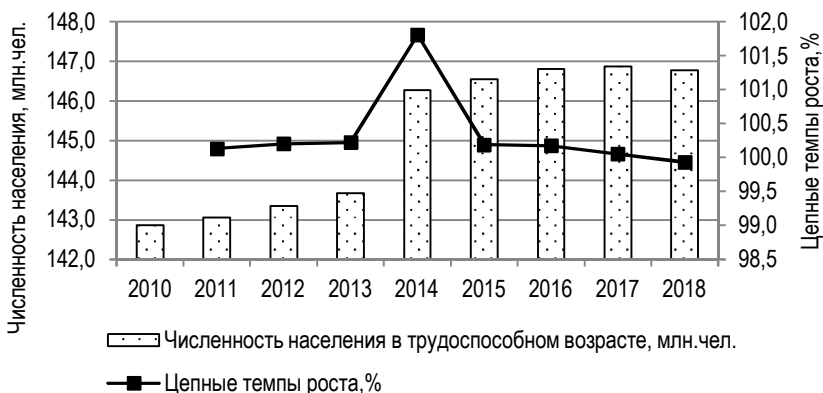


Рис. 3. Динамика численности населения в трудоспособном возрасте в РФ за 2010-2018 гг., млн чел.

Следующий немаловажный показатель – занятость населения. К занятым относят тех, кто соответствует обоим критериям: человек от 15 лет и старше; в обследуемую неделю он выполнял любую, связанную с производством товаров или оказанием услуг за оплату или прибыль.

Временное закрытие крупнейших секторов экономики из-за COVID-19 привело к невозможности работать огромное число людей и рост открытой безработицы ограничивается использованием вынужденных отпусков. Часть сотрудников предприятий переведено в режим неполной занятости, что составляет свыше 3 млн. чел. или 5,5% работников: часть из которых находится в неоплачиваемом отпуске, почти половина заняты неполный рабочий день и около 1,5 млн. чел. направлены в простой. По данным онлайн-мониторинга рынка труда на сайте «Работа в России» более 10% работающих продолжают трудиться удаленно, и часть организаций планируют сохранить данный формат и после снятия ограничительных мер⁴.

Рассматривая перераспределение рабочей силы по секторам экономики, можно отметить следующее, что больше всего уволенных в следующих пострадавших от коронавируса отраслях: гостиничный бизнес, туризм, общественное питание и розничная торговля непродовственными товарами.

Потерявшие работу вынуждены перемещаться в сегмент низкооплачиваемых рабочих мест, например, курьеры по доставке товаров, продавцы, охранники. Анализ имеющихся вакансий на сайте «Работа в России» выявил лидеров по числу новых рабочих мест: сфера производства и строительства, здравоохранение, транспорт и сельское хозяйство⁵. Структуру востребованности рабочей силы по отраслевому признаку в Самарской области можно проанализировать по количеству вакансий, предложенных работодателями⁶.

* * * *

¹ Российский рынок труда: тенденции, институты, структурные изменения / Под редакцией В.Г. Гимпельсона, Р. Капелюшниковой, С. Рощина. – Доклад Центра трудовых исследований (ТеЦИ) и Лаборатории исследований рынка труда (ЛИРТ) НИУ ВШЭ, 2017. – С. 14.

² Как коронавирус повлиял на рынок труда России по мнению Минтруда [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://buhguru.com/kadrovaya-rabota/kak-koronavirus-povliyay-na-rynok-truda-v-rossii-mintrud.html>

³ Федеральный закон от 03.10.2018г. <http://www.kremlin.ru/acts/bank/43614>

⁴ Работа в России, общероссийская база вакансий [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://trudvsem.ru>

⁵ Федеральная служба по труду и занятости РФ [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.rostrud.ru/press_center/novosti/891943/

⁶ Гунько Н.Н., Динукова О.А., Вишневер В.Я. О проблемах сбалансированности на рынке труда // Экономика труда. – 2020. – Том 7. – № 3. – С. 211-220. – doi: 10.18334/et.7.3.100677.

STATE OF THE LABOR MARKET IN THE CONTEXT OF A PANDEMIC

© 2020 Dinukova Olesya Anatolievna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: odinukova@yandex.ru

In the article the peculiarities of the Russian labour market were analyzed employment, population of working age and structure of the employed population reflects the reallocation of labor across sectors in a pandemic.

Keywords: labor market, unemployment rate, employment, pandemic.

УДК 338.2

МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РФ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19

© 2020 Емельянова Мария Евгеньевна

студент

© 2020 Надеждина Олеся Сергеевна

студент

© 2020 Фирулина Ирина Ивановна

кандидат биологических наук

Самарский государственный экономический университет

E-mail: msonare@gmail.com, lesya-nadezhdina@mail.ru, firulinairina@gmail.com

В данной статье рассмотрены направления государственной поддержки Российской Федерацией малого и среднего предпринимательства в период пандемии коронавирусной инфекции.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, государственная поддержка, государственная поддержка малого и среднего предпринимательства, пандемия, коронавирусная инфекция, COVID-19.

Развитие экономики любой страны подразумевает оптимальное соотношение между крупными, средними и малыми предприятиями. Являясь одним из главных элементов рыночного механизма, малые и средние предприятия, на которые приходится до 90% всех компаний в мире, должны играть важную роль в обеспечении устойчивого экономического развития.

Поддержка бизнеса в условиях массового распространения коронавирусной инфекции, наряду с общественной поддержкой, стала одной из главных задач правительства России. По своей природе малые и средние предприятия (далее - МСП) особенно чувствительны к глобальным вызовам XXI века. С возникновением пандемии COVID-19 компании начали сокращать производство из-за введения карантинных мер и других ограничений. Неожиданное и резкое падение спроса на товары и услуги привело к снижению доходов и не позволило МСП продолжать работу из-за нехватки средств.

Первый пакет мер по борьбе с экономическими последствиями распространения коронавирусной инфекции, принятый правительством 17 марта, был направлен, прежде всего, на отсрочку текущих платежей компаниям. Помощь в рамках второго пакета антикризисных мер получили малый и средний бизнес. Правительство приняло постановление, утверждающее правила оказания необоснованной помощи малому бизнесу в оплате труда работников и решении других неотложных вопросов. Эти компании получают финансирование в размере одной минимальной заработной платы на каждого сотрудника. Однако для получения поддержки работодателя должны сохранять не менее 90% рабочих мест.

Государство в 2020 году поддерживает малое и среднее предпринимательство по различным направлениям и помогает им в борьбе с глобальным вызовом XXI века.

Для предоставления беспроцентных кредитов малому и среднему бизнесу банки получили 3,5 млрд рублей государственных субсидий. По данным Минэкономразвития, общий объем кредитов, выданных на выплату заработной платы, ожидается на уровне 305 млрд рублей¹.

В период экономического спада из-за пандемии коронавируса правительство для поддержки бизнеса и граждан также проводит меры, такие как продление лицензий, мораторий на банкротство, мораторий на проверки бизнеса, помощь экспортерам, снижение страховых взносов, кредитные каникулы для бизнеса, беспроцентные кредиты на зарплату, налоговые каникулы, безвозмездные субсидии, поддержка системообразующих предприятий, невозвратные кредиты, отсрочка арендных платежей.

В частности, общими мерами поддержки МСП являются²:

- гранты на заработную плату;
- отсрочка по всем налогам до полугода;
- отсрочка по страховым взносам на 6 месяцев;
- беспроцентный кредит по уплате зарплат сотрудникам;
- отсрочка по уплате арендных платежей;
- мораторий на взыскание долгов и штрафов со стороны кредиторов;

- мораторий на банкротство;
- снижение минимального размера обеспечения по госконтрактам;
- программа льготного кредитования.

Рассмотрим каждое из направлений подробнее.

1. Гранты на заработную плату. Гранты - это программа, которая предоставляет собой бесплатную финансовую помощь для решения насущных проблем МСП в наиболее пострадавших секторах, включая выплату заработной платы и поддержание её уровня. Эти средства организация может использовать на неотложные нужды по своему усмотрению - для выплаты заработной платы, долгов по оплате коммунальных услуг и т. д.

2. Отсрочка по всем налогам. Для поддержки бизнеса во время коронавируса, правительство утвердило особый порядок утверждения налоговой отсрочки и рас-срочки платежей. Для представителей МСП из отраслей, наиболее пострадавших от пандемии, предусмотрен шестимесячный льготный период по всем налогам, кроме НДС. Подавать заявления в налоговую инспекцию не нужно: сроки сдвигаются без участия налогоплательщиков.

3. Отсрочка по страховым взносам на полгода. В ходе видео-совещания со всеми главами регионов Президент РФ Владимир Путин заявил, что для предприятий малого и среднего бизнеса, работающих в сферах, наиболее пострадавших от рас-пространения коронавируса, предоставят на 6 месяцев отсрочку по уплате страховых взносов.

4. Беспроцентные кредиты на зарплату сотрудникам. Предприятия, а также ин-дивидуальные предприниматели из наиболее пострадавших отраслей могут взять в банке беспроцентный кредит на шесть месяцев для выплаты зарплаты сотрудникам. Кредиты для малых и микропредприятий банки предоставляют, учитывая основной и дополнительный ОКВЭД. Кредит в данном случае является целевым - потратить сред-ства следует на неотложные нужды работодателя для поддержки и сохранения заня-тости (в первую очередь на выплату зарплат работникам).

5. Отсрочка по аренде. Правительство России предоставило дополнительные меры поддержки малому и среднему бизнесу, одно из которых - отсрочка арендной платы. Отсрочка выплаты арендной платы распространяется на государственную, му-ниципальную и частную собственность (за исключением жилых помещений). Задол-женность подлежит погашению не позднее 1 января 2021 года и не позднее 1 января 2023 года по ставкам, не чаще одного раза в месяц - равными платежами (максимум 50% от суммы аренды). Стороны могут договориться об иных условиях, но так, чтобы не затрагивались интересы арендаторов. Арендатор имеет право обратиться в суд, если арендодатель отказывается выполнять вышеуказанные требования.

6. Мораторий на выплату долгов и взыскание штрафов. По распоряжению Пре-зидента Владимира Путина и Правительства Российской Федерации штрафы были отменены до 1 июля 2020 года в целях реализации мер по оказанию помощи налого-плательщикам в условиях снижения деловой и потребительской активности из-за угрозы распространения коронавирусной инфекции³.

Для субъектов МСП было отложено принятие решений о приостановлении операций по их счетам для обеспечения взыскания задолженности. Списки компаний и коды основного вида экономической деятельности для предоставления отсрочки взыскания Налоговой службе предоставляют уполномоченные министерства и ведомства. Меры взыскания приостанавливаются с 25 марта 2020 года. Предыдущие решения не отменяются. Сумма, которую вы можете получить до этой даты, основана на периоде 2019 года.

7. Мораторий на банкротство. Введение моратория на банкротство расценено в стране как мера поддержки компаний, которые оказались в тяжелом положении во время пандемии. Заявление о банкротстве приостановило действие кредиторов, а суд приостановил производство по делу, если они находились в одобренном состоянии, а процедура банкротства еще не началась. Должник освобождается от обязательства перед судом, если есть сигналы банкротства, но право на это остается. Должник не сможет выплачивать дивиденды, зачитывать встречные требования, если это повлечет нарушение порядка удовлетворения требований кредиторов. И все сделки компании, не связанные с нормальной хозяйственной деятельностью, будут считаться несущественными, если процедура банкротства все же будет инициирована в течение трех месяцев после окончания моратория. Данная мера распространяется на организации и индивидуальные предпринимателей, которые входят в список наиболее уязвимых секторов экономики, а также на организацию стратегической и стратегической сфер.

8. Снижение требований к обеспечению при участии в государственных контрактах. Министерство экономического развития РФ коллегиально с Министерством финансов подготовили законопроект о внесении изменений в закон о контрактной системе, в котором предполагается изменение порядка осуществления закупок в случае возникновения форс-мажорных обстоятельств, экстренных положениях и изменений условий договоров в 2020 году⁴.

Министерство экономического развития устанавливает, что заказчик имеет право не указывать требование по обеспечению исполнения контракта при осуществлении закупок до 31 декабря 2020 года. В соответствии с этим предполагается увеличение начальной (максимальной) цены контракта до 5 миллионов рублей (в настоящее время 1 миллион рублей), при этом малые и средние предприятия должны обеспечивать обеспечение заявок участников закупок⁵.

9. Программы льготного кредитования. Учитывая текущую ситуацию в стране, была разработана программа кредитования малых и средних предприятий со 100% субсидируемыми процентными ставками со стороны правительства, центрального банка и крупных банков, где сумма ссуд определяется не на основе фактических выплат, а на основе минимальной заработной платы с сохранением количества сотрудников. В случае необоснованного увольнения процентная ставка увеличивается.

В основе государственной политики поддержки бизнеса лежит принцип создания благоприятных условий для развития малых и средних предприятий, особенно в тех сферах деятельности, которые дают наибольший социально-экономический эффект.

Исходя из рассмотренных направлений государственной поддержки среднего и малого бизнеса, мы можем сделать вывод, что, хотя у предприятий, как и у государ-

ства до сих пор остаются открытыми большое количество проблем, и до сих пор сохраняется довольно сложное экономическое положение, все же продолжается реформирование экономики, что способствует освоению новой модели общественно-экономического развития, имеющей рыночную ориентацию. Малый и средний бизнес общепризнанно составляет основу национальных экономик и глобального экономического роста и традиционно находится в фокусе внимания большинства правительств, региональных объединений и международных организаций. Государство выделило пакет мер поддержки для малого и среднего бизнеса, пострадавшего от коронавируса, и ограничения, введенные для борьбы с распространением инфекции, признавая значимость и роль МСП в глобальной экономике. Разрабатываемые государствами меры поддержки должны основываться на четких целях экономической политики - быть системными, а также учитывать долгосрочные приоритеты развития.

* * * *

¹ «РИА Новости» - информационное агентство - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://ria.ru/20200428/1570683407.html/> - Дата обращения 9.09.2020.

² Меры государственной поддержки субъектам МСП 2020 - Фонд поддержки предпринимательства Югры - [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://sb-ugra.ru/measures-of-state-support-to-smes-2020/?clear_cache=Y- Дата обращения 9.09.2020.

³ Федеральная Налоговая Служба - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.nalog.ru/m77/taxation/debt/ncov/> - Дата обращения 10.09.2020.

⁴ «Мой Бизнес» - портал Министерства экономического развития Российской Федерации - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/> - Дата обращения 10.09.2020; Федеральная служба государственной статистики (Росстат) - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/> - Дата обращения 9.09.2020.

⁵ Статья департамента международного и регионального сотрудничества СП РФ «Поддержка МСП в контексте COVID-19» - <https://ach.gov.ru/upload/pdf/Covid-19-SME.pdf>.

MEASURES OF STATE SUPPORT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESSES OF THE RUSSIAN FEDERATION IN THE CONDITIONS OF COVID-19 PANDEMIC

© 2020 Emelyanova Maria Evgenievna

Student

© 2020 Nadezhdina Olesya Sergeevna

Student

© 2020 Firulina Irina Ivanovna

Candidate of Biological Sciences

Samara State University of Economics

E-mail: msonare@gmail.com, lesya-nadezhdina@mail.ru, firulinairina@gmail.com

This article examines the directions of state support of the Russian Federation for small and medium-sized businesses during the coronavirus pandemic.

Keywords: small and medium business, government support, government support for small and medium businesses, pandemic, coronavirus infection, COVID-19.

СТАБИЛИЗАЦИЯ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ТАРГЕТИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ

© 2020 Жукова Дарья Владимировна

студент

© 2020 Таркина Надежда Александровна

студент

© 2020 Савинов Олег Германович

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: dar.hol.fan@gmail.com, n.tarkina@mail.ru, savnad@bk.ru

В статье проводится оценка влияния различных факторов на объем банковского кредитования в условиях таргетирования инфляции; исследуются воздействие ключевой ставки, плавающего курса, волатильности иностранной валюты и инфляции на кредитование нефинансовых организаций и физических лиц, изменение их инфляционных ожиданий.

Ключевые слова: инфляция, таргетирование, кредитование, ключевая ставка, валютный курс.

В условиях таргетирования инфляции и поддержания ее на уровне вблизи 4% усиливается роль кредита и процента в регулировании объема денег в обращении и обеспечении ценовой стабильности на основе изменения ключевой ставки и инфляционных ожиданий. Неизменным остается назначение кредита, который может использоваться для увеличения потребления или развития производства, что способствует восстановлению экономического роста.

Кредиты, стимулирующие темпы прироста ВВП, способствуют снижению уровня инфляции. Вместе с тем нарушение пропорций между темпом прироста объема предоставленных кредитов и темпом прироста ВВП, между предложением кредитов банками и платежеспособным спросом заемщиков может спровоцировать рост инфляции¹. В этой связи при принятии решений об изменении ключевой ставки Банк России оценивает широкий спектр внешних и внутренних факторов монетарного и немонетарного характера, оказывающих влияние на инфляционные процессы.

Экономисты отмечают, что на проведение Банком России с 2014 года политики таргетирования инфляции оказывали влияние неблагоприятные факторы структурного и циклического характера. Ухудшение финансового положения и платежеспособности заемщиков привело к сжатию внутреннего спроса на кредиты и уменьшению объема банковского кредитования. Высокие процентные ставки и премии за риск оказывали влияние на снижение доступности кредитов². В результате возникла необходимость улучшения ценовых и неценовых условий банковского кредитования³.

Перед Банком России стоит непростая задача обеспечения стабильного роста банковского кредитования для повышения экономической активности и сохранения уровня потребления физических лиц. Необходимость увеличения кредитования эко-

номики для восстановления роста ВВП отмечает Э.С. Набиуллина⁴. При этом регулятор должен обеспечить сохранение покупательной способности платежных средств, создаваемых в процессе кредитования экономики.

Целью данного исследования является выявление факторов, в наибольшей степени влияющих на стабилизацию банковского кредитования при таргетировании инфляции. В существующих экономических условиях банкам важно восстановить спрос на кредиты нефинансовых организаций на основе улучшения ценовых условий для наращивания объема кредитования и оптимизации кредитного портфеля.

Одним из основных методов, применяемых в данном исследовании, является корреляционно-регрессионный анализ, который позволяет выявить наличие зависимости между показателями и степень ее влияния на основе определения коэффициента корреляции (r_{xy}) и коэффициента детерминации (R^2).

С помощью корреляционно-регрессионного анализа в рамках данной статьи будут оценены количественно измеримые факторы, к которым можно отнести ключевую ставку, определяемую Банком России в процессе таргетирования инфляции. Кроме того, будет сделан акцент на инфляционные ожидания населения и ценовые ожидания предприятий, которым уделяется особое внимание при реализации денежно-кредитной политики⁵.

Дискуссии о целесообразности применения плавающего курса рубля в России, экономика которой считается сырьевой и зависит от цен на нефть, а также прогноз инфляции, разрабатываемый Банком России в рамках различных сценариев цены на нефть, определили необходимость оценки влияния динамики валютного курса на объем банковского кредитования.

Таблица 1

Изменение уровня ключевой ставки и объема банковского кредитования на начало года 2014-2020 гг.*

Год	Ключевая ставка, %	Кредиты, предоставленные Банком России, млрд руб.	Темп прироста кредитов Банка России, %	Кредиты банковского сектора нефинансовым организациям и физическим лицам, млрд руб.	Темп прироста кредитов банковского сектора нефинансовым организациям и физическим лицам, %
01.01.2014	5,5	4439,1	65,0	32456,3	17,1
01.01.2015	17,0	9287,0	109,2	40865,5	25,9
01.01.2016	11,0	5363,3	-42,3	43985,2	7,6
01.01.2017	10,0	2725,9	-49,2	40938,6	-6,9
01.01.2018	7,75	2016,5	-26,0	42366,2	3,5
01.01.2019	7,75	2607,4	29,3	48273,2	13,9
01.01.2020	6,25	2451,4	-6,0	51427,3	6,5

* Обзоры банковского сектора Российской Федерации за 2014-2020 гг. URL: <http://www.cbr.ru>.

На основе полученных результатов можно сделать вывод об отсутствии линейной зависимости между уровнем ключевой ставки и объемом банковского кредитования в краткосрочном периоде, поскольку модель незначима при $\alpha=0,05$, а коэффициент детерминации (R^2) составляет всего 0,043, или 4,3%. При этом выявлена зависимость объема предоставленных кредитов банковским сектором от объема кредитов Банком России. Коэффициент детерминации (R^2) в данном случае равен 0,746, или 74,6%.

В течение 2015-2016 гг. ключевая ставка была снижена на 6%, однако смягчение денежно-кредитной политики не привело к улучшению динамики кредитования нефинансовых организаций. Темп прироста кредитов, предоставленных банковским сектором юридическим и физическим лицам, снизился на 18,3%. Среди основных причин экономисты отмечают замедление роста ВВП, введение санкций и падением цен на нефть.

Далее оценим, как влияют инфляционные ожидания юридических и физических лиц на изменение объема банковского кредитования.

Проведенный корреляционно-регрессионный анализ показал отсутствие зависимости между инфляционными ожиданиями юридических и физических лиц и объемом предоставленных им кредитов банковским сектором. Модель незначима при $\alpha=0,05$, а коэффициент детерминации (R^2) равен всего 0,0001 или 0,01%. Однако выявлена линейная прямая зависимость между ценовыми ожиданиями и кредитами, предоставленными Банком России, в данном случае коэффициент детерминации (R^2) равен 0,88 или 88%. Это означает, что 88% изменения объема кредитов, предоставленных Банком России, объясняется изменением ценовых ожиданий юридических лиц.

Таблица 2

Динамика ВВП, индекс-дефлятора, инфляционных ожиданий юридических и физических лиц в 2014-2019 гг.*

Год	Темп прироста ВВП, %	Индекс-дефлятор ВВП, %	Темп прироста кредитов нефинансовым организациям, %	Темп прироста кредитов физическим лицам, %	Инфляционные ожидания юридических лиц, %	Инфляционные ожидания физических лиц, %
2014	0,7	7,2	31,3	13,8	14,0	11,8
2015	-3,7	8,0	12,7	-5,6	25,9	16,6
2016	0,3	3,2	-9,5	1,1	15,7	16,7
2017	1,8	5,3	0,2	12,7	9,8	11,5
2018	2,5	11,1	10,5	22,4	7,1	8,9
2019	1,3	3,8	1,2	18,5	14,7	10,4

* Инфляционно-аналитический комментарий «Инфляционные ожидания и потребительские настроения», № 2 (38). URL: <http://www.cbr.ru>.

**Динамика среднего курса рубля к доллару и банковских кредитов
на начало года 2014-2020 гг.***

Год	Средний курс доллара к рублю, долл./руб.	Темп прироста среднего курса доллара к рублю, %	Кредиты банковского сектора, млрд руб.	Темп прироста кредитов банковского сектора, %
01.01.2014	32,7	8,1	22499,2	12,7
01.01.2015	56,6	73,1	29536,0	31,3
01.01.2016	72,8	28,6	33300,9	12,7
01.01.2017	60,9	-16,3	30134,7	-9,5
01.01.2018	57,6	-5,4	30192,5	0,2
01.01.2019	69,3	20,3	33371,8	10,5
01.01.2020	64,7	-6,6	33776,6	1,2

* Обзоры банковского сектора Российской Федерации за 2014-2020 гг. URL: <http://www.cbr.ru>.

Из данных, представленных в таблице 3, видно наличие прямой зависимости между средним курсом доллара к рублю и объемом кредитов, предоставленных нефинансовым организациям. Граждане и организации продолжают привлекать заемные ресурсы в условиях постоянного роста цен на импортные товары.

Корреляционно-регрессионный анализ показал, что 98,6% изменения объема кредитов, предоставленных нефинансовым организациям, можно объяснить динамикой среднего курса доллара к рублю. В представленном исследовании это наиболее существенная зависимость, которая подтверждает необходимость более детального рассмотрения целесообразности применения режима плавающего валютного курса в России.

Таким образом, использование корреляционно-регрессионного анализа позволило выявить прямую зависимость между ценовыми и инфляционными ожиданиями населения и кредитами, предоставленными Банком России, а также между средним курсом доллара к рублю и объемом кредитов, предоставленных нефинансовым организациям. Ключевая ставка, являющаяся ценовым условием кредитования, оказывает влияние на его объемы не сразу, а с некоторым временным лагом. При снижении ключевой ставки в 2014-2020 гг. на 10,75 пп. прирост кредитов банковского сектора за указанный период составил 25,8%. Полученные результаты означают, что для стабилизации банковского кредитования недостаточно использование такого монетарного фактора, как ключевая ставка. Чувствительность банковского кредитования к волатильности валютного курса определяет необходимость его регулирования и перехода к «гибкому инфляционному таргетированию». Такой режим денежно-кредитной политики, на наш взгляд, в большей степени обеспечит ценовую стабильность и восстановление экономического роста на основе стабилизации банковского кредитования.

* * * *

¹ Бровкина Н.Е. Пропорциональное развитие кредитного рынка как основа стабильности национальной банковской системы // Экономика. Налоги. Право. 2018. №1. С. 59-63.

² Савинов О.Г., Савинова Н.Г. Адаптация банковского кредитования к современным экономическим условиям. // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 9 (143). С. 88-91.

³ Савинов О.Г. Регулирование банковского кредитования физических лиц в современных условиях // Региональное развитие. 2014. № 2. С. 90-94.

⁴ Заявление Председателя Банка России Эльвиры Набиуллиной по итогам заседания Совета директоров 24 июля 2020 года. - Текст : электронный // Банк России: [сайт] - 2020. - 24 июля. - URL: <https://www.cbr.ru/press/event/?id=7949>.

⁵ Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2020 год и период 2021 и 2022 годов // Банк России : [сайт] - URL: <http://www.cbr.ru/>.

STABILIZATION OF BANK LENDING IN THE CONDITIONS OF TARGETING INFLATION

© 2020 Zhukova Darya Vladimirovna

Student

© 2020 Tarkina Nadezhda Alexandrovna

Student

© 2020 Savinov Oleg Germanovich

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: dar.hol.fan@gmail.com, n.tarkina@mail.ru, savinovog@yandex.ru

The article assesses the influence of various factors on the volume of lending in the Russian Federation in the context of inflation targeting, studies the effect of price and non-price, internal and external conditions on the availability of credit for non-financial organizations. The article reveals the need to regulate non-price conditions, as well as to abandon the floating exchange rate in order to provide non-financial organizations with the opportunity to invest in fixed assets and develop the national economy as a whole.

Keywords: inflation, targeting, lending, interest rate, exchange rate.

УДК 338

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «АКСБИТ-ИТ»)

© 2020 Заступов Андрей Владимирович

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: oiler79@mail.ru

В данной статье рассмотрены показатели производительности труда в ООО «Аксбит-ИТ». Проанализированы показатели, влияющие на выработку. Рассчитаны полезный фонд времени и рентабельность персонала в указанной компании.

Ключевые слова: производительность труда, выработка, полезный фонд времени, рентабельность персонала.

Анализ показателей производительности труда в организации осуществляется для определения эффективности работы персонала.

В статье 179 ТК РФ говорится о том, что при вынужденном сокращении численности сотрудников, следует обращать внимание на производительность труда каждого и принимать решение о сокращении в соответствии с данным показателем эффективности¹.

Для определения выработки используют показатели времени. Каждый работник - человек, имеющий тенденцию к неполной отработке рабочего времени в связи с отпусками, больничными, простоями, прогулами и т.д. Именно поэтому целесообразно определять полезный фонд рабочего времени, который имеет сильное влияние на показатели производительности труда. Определяя данные показатели, взяв за основу номинальный фонд времени, можно получить низкие значения производительности труда, не имея представления о причинах такой динамики.

При расчете показателей производительности труда на основании полезного фонда времени, можно сделать вывод о полезном использовании данного времени, получить более точные значения показателей производительности труда, определить основные причины их динамики, принять управленческое воздействие².

Рассматриваемая нами ИТ-компания ООО «Аксбит-ИТ» уникальна тем, что фактически заказчику продается время специалистов, которое будет затрачено на создание новой программы с нуля. Когда заказчик озвучивает свои требования, задача проектного менеджера состоит в том, чтобы оценить новый проект наиболее точно с учетом всевозможных рисков. И основной риск как раз-таки приходится на показатель выработки сотрудников, точнее с отклонением от плановой выработки. Если заложить слишком много времени на проект, то заказчик просто-напросто не согласится заключать договор и уйдет к конкурентам, сделавшим более выгодное предложение. Если не учесть все риски и заложить слишком мало времени на проект, то компания может либо уйти в минус, либо сорвутся сроки сдачи проекта. Поэтому любому проектному менеджеру необходимо разбираться в производительности труда и грамотно распределять трудовые ресурсы по проектам³.

Поскольку полезное время, затраченное на оказание услуг исследуемой организации, отличается от номинального, рассмотрены и проанализированы такие показатели, влияющие на выработку, как потери рабочего времени, отпуска, сокращение рабочего дня и другие.

Рассчитан полезный фонд времени, фактически затраченный на оказание услуг исследуемой организацией ООО «Аксбит-ИТ», результаты расчета предоставлены в табл. 1.

Таким образом, определено, что полезный фонд рабочего времени отличен от номинального фонда рабочего времени в среднем на 24-26%, на основании чего можно сделать вывод о нецелесообразном его использовании, низкой эффективности работы персонала.

Необходимые показатели для проведения расчетов предоставлены в табл. 2.

Таблица 1

Полезный фонд рабочего времени ООО «Аксбит-ИТ»

Наименование показателя	Год		
	2017	2018	2019
Календарный фонд времени, дни	365	365	365
Количество нерабочих дней	120	120	120
В том числе:			
выходных	105	105	105
праздничных	13	13	13
Номинальный ФРВ, дни	247	247	247
Неявки на работу, чел./дни			
В том числе:	51	55	54
Очередные отпуска	28	28	28
Неявки по болезни	8	9	7
Прочие неявки	15	18	19
Полезный ФРВ, дни	196	192	193
Номинальная продолжительность рабочего дня, час.	8	8	8
Потери времени в связи с сокращением рабочего дня, неуважительных причин, час.	0,31	0,36	0,36
Полезная продолжительность рабочего дня, час.	7,69	7,64	7,64
Полезный ФРВ, час.	1507,24	1367,56	1293,45

Таблица 2

Показатели, необходимые для расчета производительности труда в ООО «Аксбит-ИТ»

Наименование показателя	Год		
	2017	2018	2019
Выручка, тыс. руб.	22 951	13 163	41 805
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	217	-864	4301
Фонд заработной платы, включая страховые взносы	4235,5	2823	8471
Полезный ФРВ, час.	1507,24	1367,56	1293,45
Среднесписочная численность, чел.	18	11	33
Время, затраченное на производство продукции (чел.-ч)	27 130,32	15 043,16	42 683,85
Рентабельность персонала тыс. руб.	12	-78,5	130,3
Рентабельность персонала (всего), тыс. руб.	19,518	-3,267	1,169

Таким образом, определено время, затраченное на оказание услуг исследуемой организацией. Полезный фонд рабочего времени достигал максимальных своих значений в 2017 г., минимальных в 2019 г., причина тому случайное стечение обстоятельств у сотрудников по уважительной причине (болезнь, семейные обстоятельства), из-за которых был снижен средний фонд рабочего времени, но не до критичного показателя.

Время, затраченное на производство продукции пропорционально численности сотрудников каждый год. Таким образом, в 2019 году данный показатель имеет наибольшее значение, что объясняется наибольшей численностью персонала;

в 2018 году показатель имеет минимальное значение и низкую среднесписочную численность персонала. В 2017 году показатель средний, пропорционально численности штата. Увеличение времени, затраченного на производство в оптимистичном сценарии, определяет то, что у компании появляются новые крупные заказы, в связи с которыми необходимо расширение штата и привлечение новой рабочей силы⁴. Но данный показатель не является определяющим, так увеличение затраченного времени могло быть связано и с чрезвычайной ситуацией, например, не были учтены все риски при оценке проекта и возникла необходимость в расширении заложенных часов.

Рентабельность персонала ООО «Аксбит-ИТ» показывает, какой объем чистой прибыли приносит один сотрудник. Так, в 2017 году на одного сотрудника пришлось 12 000 руб. чистой прибыли, в 2018 году данный показатель снизился до -78 500 руб., несмотря на сокращение штата, в 2019 году ситуация выровнялась и на одного сотрудника пришлось уже 130 300 руб. прибыли. Данный показатель весьма отдален от реального положения дел и не стоит принимать управленческие решения, основываясь только на него. Так как эффективность сотрудников может быть совершенно разной, то целесообразнее рассчитывать персональную рентабельность каждого сотрудника⁵. Для этого необходимо значение доли прибыли, принесенной сотрудником (необходим учет КPI) и затраты на конкретного сотрудника. В данной работе этот показатель не учитывается в связи с коммерческой тайной по затратам на каждого сотрудника.

* * * *

¹ Струмилин, С.Г. Проблемы экономики труда / С.Г. Струмилин. - М.: Госполитиздат, 2015. - 729 с.

² Комаристый, Д.П. Задачи, связанные с управлением производительностью труда / Д.П. Комаристый // Вестник Воронежского института высоких технологий. - 2018. - № 2 (21). - С. 199-201.

³ Заступов, А.В. Инновационное развитие предприятий промышленных отраслей в условиях цифровой модернизации экономики / А.В. Заступов // Бизнес. Образование. Право. 2020. № 1 (50). С. 244-250.

⁴ Шисовская А.В. Управление персоналом: Учебник / Под ред. А.В. Шисовской, П.С. Тереховой - М.: ИНФРА-М, 2017. - 497 с.

⁵ Заступов, А.В. Управленческий менеджмент как фактор улучшения использования трудовых ресурсов на предприятиях нефтяной отрасли / А.В. Заступов // Интервал. Передовые нефтегазовые технологии. 2004. № 2-3 (61-62). С. 59-61.

ANALYSIS OF LABOR PRODUCTIVITY INDICATORS AT THE ENTERPRISE (USING THE EXAMPLE OF AKSBIT-IT LLC)

© 2020 Zastupov Andrey Vladimirovich
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: oiler79@mail.ru

This article considers labor productivity indicators at Aksbit-IT LLC. Indicators affecting production were analyzed. The useful fund of time and profitability of personnel in LLC «Aksbit-IT» is calculated.

Keywords: labor productivity, development, useful time reserve, profitability of personnel.

ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ САМООБУЧАЮЩИХСЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

© 2020 Илюхина Лариса Алексеевна

кандидат экономических наук, доцент

© 2020 Миназова Диляра Фаритовна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: Laresa@inbox.ru, minazova_1999@mail.ru

В статье отражены понятие, характеристики и основные системы обучения самообучающихся организаций, которые были определены американскими и российскими учеными. Рассмотрены пример становления и особенности самообучающейся организации SEMCO, обозначены правила деятельности, установленные ее руководством. Представлены отличительные черты самообучающихся организаций разных отечественных компаний. Дана характеристика системы обучения в самообучающихся организациях различных управленческих моделей.

Ключевые слова: самообучающаяся организация, человеческие ресурсы, непрерывное обучение, управленческие модели, интеллектуальный потенциал, эффективность труда.

Изначально термин самообучающейся организации и её концепцию ввёл профессор Массачусетского технологического института - Питер Сенге ещё в 70-х годах прошлого века. Согласно П. Сенге, самообучение организации в лице персонала начинаются в тот момент, когда важнейшими факторами продуктивности, эффективности труда и объектом инвестиций становятся человеческие ресурсы и талант работников.

Также в своей книге «Пятая дисциплина», которая была опубликована в 1990 году, Питер Сенге выделил следующие 5 дисциплин¹. Ими можно охарактеризовать каждую самообучающуюся организацию:

1. Мастерство в совершенствовании индивидуума. Эта дисциплина подразумевает собой развитие возможностей работников, с целью эффективного выполнения поставленных задач организации. Организация, в свою очередь, в лице управленческого звена должна оказывать поддержку таким работникам.

2. Следующая дисциплина - интеллектуальные модели. Данные модели содержат в себе улучшенные психологические принципы, предназначенные для управления действиями, создания и применения актуальных решений в процессе рабочей деятельности.

3. Общее видение - это своего рода командная работа всех сотрудников (начиная от низовых сотрудников, заканчивая руководителями), которые принимают участие в развитии и улучшении деятельности компании. В результате такого единства взглядов, как показывает практика, предприятия достаточно быстрее достигают своих поставленных целей.

4. Дисциплина группового обучения на первый взгляд включает в себя коллективное обучение, но параллельно с таким обучением, происходит обмен опытом, теорией и практикой между самими работниками во время трудовой деятельности.

5. Системное мышление подразумевает, что обучение рассматривается не как отдельный процесс, а как один из важных процессов, включённых в систему управления компанией.

Опыт отечественных авторов в данной области, отражается в работах Б.В. Салихова и И.С. Салихова. Ими были выделены 9 признаков предприятия, в котором предусматривается самообучение²:

1. Воспроизводственный признак новых навыков и умений сотрудников. Под этим признаком подразумевается приобретение работниками новых знаний и навыков через опыт и передача его другим работникам.

2. Воспроизводство навыков, которые в свою очередь, обеспечивают предприятию достаточно высокий уровень экономической устойчивости.

3. Существование социально-экономического генотипа обучения - системы, предназначенной для ментальных моделей и ценностных установок работников.

4. Интеллектуальный капитал, который позволяет безостановочно воспроизводить новые корпоративные знания и навыки.

5. Существование генетического организационного капитала. Под ним подразумевается поток ценностей, который обеспечивают желаемый доход организации, исходя из создания и совершенствования ключевых его элементов.

6. Межличностное доверие между сотрудниками, построенное благодаря благоприятному социально-экономическому и социально-психологическому климату в организации.

7. Желание развивать и совершенствовать свои навыки и компетенции, с помощью активной консалтинговой деятельности и применения аутсорсинга.

8. Процесс мотивирования работников посредством эндогенной интеллектуальной собственности. Можно сказать, что в организации внедряется своего рода «парадокс мотивации», суть которого заключается в том, что источником развития организации является созданный доход в виде интеллектуальной ренты и неявных знаний, представленных корпоративной системой компетенции. Другими словами, для сотрудника, который продемонстрировал неявные знания создается иллюзия более высокой «ценности» для компании.

9. Лидерская система менеджмента - стиль, характеризующий лидера самой главной компетенцией, как умение воссоздавать неявные знания. Более того, такой работник должен уметь замечать и использовать такие неявные знания, которые находятся нереализованно в головах работников.

Исходя из этих характеристик, можно сделать вывод, что самообучающаяся организация - это то место, где сотрудники непрерывно совершенствуют свои возможности, развивают новые способы мышления, постоянно непрерывно учатся тому, как «учиться вместе».

Более того, были выделены три основные системы обучения самообучающихся организаций, представленных в таблице.

Системы обучения и их содержание в разных управленческих моделях

Система обучения	Содержание
Японская	Основная направленность данной системы обучения - стратегический рост организации, а именно формирование кадрового состава, который будет способен всю свою трудовую деятельность провести в одной организации, естественно продвигаясь по карьерной лестнице. Так, в компании формируется система непрерывного обучения, под которой подразумевается постоянное развитие своей деятельности, изучение работ других подразделений и т.д.
Европейская	Данная система подразумевает собой обучение, в первую очередь, директоров и руководителей с помощью тренингов, семинаров. В данной системе чаще всего применяется защита бизнес-проектов на конференциях. В основном обучение строится на лекционной части, которые проводятся в учебных центрах и практической, которая проходит непосредственно на рабочих местах в организации
Американская	Суть данной системы содержит в себе довольно высокий уровень вклада в развитие потенциала абсолютно каждого сотрудника, так как существует прямая взаимосвязь между компетентностью сотрудников и прибылью организации. Именно поэтому многочисленные знаменитые компании формируют корпоративные университеты, с помощью которых организации удается развивать работников под свои стратегические цели и задачи

На сегодняшний день существуют немалое количество примеров международных организаций, которые считаются самообучающимися.

Одним из ярких примеров таких компаний является история бразильского предпринимателя Рикардо Семлера и SEMCO Group. Рикардо сформировал из простейшей организации, занимающейся производством нефтяных насосов, уникальное эталонное предприятие, управление которым, в частности, зависит от компетенций сотрудников этой компании.

Одной из важных решений Рикардо была отмена лишних формальностей: отмена дресс-кода, административных служебных записок, пропусков и т.д. Это не только облегчило управленческую структуру организации, но и также освободило работников от лишнего повода для волнений и стресса. Помимо этого, Рикардо отказался от льгот для руководства организации, таких как парковочные места, дополнительные отпуска и т.д. Контроль за трудовой деятельностью группы работников осуществлялся только внутри группы, то есть как такого контроля «сверху» не было.

В первую очередь, став директором Рикардо отказался от приставки «Companу» в названии организации. Далее последовали более сложные, но как оказалось в дальнейшем правильные решения. Рикардо отступил от вертикальной иерархической структуры управления и внедрил плоскую структуру, состоящую из трёх концентрических кругов. В самый узкий круг вошли «советники», в их числе и сам Рикардо. Обязанности этих сотрудников подразумевают решение важных задач и выработку политики и стратегии организации. Интересной особенностью этого круга является то, что каждый его участник может попробовать себя в роли генерального директора на опре-

делённый срок. Таким образом, каждому советнику удаётся внести свой огромный вклад в развитие компании.

Второй круг подразумевает собой определённое количество «партнеров». Их основной целью является создание тактики предприятия. Так же, как и в первом круге среди «партнёров» осуществляется ротация.

Самым многочисленным по количеству кругом является третий. Этот круг включает в себя «коллег», то есть всех работников организации. Благодаря этому каждый сотрудник получает возможность влияния на решение задач организации. Сам Рикардо Семлер отмечал: «Если бюрократизм или авторитарный прессинг не подавляют мотивацию и креативность людей, и они видят свой интерес в общем успехе, они будут стремиться делать все как можно лучше»³.

Также, Рикардо кардинально поменял устоявшуюся рутинную организацию работы в компании. В Semco официально не регламентирован рабочий график и организация заработной платы. Каждому работнику предоставляется возможность самому организовать своё рабочее время и оплату труда, опираясь на свой собственный опыт. На первый взгляд это кажется абсурдным и анархичным, однако специалисты Semco доказали, что когда перед сотрудниками стоит цель, например, обеспечить производство конкретным объёмом продукции в назначенные сроки, то внутри команды работники сами формируют и договариваются о рабочем времени и графике рабочего процесса.

Аналогичная система введена и в отношении организации оплаты труда - работник самостоятельно определяет затраты и оценку результатов своего труда, затем по истечению определенных сроков окончания работы, группа сотрудников анализирует результаты качественной работы каждого сотрудника. Только если сотрудник оценит свою работу выше, чем она того стоит, то такого работника могут отстранить от рабочего процесса на полгода. Помимо этого, сотрудники компании участвуют абсолютно во всех действиях и решения организации. С помощью голосования решаются вопросы приобретения других компаний и перемещений производств.

По всей компании Semco витает дух коллективизма. Такой компании совершенно не за чем создавать вакансии уборщиков, дворников и техников, так как всем этим занимаются работники самого предприятия, ведь каждый является «хозяином» этой организации и готов о ней заботиться. Таким образом, Семлер переструктурировал компанию, изменил её принципы и самое главное - поверил в людей, в результате чего получил известную по всему миру организацию, с которой берут пример такие компании, как General Electric, Hewlett-Packard, Xerox Chevron, World Bank.

К сожалению, российские предприятия не могут похвастаться похожей самообучающейся организацией такого уровня, однако задатки и некоторые принципы были введены в политику не малого количества организаций. Обычно обучение в российской организации включает в себя следующий набор: тренинги и семинары, получение теоретических знаний в учебных центрах и практических навыков при помощи наставничества. Однако, проанализировав рабочую деятельность своей компании и сравнив её с зарубежными, руководители осознали всю важность обучения персонала. Более того несколько российских организаций создали свои собственные корпоративные университеты, в которых сотрудников обучают именно под свою организацию.

Также на российских предприятиях внедряют различные методы обучения. Например, в организации «Татнефть», введён метод, позволяющий сотрудникам самостоятельно выбрать курс, который они хотят пройти в любое удобное время. В компании «Альфастрахование» внедрили метод проведения обучения генеральным директором. Результаты от данного метода только положительные. Работники не могут пропустить такие тренинги, так как они проводятся под руководством директора. Обычно после такого курса обучения вертикальные взаимоотношения в организации только крепнут, а работники получают наставления от мудрого и опытного человека. Помимо этого, в компании регулярно проводятся бизнес-игры, разбор конкретных рабочих ситуаций, которые позволяют работникам анализировать различного рода задачи и работать в команде. Такие методы позволяют лучше усваивать и запоминать, как нужно действовать в тех или иных ситуациях⁴.

Итак, несмотря на небольшой опыт отечественных организаций в сфере самообучения, можно с уверенностью сказать, что они совершили колоссальный рывок в развитии персонала особенно в условиях развития пандемии коронавирусной инфекции COVID-19 на основе внедрения дистанционных методов обучения. Освоение новых форматов обучения и развития персонала, внедрение принципов самообучающихся организаций сегодня являются важнейшими резервами повышения эффективности деятельности предприятий на основе реализации корпоративных интеллектуальных потенциалов, способствуют переходу российских предприятий на инновационные технологии производства и управления⁵.

Таким образом, можно отметить, что обучение сотрудников на основе внедрения самообучающейся организации является важнейшим фактором развития как самого предприятия, так и его персонала. Становление самообучающейся компании позволяет сэкономить финансовые ресурсы, отказавшись от найма «лишнего персонала»; иметь конкурентное преимущество в виде обученных, квалифицированных кадров; создать благоприятный рабочий климат и коммуникации как между сотрудниками разных подразделений, так и между руководителями и подчиненными структурных подразделений.

* * * *

¹ Чуланова О.Л., Тимченко Я.А. Корпоративное обучение персонала и методы его оценки: подходы, инструментарий, проблемы и пути их преодоления // Интернет-журнал «Науковедение». Том 8, № 1 (2016). <http://naukovedenie.ru/PDF/13EVN116.pdf>.

² Салихов Б.В. Самообучающиеся организации в экономике: сущность, признаки и параметры качества / Б.В. Салихов, И.С. Салихова // Финансы и кредит. - 2015. - № 3. - С. 48-60.

³ Semco: история успеха или новое слово в управлении компаний. - Режим доступа: <https://hr-portal.ru/article/semco-istoriya-uspeha-ili-novoe-slovo-v-upravlenii-kompaniy>.

⁴ Опыт профессиональной подготовки персонала [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://fan-5.ru/entry/work-406595.php>.

⁵ Пономарева О.С. Инновации как механизм повышения антикризисной устойчивости предприятия // В книге: Актуальные проблемы современной науки, техники и образования. Тезисы докладов 76-й международной научно-технической конференции. 2018. - С. 240.

FOREIGN AND DOMESTIC CONTRIBUTION TO THE DEVELOPMENT OF THEORY AND PRACTICE OF SELF-LEARNING ORGANIZATIONS

© 2020 Ilyukhina Larisa Alekseevna

PhD in Economics, Associate Professor

© 2020 Minazova Dilyara Faritovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: Laresa@inbox.ru, minazova_1999@mail.ru

The article reflects the concept, characteristics and basic training systems of self-learning organizations, which were defined by American and Russian scientists. An example of the formation and features of a self-learning organization SEMCO is considered, the rules of activity established by its leadership are characterized. The characteristic features of self-learning organizations of various domestic companies are presented. The characteristic of the training system in self-learning organizations of different management models is given.

Keywords: self-learning organization, human resources, lifelong learning, management models, intellectual potential, labor efficiency.

УДК 338

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПЛАНИРОВАНИЯ КАНАЛОВ СБЫТА

© 2020 Кириллова Лариса Константиновна

доцент кафедры маркетинга, логистики и рекламы

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kirillova.sseu.@mail.ru

В статье обоснована роль каналов сбыта в обеспечении доступности товара потребителю. Рассмотрены критерии оценки соответствия типа товара и требуемые способы обеспечения доступности товара потребителям. Предложены стратегии снижения стоимости распределения товаров.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговые каналы, распределение товаров, коммуникации продавца и покупателя, инструменты маркетинга.

Канал сбыта выполняет важнейшую функцию маркетинга- обеспечивает доступность товаров для потребителя, создавая сеть экономических взаимосвязей между участниками рынка, перемещающих товары в направлении конечного потребителя. Покупка товара означает завершение бизнес-процесса по созданию потребительской стоимости, удовлетворение запросов потребителей, подтверждение платежеспособного спроса, признание ценности, созданной во всей цепи поставок.

Важность решаемых задач через функционирование каналов сбыта стимулирует поиск управленческих решений, отвечающих требованиям эффективного распределения товаров¹. Выделяют три аспекта выбора оптимальных каналов распределения. Во-первых, ключевой характеристикой оценки эффективности канала сбыта яв-

ляется соответствие между сложностью продукта и близостью канала к покупателю. Сложными называют товары, требующие сопровождения продаж в виде консультаций продавцов, обучения пользователей, технической поддержки после продажи. Такие товары нуждаются в каналах сбыта высокой степени близости, где возможен непосредственный контакт между продавцом и покупателем.

Простые товары не требуют дополнительных консультаций продавцов перед принятием решений о покупке и могут реализовываться через каналы низкой степени близости продавца и покупателя.

Во-вторых, выбор канала сбыта зависит от параметров: стадия жизненного цикла товара, воспринимаемые риски покупателя, уровень кастомизации товара. В этой связи можно говорить о каналах сбыта, которые подходят для хорошо известных товаров или товаров рыночной новизны или эксклюзивных товаров. Важно определить влияние отдельных свойств товаров на выбор канала сбыта и оптимизировать проектирование конфигурации канала.

В-третьих, для проектирования канала сбыта необходимо осуществить адаптацию товара к каналу продаж. Это требует изменения конфигурации канала и состава участников или изменений потребует сам товар с его упаковкой, размерами партии, составов компонентов. Гармония между каналом сбыта и товаром может быть достигнута различными способами, отвечающими запросам клиентов. Эти аспекты выбора каналов распределения рассмотрим подробнее.

Сложность товара и степень личного взаимодействия продавца и потребителя являются исходным пунктом выбора канала сбыта. Учитывая различия каналов сбыта по возможности предоставления услуг в процессе продаж, можно выделить: интернет-торговлю, телемаркетинг, розничную торговлю, дистрибьюторов, партнеров, приносящих дополнительную стоимость, торговые представители. Проведение оценки соответствия товаров и каналов сбыта часто сводится к выявлению требуемой степени личного взаимодействия в канале сбыта и имеющейся сложности продукта. «Маркетинговые коммуникации направлены на рыночные взаимодействия с клиентами, конкурентами, поставщиками, посредниками и прочими контактными группами с целью поддержания продаж»². Основной критерий оценки - стоимость такого взаимодействия и возможность снизить ее за счет перехода в менее затратные каналы сбыта, с меньшим уровнем личного взаимодействия. Кроме того, важно учесть соответствие товара определенному типу канала сбыта (личные продажи, прямые продажи, косвенные каналы) и не ограничивать рассмотрение только одним каналом из данного типа. Например, для некоторых товаров предпочтителен канал интернет-продаж, то есть канал прямого маркетинга. При этом не следует исключать возможность совершения покупки через прямую почтовую рассылку или телефонные продажи. «В рамках сбыта организации разрабатывается политика сбыта, состоящая из системы конкретных решений, относительно организации сбыта товарной продукции»³. Выбор канала требует анализа покупательских предпочтений и расходов на функционирование канала.

Второй аспект анализа при проектировании каналов сбыта требует выявления соответствия товара конкретному каналу сбыта. Для этого необходимо провести исследование соответствия характеристик товара по ряду критериев⁴. В качестве основы такого анализа можно рекомендовать набор критериев, представленный в таблице.

Параметры товара и требования к каналам сбыта

Параметр товара	Основные признаки	Рекомендации для каналов сбыта
<p>1. Узнаваемость-наличие очевидной пользы для покупателя, требуемый объем пояснений для продажи имеющих преимуществ</p>	<p>Различают три уровня узнаваемости:</p> <ul style="list-style-type: none"> - хорошо узнаваемый товар, реализуемый через прямой канал маркетинга с минимальным личным взаимодействием продавца и покупателя; - среднеузнаваемый товар, требующий участия дистрибьютора или менеджера для объяснения выгод и потенциальных возможностей от использования; - слабоузнаваемый товар- требующий личных контактов с продавцом для понимания выгод от использования 	<ul style="list-style-type: none"> - Чем менее узнаваем товар, тем больше требуется разъяснений о выгодах и преимуществах. - Чем более узнаваем товар, тем проще происходит процесс продажи. - Чем понятнее назначение товара и выгода от него, тем больше вероятность получения прибыли через низко затратный канал без личного взаимодействия партнеров
<p>2. Кастомизация- требуемый уровень адаптации товара к запросам клиента</p>	<p>Различают три уровня кастомизации:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Нулевая кастомизация товара. 2. Массовая кастомизация- приспособление к потребностям клиентов на предприятии -изготовителе исходя из ограниченного выбора возможностей. 3. Незапланированная кастомизация-выбираемая в процессе взаимодействия продавца и покупателя конфигурация товарного предложения. Выбор клиента зависит от предложений продавца по решению указанной покупателем проблемы 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Означает покупку стандартного изделия через любые низкозатратные каналы. 2. Реализация возможна через низкозатратные каналы прямого маркетинга. Особо популярен Интернет-канал для подбора вариантов вследствие низкой стоимости. 3. Требуется канал сбыта с высоким уровнем личного взаимодействия продавцов и покупателей и высокой добавленной ценностью для клиента
<p>3. Агрегатность - статус товара как самостоятельного предложения или части более сложного товарного предложения</p>	<p>Определяет возможности продаж через прямые каналы сбыта в качестве законченного предложения</p>	<p>Если товар рассматривается в качестве элемента другого товарного предложения, то необходимо участие посредников для создания полного комплекта</p>
<p>4. Эксклюзивность - особое товарное предложение, ориентированное на ограниченный круг потребителей</p>	<p>Предполагают высокую стоимость товаров и прибыльность на ограниченном сегменте рынка</p>	<p>Возможно использование 2-х каналов:</p> <ul style="list-style-type: none"> - канала личных продаж, поддерживающих добавленную ценность и статус товара;

Параметр товара	Основные признаки	Рекомендации для каналов сбыта
		- уникальные каналы, создаваемые специально для конкретных марок
5. Обучение потребителя-требуемый объем знаний для использования товара	Необходимые знания для пользования продуктом могут быть легко доступны без участия продавца, или требуют специальной программы обучения в рамках дополнительной поддержки продаж	Максимальное использование низкокзатратных каналов, но с поддержкой клиентов с помощью специализированных партнеров или внутренней службы сбыта производителя
6. Заменяемость-наличие альтернативного предложения у конкурентов	В качестве заменителей могут выступать прямые конкуренты или альтернативные технологии выполнения конкретной функции	Чем легче заменить товар, тем больший требуется контроль за распределением. Предпочтительнее использовать косвенные каналы сбыта и оценивать эффективность работы посредника на основе анализа динамики продаж
7. Степень зрелости продукта	Стадия жизненного цикла товара, отличающаяся характером спроса, количеством конкурентов, спецификой продвижения, методами продаж	Каналы сбыта меняются по мере продвижения продукта по этапам жизненного цикла товара
8. Риск потребителя-возможные и ожидаемые потери потребителя от принятого решения о покупке	Факторами риска являются: - стоимость товара; - отсутствие возможности отказа от сделки; - длительность использования товара; - влияние на бизнес-процессы или личное благополучие	Товары низкого покупательского риска реализуют через любой канал сбыта. Покупатели не требуют консультаций и стремятся максимально сэкономить на покупке. Товары высокого риска требуют убеждений в совершении покупке и ожидаемых выгодах. От консультанта требуются навыки разъяснений по снижению факторов риска. Требуются каналы сбыта с высокой степенью личного взаимодействия
9. Переговоры -необходимость согласования условий совершения сделки	Предметом переговоров могут быть: цена, комплектация товара, варианты послепродажной поддержки	Если товары нуждаются в длительных переговорах для подготовки сделки, то потребуются личный контакт продавца и покупателя. В этой ситуации необходимы торговые представители или партнеры, добавляющие ценность продукту. Если товары требуют незначительных предварительных переговоров для организации продаж и чаще касаются вопросов цены, то можно использовать любые каналы сбыта, чаще всего, прямой маркетинг

Поиск оптимального сочетания товара и канала сбыта требует детального анализа всех девяти параметров товара. «Важным моментом выступает долговременный характер критериев принятия решений»⁵. При этом возможны противоречивые направления действий. В этом случае необходимо ранжировать приоритеты с точки зрения организации эффективных продаж.

Товар выступает ключевым элементом принятия маркетинговых решений, в том числе и при выборе соответствующего канала распределения. В контексте сказанного, товар определяет требуемые характеристики канала сбыта, обеспечивающие соответствующий уровень сервиса, дополнительных услуг, добавленной ценности.

Однако не следует ограничивать варианты выбора, поскольку и сам товар может быть адаптирован по условиям реализации определенного канала сбыта для повышения уровня продаж.

Для реализации идеи перехода в низкозатратный канал могут применяться различные инструменты:

1. Упрощение товара за счет количества функциональных характеристик.
2. Стандартизация товара и сокращение условий для кастомизации спроса.
3. Изменение цены товара в соответствии с возможностями реализации через определенный тип канала.
4. Создание комплекса инструкций для потребителя, выступающего в виде подкрепления товара и уменьшающие потребность в консультациях продавца.
5. Упрощение процедуры подготовки и осуществления продажи.
6. Интегрированная поддержка продаж через альтернативный канал в дополнение к основному каналу.

Указанные инструменты помогут переключиться на менее затратные каналы сбыта, но потребуют ответных действий по упрощению и стандартизации товаров. Остается главный вопрос- как потребитель готов покупать товар и ответ на данный вопрос даст изучение покупательского поведения. Дополнительно следует тщательно изучить экономические показатели, связанные с функционированием канала сбыта, а именно: издержки, окупаемость затрат, ожидаемый объем продаж в выбранном канале сбыта.

* * * *

1. Штерн Л., Эль- Ансари А., Кофлан Э. Маркетинговые каналы: Пер.с англ. - М. : Изд. дом Вильямс, 2012.

2. Кириллова Л.К. Маркетинговые коммуникации на промышленном рынке: проблемы и решения // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2020. № 5 (187). С. 65-71.

3. Анкудинова М.В., Рахматуллина А.Р. Стимулирование сбыта в розничной торговле // Наука XXI века: актуальные направления развития. 2020. № 1-1. С. 217-219.

4. Фридман Л.Дж. Новые каналы сбыта-главное преимущество компаний (пер. с англ. Д.А. Куликова). - М. : Эксмо, 2016. - 352 с.

5. Кириллова Л.К., Чернова Д.В. Процесс принятия решения о покупке в промышленном маркетинге // Проблемы развития предприятий: теория и практика. 2019. № 1-2. С. 54-59.

METHODICAL PRINCIPLES FOR PLANNING THE DISTRIBUTION CHANNELS

© 2020 Kirillova Larisa Konstantinovna

Associate Professor of Marketing, Logistics and Advertising

Samara State University of Economics

E-mail: kirillova.sseu.@ mail.ru

The article substantiates the role of sales channels in ensuring the availability of goods to consumers. The criteria for assessing the conformity of the product type and the required ways to ensure the availability of the product to consumers are considered. Strategies for reducing the cost of distribution of goods are proposed.

Keywords: marketing, marketing channels, product distribution, seller-buyer communication, marketing tools.

УДК 331.2

УСЛОВИЯ ТРУДА КАК ВАЖНЫЙ РЕЗЕРВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА В НОВЫХ РЕАЛИЯХ

© 2020 Кожухова Наталья Викторовна

кандидат экономических наук, доцент

© 2020 Ланкина Мария Павловна

магистрант

© 2020 Кожухова Дарьяна Александровна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kuka_55_@mail.ru, m.lankina-98@mail.ru, darjanak@mail.ru

Рассмотрены основные составляющие категории «условия труда» как важного резерва повышения эффективности деятельности персонала в новых условиях.

Ключевые слова: условия труда, благоприятные условия труда, санитарно-гигиенические условия труда, психофизиологические элементы условий труда.

При исследовании условий труда как важного резерва повышения эффективности деятельности персонала в условиях новых глобальных вызовов и определении путей их оздоровления необходимо, прежде всего, выяснить, что содержит в себе сущность категории «условия труда»¹.

Рассмотрим такую составляющую условий труда как производственный микроклимат: в него входят температура воздуха, его влажность, движение и атмосферное давление, а также некоторые виды излучения, в частности от нагретых предметов труда, оборудования, машин и инструмента. Главным элементом микроклимата является температура, которая в основном определяет влияние окружающей среды на организм человека.

Санитарные нормы микроклимата построены с учетом климатической зоны, времени года, характера и напряженности выполняемой работы. Влияние микроклимата на организм человека зависит от сочетания температуры, влажности и движения воздуха. Влажность производственных помещений обычно отличается от таковой наружного атмосферного воздуха и часто зависит от особенностей технологического процесса. Влажность измеряется как абсолютная, максимальная и относительная. Оптимальные значения относительной влажности - 40-60%, максимально допустимые - не более 75%. Движение воздуха характеризуется скоростью перемещения воздушных масс. Приятные или неприятные ощущения (зависят от температуры и влажности), возникают когда он превышает 0,5 м/с. Оптимально его движение в помещениях с небольшой численностью работников - 0,3 м/с, в тесных помещениях - 0,4 м/с, при высокой температуре и высокой влажности воздуха - 1,2 м/с.

Микроклимат оказывает активное влияние на физиологические функции организма. Человеческий организм автоматически поддерживает постоянную температуру тела (около 37°C). Это обеспечивается тем, что в ответ на охлаждающее или нагревающее действие среды в нем возникают рефлексy, изменяющие обмен веществ, деятельность мышц, кровообращение, потоотделение таким образом, что теплопродукция организма возрастает или уменьшается. Устанавливается своеобразный баланс, складывающийся из образования тепла (приход) и его отдачи (расход). Сложный процесс терморегуляции осуществляется под контролем высших отделов центральной нервной системы. Находясь долгое время в неблагоприятных климатических условиях, организм человека приспосабливается к ним, происходит его акклиматизация. Но она имеет определенные границы, переход через которые приводит к нарушению терморегуляции организма. Под действием тепла в организме происходят большие функциональные изменения. Это ложится дополнительной нагрузкой на сердце, затрудняется питание тканей, и в целом нарушается кровообращение. Для предотвращения обезвоживания организма, восстановления водно-солевого баланса используются газированная вода с добавлением соли или белково-витаминизированные напитки.

Производственные процессы, в особенности связанные с быстрыми движениями механизмов, а также газовых и воздушных потоков, сопровождаются шумом. Механические колебания в области частот от 16 до 20000 Гц воспринимаются органами слуха человека в виде звуков.

Расстройство слуховой функции наблюдается в тех случаях, когда шум по своей интенсивности превышает 80-90 дБ и длительное время действует на человека. Под влиянием шума значительные изменения происходят не только в слуховом центре нервной системы, но и в тех отделах, которые регулируют жизненно важные процессы: кровообращение, дыхание, пищеварение, кроветворение и т.д. Таким образом, шум оказывает отрицательное влияние на весь организм человека, нарушает динамику корковых процессов, мешает закреплению рабочего динамического стереотипа, ведет к нарушению координации движений. Все это в конечном итоге снижает работоспособность человека, производительность труда, качество и безопасность³.

Снижение интенсивности шума и защита работающего от него могут быть достигнуты в результате осуществления целого комплекса мероприятий, куда входит оптимальное расположение оборудования, изоляция источников шума, замена некото-

рых станков (или другого оборудования) менее шумными образцами, применение шумопоглощающих материалов и специальных подставок, использование индивидуальных средств защиты от шума и т.д.

Область применения ультразвука возрастает в различных технологических процессах (при обнаружении дефектов, плазменной и диффузной сварке, резке металлов и т.д.). Под ультразвуком понимаются колебания, распространяющиеся в воздухе, жидкой и твердой средах с частотой 16000 Гц. Ультразвук отрицательно действует на организм человека. Работающие с ультразвуковыми установками жалуются на быструю утомляемость, головные боли, нарушение сна. Иногда отмечаются повышение температуры, кровяного давления, изменения в составе крови.

Нормируются уровни ультразвука и суммарное время воздействия на работающих. Для предупреждения неблагоприятного влияния вибрации, ультразвука, шума исключительно большое значение имеют совершенствование техники и технологии, строгое соблюдение предельно допустимых уровней этих факторов, установление и соблюдение физиологически обоснованного режима труда и отдыха, а также применение различных изоляторов, амортизаторов, всевозможных материалов, гасящих шум и вибрацию.

Рациональное освещение является важным элементом общей культуры производства. При хорошем освещении повышается общий тонус организма. Особенно благоприятным является естественное освещение.

Прежде чем перейти к характеристике психофизиологических элементов условий труда, влияющих на работоспособность, здоровье и воспроизводство рабочей силы, отметим их существенное отличие от группы санитарно-гигиенических условий труда, которую мы рассмотрели выше. Санитарно-гигиенические условия существуют в рабочей зоне в присутствии работающего и без него, их параметры могут быть измерены приборами, они четко нормируются и могут быть в пределах допустимых уровней, но при комплексном воздействии вызывают изменения функционального состояния. Физиология, гигиена и охрана труда исследуют влияние различных сочетаний санитарно-гигиенических элементов условий труда с разными уровнями и разрабатывают рекомендации по защите работающих от них. Психофизиологические элементы «встроены» в сам трудовой процесс, это соотношение величина физической нагрузки и гиподинамия, рабочая поза, монотонность, темп работы другие элементы.

К монотонным работам можно отнести наблюдение за экраном радиолокатора, когда сигналы появляются редко и слабо отличимы от фона; поиск дефектов в ткани, пряже; контроль за аппаратурой на пульте управления электростанцией; езда на автомобиле по однообразной дороге. Но особенно характерна монотонность для точно-конвейерной организации труда при разделении трудового процесса на очень простые, короткие по продолжительности и многократно повторяющиеся операции.

Монотонные работы являются объектом внимания не только физиологов и психологов, но и инженеров, конструкторов, технологов и экономистов². Это связано с тем, что данные работы, оказывая неблагоприятное воздействие на самих работников, имеют ряд нежелательных последствий и для производства в целом. Они характеризуются ранним снижением работоспособности людей в результате развития утомления, что, в свою очередь, приводит к ухудшению производственных показателей, снижению творческой активности и надежности в работе.

Физиологическая основа монотонности была раскрыта И.П. Павловым и его последователями. Ученый обратил внимание на то, что многократное воздействие однообразных раздражителей, даже самых слабых, например привычной обстановки, вызывает развитие сонного (охранительного) торможения. Оно проявляется тем скорее и глубже, чем ограниченнее количество раздражителей. Монотонные работы могут привести к снижению внимания, появлению сонливости и даже к засыпанию на рабочем месте.

Эксперименты, проведенные в Англии, США, Франции с целью исследования сосредоточенности внимания (измеряемой количеством допущенных ошибок и пропусков) операторов, обслуживающих радарную установку, а также водителей автомобилей во время езды по однообразной дороге, выяснили, что сосредоточенность внимания резко снижается уже после получасового наблюдения. Большое число автомобильных катастроф, при расследовании которых не удается установить конкретной причины аварии, происходит из-за потери внимания под влиянием езды по однообразной дороге.

Во всех случаях монотонная работа регулируется из центральной нервной системы ограниченным количеством нервных клеток. Действие однообразных, часто повторяющихся раздражителей может вызвать расстройство нервных функций и возникновение невротического состояния. Предупреждение неблагоприятного воздействия монотонности на работающего достигается «расширением поля корковой активности», которое может быть достигнуто разными средствами.

Рациональное проектирование всего технологического процесса и каждой трудовой операции: когда работа характеризуется большой монотонностью рекомендуется объединение чрезмерно простых и монотонных операций в более сложные, содержащие не менее 4-5 элементов, общей продолжительностью не менее 30 с.

Периодическая смена операций, выполняемых каждым рабочим, позволяет не только разнообразить работу и уменьшить ее монотонность, но и устранить перенапряжение отдельных работающих мышц, возникающее при повторении одних и тех же рабочих движений.

Периодическое изменение режима работы в соответствии с изменением работоспособности.

Работа с переменным ритмом выполняется при меньшей напряженности центральной нервной системы и достижении более стабильных производственных показателей.

Применение разнообразных средств психологического воздействия на работающих. Например, музыка вносит некоторое разнообразие в производственную среду, рассеивает скуку, связанную с монотонностью работы, способствует поддержанию ритма работы.

Кроме названных выше мер, применяемых главным образом при поточно-конвейерной организации труда, в борьбе с монотонностью большую роль играет рациональное распределение функций между человеком и машиной. Все однообразные, стереотипные операции должны быть переданы машине. Уже в настоящее время на некоторых операциях человека заменяют роботы.

Монотонность работы зависит также от объема и разнообразия поступающей информации, от того, насколько правильно сконструированы пульта управления. При решении этих вопросов главную роль призваны сыграть рекомендации инженерной психологии.

И, наконец, для усиления интереса работающих к выполняемой работе большое значение имеют экономические стимулы, четкие системы морального и материального поощрения, создание благоприятного психологического климата в коллективе⁴.

Социально - психологические условия труда - условие поддержания хорошего эмоционального состояния и надежности работы в экстремальных условиях.

Подводя итог сказанному выше, отметим, что совокупность условий труда весьма разнообразна, зависит от многих факторов и оказывает на работающих различное влияние. При исследовании и оценке условий труда следует учитывать принцип единства организма и окружающей среды, провозглашенный И.М. Сеченовым. Это единство может быть уравновешенным, тогда условия труда оцениваются как благоприятные, оно способствует духовному и физическому развитию личности, формированию творческого отношения к труду, чувства удовлетворенности им.

* * * *

¹ Теоретические аспекты управления трудом в условиях инновационной экономики. Кожухова Н.В., Мовсесян В.Э. Проблемы развития предприятий: теория и практика. Материалы 16-й Международной научно-практической конференции, 16-17 ноября 2017 г. Часть 1. Самара, 2017. С. 119.

² Внедрение профессиональных стандартов как государственная политика управления трудовым потенциалом организации. Кожухова Н.В., Адыкова Д.Б., Мовсесян В.Э. Региональные проблемы преобразования экономики: интеграционные процессы и механизмы формирования и социально-экономическая политика региона. Материалы IX Международной научно-практической конференции. 2018 г. С. 581.

³ К вопросу о повышении эффективности работы персонала в организации. Кожухова Н.В., Адыкова Д.Б. Наука XXI века: актуальные направления развития. 2019. № 1-1. С. 299-303.

⁴ Strategies for obtaining added value in developing technological innovations. Simonova M.V., Kozhuhova N.V. Lecture Notes in Networks and Systems (см. в книгах). 2020. Т. 84. С. 128-136.

WORKING CONDITIONS AS AN IMPORTANT RESERVE FOR IMPROVING THE EFFICIENCY OF STAFF PERFORMANCE IN THE NEW ENVIRONMENT

© 2020 Kozhukhova Natalia Victorovna

PhD in Economics, Associate Professor

© 2020 Lankina Maria Pavlovna

Undergraduate

© 2020 Kozhukhova Daryana Aleksandrovna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: kuka_55_@mail.ru, m.lankina-98@mail.ru, darjanak@mail.ru

The main components of the category «working conditions» as an important reserve for improving the efficiency of personnel in the new conditions are considered.

Keywords: working conditions, favorable working conditions, sanitary and hygienic working conditions, psychophysiological elements of working conditions.

УДК 311.2

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ПАНДЕМИИ

© 2020 Коржова Галина Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: Korzhova-Galina@yandex.ru

Освещены вероятные и перспективные направления для развития предприятий сферы услуг в условиях ограниченного контакта с потребителем. Несмотря на негативные последствия от изоляции в ситуации глобальной пандемии, компаниям следует рассмотреть возможные перспективы для развития и управления, которые могут эффективно применяться и после прекращения существующих ограничений.

Ключевые слова: пандемия, развитие предприятий, сфера услуг, консолидация, объединение, экономия ресурсов, изменение поведения потребителей, экономия, управление предприятием в условиях пандемии, покупательная способность населения, изоляция, удаленная работа.

Условия, продиктованные современным состоянием рынка и социальной среды общества, ставят предприятия в вынужденные условия своевременного перераспределения внутренних ресурсов и оптимизацию подходов к управлению производством и продажами. Отсутствие возможностей к развитию предприятий в условиях пандемии, влияют на выбор и реализацию компаниями неординарных методов взаимодействия с целевым рынком, учитывая нормативные и правовые положения, в соответствии с которыми компании функционируют на рынке.

На рынке услуг ситуация с созданием и предоставлением продукции рынку складывается несколько иначе, чем на рынке производства товаров, что связано с особенностями самой услуги и специфики ее предоставления. Неосвязаемость услуг и неотделимость от источника не позволяет компании выполнять ее вне участия клиента компании. Потребитель должен присутствовать во время создания продукта сферы услуг. Однако, в условиях ограниченного передвижения потребителя, а также временного закрытия отдельных направлений деятельности сферы услуг, предприятия и организации находятся во временном простое, что, несомненно, сказывается на их финансовых ресурсах.

Даже при наличии накопленных средств, так называемой «подушки безопасности», которые компания планировала потратить на собственное развитие, в сложившихся условиях, она вынуждена тратить на текущие расходы¹. К таким расходам

можно отнести заработную плату сотрудников, арендные платежи, налоговые и иные обязательные выплаты, которые несут все компании, работающие на рынке.

Государственная поддержка в виде субсидий и отсрочки платежей, в конечном счете, не решает глобальной проблемы развития компаний. Это лишь временные меры, способствующие поддержанию компаний в неблагоприятных условиях. При этом, все финансовые обязательства компания должна будет выполнить, но в более поздние сроки.

Поведение потребителей в подобных условиях также не внушает оптимизма. Многие компании вынуждены сокращать часть сотрудников, переводить их на удаленную работу, что, несомненно, сказывается на финансовом благополучии отдельных слоев населения. Отсутствие денежных средств в том же объеме, что и было до пандемии, сказывается на платежеспособном спросе. Покупательская способность снижается, что, опять же, оказывает влияние на компании сферы услуг, которые и без того оказались в сложном положении.

Рассматривая перспективы отечественных компаний, оказавшихся в сложной ситуации, одним из возможных способов выходы из кризиса можно рассматривать кооперацию отечественных небольших компаний в крупные объединения, с учетом тех особенностей, которые присущи рынкам и сферам деятельности, на которых представлены их услуги.

Так, например, объединение небольших стоматологических кабинетов в единый центр позволит сэкономить на арендных платежах, на расходах административного персонала, а возможно и вспомогательных служб, в зависимости от количества клиентов. Компании, предоставляющие парикмахерские услуги, могут создать комплексное предложение в сфере красоты, предлагая комплексную услугу, объединившись с массажным салоном, фитнес центром и комплексным уходом за телом. Подобное объединение также позволит сократить расходы на аренду отдельных помещений, административные расходы, расходы на продвижение. Более того, комплексное предложение, в некоторых случаях, может быть воспринято потенциальными клиентами, как положительная тенденция в области комплексного предоставления услуг, при этом положительно повлияв на конкуренцию.

С точки зрения государства, создавая условия для объединения небольших видов бизнеса в единый крупный конгломерат, появляются уникальные возможности для контроля и управления подобными структурами. Предоставляя определенные льготы и послабления, возникает дополнительная возможность с комплексного учета объема предоставляемых услуг населению, а также контроль сбора налогов и иных обязательных платежей, которые, в конечном счете, влияют на общую денежную массу сборов с индивидуальных предпринимателей и небольших компаний.

Более того, у государственных структур возникает необходимость сокращения количества отчетных форм для бюджетных организаций до их оптимального количества, позволяющего точно контролировать деятельность учреждений. Снижение количества отчетов и разъяснительных документов позволит и компаниям работать в более комфортных условиях, и проверяющим организациям сократить расходы на со-

трудников, которые аккумулируют все информацию и соединяют ее в единый массив, в котором происходит дублирование большей части информации.

В сфере образования подобные сложившиеся условия позволят развить новые, более современные способы взаимодействия между учениками и учителями. Дистанционное образование позволит более индивидуально подойти к изучению отдельных предметов, при условии высокого профессионализма и компетентности педагога. Разрабатывая учебные материалы необходимо, также как и в любой другой сфере, учитывать особенности своего целевого сегмента, уровень подготовки и сознательности. Индивидуальные задания к школьникам и студентам отдельных уровней подготовленности позволяют более детально и точно разобраться в вопросах усвояемости материала, его сложности и необходимости. Конечно, в данных условиях необходимо понимать, что возраст обучающихся непосредственно влияет на их усидчивость и желание получать те или иные знания. Данное обстоятельство потребует от педагога значительно больше усилий, нежели он их тратил при очном общении с учениками.

Организации культуры могут предоставить своим потребителям виртуальные проекты по изучению отдельных выставочных композиций, включающих информацию, необходимую для понимания подобных мероприятий. При этом, оплата подобных экскурсионных проектов также может осуществляться онлайн, что позволит потребителям получить дополнительные знания в любое удобное время, при этом не подвергая собственную жизнь и здоровье опасности. В тех условиях, в которых оказались большинство жителей, а именно в изоляции, подобное предложение имело бы серьезный успех и пользовалось бы популярностью, при грамотном планировании и организации всех мероприятий.

Что объединяет все мероприятия, которые способны свести к минимуму контакты жителей регионов, но при этом не сокращать деятельность организаций, предоставляющих услуги, как наиболее подверженной негативному влиянию сферы деятельности, так это комплексное и детальное планирование всех мероприятий. Проработка отдельных направлений деятельности с учетом сложившихся обстоятельств, оптимизация расходов компании вместе с качественным предоставлением услуг, позволит организации не только существовать в подобных условиях, но и развивать собственную деятельность в других направлениях, которые могут быть востребованы и вне периода изоляции.

Наиболее сложная ситуация в данных условиях в сфере общественного питания. Когда кафе и рестораны призваны не только обеспечить питанием своих клиентов, но и по средствам создаваемой атмосферы, музыкального сопровождения и других внешних факторов позволяют своим клиентам создать определенное настроение при отдыхе, общении и организованных встречах. В данных обстоятельствах подобные заведения вынуждены простаивать, а своих сотрудников отправлять в вынужденные отпуска или вообще сокращать. Переход на доставку не всегда решает все проблемы подобных заведений, особенно в маленьких городах, где большинство населения посещают предприятия общественного питания в основном не из-за кухни. Поэтому, ресторанам и кафе приходится предпринимать значительные усилия по привлечению внимания потенциальных клиентов к своему заведению за счет системы

бонусов и скидок, что опять же, не позволяет пополнить собственные ресурсы, предназначенные для развития компании и ее расширения.

В наиболее благоприятных условиях оказались компании, которые активно развивают интернет технологии, где онлайн деятельность является ключевой. Это сетевые игры, социальные сети, блоги, интернет трансляции различных каналов и другие ресурсы глобальной сети, позволяющие соединить всех желающих в едином пространстве для общения, развития, обмена опытом. Но даже они не были готовы к такому наплыву клиентов, что сказалось на работе серверов компаний, ожидании своей очереди в онлайн играх, заказ товаров через интернет.

Достаточно сильно пострадала и строительная сфера и кредитные организации, которые своевременно не получают выплаты по выданным кредитам. Это обстоятельство связано со снижением покупательной способности населения. Сокращения и снижение заработной платы не позволяет населению откладывать средства, вкладывать их в недвижимость, либо осуществлять систематические платежи. Неуверенность в завтрашнем дне, отсутствие стабильности ведет к панике и потере устойчивого положения. Именно данному слою общества необходима глобальная помощь и не только финансовая, но и психологическая. Рассматривая возможные перспективы необходимо разъяснить людям, что не стоит пассивно наблюдать за сложившейся ситуацией, а необходимо предпринимать меры для ее изменения, постараться оказать влияние на ее последствия. Может потребоваться переобучение, повышение квалификации, смена сферы деятельности, что не является критичным, а лишь несет в себе положительные тенденции и изменения.

Несмотря на негативные тенденции в распространении глобальной пандемии, оказывающей пагубное влияние на здоровье человека, есть и положительные моменты, которые выражаются в необходимости потребителям самостоятельно организовывать собственную деятельность, свой досуг, отказаться от массовых мероприятий, а в большей степени уделять внимание собственной семье и своему развитию.

В конечном счете, во избежание повторения подобной санитарно-эпидемиологической ситуации в стране в целом и отдельных регионах в частности, компаниям можно пересмотреть необходимость присутствия части сотрудников в здании организации, а именно бухгалтерии, кадровой и экономической службы, иных вспомогательных служб. Переведя подобных сотрудников на удаленную работу, без потери в заработной плате, возникает фактор дополнительного снижения нагрузки на общественный транспорт, на активное взаимодействие между жителями региона в процессе перемещения на работу и с нее, при этом полного и качественного выполнения своих обязанностей. Данное обстоятельство также предоставляет дополнительное снижение расходов организации на содержание подобного персонала на специально организованных местах.

Таким образом, грамотно проработанные мероприятия позволят ограничить контакты вспомогательного и административного персонала организаций сферы услуг, предоставляя преимущественное право основному персоналу выполнять свои непосредственные обязанности.

* * * *

1. Земцов С.П., Царева Ю.В. Тенденции развития сектора малых и средних предприятий в условиях пандемии и кризиса // Экономическое развитие России. № 5 2020 г., с. 74-82.

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF SERVICE ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF A GLOBAL PANDEMIC

© 2020 Korzhova Galina Anatolievna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: Korzhova-Galina@yandex.ru

Probable and prospective directions for the development of enterprises in the service sector in conditions of limited contact with their consumers are considered. Despite the negative consequences of isolation in the context of a global pandemic, companies should consider possible development and management prospects that can be effectively applied even after the current restrictions are lifted.

Keywords: pandemic, enterprise development, services, consolidation, consolidation, resource savings, changing consumer behavior, savings, enterprise management in a pandemic, purchasing power of the population, isolation, remote work.

УДК 338

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРИНЦИПАХ МСФО

© 2020 Корнеева Татьяна Анатольевна
профессор
© 2020 Спиридонова Любовь Александровна
студент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: korneeva2004@bk.ru, lspiridonova18@gmail.com

В условиях развития современной экономической среды чрезвычайно востребованной становится информация, доступная в концепции управленческого учета с задачей принятия управленческих решений руководством компании. Современные запросы к системе управленческого учета, генерирующей информацию для принятия управленческих решений менеджментом, определяют направления его совершенствования и перспективы развития. Однако далеко не все компании готовы вести параллельно сразу несколько видов учета. Поэтому наиболее экономически обоснованным, целесообразным и выгодным решением в данной ситуации является построение системы управленческого учета согласно принципам МСФО. В работе проанализированы возможности управленческого учета оперативно предоставлять грамотные экономические решения, а также раскрыты преимущества и недостатки системы управленческого учета, сформированной на принципах МСФО.

Ключевые слова: управленческий учет, международные стандарты финансовой отчетности, требования международных стандартов, бухгалтерская финансовая отчетность, результаты финансово-хозяйственной деятельности.

Дефиниция управленческого учета (УУ) является дискуссионной в современных публикациях исследователей. Общим является подход к УУ как к процессу идентификации, измерения, регистрации и обобщения, анализа, интерпретации и предоставления информации, возникающих в процессах производства, финансов, маркетинга, продаж, предназначенной для принятия менеджментом оперативных и стратегических решений. При внедрении системы УУ формируется система формализованных процедур, позволяющих получать и систематизировать информацию из внутренних и внешних источников данных для принятия менеджментом решений в контуре своих компетенций¹.

Вместе с тем, любой вид учета базируется на определенных принципах (правилах), которыми все чаще выступают принципы, установленные международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Их можно дедуктивно определить в виде следующих групп:

- 1) идентификация основных категорий учета и отчетности (доходы и расходы, активы и обязательства, капитал);
- 2) отнесение элемента учета к определенной категории и его оценка;
- 3) теория поддержания капитала
- 4) система фундаментальных принципов (существенность, последовательность, приоритет экономического содержания над правовой формой и т.д.).

Отчетность по МСФО - один из гарантов качества и прозрачности той информации, которая содержится в ней. Для инвесторов и сторонних пользователей, целью которых выступает оценка финансового состояния, платежеспособности и некоторых других сегментов деятельности компании, отчетность, составленная по МСФО, будет не только наиболее практична, но и информативна.

Итак, к основным преимуществам, которые гарантирует система УУ, построенная на основе МСФО, относят:

1. Возможность использования образцовой парадигмы учета. МСФО содержат правила, которым практически не уделяется должное внимание в российских стандартах учета (РСБУ). Например, к ним можно отнести:

- учет формирования вертикально -интегрированных компаний;
- консолидированная отчетность группы компаний;
- оценку доли неконтролирующих долей участия в активах, а также в финансовых результатах деятельности группы компаний в целом;
- оценку по справедливой стоимости активов компании;
- специфические аспекты учета в отраслях экономики.

Указанные положения играют важную роль в финансово-хозяйственной деятельности предприятия, поэтому должны отражаться в системе УУ, и в этой схеме отражения информации МСФО выступает в качестве связующего звена (или «зеркала»).

2. Проведение параллели результатов деятельности экономического субъекта². С целью проведения успешного анализа и оценки результатов финансово-хо-

заявленной деятельности необходимо наличие базы для сравнения, для чего большинство хозяйствующих субъектов приводят данные в сопоставимую форму. Но также значительная часть сталкиваются с проблемой: сфера управленческого учета не имеет четко регламентированных стандартов (форм), поэтому каждый субъект интерпретирует данные в том виде, который выбрал, отсюда и возникает невозможность сопоставления информации. Поэтому одно из главных преимуществ, которое обеспечивает «слияние» двух видов учета - возможность сопоставления показателей финансово-хозяйственной деятельности взаимодействующих субъектов в современной экономической среде.

3. Явное сокращение затрат на подготовку отчетности. Одна из самых распространенных современных проблем функционирования российских предприятий заключается в том, что, когда компания ведет сразу несколько видов учета, затраты на подготовку отчетности становятся значительными³. Но на данный момент уже есть решение, чтобы сделать этот процесс менее трудозатратным и более организованным - использовать единых принципы для формирования международной и управленческой отчетности.

4. Возможность сверки показателей различных видов отчетности. Для учредителей компаний уже на протяжении многих лет остается актуальным вопрос сверки отчетности. Ведь один и тот же показатель по данным управленческого учета и МСФО может иметь разные значения, что ставит руководителя предприятия перед выбором - результаты какой отчетности необходимо воспринимать как достоверные? С одной стороны, управленческий учет, который призван содействовать менеджерам в оперативном и стратегическом управлении деятельностью компании, данные которого предназначены исключительно для внутреннего пользования - что повышает его эффективность, однако управленческая информация зачастую имеет субъективный характер, что не исключает возможности допущения ошибок при расчете того или иного показателя или принятия неверного управленческого решения. С другой стороны, предположение о приоритете информации, содержащейся в отчетности, составленной по МСФО, практически исключает необходимость ведения управленческого учета для экономического субъекта. На практике в большинстве случаев руководство предприятий считает переход на МСФО «конечным пунктом назначения», то есть отказывается в дальнейшем от ведения таких дополнительных видов учета, как управленческий, оперативный и прочих.

Если компания приняла решение вести УУ на принципах МСФО, то можно предложить следующий вариант организации данного процесса (см. таблицу).

Одной из самых главных проблем, с которой сталкиваются компании, переходящие от традиционного управленческого учета к системе учета, построенной на принципах МСФО являются сроки составления финансовой отчетности: МСФО требуют составления отчетности в строго установленные сроки, обязательно - ежегодно, возможно составление промежуточной отчетности. Немногочисленные компании готовы готовить отчетность ежемесячно. Составление отчетности в сроки чаще для большинства компаний может стать невыполнимой задачей, за исключением кредитных организаций, составляющих отчетность ежедневно. По своей природе УУ формирует оперативную информацию в сроки, требуемые менеджментом, и иногда ради оперативности нарушаются другие принципы, например, принципы полноты и надежности ин-

формации. Финансовая отчетность по МСФО может быть использована менеджментом для принятия части решений тактического и стратегического характера, однако, для принятия менеджерами оперативных решений необходима система УУ, построенный на тех же принципах.

Внедрение системы управленческого учета на принципах МСФО

Аспект учета	УУ	Учет по МСФО
Данные первичного учета	Объем данных совпадает с бухгалтерским учетом, а также может присутствовать детализированная информация	Объем данных совпадает с управленческим учетом, который можно более детально проанализировать
Квалификация персонала	Сертифицирован согласно МСФО	
Характеристика аналитического учета	- Высокая степени детализации данных - Информация достаточна и полезна как для УУ, так и МСФО	Кроме системы УУ, для изучения привлекаются и другие источники дополнительной информации (например, данные юридических служб и т.п.)
Формы отчетности	Отчетность формируется конкретно для целей менеджмента	Отчетность формируется в полном составе (ОФП, ОПУ, Отчет о прочем совокупном доходе, Отчет об изменениях капитала, ОДДС, включая примечания)
Структура консолидированной отчетности	Экономически целесообразны и достаточны принципы консолидации МСФО	
Структура Группы (если она не оформлена)	Использование общих принципов контроля	- Использование общих принципов контроля - Составление не консолидированной, а комбинированной отчетности

Итак, финансовая отчетность, составленная по МСФО и управленческая отчетность имеют разные цели и задачи, однако в современном экономическом пространстве все чаще компании осуществляют переход от системы традиционного управленческого учета к более эффективной - составленной на принципах МСФО, и это вполне обоснованно. Совмещение постоянно совершенствующихся стандартов МСФО и развивающейся методологии ведения управленческого учета позволяет компаниям модернизировать внутреннюю систему управления хозяйственной деятельностью, а также сделать компанию более конкурентоспособной за счет оперативного представления заинтересованным пользователям полной, надежной и прозрачной информации.

* * * *

¹ Тхамокова С.М. Анализ системы управленческого учета // *Аграрный Вестник Урала* 2019. № 1 (180). С. 72-80.

² Корнеева Т.А., Светкина И.А., Морозова Е.С., Пискунов В.А. Организационные аспекты управления рисками в контуре обеспечения экономической безопасности экономического субъекта

екта // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2018. № 11 (169). С. 47-59.

³. Корнеева Т.А., Светкина И.А., Наумова О.А., Носков В.В. Организационные аспекты обеспечения экономической безопасности крупной розничной торговли (ритейл) // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2017. № 9 (155). С. 69-79.

METHODOLOGICAL ASPECTS OF CONSTRUCTING A SYSTEM OF MANAGEMENT ACCOUNTING TO IFRS PRINCIPLES

© 2020 Korneeva Tatyana Anatolievna
Professor

© 2020 Spiridonova Lyubov Alexandrovna
Student

Samara State University of Economics
E-mail: korneeva2004@bk.ru, lspiridonova18@gmail.com

In the conditions of development of the modern economic environment, information available in the concept of management accounting with the task of making management decisions by the company's management becomes extremely popular. Modern requests to the management accounting system, which generates information for management decision-making, determine the direction of its improvement and development prospects. However, not all companies are ready to keep several types of accounting simultaneously. Therefore, the most cost-effective, expedient and profitable solution in this situation is to build a management accounting system in accordance with the principles of IFRS. The paper analyzes the ability of management accounting to quickly provide competent economic solutions, and also reveals the advantages and disadvantages of the management accounting system formed on the principles of IFRS.

Keywords: management accounting, international financial reporting standards, requirements of international standards, accounting financial statements, results of financial and economic activities.

УДК 338.1

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ НОВЫХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ

© 2020 Корнилова Анна Дмитриевна
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

© 2020 Щёголева Елена Петровна
старший преподаватель

Самарский государственный технический университет
E-mail: adkomilova@yandex.ru, shegoleva1980@mail.ru

Особенности функционирования производственных предприятий строительной сферы Российской Федерации представляют особый интерес и являются предметом обсуждения на

протяжении последних лет. Данная статья посвящена анализу функционирования субъектов строительного комплекса в условиях новых глобальных вызовов, связанных с кризисными явлениями 2020 года: с падением нефтяных цен и распространением коронавирусной инфекции, а также с переходом на дистанционный режим работы в период пандемии базовых отраслей экономики. В настоящий момент крайне важно оценить резервы устойчивости производственных предприятий и спрогнозировать соответствующие последствия.

Ключевые слова: предприятия строительного комплекса, стройиндустрия, коронавирусная инфекция, пандемия, производственный кризис.

Инфраструктурное развитие системы городов, сельских поселений и их агломераций, состояние жилищного хозяйства, безопасность и экологичность зданий и сооружений, комфортность жизнедеятельности людей, уровень и качество жизни в значительной степени определяются результатами функционирования строительного сектора, который является инновационным генератором развития многих смежных отраслей промышленности и важнейшей точкой роста социально-экономического развития Российской Федерации. В строительном комплексе функционирует множество различных организаций, которые участвуют в процессе образования новых объектов, образующих архитектурно-строительный комплекс. Архитектурные и градостроительные достижения являются видимыми индикаторами инженерно-технического развития государства.

В настоящее время строительный и жилищно-коммунальный комплекс являются фундаментальными отраслями в национальной экономике, на них приходится в совокупности около 17% ВВП Российской Федерации. В строительной сфере страны занято традиционно более 10% работоспособного населения страны. Архитектурно-строительный комплекс в значительной степени обуславливает качественный и технический уровень возводимых объектов, в существенной мере влияет на экономику государства в целом, ее мощь и обороноспособность.

В начале 2020 года на мир обрушилось беспрецедентное падение мировых нефтяных цен и распространение коронавирусной инфекции. Это вызвало спад, как в российской экономике, так и строительном секторе. Практически неминуема фаза рецессии экономики России со всеми вытекающими негативными последствиями для производственных предприятий, для рынка труда, и для базовых социальных индикаторов, такие как безработица, реальные доходы, инфляция, процентные ставки по кредитам и т.д.

Интенсивность развития рецессионного сценария во многом будет зависеть от государственной финансовой поддержки экономике и населению, а также от влияний регулирующих инструментов по минимизации экономических потерь.

Поведение в реальности 2020 года экономического вида деятельности «Строительство» (Раздел «F» по ОКВЭД-2), достаточно сложно предсказать, несмотря на происходившие различные стрессы экономики в 1998 г., в 2008 г., и частично в 2015 г. Поэтому оценочно можно построить модель развития строительной отрасли на ближайшую перспективу.

Предприятий строительного комплекса продолжают находиться под давлением со стороны фактора «недостаток заказов на работы», влияние которого затронуло

27% предприятий и организаций, хотя в конце IV квартала 2019 года их доля по сравнению I кварталом демонстрировала снижение до 25%. Одновременно, неизменным остался уровень неплатежеспособности заказчиков.

В целом, в I квартале 2020 г. 7% руководителей производственных предприятий строительного сектора зафиксировали полное отсутствие ограничений для финансово-экономического и производственного развития компаний, в I квартале 2019 г. эта доля составляла только 4%.

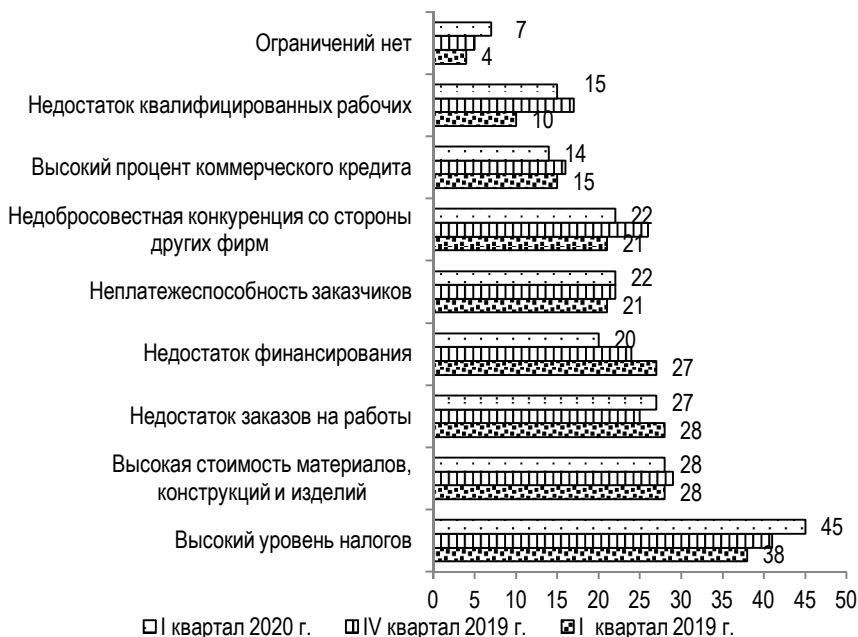


Рис. Факторы, ограничивающие производственную деятельность строительных организаций (доля организаций от их общего числа, %)¹

Однако, можно отметить, что современная экономическая негативная ситуация, вызванная снижением мировых нефтяных цен и пандемией, существенно отличается от кризисных периодов 1998 и 2008 гг. В текущее время наблюдается не финансовый или долговой кризис, в который значительно снижаются финансовые расчеты между субъектами экономика, а беспрецедентное падение спроса и предложения практически во всех видах экономической деятельности. От таких событий в большей степени страдают отрасли, значительно зависящие от потребительского и инвестиционного спроса на свою продукцию. Как раз таким представителем является строительная отрасль².

Данная экономическая ситуация, нанесет существенный удар по бизнесу строительного комплекса в виде резкого падения спроса на производственную (офисную и торговую) недвижимость³. Производственный опыт дистанционной работы различных сфер бизнеса, полученный в период пандемии, скорее всего, будет иметь продолже-

ние и в «спокойное» время. Определенные категории работников перейдут на функционирование в гибком дистанционном режиме. Благодаря вынужденной самоизоляции в ближайшей перспективе начнет галопирующими темпами увеличиваться динамика роста продаж по средствам онлайн-торговли.

Снижение спроса на строительную продукцию, неизбежно сократят у самих девелоперов объемы строительных работ, что может привести к банкротству ряда предприятий, в основном с низкой финансовой устойчивостью и к чрезмерной монополизации отдельных субъектов строительного рынка.

Ценовые проблемы в значительной степени затронет отрасль стройиндустрии, производящую строительные материалы и практически полностью обеспечивающую строительный комплекс всеми материалами и конструкциями. Девальвационный эффект, который связан с падением национальной валюты, будет вызывать рост цен на продукцию отрасли материально-технической базы строительства из-за удорожания используемого импортного оборудования, комплектующих и сырья. Пока не известно, дальнейшее поведение Китая - основного иностранного поставщика сырья и материалов - после всех обрушившихся на него испытаний. С другой стороны, данный эффект смотивирует отечественных производителей на экспорт произведенных стройматериалов.

Все перечисленные проблемы поставили строительную отрасль в трудную экономическую ситуацию. Наверняка в следующем году произойдет интенсификация процесса банкротства предприятий отрасли; увеличение безработицы и снижение производительности труда; повышение цен на продукцию предприятий строительного комплекса и возможное снижение стоимости объектов жилищного строительства; увеличение сроков строительства и нарушение договорных сроков финансовых расчетов; ухудшение финансовых составляющих в результате падения годового объема выполненных работ.

Выход из сложившейся ситуации будет зависеть, во-первых, от рациональных действий руководителей предприятий строительного комплекса, в частности от эффективности применения ими новых антикризисных схем управления, во-вторых, от оперативных и конструктивных воздействий двух главных регуляторов строительной сферы - АО «Дом РФ» и Министерства строительства РФ, а также от интенсивности негативных экономических и эпидемиологических процессов¹.

В заключение необходимо напомнить, что строительная сфера, из-за относительно длительного производственного цикла (2-4 года и специфики финансовых расчетов за выполненные работы, как правило, позже других базовых отраслей экономики входит в кризис или рецессию, но и, к сожалению, позже других и более болезненное выходит из такого состояния.

* * * *

¹ Деловой климат в строительстве в I квартале 2020 года. - М.: НИУ ВШЭ, 2020. - 16 с.

² Корнилова А.Д., Щеголева Е.П. Особенности функционирования строительной отрасли в период пандемии. Наука России: Цели и задачи. Сборник научных трудов по материалам XXII международной научно-практической конференции 10.08.2020 г. Часть 2. Изд. НИЦ «Л-Журнал», 2020. С. 113-116.

³ Трофимова Д.В., Корнилова А.Д. Разработка проекта по развитию объекта коммерческой недвижимости // Российская наука: актуальные исследования и разработки : сборник научных статей IX Всероссийской научно-практической конференции, 15 марта 2020 года. Самарский государственный экономический университет. - Ч. 2. - Самара : Изд-во СГЭУ, 2020. - С. 290-293.

FEATURES OF FUNCTIONING PRODUCTION ENTERPRISES OF THE CONSTRUCTION SECTOR IN THE CONDITIONS OF NEW GLOBAL CHALLENGES

© 2020 Kornilova Anna Dmitrievna

Ph.D., Associate Professor

Samara State University of Economics

© 2020 Shegoleva Elena Petrovna

Senior Lecturer

Samara State Technical University

E-mail: adkornilova@yandex.ru, shegoleva1980@mail.ru

The peculiarities of the functioning of industrial enterprises in the construction sector of the Russian Federation are of particular interest and have been the subject of discussion over the past years. This article is devoted to the analysis of the functioning of the subjects of the construction industry in the context of new global challenges associated with the crisis of 2020 - the fall in oil prices and the spread of coronavirus infection, as well as the transition to remote operation during a pandemic of the basic sectors of the economy. At the moment, it is especially important to assess the stability reserves of industrial enterprises and predict the consequences.

Keywords: enterprises of the construction complex, construction industry, coronavirus infection, pandemic, industrial crisis.

УДК 338

МАЛЫЙ БИЗНЕС КАК ДРАЙВЕР УМНОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ ТЕРРИТОРИИ: ПРИМЕРЯЯ ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ

© 2020 Королева Елена Николаевна

доктор экономических наук, профессор

© 2020 Бессонов Игорь Сергеевич

соискатель кафедры региональной экономики и управления

Самарский государственный экономический университет

E-mail: igornews@rambler.ru

В статье обобщены основные характеристики пространственного потенциала малых предприятий в качестве инструмента управления экономикой региона. Представлены ключевые компоненты авторской методики реализации пространственного потенциала малых предприя-

тий в аспекте соответствия европейским принципам умной специализации. Изложены краткие итоги исследования деятельности организационных структур и результатов целеполагания в рамках стратегического планирования на муниципальном уровне, что позволило обосновать активную роль малого бизнеса в процессе формирования умной специализации территорий.

Ключевые слова: регион, умная специализация, европейский опыт, малое предприятие, малый бизнес.

Развитие малых предприятий относится к приоритетным национальным целям Российской Федерации в соответствии с указом Президента РФ: национальная цель «Достойный, эффективный труд и успешное предпринимательство» предполагает увеличение численности предпринимателей и их наемных сотрудников к 2030 г. до 25 млн человек. Следовательно, малые предприятия в обозримом будущем должны стать существенным фактором развития социально-экономических систем различных управленческих уровней¹.

В научной литературе функционирование малых предприятий, которое может представлять собой типовую деятельность - малый бизнес, или новаторскую деятельность - малое предпринимательство, зачастую отождествляется; в данной статье мы также рассматриваем данные понятия как синонимы.

Малые предприятия являются субъектами пространственной экономики благодаря следующим предпосылкам: первоочередной ориентации на локальные рынки и непрерывающемуся инновационному поиску в целях реагирования на рыночные изменения. Следовательно, пространственный потенциал малых предприятий, способный выражать уникальность и самоценность экономического пространства должен быть рассмотрен в арсенале эффективных инструментов региональной экономической политики². Его структуру составляют экономический, инновационный и социальный потенциалы, отражающие использование материальных ресурсов местности, развитие пространственного инновационного взаимодействия и реализацию человеческого капитала жителей локального сообщества.

Как отмечается Е.Н. Королевой, Г.А. Хмелевой и Л.К. Агаевой, инновации локализованы на уровне местных сообществ и целесообразна дифференциация развития экономического пространства, основанная на эффективном использовании сравнительных преимуществ и возможностей (активов, структур и институтов)³. Данный подход отражает основные черты концепции «умной специализации» территорий, которая выступает современной парадигмой инновационного развития Европейского Союза. Под ней подразумевается инновационная концепция территориального развития, базирующегося на местных традициях и конкурентных преимуществах, формирующая специализацию с учетом общественного мнения и потребностей предпринимательских структур⁴.

Идея умной специализации регионов заложена в Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года и подразумевает комбинацию существующих и новых компетенций в производственной и научно-технической сфере⁵. Определение уникальной специализации региона - процесс, направленный «снизу-вверх» от бизнеса к региональной управленческой системе, где предпринимательский поиск является ключевым механизмом выбора приоритетных отраслей специализации.

Основные принципы эффективного внедрения «умной специализации», проверенные европейской практикой на протяжении последних 15 лет, формализованы в следующих положениях: необходимость принятия во внимание местной специфики при переносе успешного опыта других территорий, участие представителей предпринимательского сообщества в выработке специализаций, недопустимость задания жесткой специализации «сверху»⁶.

Обеспечить соответствие указанным принципам позволяет применение авторской методики реализации пространственного потенциала малых предприятий. Методика состоит из трех блоков: идентификации пространственного потенциала, стратегического целеполагания и собственно реализации пространственного потенциала. К процедурам блока стратегического целеполагания относятся анализ и последующая систематизация приоритетов развития малого бизнеса, закрепленных в документах стратегического характера (стратегиях социально-экономического развития) на региональном, субрегиональном и муниципальном уровнях. Процесс выработки видения, миссии, приоритетов происходит, в том числе, с использованием методов согласования перспектив развития малых предприятий на муниципальном (локальном) уровне.

Именно локальная стратегия определяет, помимо прочих документов стратегического характера, траекторию поддержки раннего роста приоритетных видов деятельности конкретной территории⁷.

Исследование современных процессов формирования организационных структур стратегического планирования демонстрирует, что в стратегических советах (координационных советах стратегического планирования) российских муниципальных образований уже присутствует заметная доля представителей предпринимательского сообщества, главным образом, малых предприятий (по оценкам авторов, не менее 10-15% общего числа членов соответствующих органов). Представители малого бизнеса принимают активное участие на всех этапах обсуждения и выработки территориальных стратегий социально-экономического развития.

В этой связи также уместны примеры акцентирования роли малого бизнеса в согласованных стратегических ориентирах высшего уровня муниципальных образований Самарской области. Так, миссия муниципального района Алексеевский определяет: «Алексеевский район - приумножающее лучшие российские традиции муниципальное образование, обладающее потенциалом сельского пространства средневожжской степи, гостеприимной социокультурной среды и созидательной инициативы, обеспечивающее благоприятные условия для жизнедеятельности населения и эффективного ведения бизнеса»⁸. Кинель-Черкасский муниципальный район в Стратегии социально-экономического развития на период до 2030 года закрепляет следующую миссию: «Кинель-Черкасский район - лидер в производстве и переработке высококачественной продукции на территории Самарской области и России, сочетающий конкурентоспособный аграрно-промышленный потенциал и богатое историко-культурное наследие со статусом районного центра, как «самого большого села России» - центра развития сельского предпринимательства и сельской спортивной столицы»⁹.

Приведенные краткие результаты анализа современных практик муниципального стратегического планирования согласуются в целом с выводами Н.Ю. Замятиной

и А.Н. Пилясова о том, что малый бизнес находится в постоянном инновационном поиске и самостоятельно формирует новую специализацию территории¹⁰.

* * * *

¹ О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года: указ Президента РФ от 21 июля 2020 г. № 474. URL: <https://www.garant.ru/hotlaw/federal/1401794> (дата обращения 12.09.2020).

² Бессонов И.С., Королева Е.Н. Пространственный потенциал малых предприятий: сущность и методические основы реализации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2020. № 5 (187). С. 27-36.

³ Королева Е.Н., Хмелева Г.А., Агаева Л.К. Концептуальная модель формирования «умной специализации» региона // Экономика и предпринимательство. 2018. № 11. С. 494-498.

⁴ «Умная специализация» – стратегии в области устойчивого развития. Записка секретариата / Экономический и социальный совет ООН. ECE/CECI/2015/4/ Женева, 3-4 сентября 2015 года. URL: http://www.unesc.org/fileadmin/DAM/ceci/documents/2015/CECI/ECE_CECI_2015_4_ru.pdf (дата обращения 14.09.2020).

⁵ Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года. URL: <http://static.government.ru/media/files/UVAIqUtT08o60RktoOXI22JjAe7irNxc.pdf> (дата обращения 14.09.2020).

⁶ Хмелева Г.А., Королева Е.Н., Курникова М.В. Стратегия «умной специализации»: европейский опыт и уроки для России // Вестник Самарского муниципального института управления. 2019. № 13. С. 35-45.

⁷ Foray D. & Rainoldi A., 2013. Smart specialization programmers and implementation. JRC Working Papers JRC82224, Joint Research Centre (Seville site). URL: https://s3platform.jrc.ec.europa.eu/documents/20182/115084/JRC82224_S3_Programmes_%26_Implementation.pdf/6e018882-ca07-461a-8a96-e51c3f82f4ad (дата обращения 14.09.2020).

⁸ Стратегия социально-экономического развития муниципального района Алексеевский Самарской области на период до 2025 года. URL: <https://ak.samgd.ru/main/204280> (дата обращения 11.09.2020).

⁹ Стратегия социально-экономического развития муниципального района Кинель-Черкасский Самарской области на период до 2030 года «Кинель-Черкасский район - территория качества». URL: <https://yadi.sk/d/crc0eNNB5c2qRA> (дата обращения 11.09.2020).

¹⁰ Замятина Н.Ю. Инновационный поиск в монопрофильных городах: блокировки развития, новая промышленная политика и план действий. М.: ЛЕНАНД, 2015. 216 с.

SMALL BUSINESS AS A DRIVER OF SMART TERRITORY SPECIALIZATION: TRYING ON THE EUROPEAN EXPERIENCE

© 2020 Koroleva Elena Nikolaevna

Doctor of Economics, Professor

© 2020 Bessonov Igor Sergeyevich

Candidate of the Regional Economics and Management Department

Samara State University of Economics

E-mail: igonews@rambler.ru

The article summarizes the main characteristics of the spatial potential of small enterprises as a tool for managing the region's economy. The main components of the author's methodology for im-

plementing the spatial potential of small enterprises in terms of compliance with the European principles of smart specialization are presented. Brief results of research on the activities of organizational structures and goal-setting processes in the framework of strategic planning at the municipal level are presented, which made it possible to justify the active role of small businesses in the formation of smart specialization of territories.

Keywords: region, smart specialization, european experience, small enterprise, small business.

УДК 658.15:347.214.2

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

© 2020 Костюнина Екатерина Евгеньевна
студент

© 2020 Заступов Андрей Владимирович
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: ekaterina.costyunina@yandex.ru, oiler79@mail.ru

В статье рассматриваются сущность анализа деятельности предприятия в условиях кризиса, методы оценки и диагностики кризисов предприятия, приведены результаты анализа показателей предприятия ООО «Инвест. Недвижимость».

Ключевые слова: анализ, кризис, коэффициент, модель, финансовая устойчивость.

Индикаторы, которые показывают настроение предприятий и потребителей в январе и феврале 2020 года, сигнализировали о вполне успешном развитии - в обрабатывающей промышленности в январе, правда, был зарегистрирован спад, но объемы розничной торговли умеренно возрастали, а экспорт товаров показал самый быстрый подъем за последние десять месяцев. Однако эти сравнительно хорошие новости относятся к тому периоду времени, когда симптомы коронавируса еще не начали широко распространяться. Как распространение заболевания в мире может повлиять на экономику.

Для анализа финансового состояния предприятия была применена система показателей, на основе которых можно оценить финансовое положение предприятия и разработать рекомендации для преодоления кризисных ситуаций и для поддержания текущего уровня деятельности.

Проведем анализ относительных показателей рентабельности ООО «Инвест. Недвижимость» за 2016-2020 гг. (табл. 1).

Показатели рентабельности производства, продукции и продаж достигали максимальных значений в 2017 году, а затем сильно снизились и достигли минимальных значений в 2019 году. В 2020 году стали выше в сравнении с 2019 годом. Это говорит

о том, что операционная деятельность ООО «Инвест. Недвижимость» в 2020 году стала менее эффективной в сравнении с 2017 годом, однако в сравнении с 2019 годом, показатели улучшились. Это означает, что данное предприятие начало вводить улучшения в свою сбытовую стратегию.

Таблица 1

Показатели финансовых результатов деятельности ООО «Инвест. Недвижимость» за 2016-2020 гг.

Показатели, %	Годы				
	2016	2017	2018	2019	2020
Рентабельность производства	2,59	12,46	0,95	0,24	0,86
Рентабельность активов	2,59	12,46	0,95	0,24	0,86
Рентабельность продукции	1,42	3,17	0,60	0,25	0,51
Рентабельность продаж	1,39	3,02	0,56	0,21	0,67
Рентабельность основных средств	91,01	164,24	15,79	6,43	17,75
Рентабельность собственного капитала	55,81	64,27	4,80	1,58	3,04

Показатели рентабельности основных средств и собственного капитала в 2020 году сильно снизились по сравнению с 2017 годом, однако стали выше в сравнении с 2019 годом.

Такая динамика свидетельствует о снижении эффективности управления капиталом и основными средствами предприятия. Но небольшой рост в 2020 году говорит о то, что менеджмент предприятия проводит политику рационализации управления основными средствами предприятия и повышения показателей прибыли.

Далее проанализируем ликвидность и платежеспособность ООО «Инвест. Недвижимость».

Таблица 2

Показатели диагностики финансового состояния ООО «Инвест. Недвижимость»

Показатели	Годы				
	2016	2017	2018	2019	2020
Коэффициент текущей ликвидности (> 2,0)	1,0189	1,1464	1,1709	1,1372	1,3287
Коэффициент абсолютной ликвидности (0,2 - 0,3)	0,3326	0,4536	0,3194	0,0226	0,0199
Коэффициент быстрой ликвидности (0,7 - 1)	0,8503	1,1169	0,8760	0,5551	0,9035
Коэффициент общей платежеспособности	1,0488	1,2405	1,2456	1,1819	1,3966
Коэффициент восстановления платежеспособности	0,0377	0,2927	0,3418	0,2744	0,6574
Коэффициент утраты платежеспособности	0,5283	0,7196	0,7563	0,7058	0,9930

Как видим из таблицы, коэффициент текущей, абсолютной и быстрой ликвидности ниже своих нормативных значений, однако в динамике данные коэффициенты показывают относительно положительную динамику. Это говорит о том, что ООО «Инвест. Недвижимость» наращивает свою способность расплачиваться по своим текущим обязательствам за счет собственных средств, даже если возникнут проблемы с реализацией. Однако для удовлетворительной платежеспособности следует довести эти коэффициенты до нормативных значений и сделать данные показатели устойчивыми.

Показатель общей платежеспособности выше единицы, что говорит о высокой платежеспособности ООО «Инвест. Недвижимость» в долгосрочной перспективе. Однако коэффициенты восстановления и утраты платежеспособности ниже своих нормативов в единицу, что свидетельствует о том, что в случае утраты платежеспособности данное предприятие не сможет ее восстановить за ближайшие 6 месяцев, а также рискует ее потерять в течение 3 месяцев.

Таким образом, предприятие ООО «Инвест. Недвижимость» обладает высокой и устойчивой платежеспособностью в долгосрочной перспективе, но в краткосрочной рискует ее потерять. Однако все коэффициенты показывают положительную динамику на конец 2020 года. Следует обратить внимания на возможность наращивания свободных денежных средств и их размещения на депозитных счетах, а также выкупа долей в других стабильно получающих доход компаниях, что «защраует» деньги от обесценивания в процессе высокой инфляции.

Далее проанализируем финансовую устойчивость компании ООО «Инвест. Недвижимость».

Таблица 3

Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «Инвест. Недвижимость»

Показатели	Значения показателей по годам				
	2016	2017	2018	2019	2020
Коэффициент общей финансовой независимости ($\geq 0,5$)	0,0465	0,1939	0,1972	0,1539	0,2840
Коэффициент финансовой устойчивости ($\geq 0,75$)	0,0465	0,1939	0,1972	0,1539	0,2840
Коэффициент финансового левериджа (1-1,5)	20,5117	4,1585	4,0722	5,4979	2,5216
Коэффициент финансирования (> 1)	0,0488	0,2405	0,2456	0,1819	0,3966
Коэффициент финансовой зависимости (0,5-0,7)	21,5117	5,1585	5,0722	6,4979	3,5216
Коэффициент прогноза банкротства (> 0)	0,0180	0,1180	0,1372	0,1161	0,2354

Показатели финансовой устойчивости, независимости показывают положительную динамику к росту в 2020 году, однако по-прежнему меньше своих нормативных значений. Это говорит об относительно низкой финансовой устойчивости и нестабильной краткосрочной платежеспособности предприятия, однако у предприятия отсутствуют долгосрочные пассивы, самая высокая доля в краткосрочных пассивах принадлежит кредиторской задолженности, а также учитывая специфику деятельности данного предприятия можно сделать вывод об относительно стабильном финансовом положении компании.

Показатели финансовой зависимости сильно снижаются к концу 2018 года, что является положительной динамикой для них. Это говорит о снижении предпринимательского риска, увеличении чистой прибыли, остающейся у предприятия, росте инвестиционной привлекательности предприятия. Однако своих нормативных значений показатели так и не опустились. Таким образом, ООО «Инвест. Недвижимость» финансирует свою деятельность преимущественно за счет заемных средств.

Коэффициент прогноза банкротства значительно ниже единицы, что говорит о высокой вероятности банкротства.

Таким образом, финансовое положение компании ООО «Инвест. Недвижимость» можно охарактеризовать как стабильное в долгосрочной перспективе, однако в краткосрочном периоде менее одного года существуют проблемы с возвратом кредиторской задолженности и дебиторской задолженности.

Для обоснованности выводов о финансово-экономической устойчивости предприятия проведем анализ вероятности банкротства по нескольким методикам. Рассмотрим анализ вероятности банкротства на основе модели Альтмана.

Таблица 4

Модель Альтмана для ООО «Инвест. Недвижимость»

Показатели	Годы				
	2016	2017	2018	2019	2020
X1	0,02	0,12	0,14	0,12	0,24
X2	0,05	0,19	0,20	0,15	0,28
X3	0,03	0,16	0,02	0,01	0,01
X4	0,05	0,24	0,25	0,18	0,40
X5	1,87	4,12	1,70	1,17	1,28
Z-счет	2,04	4,96	2,12	1,47	1,89

Как видно из табл. 4, значение Z-счет попадает в зону неопределенности (серая зона), что означает среднюю вероятность банкротства.

Таким образом, общим выводом из приведенного анализа можно сделать следующий: снижению эффективности операционной деятельности ООО «Инвест. Недвижимость» привело к нарушениям платежеспособности и финансовой устойчивости в краткосрочной перспективе, а именно к не своевременной выплате кредиторской задолженности и возврате дебиторской задолженности.

Для преодоления сложившейся ситуации и достижения данных показателей на 2020 год исследуемому предприятию можно предложить следующие рекомендации:

Повышение эффективности реализационной политики, а именно провести сегментацию рынка и выявить наиболее выгодные для себя сегменты на локальном рынке, а также провести мероприятия по антикризисной политике, то есть снизить дебиторскую задолженность. Для этого можно рекомендовать провести работы с должниками о возврате дебиторской задолженности, в случае невозврата обратиться в суд. В дальнейшем заключать договора на более выгодных для себя условиях в части оплаты своих услуг и работ и санкциях в случае нарушения сроков оплаты.

Недопущение просрочки своих оплат поставщикам, так как это приводит к необоснованному завышению кредиторской задолженности и выплате пени и штрафов по договорам поставки.

Ввиду низких показателей эффективности использования основных средств рекомендуется разработать долгосрочный план обновления физически и морально изношенных основных фондов с целью повышения отдачи от их эксплуатации.

Вы видим, что коронавирус почти не повлиял на деятельность данного предприятия. Это связано с тем, что данное предприятие расположено в Самаре, в городе с

небольшим количеством заразившихся COVID-19 и со сравнительно мягкими условиями самоизоляции. Кроме того, деятельность данного предприятия была приостановлена только в первую неделю карантина, а потом снова была возобновлена. Поэтому показатели данного предприятия не пострадали. Кроме того, во внимание принят благоприятный прогноз эпидемиологов по нынешней пандемии в России.

Деятельность предприятия ООО «Инвест. Недвижимость» не пострадала также и потому, что ее зависимость от поставщиков сырья можно охарактеризовать как «слабую». И сами поставщики не прекращали на долго свою деятельность и находятся в Самарской области.

Все эти факторы и дали возможность так благоприятно прогнозировать результаты деятельности ООО «Инвест. Недвижимость».

Таким образом, финансовая устойчивость ООО «Инвест. Недвижимость» в 2020 году, согласно нашей оценке, вырастет не смотря на кризис.

* * * * *

1. Заступов, А.В. Инновационное развитие предприятий промышленных отраслей в условиях цифровой модернизации экономики / А.В. Заступов // Бизнес. Образование. Право. 2020. № 1 (50). С. 244-250.

2. Заступов, А.В. Комплексная оценка механизмов управления рисками в нефтедобыче / А.В. Заступов // Экономика и управление собственностью. 2013. № 2. С. 21-27.

3. Вахрушина, М.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / М.А. Вахрушина. - М.: Вузовский учебник, 2013. - 463 с.

4. Ибашева, П.А. Финансовая устойчивость предприятий в условиях экономического кризиса / П.А. Ибашева // Актуальные вопросы современной экономики. - 2015. - № 1. - С. 63-67.

5. Заступов, А.В. Совершенствование системы налогового администрирования в нефтяном секторе / А.В. Заступов // Экономика и управление собственностью. 2012. № 4. С. 48-51.

6. Косенкова, К.С. Особенности управления финансовой устойчивостью предприятия / К.С. Косенкова // Научный вестник Волгоградского филиала РАНХиГС. Серия: Экономика. - 2014. - № 2. - С. 111-115.

7. Курмалева, Р.Р. Оценка и анализ показателей ликвидности и платежеспособности в условиях экономической нестабильности / Р.Р. Курмалева, С.И. Грудина // Научное обозрение. - 2017. - № 17. - С. 58-61.

EVALUATION OF THE FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE IN THE REAL ESTATE SECTOR IN THE CONDITIONS OF THE CRISIS

© 2020 Kostunina Ekaterina Evgenievna
Student

© 2020 Zastypov Andrey Vladimirovich
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics

E-mail: ekaterina.costyunina@yandex.ru, oiler79@mail.ru

The article discusses the essence of the analysis in the conditions of a crisis at the enterprise, the methods for assessing and diagnosing crises of the enterprise, as well as the results of the analysis of the enterprise Invest. Property.

Keywords: analysis, crisis, ratio, model, financial stability.

ВЫЯВЛЕНИЕ РЕЗЕРВОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ОРГАНИЗАЦИЙ-ЗАСТРОЙЩИКОВ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

© 2020 Макаров Сергей Иванович

доктор педагогических наук, кандидат физико-математических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
E-mail: matmaks@yandex.ru

Данная статья посвящена исследованию наиболее значимых факторов, определяющих динамику объемов и темпов строительства в Самарской области. Эти факторы служат отражением как индивидуальных условий бизнеса каждой строительной организации, так и общерыночных условий экономики страны в целом, а также строительной отрасли в частности. Их изменения комплексно воздействуют на темпы роста строительства, развитие инфраструктурных объектов и внедрение инноваций в производственные процессы. Для построения моделей были отобраны статистически значимые факторы-аргументы, которые находятся в существенной взаимосвязи с моделируемыми показателями и являются сравнительно независимыми друг от друга, их перечень относительно исчерпывающий. Построены математические модели, отражающие зависимость объема выполненных работ в строительстве от указанных факторов. Исследование выявило факторы, положительно и отрицательно влияющие на деятельность организаций-застройщиков, построены соответствующие эконометрические модели. Данные для исследования были взяты из отчетов Росстата по строительным организациям РФ и Самарской области. Данные представляют собой динамику месячных временных рядов за период 2013-2018 гг. Анализ полученных моделей позволяет сделать вывод о том, что наиболее значимыми отрицательными факторами, влияющими на объем выполненных работ, выступают динамика цен на готовые металлические изделия и динамика цен на передачу и распределение электроэнергии. К факторам, положительно воздействующим на объем выполненных работ, относятся динамика воспроизводства населения Самарской области и динамика реальных располагаемых денежных доходов. Статистические расчеты и их анализ производились в приложениях MS Excel и Gretl.

Ключевые слова: строительный кластер, регрессионные модели, прогнозирование.

Главной образующей частью системы строительного кластера Самарской области являются организации-застройщики. Применение эконометрических и статистических методов для анализа факторов, влияющих на темпы роста строительства позволит региональным властям выработать грамотную экономическую стратегию по развитию строительного кластера, а строительным компаниям скорректировать свои планы и принять рациональные управленческие решения по сокращению или увеличению объемов строительства.

По результатам федерального и регионального статистического опроса строительных организаций был определен перечень наиболее значимых факторов, влияющих на результаты их производственно-хозяйственной деятельности (см. рисунок).

Особый интерес, с точки зрения данного исследования, представляет сопоставление значимости тех или иных факторов для строительной отрасли Российской Фе-

дерации в целом, и Самарской области, в частности. В качестве общего периода для сравнительного анализа выбран ближайший к концу текущего года отрезок времени (III квартал 2018 года).

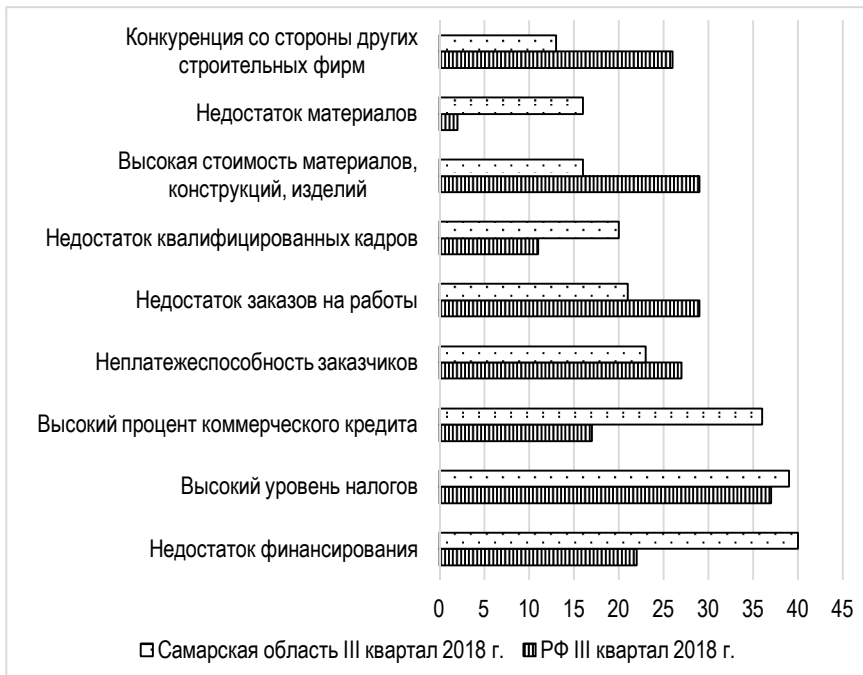


Рис. Факторы, влияющие на производственную деятельность строительных организаций в Российской Федерации и Самарской области

По мнению строительных организаций Самарской области, наиболее значимыми факторами, определяющими динамику объема и темпов строительства в регионе, являются:

- конкуренция, отметили 13% респондентов, в силу ограниченного числа застройщиков, этот показатель значительно отличается от федерального уровня (26%). Около 60% площадей и возводимых объектов принадлежит 10 крупнейшим строительным компаниям Самарской области, оставшиеся 40% рынка распределены между 79 застройщиками. В целом, конкуренция на региональном рынке строительства оценивается как умеренная. По мнению строителей Самарской области, состояние конкурентной среды в отрасли незначительно улучшилось, на 0,88% в IV квартале 2018 года по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года¹;

- под недостатком материалов, отмеченным 16% региональных застройщиков, следует понимать прежде потребность в инновационных строительных материалах местных производителей при строительстве энергоэффективных и экологических зданий и сооружений;

- высокая стоимость строительных материалов, изделий и конструкций как фактор, влияющий на производственно-хозяйственную деятельность строителей Самарской области, значима для 16% предприятий. Рынок строительных материалов Самарской области достаточно насыщен, конкуренция местных производителей усиливается на фоне активной экспансии поставщиков из других регионов Российской Федерации, а также импортеров, что определяет структуру цен материальных ресурсов для строительства;

- недостаток квалифицированных кадров, как фактор, значим для 20% областных строителей, особенно тех, кто в своей производственно-хозяйственной деятельности применяет инновационные технологии и строительные ресурсы, требующие релевантных профессиональных компетенций в сфере строительства;

- значимость влияния недостаточного объема заказов на строительные работы подчеркивают 21% опрошенных организаций;

- 23% застройщиков Самарской области в качестве фактора, определяющего характер взаимоотношений с партнерами в строительной отрасли, отмечают неплатежеспособность заказчиков. Объем просроченной дебиторской задолженности на октябрь 2018 года в сфере строительства составил 285 млн руб., из нее 77,5% приходится на долю покупателей³;

- 36% компаний отмечают достаточно высокий уровень коммерческого кредита, который в свою очередь подвержен влиянию условий кредитования юридических лиц. Значимость данного фактора для предприятий сохраняется в течение нескольких лет, несмотря на снижение ставки рефинансирования ЦБ РФ до 7,75% к концу 2017 года. Данный фактор в ближайшей перспективе примет особое значение в связи со вступлением с 01 июля 2018 года в силу поправки в Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 30.12.2004 N 214-ФЗ (последняя редакция). Финансирование строительства будет осуществляться за счет банковского кредита, процентные ставки на который предполагается установить тем ниже, чем выше объем, привлекаемых на спецсчета средств дольщиков⁴;

- одним из наиболее значимых, наряду с высоким процентом коммерческого кредита и недостатком финансирования, факторов, влияющих на производственно-хозяйственную деятельность, по мнению 39% региональных застройщиков, является высокий уровень налогообложения предприятий. Несмотря на относительную стабильность налогового бремени в Самарской области, по сравнению с прошлым годом, доля организаций, отмечающих значимость данного фактора, увеличилась на 7,72%²;

- наиболее значимым фактором для 40% региональных строительных организаций является недостаток финансирования, что в свою очередь связано с проблемами увеличения числа и размера заказов на строительные объекты, выполнением финансовых обязательств в процессе реализации производственно-хозяйственных связей и договорных отношений, а также отмеченными выше изменениями в законодательстве, устанавливающими ограничения на размер оплаты дольщиками стоимости приобретаемого жилья (не более 10%)⁵. Кроме того, в Самарской области наблю-

дается снижение инвестиционной активности в строительной отрасли с 7544,1 млн руб. в 2015 году до 2306 млн руб. в 2017 году⁶.

При проведении расчетов использовалась база данных Федеральной службы государственной статистики по Российской Федерации и по Самарской области, а также информационные ресурсы, систематизирующие данные официальной статистики⁷. Данные о показателях деятельности строительной отрасли хранятся на серверах Росстата в виде динамических рядов, поэтому в исследовании использовались методы многомерного статистического анализа⁸.

В первой части исследования рассмотрены факторы, влияющие на деятельности строительных организаций⁹. На этапе предварительного анализа было выбрано 65 показателей, отражающих состояние строительной отрасли в регионе, по двум группам - основные и не основные¹⁰. Соответствующие этим факторам статистические данные были взяты на сайте Росстата¹¹.

По этим факторам были отобраны динамические ряды за один год помесечно (октябрь 2017 - сентябрь 2018)¹². В качестве результирующих показателей были рассмотрены: динамика объема работ, выполненных по строительству в Самарской области (млн руб.), объем ввода в действие жилых домов, (тыс. кв. м.)¹³.

На этапе предварительной оценки факторов были выявлены следующие тенденции:

- Y1- Объем выполненных работ (млн руб.) значимо зависит от:
 - o X1- Динамика реальных располагаемых денежных доходов (%);
 - o X3- Динамика использования ден. доходов на покупку недвижимости (%);
 - o X9- Динамика цен готовые металлические изделия (%);
 - o X12- Динамика цен передача и распределение электроэнергии (%);
 - o X38 Динамика цен производство цемента, извести (%);
 - o X47- Динамика цен производства смеси асфальтные (%);
 - o X57- Динамика воспроизводства населения Самарской области (%);
 - o X58- Миграционный прирост/убыль (тыс. чел.)
- Y2- Объем выполненных работ (тыс. кв. м.) значимо зависит от:
 - o X1- Динамика реальных располагаемых денежных доходов (%);
 - o X3- Динамика использования ден. доходов на покупку недвижимости(%);
 - o X9- Динамика цен готовые металлические изделия (%);
 - o X12- Динамика цен передача и распределение электроэнергии (%);
 - o X38 Динамика цен производство цемента, извести (%);
 - o X40- Объем производства блоки силикатные (млн шт.);
 - o X45- Динамика производства бетон для заливки (%);
 - o X57- Динамика воспроизводства населения (%).

Перед построением регрессионных зависимостей был проведен корреляционный анализ, который позволил отобрать в модели только значимые переменные, образующие полный и исчерпывающий набор, описывающий результирующие показатели. Этим было обеспечена адекватность регрессионных моделей. На этом этапе была решена проблема мультиколлинеарности аргументов модели. Для отобранных факторов была построена матрица корреляции и проведен повторный корреляционный анализ¹⁶.

Поскольку количество наблюдений в динамическом ряде не велико (12 наблюдений), то в окончательную модель целесообразно в качестве аргумента отобразить не более 2 факторов. Кроме того, следует исключить из рассмотрения некоторые факторы из содержательных соображений и взаимозависимые факторы-аргументы.

Получены следующие регрессионные модели для результирующего фактора Y1- объем выполненных работ (млн руб.):

$$Y_1 = 261556,67 + 2712,7X_1 + 168,97X_3$$

$$Y_1 = 5512750 - 38452,1X_9 - 1606,75X_{12}$$

$$Y_1 = 152787,9 - 826,52X_{38} - 0,43X_{47}$$

$$Y_1 = 207540,1 + 4276,98X_{57} - 24,68X_{58} .$$

Проведен статистический анализ полученных уравнений регрессии с использованием коэффициента множественной корреляции. В первой модели коэффициент множественной корреляции $R = 0,66$. Коэффициент детерминации $R^2 = 0,44$, т.е. в 44% случаев изменения X приводят к изменению Y1. Вариация показателя объем выполненных работ на 44% обусловлена вариацией факторов, включенных в модель, а на 56% - вариацией прочих факторов, не учтенных в модели. Во второй модели коэффициент множественной корреляции $R = 0,75$. Коэффициент детерминации $R^2 = 0,622$, т.е. в 62,2% случаев изменения X приводят к изменению Y1. Вариация показателя объем выполненных работ на 62,2% обусловлена вариацией факторов, включенных в модель, а на 0,8% - вариацией факторов, не входящих в модель. Аналогичные статистические показатели адекватности имеют и остальные модели, приведенные в данной работе¹⁷.

Аналогично был рассмотрен результирующий фактор Y2 - объем выполненных работ (тыс. кв. м.) и получены следующие регрессионные модели:

$$Y_2 = -216,67 + 3,41X_1 + 0,18X_3$$

$$Y_2 = 7289,98 - 49,36X_9 - 21,68X_{12}$$

$$Y_2 = 101,04 - 1,01X_{38} + 14,29X_{40} + 1,25X_{45}$$

$$Y_2 = 556,45 + 105,38X_{57} + 0,0003X_{58} .$$

Используя данные модели можно сделать вывод о том, что наиболее значимым отрицательным фактором, влияющим на объем выполненных работ, является динамика цен на готовые металлические изделия. Увеличение цен в этом сегменте на 1% приводит к снижению объема выполненных работ на 38452,1 млн руб. или на 49,36 тыс. кв. м. готового жилья. Вторым по важности показателем, отрицательно влияющим на объем выполненных работ является динамика цен на передачу и распределение электроэнергии. Увеличение цены на электроэнергию на 1% приводит к снижению объема выполненных работ на 1606,75 млн руб. или на 21,68 тыс. кв. м. готового жилья. К факторам, положительно влияющим на объем выполненных работ являются динамика воспроизводства населения Самарской области и динамика реальных располагаемых денежных доходов. Увеличение этих показателей на 1% приводит к росту результирующего показателя на 4276,98 млн руб. и 2712,7 млн руб. соответственно.

На втором этапе исследования было отобрано 19 показателей, влияющих на производственно-хозяйственную деятельности строительных организаций. По этим факторам были отобраны динамические ряды за пять лет 2013-2017. В качестве результирующего показателя были рассмотрен Z_1 - объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» (млрд руб.), который значимо зависит от показателя X_1 - Денежные доходы населения, млрд рублей. Получена следующая регрессионные модель для выделенного фактора:

$$Z_1 = -227,04 + 0,38X_1 .$$

Следовательно, увеличение денежных доходов населения на 1 млрд руб. приводит к росту результирующего показателя объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» на 0,38 млрд руб.

На третьем этапе исследования было отобрано 23 показателя. По этим факторам были отобраны динамические ряды за шесть лет 2012-2017. В качестве результирующего показателя были рассмотрен: T_1 - ввод в действие жилых домов, общей площади (тыс. кв. м.), который значимо зависит от:

- X_{12} - Использование производственных мощностей (% от общего числа);
- X_{21} - Индексы цен производителей на строительную продукцию %;
- X_{22} - Затраты на производство работ по виду «строительство» (коп. на 1 руб. выполненных работ).

Получены следующие регрессионные модели для результирующего фактора:

$$T_1 = 2225,16 + 20,61X_{12}$$

$$T_1 = 4731,05 - 28,02X_{21}$$

$$T_1 = 3919,1 - 24,2X_{22} .$$

Из полученных моделей следует, что увеличение индексов цен производителей на строительную продукцию на 1% приводит к снижению показателя ввода в действие жилых домов, общей площади на 28,02 тыс. кв. м. , а увеличение использования производственных мощностей на 1% дает его увеличение на 20,61 тыс. кв. м.

1. Отчет об исполнении бюджета на 01.10.2018. - URL: http://minstroy.samregion.ru/activity/otchet_finans/ (дата обращения: 01.11.2018).

2. Обзор состояния делового климата в строительной отрасли в III квартале 2018 года. - URL: <https://erzrf.ru/publikacii/obzor-sostoyaniya-delovogo-klimata-v-stroitelnoy-otrasli-v-iii-kvartale-2018-goda> (дата обращения: 15.12.2018).

3. Официальная статистика. Финансы. - URL: http://samarastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/samarastat/ru/statistics/finance/ (дата обращения: 03.11.2018).

4. Для дольщиков и застройщиков: что изменят поправки в 214-ФЗ. - URL: <https://reality.rbc.ru/news/5b39e5df9a7947709b5b1b8a> (дата обращения: 15.12.2018).

5. Рейтинг инвестиционного климата Самарской области. - URL: <http://economy.samregion.ru/press-center/sobytiya/rejtingovoe-agentstvo-raex-ekspert-ra-povyislo-rejting-investitsionnogo-klimata-samarskoj-oblasti/> (дата обращения: 03.11.2018).

6. Распоряжение Правительства РФ от 07.02.2011 N 165-р (ред. от 26.12.2014) «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Приволжского федерального округа до

2020 года». - URL: <https://bazanpa.ru/pravitelstvo-rf-rasporiazhenie-n165-r-ot07022011-h1612615/strategiia/5/6/>.

7. Официальная статистика. Население. - URL: http://samarastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/samarastat/ru/statistics/population/ (дата обращения: 03.11.2018).

8. Ставки на ипотеку - перспективы // Коммерсант. - 27.10.2017. - URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3454787> (дата обращения: 15.12.2018).

9. Чикунова Е.К. Перспективы и проблемы жилищного строительства в Самарской области. - URL: <https://sibac.info/studconf/econom/xxxvii/43535> (дата обращения: 03.11.2018).

10. Кривова А. Строительство арендного жилья в Самаре сочли невыгодным. - URL: <https://63.ru/text/gorod/410894282833925.html> (дата обращения: 03.11.2018).

11. Распоряжение Правительства РФ от 07.02.2011 N 165-р (ред. от 26.12.2014) «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Приволжского федерального округа до 2020 года». - URL: <https://bazanpa.ru/pravitelstvo-rf-rasporiazhenie-n165-r-ot07022011-h1612615/strategiia/5/6/>.

12. Иванушкин Н.С., Киршин И.А. Особенности финансирования строительных проектов в России // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике. - 2015. - №2(4). - С. 198-200.

13. Государственная программа Самарской области от 27.11.2013 № 684 «Развитие жилищного строительства в Самарской области» до 2020 года». - URL: <http://www.minstroy.samregion.ru/programms/lnJK/> (дата обращения: 12.10.2018).

14. Китаева Н.Н. Методология статистического анализа и прогнозирования развития строительного комплекса г. Москвы: дис. ... кан. экон. наук: 08.00.12 Китаева Нина Николаевна. Москва, 2002. - 169 с.

15. Морковкина М.А. Статистический анализ доступности жилья в Российской Федерации: дис. Садовникова, Н.А. Методология статистического анализа и прогнозирования развития строительного комплекса Российской Федерации: дис. ... д-ра экон. наук. М., 2004.

16. Орлова И.В., Турундаевский В.Б. Многомерный статистический анализ при исследовании экономических процессов: монография. - М.: МЭСИ, 2014. - С. 190.

17. Тихомиров, Н. Методы эконометрики и многомерного статистического анализа / Н. Тихомиров. - М.: Экономика, 2017. - 989 с.

IDENTIFICATION OF RESERVES FOR ECONOMIC GROWTH OF ORGANIZATIONS-DEVELOPERS OF THE SAMARA REGION

© 2020 Makarov Sergey Ivanovich

Doctor of Pedagogical Sciences,

Candidate of Physical and Mathematical Sciences, Professor

Samara State University of Economics

E-mail: matmaksi@yaridex.ru

This article is devoted to the study of the most significant factors that determine the dynamics of the volume and pace of construction in the Samara region. These factors are a reflection of both the individual business conditions of each construction organization, and the general market conditions of the country's economy in general, and the construction industry in particular. Their changes have a complex effect on the growth rate of construction, the development of infrastructure facilities and the

introduction of innovations into production processes. To build the models, statistically significant factors-arguments were selected that are in significant relationship with the modeled indicators, and are relatively independent of each other, their list is relatively exhaustive. Mathematical models have been built that reflect the dependence of the volume of work performed in construction on these factors. The analysis of the obtained models allows us to conclude that the most significant negative factors affecting the volume of work performed are the dynamics of prices for finished metal products and the dynamics of prices for transmission and distribution of electricity. The factors that have a positive effect on the volume of work performed include the dynamics of reproduction of the population of the Samara region and the dynamics of real disposable cash income.

Keywords: building cluster, regression models, forecasting.

УДК 311.2

ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЙ

© 2020 Маняева Вера Александровна

доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры учета, анализа и экономической безопасности
Самарский государственный экономический университет
E-mail: manyaeva58@mail.ru

В статье рассматривается стратегическая управленческая отчетность как информационная составляющая для изыскания резервов повышения эффективности деятельности предприятий в условиях новых глобальных вызовов внешней и внутренней бизнес-среды. Обосновываются состав стратегической отчетности коммерческой организации и ее использование в принятии управленческих решений.

Ключевые слова: стратегическая управленческая отчетность, стратегический управленческий учет, система сбалансированных показателей, коммерческая организация.

Управленческая отчетность призвана содержать информацию, которая позволяет сделать вывод о том насколько коммерческая организация способна достичь поставленные ею оперативные и стратегическим цели. Данная отчетность лежит в основе информационной составляющей для принятия корректирующих управленческих решений, как по оперативным стратегическим целям, так и по изменению фактического состояния внутренней бизнес-среды.

Анализ действующей практики коммерческих организаций показал, что для принятия стратегических управленческих решений не всегда имеется релевантная информация. При определении стратегических целей часто менеджменту не хватает информации о внешней и внутренней бизнес-среде, что приводит к не обоснованному и не адекватному принятию стратегического управленческого решения. Для устранения данного не соответствия возникает необходимость разработки и внедрение в практику

высшего уровня менеджмента формирование и анализ стратегической управленческой отчетности.

В настоящее время в экономической литературе представлены работы по сущности стратегической управленческой отчетности и подходы к ее формированию. Этим направлениям посвящали исследования следующие авторы: О.М. Бабкина¹, Т.Б. Зыкова², В.Л. Назарова и А.К. Кабдолдаева³, Н.В. Скрипник и М.Е. Скрипник⁴, Л.В. Шалаева⁵ и другие.

Когда речь идет об отчетности, многие практики считают ее ретроспективной, так как в ней содержится информация об итогах деятельности. В этом отношении стратегическую управленческую отчетность следует рассматривать как прогноз экономической деятельности в целом и ее отдельных видов (инновационной, инвестиционной, маркетинговой, производственной и другой). Информация, содержащаяся в стратегической управленческой отчетности позволяет отследить степень фактического приближения к поставленным стратегическим целям, изыскивать резервы повышения эффективности предприятий в условиях новых глобальных вызовов внешней и внутренней бизнес-среды. На ее основе могут быть проведена корректировка как самой стратегической цели, так и изменения фактически сложившейся ситуации во внутренней бизнес-среде.

По мнению ВЛ. Назаровой и А.К. Кабдолдаевой «стратегическая управленческая отчетность должна отвечать следующим критериям: своевременность построения и выдачи отчетности; достоверность и точность счетных показателей; соизмеримость отчетных показателей с индикаторами; несложность, прозрачность доступность; экономичность»³.

Формирование информации о внешнем окружении включает в себя данные макро-, мезо- и микроэкономической среды.

Стратегический управленческий учет является одним из источников информации для формирования показателей стратегической управленческой отчетности. Целесообразно в организационной структуре коммерческой организации предусмотреть подразделение, в функциональные обязанности которого будут входить сбор и обобщение информации о внешней и внутренней среде исходя из информационных потребностей внутренних пользователей. Кроме того специалисты данного подразделения будут формировать показатели стратегической управленческой отчетности, интерпретировать полученные результаты в аналитических отчетах с помощью диаграмм, графиков и схем. Сформированная стратегическая управленческая отчетность будет являться источником для стратегического анализа внутренней и внешней составляющей бизнес-среды.

При анализе внешней среды используются методики: диагностический анализ, сравнительный анализ - бенчмаркинг финансовой эффективности, SWOT-анализ. модели так называемого «портфельного заказа», «теория катастроф», йота-коэффициенты, способ NPV и др. Методология стратегического анализа внутренней среды может включать в себя следующие методики: функционально-стоимостной анализ на всех этапах жизненного цикла продукции; CVP-анализ и др. Выбор той или иной методики стратегического анализа зависит от того, что является объектов стратегического анализа, какие итоговые результаты планируется получить. В практике экономической

работы наблюдается интегрированный подход в использовании нескольких методик для получения желаемого аналитического результата.

В целях взаимоувязки информации о состоянии внешней и внутренней среды целесообразно использовать систему сбалансированных показателей (BSC), представленную в работах Р. Каплана и Д. Нортон. Как известно, в основе BSC лежит стратегическая целевая комплексная программа (стратегическая карта), которая выражает причинно-следственные связи между стратегическими целями, направлениями и миссией организации. Стратегическая карта содержит финансовые, временные и качественные показатели.

Используя данные стратегической управленческой отчетности, менеджмент коммерческой организации принимает следующие управленческие решения стратегической направленности:

1) следует ли осуществлять капитальные вложения и расширять производство. Для этого используется информация по оценке экономической привлекательности инвестиционного проекта, а также информация для расчета показателей, учитывающие временную стоимость денег;

2) проводить ли реструктуризацию бизнеса;

3) следует ли осуществлять освоение новых видов продукции и производств. Для этого разрабатываются проекты организации основного производственного процесса, технического обслуживания основного производства, предложения по организации и оплаты труда, оптимизации материально-технического обеспечения и сбыта новой продукции, создается нормативная база для внутрихозяйственного технико-экономического и оперативно-производственного планирования, учета, контроля и анализа.

В заключение следует отметить, что стратегическая управленческая отчетность является неотъемлемым информационным элементом стратегического менеджмента для повышения эффективности деятельности хозяйствующего субъекта. На ее основе высшее руководство вместе с собственниками бизнеса определяет новые стратегические цели, разрабатывает стратегию и тактику по их достижению, определяется круг ответственных за выполнение установленных показателей результативности. Кроме того устанавливаются механизм контроля за деятельностью центров финансовой ответственности, система поощрения и наказания за не выполнение установленных показателей.

* * * *

¹ Бабкина О.М. Интегрированный стратегический управленческий отчет предприятий / Бабкина О.М. // Правовое поле современной экономики. 2015. № 1. С. 127-132.

² Зыкова Т.Б. Стратегическая управленческая отчетность / Зыкова Т.Б. // Экономика и предпринимательство. 2020. № 4 (117). С. 1291-1296.

³ Назарова В.Л., Кабдолдаева А.К. Стратегическая управленческая отчетность и проблемы ее формирования / Назарова В.Л., Кабдолдаева А.К. // Статистика, учет и аудит. 2018. № 1 (68). С. 6-11.

⁴ Скрипник Н.В., Скрипник М.Е. Сущность стратегической управленческой отчетности и подходы к ее формированию / Скрипник Н.В., Скрипник М.Е. // Науковий огляд. 2015. № 5 (15). С. 19-26.

PURPOSE OF MANAGEMENT REPORTING IN THE STRATEGIC MANAGEMENT OF A COMMERCIAL ORGANIZATION

© 2020 Manyeva Vera Alexandrovna
Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor of Accounting, Analysis and Economic Security
Samara State University of Economics
E-mail: manyaeva58@mail.ru

The article considers strategic management reporting as an information component for finding reserves for improving the efficiency of enterprises in the context of new global challenges of the external and internal business environment. The article substantiates the composition of the strategic reporting of a commercial organization and its use in making management decisions.

Keywords: strategic management reporting, strategic management accounting, balanced scorecard, commercial organization.

УДК 338.24.01

КОНЦЕПЦИИ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ СНАБЖЕНИЕМ И ПРОИЗВОДСТВОМ

© 2020 Носков Сергей Викторович
доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
E-mail: noskov50@yandex.ru

Рассмотрены современные концепции эффективного управления снабжением и производством. Проведено сравнение традиционных методов управления снабжением и поставками «точно в срок». Раскрыто содержание концепций бережливого производства и шести сигм.

Ключевые слова: управление, концепции, сравнение, точно в срок, бережливое производство, шесть сигм.

Для эффективного управления снабжением и производством требуется организация современной системы управления. Рациональный контроль не только помогает решить острую проблему ликвидности, но и увеличивает прибыль, а также вызывает существенное сокращение основного и оборотного капитала компании.

Концепция «Точно в срок» (JIT) является одной из самых обсуждаемых тем в планировании материалов в первую очередь из-за ее огромного успеха в контексте японских компаний¹. JIT или система нулевого запаса - это идеализированная концеп-

ция управления запасами, в которой можно поставлять любой материал, где требуется, и когда это необходимо вовремя со 100% гарантией поставок без сохранения любого запаса на складе. Очевидно, что с точки зрения управления ресурсами, ничто не может быть лучше этого, поскольку нет запасов, нет недостатков и заказов на пополнение. Однако эта концепция требует, чтобы поставщики (продавцы) являлись локальными и на 100% надежными; упорядочение заказов на основе их небольших объемов без дополнительных транспортных издержек, то есть частые поставки экономически жизнеспособны и требования точно известны. Это также требует единой базы поставщиков, наличия долгосрочных отношений с поставщиками и высокого качества поставляемых материалов. Необходимо, чтобы у продавца была достаточная величина запаса товарной продукции для поставки в любое время.

Сравнительные критерии традиционных методов и JIT

Критерии	Традиционные методы	JIT
Приоритеты	Расширенный рынок с множеством опций	Ограниченный рынок с несколькими вариантами: низкая стоимость, высокое качество
Стандартизованные системы	Не стандартизированные продукты	Стандартизованные продукты
Производственная мощность	Максимальная	Средняя
Структура производственной системы	Основанная на технологическом принципе	Система непрерывного действия на основе потока
Рациональное размещение	Широкие пространства	Узкие пространства
Методы работы	Рациональные методы	Оптимальные методы
Персонал	Малоквалифицированный персонал, отсутствие процессного подхода	Высококвалифицированный персонал, командная работа и гибкость
Подготовка и обработка материалов	Занимает много времени	Занимает немного времени
Запасы	Высокие запасы	Низкие запасы
	Высокие страховые запасы	Низкие страховые запасы или их отсутствие
Поставщики	Многочисленные	Малочисленные
	Отсутствие комплектации	Поставка комплектных партий
Использование экономико-математических методов	Незначительное использование	Широкое использование
Обеспечение качества материалов	Корректирующий контроль качества	Профилактический контроль качества
Техническое обслуживание производственных мощностей	Реактивное обслуживание - вмешательства, сделанные после проявления дефектов	Проактивные меры по техническому обслуживанию, выполненные без ожидания проявления дефектов

Сравнительный подход к традиционным методам и JIT рассматривает определенные критерии, касающиеся дисциплины и стандартов, гибкости, методов работы, креативности, качества рабочей среды, развития персонала, что показано в таблице.

Этот метод, основанный на принципе, что запасы должны находиться на пути к клиентам, а не на складах, обеспечивает снижение затрат, но, если в определенный момент возникает более высокий спрос на рынке, возможно, что компания не сможет удовлетворить ее в результате того, что поставщики материалов не смогут выполнить заказ точно в нужный момент. Недостаток использования метода обусловлен тем, что спрос меняется, и система не может эффективно функционировать.

Концепция бережного управления (Lean Management) возникла в результате изменений окружающей среды. Lean Management использует концепцию JIT и согласует ее принципы с концепцией добавленной стоимости выпускаемой продукции². Концепция добавленной стоимости, с точки зрения клиента, может быть определена как некоторый элемент (функция, качество, срок поставки и т.д.), за который клиент платит, поскольку находит дополнительные преимущества в данном продукте (дополнительные функциональные возможности, более высокая ремонтпригодность, экологичность, эффективность или более низкая цена) по сравнению с другим³.

Бывают случаи, когда многочисленные действия внутри компании не приносят никакой дополнительной пользы для продукта, и одной из главных целей должно быть их удаление, чтобы компания улучшала свою работу с минимальными затратами.

Поскольку эволюция производства полностью коррелирует с реальными условиями развития компаний, модель Lean Management в значительной степени учитывает параметры жизненных циклов продуктов, размеры процессов и габариты выпускаемой продукции. Модель Lean Management не рассматривается как технологический процесс, поскольку основана на эволюционном процессе изменения окружающей среды. Отправной точкой достижения поставленных целей Lean Management являются стратегии, которые могут быть выполнены всеми подразделениями компании и менеджерами⁴.

Основными компонентами Lean Management являются мотивационное управление на основе командного духа, улучшение условий труда для всех сотрудников, обучение персонала и соблюдение рабочей дисциплины.

Концепция шести сигм (Six Sigma)- это интегрированный метод, посредством которого достигается определенный уровень превосходства для качества продуктов/услуг, предоставляемых компанией⁵. Степень превосходства можно количественно оценить с помощью разных показателей, которые характеризуют степень выполнения определенного критерия оптимальности. Вот почему основной проблемой подхода Six Sigma является управленческий подход, в котором операционная проблема интегрирована на основе теории и практики и математической статистики. Шесть сигм рассматриваются с двух точек зрения, а именно:

- статистическая перспектива - концепция шести сигм определяется как имеющая 3, 4 дефекта на один миллион произведенных продуктов или 99,9997% отсутствия дефектов;

- коммерческая перспектива - качество продукта оценивается далее по показателям получения большей прибыли, более высокой удовлетворенности клиентов, укрепления позиций на рынке.

Интегрированный подход Six Sigma включает методы управления качеством, основанные на улучшении эффективности бизнеса. Методология Six Sigma включает алгоритмы определения, измерения, анализа, улучшения и контроля.

Таким образом, алгоритм Six Sigma включает:

- определение потребности клиентов и целей процесса;
- разработку мер соответствия требованиям клиентов;
- анализ и оценку процессов;
- оптимизацию процессов и устранение несоответствий;
- контроль поддержания эффективности.

Причины, по которым компания может использовать Six Sigma, различны, поскольку эта стратегия, которая приводит к повышению эффективности, является действенным средством повышения конкурентоспособности и прибыльности, важным инструментом для оценки того, насколько полно компания добивается своих целей улучшения и роста, удовлетворенности сотрудников и партнеров.

* * * *

¹ Бутов, А.А., Коваленко, А.А. Стохастические модели простых управляемых систем точно в срок // Вестн. Сам. гос. техн. ун-та. Сер.: Физ.-мат. науки. 2018. № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/stochastic-models-of-simple-controlled-systems-just-in-time> (дата обращения: 06.09.2020).

² Мухина, М.В. Бережливое производство (LEAN) и теория ограничений (ТОС). Может ли теория ограничений быть частью концепции бережливого производства? // Инновации и инвестиции. 2018. № 9. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/berezhlivoe-proizvodstvo-lean-i-teoriya-ogranicheniy-tos-mozhet-li-teoriya-ogranicheniy-byt-chastyu-kontseptsii-berezhlivogo> (дата обращения: 06.09.2020).

³ Стрельник, Е.Ю., Хайрутдинов, И.И. Методика управления стоимостью компании на базе экономической добавленной стоимости // ЭТАП. 2018. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-upravleniya-stoimostyu-kompanii-na-baze-ekonomicheskoy-dobavlennoy-stoimosti> (дата обращения: 06.09.2020).

⁴ Нигматзянов, А.З., Пермьяков, А.С. Перспективы бережливого производства в России // Вестник науки и образования. 2018. № 18-1 (54). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-berezhlivogo-proizvodstva-v-rossii> (дата обращения: 06.09.2020).

⁵ Жевнов, Д.А. Инновационное развитие бизнеса. Статистический контроль процессов в методике «Шесть сигм» // Мир новой экономики. 2018. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnoe-razvitie-biznesa-statisticheskij-kontrol-protsessov-v-metodike-shest-sigm> (дата обращения: 06.09.2020).

CONCEPTS FOR EFFECTIVE SUPPLY AND PRODUCTION MANAGEMENT

© 2020 Noskov Sergey Viktorovich
Doctor of Economics, Professor
Samara State University of Economics
E-mail: noskov50@yandex.ru

The modern concepts of effective supply and production management are considered. Comparison of traditional methods of supply and delivery management just in time is carried out. The content of the concepts of lean manufacturing and Six Sigma is revealed.

Keywords: management, concepts, comparison, just-in-time, lean, six sigma.

УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ЕГО ТРАНСФОРМАЦИЯ ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ ПАНДЕМИИ

© 2020 Саямова Янина Геннадьевна

кандидат экономических наук, доцент

© 2020 Астафьев Андрей Сергеевич

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: popova_yana@mail.ru

В данной статье представлен анализ основных аспектов управления сбытовой деятельностью, а также сбытовой стратегии промышленных предприятий. Предложены рекомендации по повышению эффективности сбытовой деятельности и сбытовой стратегии промышленных предприятий, определены направления изменения конфигурации сбытовой системы под воздействием пандемии 2020 года.

Ключевые слова: сбытовая деятельность, сбытовая стратегия промышленного предприятия, управление сбытовой деятельностью, сбыт.

Сбытовая деятельность в современных условиях цифровой трансформации экономического пространства приобретает важное значение с позиции совершенствования организации процессов взаимодействия, поскольку от используемой модели сбыта и применяемых технологий зависит итоговая эффективность. Именно ее достижение является главной целью в деятельности промышленного предприятия.

Основной задачей сбытовой деятельности является такое управление каналами сбыта и такая координация системы «производство-сбыт», при которой компания обладает такими характеристиками как конкурентоспособность, стабильность, резерв роста, известность на рынке, рентабельность.

Эффективная коммерческая деятельность предприятия - наиболее полное удовлетворение покупательского спроса, т.е. обеспечение потребителя товарами в соответствии с его ожиданиями при оптимальном уровне обслуживания!

В зависимости от того, с каким сегментом рынка работает промышленное предприятие, его действие в аспекте стратегии сбыта будут меняться. В частности, работа с таким сегментом, как B2G, требует готовности к тому, что оплата поставленной продукции будет рассредоточена во времени, но при этом успешный сбыт в этом сегменте положительно сказывается на имидже предприятия и добавляет ему дополнительное конкурентное преимущество перед партнерами, с которыми еще предстоит работать и которые оценивают надежность перед заключением сделки.

Следует отметить, что управление каналом сбыта - B2G - имеет свою особенность, поскольку сбыт осуществляется на основе участия в тендерах и требует специализированных знаний в этой области.

Состояние экономики в современном мире ставит предприятия в такую ситуацию, когда менеджеры компании должны таким образом организовать сервисную систему сбыта, чтобы каждый клиент возвращался снова за приобретением данной продукции, а значит, обеспечивал рентабельность бизнеса.

Поскольку основными потребителями продукции промышленных предприятий выступают посредники, то работа ведется в сегменте B2B. На сегодняшний день под влиянием пандемии система сбыта в этом сегменте трансформировалась в связи с необходимостью осуществлять все взаимодействия дистанционно.

Компании понадобились IT-решения для взаимодействия с партнерами, неотъемлемой частью стало налаживание системы электронного документооборота, а также был взят вектор развития на омниканальность.

Юридические лица получили возможность приобретать продукцию на специализированных сайтах промышленных компаний, а также на оптовых агрегаторах, где промышленное предприятие может разместить свой товар, прайс, условия взаимодействия и другую значимую в области сбыта информацию.

В целом, с одной стороны, это привело к существенному росту затрат на развитие описанной системы взаимодействия при осуществлении сбыта, с другой стороны, позволило предприятиям осуществлять работу бесперебойно и, кроме этого, дало возможность расширить границы системы сбыта на основе удобного многим потенциальным клиентам в других странах формата.

В рамках проводимого научного исследования выявлено, что необходимо более углубленное изучение системы сбыта, особенно в аспекте определения влияния результатов инновационной деятельности и географии продаж на выбор модели сбыта и подходов к ее управлению.

Управление сбытовой деятельностью промышленных предприятий в современных условиях подвержено воздействию ряда весомых факторов:

1. Усложнение логистики поставок сырья и готовой продукции;
2. Высокая степень риска сбоя поставок в связи с пандемией;
3. Дестабилизация мировой экономики и изменение емкости каналов сбыта в зарубежных странах;
4. Рост требований к скорости и уровню логистического сервиса со стороны покупателей;
5. Изменение моделей работы каналов сбыта промышленной продукцией в связи с появлением новых IT-решений для оптовой торговли;
6. Развитие EDI.

Для совершенствования подходов к управлению сбытовой деятельностью товаропроизводителей следует анализировать модель сбыта, разделив ее на самые мелкие составляющие². Цели сбыта должны формироваться с учетом целей предприятия и изменившихся условий внешней среды.

Замедление процессов глобализации и глокализации приводит к необходимости пересмотра отдельных моделей сбыта и управления ими. Промышленные предприятия ориентируют производство и сбыт на обеспечение гибкости с учетом меняющихся потребностей клиентов. Таким образом, гибкости системы сбыта промышленного предприятия становится одной из ключевых целей развития в условиях нестабильной экономики.

Ущерб, нанесенный промышленным предприятиям в период пандемии, повлек за собой изменение графиков производства, отгрузок, увеличил загрузку складов и транспортных компаний в разные периоды.

Готовность сбытового звена оперативно перестраивать сбытовую модель, то есть адаптивность и оперативность системы сбыта должны отличать промышленные предприятия в конкурентной борьбе.

Эффективное развитие промышленных предприятий на рынке все больше зависит от оптимальных параметров логистики с учетом потребностей клиента, а также от наличия или отсутствия комфортного информационного пространства для удаленного взаимодействия.

Анализ авторских подходов к пониманию и трактовке процесса управления сбытовой деятельностью промышленных предприятий показал, что сбытовая стратегия компании выстраивается на сочетании маркетинговой и логистической стратегии, в которых особое значение имеет своевременная, точная и достоверная информация о материальных потоках, потребностях, затратах и т.д. Высокое значение при ее разработке имеют цена, условия поставки и оплаты, упаковка - являются объектом переговоров и подписания договора с каждым покупателем в отдельности³.

В условиях возникших ограничений в период самоизоляции промышленные предприятия, как и многие другие, были вынуждены срочно принимать решения о выборе платформы для взаимодействия с партнерами - Zoom, Teams, Skype и т.д. При выборе перечисленных онлайн платформ для осуществления оперативных деловых коммуникаций сотрудники IT-подразделений определили ряд ключевых параметров:

1. Информационная безопасность взаимодействия и ее гарантии;
2. Длительность коммуникаций без прерываний и условия ее продления;
3. Стоимость прав работы на платформах без ограничений;
4. Юзабилити пользователей.

В процессе управления сбытом промышленного предприятия к основным стратегическим аспектам, на которые следует опираться, относят стоимость продукции, затраты на содержание каналов сбыта, эффективность, обслуживания, уровень информационной поддержки сбытовой деятельности и другие.

Для обеспечения конкурентоспособности своей продукции в каналах распределения российские промышленные предприятия стремятся применять разнообразные информационные системы и методы коммуникации⁴.

Для совершенствования подсистем планирования сбытовой деятельности предприятий, на наш взгляд, целесообразно:

- четко и грамотно сформулировать стратегию сбыта промышленного предприятия;
- осуществлять прогнозирование объемов продаж на основе современных методов и моделей, а так же с использованием Big Data и Data Driven;
- формировать и развивать омниканальный подход к организации системы сбыта;
- активно использовать современные цифровые технологии и обеспечить необходимый уровень цифровой грамотности специалистов, занимающихся организацией сбыта;
- определить набор ключевых показателей - индикаторов качества и своевременности выполнения необходимых в системе сбыта операций.

Также промышленным предприятиям необходимо использовать kpi в работе менеджеров по продажам и осуществлять повышение их квалификации в области циф-

ровой трансформации сбыта с последующей оценкой влияния новых знаний на бытовую деятельность.

Важно совершенствовать подсистему организации бытовой деятельности непрерывно, учитывая возможности реинжиниринга и моделирования бизнес - процессов. Как отмечает ученый Халатян С.Г.: «Моделирование бизнес - процессов - это эффективное средство поиска путей оптимизации деятельности предприятия, средства прогнозирования и минимизации рисков»⁵.

Учет рассмотренных в статье аспектов развития бытовых систем при управлении бытовой деятельностью промышленного предприятия будет способствовать повышению эффективности данного процесса, а, следовательно, обеспечит возможности достижения тактических и стратегических целей даже в ситуации нестабильной макросреды.

* * * *

1. Чернова Д.В., Войткевич Н.И., Ралык Д.В. и др. Современная торговля: от логистической стратегии до управления качеством сервиса: Монография. - Самара: ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет». - 2015. С. 33.

2. Тулинова В.В. Особенности бытовой деятельности промышленных предприятий // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. - 2016. - № 1 [Электронный ресурс]. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-sbytovoy-deyatelnosti-promyshlennyh-predpriyatiy> (дата обращения: 12.08.2020).

3. Бекетова О.Ю., Евтодиева Т.Е. Особенности организации системы сбыта продукции на промышленном предприятии // Научное сообщество студентов XXI столетия: Экономические науки - Электронный сборник статей по материалам XLIX студенческой международной научно-практической конференции. - Новосибирск: Изд. АНС «СибАК». - 2017. - № 1 (49) [Электронный ресурс]. - URL: [http://www.sibac.info/archive/economy/1\(49\).pdf](http://www.sibac.info/archive/economy/1(49).pdf) (дата обращения: 12.08.2020).

4. Войткевич Н.И. Логистический потенциал каналов распределения товаров // Сборник научных трудов I Международной научно-практической конференции «Современные вопросы экономики и управления». 2018. СГСХА, Кинель. С. 64-68.

5. Некоторые аспекты моделирования бизнес-процессов торговых предприятий / Халатян С.Г. Экономика и современный менеджмент: в поисках новой модели инновационного развития: монография / Под общ. ред. Г.Ю. Гуляева - Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». - 2018. с. 49-56.

INDUSTRIAL SALES MANAGEMENT AND ITS TRANSFORMATION UNDER THE IMPACT OF THE PANDEMIC

© 2020 **Sayamova Yanina Gennadevna**

Candidate of Economics, Docent

© 2020 **Astafev Andrey Sergeevich**

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: popova_yana@mail.ru

This article presents an analysis of the main aspects of sales management, as well as the sales strategy of industrial enterprises. Recommendations for improving the efficiency of sales activities and

sales strategies of industrial enterprises are proposed, and the directions of changes in the configuration of the sales system under the impact of the 2020 pandemic are determined.

Keywords: sales activity, sales strategy of an industrial enterprise, sales management, sales.

УДК 338.246

УСТОЙЧИВОСТЬ БИЗНЕСА В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

© 2020 Севастьянова Светлана Александровна

кандидат педагогических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: s_sevastyanova@mail.ru

Статья посвящена рассмотрению стратегий корпоративного менеджмента, направленных на сохранение компании в условиях экономического кризиса. Выделены признаки и причины рецессии 2020 г. и действия, предпринимаемые для стабилизации экономики в России. Отмечена необходимость отыскания адекватных ответных мер на высокие риски банкротства предприятия, разрушение цепей поставок и сбыта продукции, невыполнение обязательств по выплатам. Для решения задачи выбраны методы теоретических исследований: систематизация и обобщение, изучение документов и результатов деятельности при выявлении проблем и поиске способов их разрешения, обобщение опыта. В статье предложено применять научно обоснованные подходы как средство принятия управленческих решений. Для того чтобы антикризисные меры были взвешенными и эффективными, предлагается использовать многообразие возможностей количественного анализа, математического моделирования, стратегического выбора, эконометрического прогнозирования, решения задач оптимизации.

Ключевые слова: экономический кризис, антикризисные стратегии, управленческие решения.

Системные экономические кризисы - периодическое явление, возникающее в силу различных причин на национальном и мировом уровнях¹. Экономический кризис 2020 г. возник на фоне противостояния ведущих экспортеров нефти и усугублен негативными экономическими последствиями пандемии коронавируса. Резонансное воздействие этих причин привело к тяжелым последствиям. Обвальное падение цен на нефть в марте этого года привело к существенному ослаблению рубля, снижению доходности финансовых операций. Распространение вирусной инфекции стало причиной коллапса ряда отраслей экономики, авиакомпаний, туристических компаний, импортеров товаров из Китая. Экономика России проявила признаки рецессии: долгосрочное снижение деловой активности, сокращение объемов производства, рост безработицы и т.д.

По данным Росстата за январь-март 2020 г.² реальные доходы граждан сократились на 0,2% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. По итогам первого квартала 2020 года сохранились относительно низкие темпы инфляции: рост потребительских цен составил 2,4% в годовом выражении, в том числе по продовольственным товарам - 2%. Среднедушевые денежные доходы за первый квартал оцениваются

Росстатом в 31,2 тыс. руб. в месяц. Однако это только начало процесса. Введение режима самоизоляции в конце первого квартала 2020 г. сократило расходы потребителей на ряд товаров практически до нуля, что привело к почти полной потере доходов предпринимателями. Мелкий и средний бизнес начал нести значительные убытки. В перечень отраслей российской экономики, в наибольшей степени пострадавших в результате распространения новой коронавирусной инфекции по данным на 18 апреля 2020 г. включены 38 наименований видов экономической деятельности³, в т.ч. авиаперевозки, организация досуга и развлечений, деятельность в области спорта, гостиничный бизнес, общественное питание, розничная торговля непродовольственными товарами и др. Как следствие, зафиксирован рост безработицы. Предприятия переводят сотрудников на неполный рабочий день, отправляют в неоплачиваемые отпуска.

Ожидаемое во втором квартале 2020 г. дальнейшее снижение уровня доходов населения можно рассматривать как крайне негативный фактор для экономики страны. На фоне этой тревожной динамики правительство разрабатывает систему антикризисных мер государственной поддержки в экономической и социальной сферах: предоставление отсрочек по уплате налогов и взносов, увеличение МРОТ и пособия по безработице, разработка программ дополнительной занятости, субсидии на выплату зарплаты и арендной платы, продление сроков предоставления отчетности, снижение надзорной нагрузки, снижение тарифа страховых взносов, мораторий на банкротство, послабления в лицензировании и других разрешительных процедурах, прямые выплаты из бюджета и др. Меры государственной поддержки, вероятно, окажут стабилизирующее воздействие. Однако каждое предприятие в этих условиях вынуждено самостоятельно и оперативно искать способы выживания, сохранения штата сотрудников, налаженных деловых контактов.

Когда экономика входит в состояние турбулентности, руководителям компаний важно задействовать все доступные меры для выживания предприятий и стабилизации их деятельности. Кризисные экономические состояния являются стимулирующим фактором для создания и внедрения новых способов сохранения бизнеса, особенно для малых и средних предприятий, наиболее уязвимых в такой ситуации. При выборе форм ответных действий на вызовы внешней экономической среды важно руководствоваться научно обоснованными методами, принимать управленческие решения, опираясь на достоверные прогнозы и расчеты. Существенную помощь в этом случае могут оказать экономико-математические методы оценки, оптимизации и прогнозирования. Их реализация с использованием программных средств, цифровых технологий, платформ, сервисов и приложений при грамотном подходе поможет снизить риски и избежать негативных последствий кризиса.

Специфика ситуации в кризисный период стимулирует руководителей предприятий к поиску новых форм организации производственной деятельности с целью сохранения бизнеса. Необходимо найти возможности адекватных ответных мер на высокие риски банкротства предприятия, разрушения цепей поставок и сбыта продукции, невыполнения обязательств по выплатам. В значительной степени эти меры являются классическими решениями антикризисного менеджмента, однако важен и поиск новых стратегий взаимодействия для стабилизации ситуации.

Для стабилизации деятельности предприятия в условиях глобального кризиса предусматривается комплекс мер, в числе которых назовем следующие.

Снижение издержек производства. Основной фактор повышения рентабельности - снижение постоянных и переменных издержек за счет оптимизации производственных процессов и организации производства, уменьшения налоговой базы, гибкого ценообразования, сокращения непроизводственных расходов и т.д.

Клиентоориентированный подход как основная стратегия бизнеса. Приоритетное значение получают решения, направленные на максимальное удовлетворение потребностей клиентов. Правильно определить ожидания потребителя, проанализировать предложение (ситуацию) с точки зрения потребителя, найти позиции, по которым возможно улучшение, сформировать взаимовыгодное предложение или управленческое действие, максимально рационально использовать личные качества сотрудников, - это действия для создания долгосрочных взаимовыгодных отношений с клиентом⁴. В контексте этой стратегии в период кризиса рождаются нестандартные решения: индивидуальные предложения, нестандартная комплектация заказа, адресная доставка, обслуживание и сервис, продажа запчастей, полуфабрикатов и расходных материалов, консультационная поддержка покупателя, организация комфортного пространства.

Оптимизация трудовых ресурсов для сокращения издержек. Внешние неблагоприятные условия вынуждают компании жестко сокращать штаты сотрудников, экономя фонд оплаты труда и соответствующие отчисления, расходы на содержание персонала и рабочих мест и т.д. В апреле 2020г. по разным оценкам около половины российских компаний сократили численность персонала, еще около трети - не исключали такой возможности в ближайшем полугодии. Ясно, что эта вынужденная и крайняя мера имеет негативные перспективы как для уволенных сотрудников, так и для самого предприятия в будущем. Социальная ответственность бизнеса побуждает руководство к поиску и использованию мер для сохранения персонала, как например: изменение графика работы персонала, перераспределение функций сотрудников, оформление оплачиваемых отпусков, больничных листов, переход на неполную рабочую неделю, переобучение персонала, расширение квалификации сотрудников. В случае если альтернативы сокращению штатов нет, оптимизация персонала должна быть проведена максимально щадящими методами: путем перевода в дочерние предприятия, использования досрочных льготных пенсионных программ и компенсационных выплат. В первую очередь под сокращение вынуждены попасть сотрудники неэффективных подразделений с низким профессиональным потенциалом.

Новые формы взаимодействия с партнерами и потребителями: использование цифровых платформ, сервисов, технологий удаленного доступа для наиболее выгодного сотрудничества. Цифровые технологии дают новые возможности развития бизнеса. В период стабильного функционирования предприятия смена программного обеспечения, внедрение информационных средств продвижения бизнеса связаны с определенными неудобствами пользователей и, возможно, не рассматриваются как необходимые меры. В состоянии нестабильности переход к цифровым средствам бизнес-коммуникации - мощный драйвер развития. Современные мобильные приложения, сервисы и платформы позволяют найти новые пути продвижения товара, взаимодействия продавца и покупателя, партнеров, контролирующих органов и подотчетных лиц. Посред-

ством их использования можно сделать предварительный заказ, просмотреть каталоги продукции, вести отчетность, создать цепь производственных операций - от обеспечения производства до доставки товара конечному потребителю и многое другое.

Использование мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса. В ситуации экономического кризиса власти государственного и регионального уровней стремятся оказать максимальную поддержку предпринимательству путем реализации целевых программ. В конце первого квартала 2020 г. приняты два пакета документов по господдержке на федеральном уровне и ряд постановлений регионального уровня. Правительством РФ выделено 2 трлн руб. на поддержку малого и среднего предпринимательства. Таким образом, государство предпринимает беспрецедентные меры для стабилизации экономической ситуации. В число предлагаемых мероприятий входят: предоставление субъектам наиболее пострадавших отраслей экономики грантов и беспроцентных кредитов на заработную плату, льготных займов, рассрочки и отсрочки по кредитам и за услуги ЖКХ, снижение налоговых ставок, льготы по уплате арендной платы за пользование муниципальным имуществом и землей, финансовая поддержка для оплаты труда работников, мораторий на банкротство, налоговые проверки, взыскание долгов и штрафов, федеральные субсидии для банков на снижение суммы задолженности, помощь экспортерам товаров. Отметим также рекомендованную возможность заключения эксклюзивных договоренностей с частными собственниками арендуемой недвижимости: стремясь сохранить контингент платежеспособных клиентов, собственникам предложено рассмотреть обращения в индивидуальном порядке и предоставить в ряде случаев особые условия для арендаторов.

Переориентация и диверсификация производства, частичное перепрофилирование производства. Целью преобразований является разворот в сторону производства товаров (услуг) повышенного спроса. Перспективными направлениями можно считать выпуск продукции с увеличенным сроком годности, освоение смежных направлений, производства сопутствующих товаров, оптимизацию ассортимента. Так, весной 2020 г. швейные производства итальянской компании Prada наладили в считанные дни выпуск медицинских средств защиты - комбинезонов и масок. Компания Faberlic выступила с инициативой перепрофилирования части своих мощностей для производства антисептических средств и получила одобрение и поддержку властей столицы.

Внедрение цифровых сервисов корпоративного менеджмента. Переход предприятия к новым формам функционирования в любом аспекте связан со сменой привычных форм внутреннего взаимодействия. Чтобы избежать бесконтрольности, необходимо наладить структуру управления, систему коммуникации, выстроить бизнес-цепочки, грамотно организовать документооборот, информационные потоки, внутренний аудит, обозначить контрольные точки и потребовать от каждого сотрудника четкого выполнения обязанностей. При этом каждый сотрудник должен иметь возможность проявить инициативу, быть услышанным и получить обратную связь. С этими задачами прекрасно справляются программные средства корпоративного управления. Среди обилия средств корпоративного софта можно выделить группы аналитических систем, систем безопасности, систем для развития бизнеса, систем учета, логистические и складские системы, системы управления бизнес-процессами (в т.ч. документооборотом, эффективностью и т.п.). Значительную долю рынка (не менее 40%) средств электронного до-

кументооборота в России занимают средства фирмы 1С, но присутствуют также и другие не менее эффективные программные продукты. Выбор средства выполняется с учетом квалификации сотрудников, стоимости продукта, масштаба решаемых задач, технических возможностей, перспектив развития.

Формирование положительного имиджа предприятия путем участия в проектах оказания благотворительной помощи, социальных акциях. Ответственное отношение к объективным социальным проблемам и оказание посильной помощи нуждающимся создает позитивное восприятие у потребителя, и впоследствии может стать фактором предпочтительного выбора. Это работа на перспективу, но кризисные состояния заканчиваются, а репутация компании является непреходящей ценностью. Так, всемирный холдинг LVMH, производитель предметов роскоши, в условиях кризиса 2020 г. объявил о начале производства на трех французских предприятиях антисептических средств вместо топовых марок парфюмерии. Первые партии дезинфицирующих гелей уже через неделю начали поступать бесплатно в больницы, аптеки, дома престарелых. Позже к акции присоединились и другие производители элитной парфюмерии, алкоголя в Европе и России. Автопроизводитель Hyundai Motor Company в рамках социальной помощи принял решение предоставить учебные центры в качестве помещения для лечения больных, выделил 100 автомобилей волонтерам для перевозки продуктов и медикаментов нуждающимся в нескольких городах России. Этот список можно продолжать и дальше. Так ведущие производители, оказывая благотворительную помощь, помогают справиться с глобальными вызовами, демонстрируют заботу о людях в сложные для общества моменты, получая при этом позитивный PR-эффект.

Использование научно обоснованных подходов в бизнесе, организации производства и логистике, в планировании и прогнозировании. Несмотря на нестабильность экономической ситуации, в период кризиса особенно важно иметь значимые аргументы для принятия взвешенных управленческих решений. Волатильность валют, высокие риски финансовых активов, разрушение цепей поставок, падение спроса и другие негативные факторы на самом деле являются стимулом для обращения к специальным методам прогнозирования и планирования, основанным на экономико-математическом моделировании, статистических методах прогнозирования, оценке рисков и эффективности операций.

Любой экономический кризис с одной стороны, наносит существенный удар по благосостоянию граждан и государства, но с другой - является мощным стимулом развития в различных сферах. Необходимость принятия решительных антикризисных мер приводит в действие неиспользованные прежде возможности, решения и коммуникации в сфере управления, науки, техники, финансов, образования и т.д. При выборе методов стабилизации бизнеса большое внимание уделяется методам оптимизации производства, значительная часть которых основана на использовании качественных методов, передового опыта управления, а другая часть опирается на количественные подходы. В сложной социально-экономической ситуации у предпринимателя, бизнесмена, руководителя есть надежное средство содействия - экономико-математические методы. В их арсенале - многообразие возможностей для количественного анализа, математического моделирования, стратегического выбора, эконометрического прогнозирования, решения задач оптимизации. Применение научного подхода для стабилизации бизнеса при

использовании современных программных средств и цифровых технологий может служить инструментом выхода из экономического кризиса.

* * * *

¹ Колташов В. Экономические кризисы с III века до наших дней: цикличность, природа и логика современных потрясений // Логос. 2018. Т. 28, № 6.

² https://www.rbc.ru/economics/26/04/2020/5ea40aaf9a7947217fbd5f9?from=from_main.

³ <http://government.ru/docs/39479/>.

⁴ <https://www.rosbalt.ru/piter/2020/04/15/1838539.html>.

SUSTAINABILITY OF BUSINESS IN A CRISIS PERIOD

© 2020 Sevastyanova Svetlana Aleksandrovna

Candidate of Pedagogical Sciences, Associated Professor

Samara State University of Economics

E-mail: s_sevastyanova@mail.ru

The article is devoted to the consideration of corporate management strategies aimed at preserving the company in the conditions of the economic crisis. The signs and causes of the 2020 recession and the actions taken to stabilize the economy in Russia are highlighted. The need to find adequate responses to the high risks of bankruptcy of an enterprise, destruction of supply chains and product sales, failure to meet payment obligations is noted. To solve the problem, the methods of theoretical research were used: systematization and generalization, study of documents and results of activities in identifying problems and finding ways to resolve them, generalization of experience. The article proposes to use science-based approaches as a means of making managerial decisions. In order for anti-crisis measures to be balanced and effective, it is proposed to use a variety of possibilities for quantitative analysis, mathematical modeling, strategic choice, econometric forecasting, and solving optimization problems.

Keywords: economic crisis, anti-crisis strategies, management decisions.

УДК 338.1

КРИТЕРИИ КЛАССИФИКАЦИИ АУТСОРСИНГА И ПЕРЕДАЧА РИСКОВ ПРИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИИ

© 2020 Сивакс Анна Николаевна

кандидат экономических наук, доцент

© 2020 Щурова Юлия Олеговна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: anna.sivaks@yandex.ru, yliashchurova@mail.ru

В статье отражено понятие «аутсорсинг», представлен перечень причин, по которым аутсорсинг используется в компаниях, а также описаны преимущества передачи финансовых рисков при внедрении аутсорсинга.

Ключевые слова: аутсорсинг, критерии классификации, преимущества, виды рисков при аутсорсинге, финансовые риски.

Понятие «аутсорсинг» вошло в обиход современных предпринимателей из американской терминологии. На русский язык термин переводится как «внешние ресурсы». Другими словами, концепция аутсорсинга содержит процесс получения необходимых ресурсов извне. Аутсорсинг как явление существует со времен Второй мировой войны и получило активное развитие после 1990 года.

В «Руководстве по ИТ-аутсорсингу» автора Роба Алдерса описано, что аутсорсинг используется более 50 лет и в разных сферах деятельности¹.

Аутсорсинг также часто сопровождается передачей материальных и человеческих ресурсов выбранному провайдеру.

Хотя многие считают аутсорсинг тенденцией будущего, которая приносит много пользы партнерам, тем не менее, есть мнения, которые ставят под сомнение последствия этого явления, приводя минусы аутсорсинга.

Изучение литературы приводит нас к выводу, что определения аутсорсинга у разных авторов значительно различаются.

Всемирная торговая организация определяет аутсорсинг как передачу рутинных повторяющихся действий внешним поставщикам услуг. Такие отношения регулируются договором между аутсорсером и поставщиком услуг. Следствием аутсорсинга является сокращение числа сотрудников в компании, использующих аутсорсинг и увеличение количества сотрудников в аутсорсинговой компании².

Также ряд авторов определяют аутсорсинг как форму организации компании, с помощью которой компании реагируют на давление конкуренции, которое требует повышения эффективности. Предприятия могут реорганизовываться посредством приобретений и слияний, общих инвестиций, стратегических альянсов или посредством передачи на аутсорсинг связанной компании за границей или аутсорсеру - иностранному или внутреннему.

Также, в экономических кругах фигурирует мнение, что посредством аутсорсинга предприятия сосредотачиваются на своих основных возможностях, снижают операционные расходы, высвобождают ресурсы и получают доступ к возможностям в глобальном масштабе. Определено, что аутсорсинг без права собственности или другой нормативной связи в «иерархической» среде - это в значительной степени вопрос доверия. Аутсорсинг часто связан с процессами передачи знаний, что означает, что партнеры по аутсорсингу часто учатся друг у друга.

В последние годы в специальной литературе все больше внимания уделяется стратегии аутсорсинга, которая включает в себя план развития системы и вариант реализации аутсорсинга, а также обоснование предполагаемых результатов. В научно-исследовательской работе «Алгоритм принятия стратегического решения об аутсорсинге» такими авторами, как Сивакс А.Н., Горбунова О.А., Фролов Е.В. была изучена проблематика использования аутсорсинга в деятельности отечественных предприятий³.

Аутсорсинг - это основная организационная стратегия, с помощью которой компании повышают уровень своих организационных навыков. Это важная стратегия, с

помощью которой предприятия получают запас необходимых и меняющихся навыков, скажем, навыков, необходимых для разработки новых информационных систем, или приобретают навыки, необходимые срочно, обычно на короткий период. Благодаря аутсорсингу предприятия могут быстро приобрести такие навыки, не ища новых сотрудников. С другой стороны, это увеличивает потребность в услугах инфраструктуры и административной поддержки⁴. За счет аутсорсинга предприятия приобретают функционирующие и квалифицированные бригады, которые уже имеют помещения и оборудование, необходимые для выполнения определенной работы. Если потребность в определенных навыках ограничена только временно, у предприятия нет проблем с прекращением аутсорсинга, потому что нет никаких юридических обязательств в отношении аутсорсинговых сотрудников.

Аутсорсинг - это форма контроля компании. Компании все больше осознают проблемы, вызванные аутсорсингом нестратегической деятельности, поскольку это отвлекает их от основной деятельности. Передавая нестратегические виды деятельности на аутсорсинг, компании могут сосредоточиться на стратегически важных областях, т.е. е. что от них требует рынок и в чем они действительно хороши. Сосредоточение внимания на стратегически важных задачах позволяет компаниям увеличивать свою добавленную стоимость⁵.

Компании, которые используют только внутренние возможности вместо внешних (или вместо аутсорсинга), менее ориентированы на инновации и не используют возможности для разработки новых продуктов с добавленной стоимостью. Кроме того, они считают, что как только знания об определенной деятельности становятся более важными, чем знания о конечном продукте, узкоспециализированные аутсорсеры могут внести гораздо больший вклад в добавленную стоимость с меньшими затратами, чем любое интегрированное предприятие. В аутсорсинговых предприятиях часто видят инструмент для быстрого и краткосрочного снижения прямых затрат.

Аутсорсинг также можно охарактеризовать, как субподрядную, обособленную, переданную (перемещенную) выбранную бизнес-функцию, деятельность, услугу или программу, которые выполняются сторонним подрядчиком. Это распространенная и хорошо известная стратегия компании, которая может привести к снижению затрат и эффективному разделению труда, а, следовательно, к постоянной конкурентоспособности компании.

К 2020 году распространение аутсорсинга на международные рынки расширилось и стало стратегически чаще использоваться в сфере услуг. Лучшее понимание преимуществ аутсорсинга за последние годы увеличило и расширило сферу его использования. Аутсорсинг представляет собой важный инструмент для реализации изменений в деловом мире. Аутсорсинг - это не секретная формула успеха, не волшебный инструмент для избавления от проблем или что-то, изобретенное руководством компании, а инструмент управления, который еще не был полностью протестирован или понят.

Очень часто аутсорсинг используется в логистике, например, в транспортной отрасли. Такие ученые, как Рахматуллина А.Р. и Печерская Е.П. занимаются вопросами исследования и разработкой концептуальных положений и рекомендаций, примени-

мых на практике с целью улучшения качества предоставляемых услуг городского транспорта в условиях цифровой экономики после их оценки⁶.

Самой частой причиной поиска аутсорсера для определенных видов деятельности по-прежнему является снижение затрат.

Предприятия обычно выбирают менее контролируемую форму аутсорсинга в связи с краткосрочными причинами (стоимостью). В случае долгосрочного сотрудничества гораздо больше подходят более надежные и контролируемые формы сотрудничества.

Многие авторы признали снижение затрат важной ожидаемой выгодой за счет аутсорсинга. В таких случаях аутсорсинг - это вариант, когда затраты аутсорсера настолько низки, что совокупные накладные расходы, прибыль и транзакционные издержки (использование возможностей) по-прежнему приводят к получению продукта или услуги по более низкой цене. Аутсорсинг выполняет процессы другим способом, более эффективно и новаторски; специализация и преимущества экономии от масштаба - это механизмы, которые позволяют компании достичь ожидаемого уровня эффективности⁷.

Еще одна ожидаемая выгода от аутсорсинга - сокращение косвенных затрат, что означает - меньшему количеству сотрудников требуется меньше инфраструктуры и вспомогательных процессов, что отражается в более гибком и эффективном предприятии. Некоторые компании используют аутсорсинг, чтобы добиться усиленного контроля и надзора за расходами, тогда как другие компании пытаются заменить фиксированные затраты переменными.

Таким образом, основными причинами реализации на предприятии концепции аутсорсинга являются:

1. Снижение затрат и контроль операций;
2. Повышение профессиональной ориентации компании;
3. Получение доступа к различным возможностям;
4. Бесплатные внутренние ресурсы для других целей;
5. Ускорение реинжиниринга преимуществ;
6. Обеспечение равноправия в сфере занятости;
7. Разделение рисков, в том числе финансовых⁸.

Рассмотрим подробнее данное явление.

В процессе функционирования компании той или иной направленности, в результате осуществляемой ей деятельности, возникает множество рисков по определенным сферам функционирования, требующих контроля. На регулирование процессов, связанных с рисками, компанией тратится внушительное количество ресурсов - в данной связи, реализация концепции аутсорсинга, позволяет минимизировать энергозатраты компании, путем передачи рисков, связанных с осуществлением ряда операций на аутсорсинг. Выбор данной стратегии включает в себя поиск надежного контрагента, выступающего компанией-аутсорсером, обладающего большими ресурсами для выполнения функций и операций, вынесенных за пределы компании.

Риски передаются в результате осуществления двух механизмов - в соответствии с законодательной базой, регламентирующей отношения взаимодействующих

компаний и по контракту. В каждом отдельном процессе передачи рисков используется индивидуальный, регламентированный механизм.

Распределение финансовых рисков осуществляется в следующих направлениях:

1. Передача риска, возникающего в результате взаимодействия участников инвестиционного проекта. В данном случае на аутсорсинг передаются риски, связанные с нарушением сроков по осуществлению определенных видов работ, ненадлежащее качество работ, хищение и т.д. Нейтрализация рисков компании, передающей риски на аутсорсинг выражается в немедленном устранении недостатков, выплата компенсаций и неустоек, штрафов - условий, предварительно оговоренных в контракте.

2. Передача риска, связанного с приобретением сырья и расходных материалов. К данным рискам относятся потеря и порча сырья в процессе транспортировки. Регламентация условий передачи данных рисков осуществляется посредством контрактов.

3. Риски, связанные с лизинговыми операциями. Передача данного вида рисков операций заключается в передаче на аутсорсинг риск использования актива, который морально устарел, а так же снизил свою техническую производительность.

4. Финансовые или факторинговые риски. Здесь можно говорить о рисках кредитных. Коммерческие банки и факторинговые компании берут на себя данные виды рисков.

Передача финансовых рисков на аутсорсинг прежде всего осуществляется с целью минимизации финансовых потерь, способных иметь негативные последствия для осуществления производственной деятельности компании⁹. В данной связи, управленческая стратегия предпринимательской деятельности должна содержать варианты передачи определенных видов рисков сторонним компаниям во избежание урона производственных мощностей и отсутствия развития компании¹⁰.

Проведенный анализ сущности и механизмов функционирования аутсорсинга, позволяет сделать вывод, что данная концепция максимально подходит для внедрения в деятельность компаний, не зависимо от направления осуществляемой ими деятельности.

* * * *

¹ Алдерс, Роб. ИТ аутсорсинг : практ. рук. / Роб Аалдерс ; [пер. с англ. С. Зинюк]. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2004 (ОАО Можайский полигр. комб.). - 299 с.

² Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. Дело - М., 2019. - 272 с.

³ Сивакс А.Н., Горбунова О.А., Фролов Е.В. «Алгоритм принятия стратегического решения об аутсорсинге». Наука Красноярья. 2020. Т. 9. № 1-3. С. 126-136. 04.

⁴ Моисеева Н.К. Аутсорсинг в развитии делового партнерства: моногр. ; Инфра-М, Финансы и статистика - М., 2020. - 449 с.

⁵ Портер, Майкл. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Портер. - М.: Альпина Паблишер, 2015. - 456 с.

⁶ Rakhmatullina A.R., Sivaks A.N., Pecherskaya E.P. Assessment of quality of services of public transport in digital economy. Lecture Notes in Networks and Systems (см. в книгах). 2020. Т. 84. С. 269-280.

- ⁷ Серебрянников Павел. Аутсорсинг; Эксмо - М., 2015. - 318 с.
- ⁸ Кузнецов Владислав, Смородин Андрей, Эйтингон Владимир ИТ-аутсорсинг. Новая форма организации деятельности компании; LAP Lambert Academic Publishing - М., 2020. - 148 с.
- ⁹ Стапран Д.А. Аутсорсинг в логистике. Как максимизировать выгоду и оптимизировать затраты. Монография; Вузовский учебник - М., 2017. - 129 с.
- ¹⁰ Эдвард Йордон ИТ-Аутсорсинг. Конкуренция в глобальной гонке за производительность; ЛОРИ - М., 2016. - 725 с.

CRITERIA FOR OUTSOURCING CLASSIFICATION AND RISK TRANSFER IN ITS USE

© 2020 Sivaks Anna Nikolaevna
Candidate of Economic Sciences, Docent

© 2020 Shchurova Yulia Olegovna
Student

Samara State University of Economics
E-mail: anna.sivaks@yandex.ru, yliashchurova@mail.ru

The article reflects the concept of «outsourcing», provides a list of reasons why outsourcing is used in companies, as well as describes the advantages of transferring financial risks when implementing outsourcing.

Keywords: outsourcing, the classification criteria, advantages, types of risks in outsourcing, financial risks.

УДК 339.18

ОСОБЕННОСТИ ЛОГИСТИКИ В ОПТОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКОЙ ФИРМЕ

© 2020 Сивакс Анна Николаевна
кандидат экономических наук, доцент

© 2020 Щурова Юлия Олеговна
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: anna.sivaks@yandex.ru, yliashchurova@mail.ru

Проведен анализ видов оптово-посреднических фирм, рассмотрены соответствующие ключевые понятия, выделены основные функции, выявлены особенности логистических систем оптово-посреднических фирм.

Ключевые слова: оптово-посредническая фирма, логистика, функции посредников, особенности логистики.

Одна из проблем, с которыми сталкиваются многие производители потребительских товаров, - это представить продукцию потребителям. Данная статья посвящена

особенностям логистики в оптово-посреднической фирме, типам оптовых посредников и роли, которую они играют в процессе распределения продукции.

Оптовые посредники - это предприятия, которые распределяют товары или услуги от производителей до розничных продавцов, которые затем продают товары отдельным потребителям¹.

Концепцию данного вида деятельности можно представить, как звено, между производителем и потребителем. Существует два основных типа оптовых посредников: торговые и функциональные посредники.

Торговые посредники - тип фирм, в которых оптовые посредники покупают и получают законное право собственности на продукты, а затем продают их розничным продавцам или другим оптовикам. Оптовые посредники данного типа могут работать не только внутри страны, но и за рубежом. Другими словами, они могут стать способом выведения любого продукта на мировой рынок. Как правило, торговых посредников можно разделить на оптовые фирмы с полным спектром услуг и фирмы с ограниченными услугами; оба вида получают право собственности на товары, то есть они юридически владеют ими и несут за них ответственность.

Оптово-посреднические фирмы с полным спектром услуг не только покупают и получают права собственности на товары, но и предлагают широкий спектр услуг. Например, если компания-производитель пользуется услугами оптовых торговцев с полным спектром услуг, они могут помочь ему охватить весь его рынок, предоставлять кредиты и услуги поддержки клиентов, разработать контракты на продажу, рекламировать, продавать и хранить запасы. Вопрос эффективного управления запасами особо важен для предприятий оптовой торговли. В статье российских авторов рассматриваются теоретические аспекты управления запасами².

Второй тип оптовых посредников - дистрибьюторы или функциональные оптовики не покупают продукцию у производителей. Вместо этого они ускоряют продажи между производителем и розничными торговцами или другими предприятиями.

Оптовики играют важную роль в качестве посредников. Посредники действуют как связующее звено в процессе распределения, но роли, которые они выполняют, шире, чем просто соединение различных партнеров по каналам. Оптовики, помогают перемещать товары между производителями и розничными торговцами к потенциальным клиентам³.

Рассмотрим функции, которую выполняют оптово-посреднические фирмы:

1. Покупка. Оптовики закупают очень большие объемы товаров напрямую у производителей или у других оптовиков. Приобретая большие количества или объемы, оптовые торговцы могут обеспечить значительно более низкие цены.

Если фермер выращивает очень большой урожай картофеля и продаст весь картофель одному оптовику, он договорится об одной цене и сделает одну продажу. Поскольку это эффективный процесс, который позволяет фермеру сосредоточиться на сельском хозяйстве (а не на поиске дополнительных покупателей), посредник захочет договориться о более низкой цене. Поскольку оптовый торговец обладает такой сильной покупательной способностью, он может устанавливать более низкую цену для каждого фермера, продающего картофель.

То же самое касается почти всех товаров массового производства. Когда производитель создает большое количество товаров, наиболее эффективно продать их все одному оптовику, а не договариваться о ценах и осуществлять продажи со многими розничными торговцами или даже с большим числом потребителей. Кроме того, чем крупнее оптовый торговец, тем больше у него возможностей устанавливать привлекательные цены.

2. Сортировка и упаковка. Оптовики закупают очень большое количество товаров, а затем разбивают это количество на более мелкие партии. Процесс разделения больших объемов на более мелкие партии, которые будут перепроданы, называется разбивкой. Часто это включает физическую сортировку, сортировку и сборку товаров. Возвращаясь к примеру с картофелем, оптовый торговец должен определить, какой картофель имеет размер и качество для продажи по отдельности, а какой должен быть упакован для продажи в пятикилограммовые мешки.

3. Управление рисками. Оптовики либо получают право собственности на товары, которые они покупают, либо они владеют товарами, которые они покупают. Это имеет два основных последствия, оба очень важны для канала сбыта. Во-первых, это означает, что оптовый торговец финансирует покупку товаров и оплачивает стоимость хранения товаров на складе до тех пор, пока они не будут проданы. Поскольку это огромные расходы, они побуждают оптовых продавцов быть точными и эффективными в процессах закупок, складирования и транспортировки.

Во-вторых, оптовые фирмы также несут риск за товары до их доставки. Если товар поврежден при транспортировке и не может быть продан, то оптовика остается товар и его стоимость. Если между моментом покупки у производителя и продажей розничному продавцу происходит значительное изменение стоимости продуктов, оптовый торговец принимает на себя эту прибыль или убыток.

4. Маркетинг. Часто оптово-посреднические фирмы играют ключевую роль в продвижении продуктов, которые они распространяют. Это может включать создание презентаций для продуктов оптовика и предоставление сведений ритейлерам для увеличения продаж. Оптово-посреднические фирмы также могут рекламировать свою продукцию, которую продают многие розничные торговцы.

Оптово-посреднические фирмы также влияют на то, какие продукты предлагает розничный торговец.

5. Логистика. После того, как оптовый торговец приобрел массовое количество товаров, ему необходимо доставить их в место, где они могут быть куплены потребителями. Это сложный и дорогостоящий процесс, поэтому оптово-посредническая фирма должна обладать мощной логистической системой, обеспечивающей эффективное функционирование деятельности оптово-посреднической компании⁴.

Логистика - это ключевая компетенция коммерции, которая облегчает выполнение основных функций по объединению времени и пространства и обеспечению ассортимента.

Логистика оптово-посреднических компаний состоит из логистики закупок, складской логистики, логистики распределения и логистики торговли. Для выполнения этих функций должны выполняться административные процессы и базовые логистические операции и функции, такие как транспортировка, погрузочно-разгрузочные работы, складирование и комплектация, транспортировка для закупок и распределения, а также хранение и сборка продуктов на поддонах.

Особенностями логистики в оптово-посреднических фирмах является соблюдение особых требований к технической логистике.

Некоторые группы продуктов требуют особых условий к производственным процессам и специального логистического оборудования. Покупка и продажа термочувствительных продуктов требует, например, постоянной холодной цепи, а также специализированных складских и транспортных технологий. Транспортное оборудование, включая холодильные агрегаты, многозонные автомобили, склады и узлы с регулируемой температурой. Использование изолированных транспортных контейнеров и датчиков для контроля и мониторинга температуры также является обычной практикой. Продукты, которые могут легко испортиться, должны храниться по принципу FIFO - «первым пришел - первым ушел», учитывая срок годности. Эти и другие вопросы внедрения систем автоматизации склада на российских предприятиях рассмотрели в своей научной работе такие авторы как Беньямин О.Д. и Сивакс А.Н.⁵ Кроме того, логистика пищевых продуктов требует соблюдения определенных гигиенических стандартов.

Помимо свежих продуктов и замороженных продуктов, некоторые химические и фармацевтические продукты требуют охлаждения, что свидетельствует о том, что холодовые цепи являются не только импортером в логистике пищевых продуктов. При хранении и транспортировке химических продуктов и некоторых потребительских товаров, таких как стиральные порошки и продукты, упакованные в аэрозольные баллончики, необходимо соблюдать требования в отношении опасных материалов.

Одежду и текстильные изделия при доставке в магазины часто вешают или свертывают, чтобы не помять или не переупаковать в магазине. В сегментах мебели, товаров для дома и товаров для дома некоторые товары часто настолько велики, что их невозможно уложить на поддоны. В этом случае необходимо специальное оборудование для транспортировки и перегрузки грузов, а в некоторых случаях - обработки груза двумя людьми. То же самое относится и к оптовой продаже машин и полуфабрикатов.

Когда насыпные материалы и большие количества жидкостей должны транспортироваться, перемещаться и храниться на складе, требуется еще более специализированная логистика. По всей цепочке поставок используются специальные решения, такие как силосы, резервуары и специальное погрузочно-разгрузочное оборудование. Эти обширные логистические требования необходимо учитывать при оптовой торговле. Вопросы исследования и разработки концептуальных положений и практических рекомендаций по оценке и повышению качества услуг транспорта в условиях цифровой экономики изучили российские ученые Сивакс А.Н., Рахматуллина А.Р. и Печерская Е.П.⁶

Успех оптово-посреднической фирмы в первую очередь измеряется тремя факторами: прибылью, ростом выручки или долей рынка и удовлетворенностью клиентов. Для значительной части лиц, прибыль является приоритетной целью бизнеса. Как логистика может способствовать достижению этих целей? В ходе анализа научной литературы были определены четыре характеристики логистики, которые являются ключевыми для производительности:

- Качество логистики в первую очередь описывается как доступность продукта для клиентов, пунктуальность доставки, точность доставки, время доставки и надежность.

- Гибкость включает в себя оперативность и маневренность операционных процессов, а также гибкость в отношении количества для корректировки процессов и мощностей в соответствии с изменениями спроса.

- Экономическая эффективность - это способность предоставлять логистические услуги таким образом, чтобы экономить ресурсы и сводить к минимуму стоимость предоставления услуг.

- Способность к обновлению процессов позволяет логистике быть готовой к изменениям требований за счет оптимизации, а также разработке новых процессов.

Таким образом, проведенное исследование позволило сделать вывод, что эффективно-отлаженная логистика в оптово-посреднической фирме является ключом к увеличению дохода компании.

* * * *

¹ Бунеева Л.В. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в оптовой торговле / Л.В. Бунеева. - Москва: СИНТЕГ, 2015. - 137 с.

² Ягодкина П.А., Сивакс А.Н. «Теоретические аспекты управления запасами в системе DRP». Вестник молодых ученых Самарского государственного экономического университета. 2018. № 2 (38). С. 200-202.

³ Замковский Д.Я. Оптовая торговля непродовольственными товарами / Д.Я. Замковский. - М.: Экономика, 2016. - 119 с.

⁴ Богачева Т.Г. Управление торговлей в вопросах и ответах: Практическое пособие / Т.Г. Богачева. - М.: Паблшинг, 2016. - 252 с.

⁵ Беньямин О.Д., Сивакс А.Н. «Проблемы внедрения систем автоматизации склада на российские предприятия». В сборнике: Российская наука: актуальные исследования и разработки. Сборник научных статей IX Всероссийской научно-практической конференции. В 2-х частях. Редколлегия: С.И. Ашмарина, А.В. Павлова (отв. редакторы) [и др.]. 2020. С. 124-126.

⁶ Rakhmatullina A.R., Sivaks A.N., Pecherskaya E.P. Assessment of quality of services of public transport in digital economy. Lecture Notes in Networks and Systems (см. в книгах). 2020. Т. 84. С. 269-280.

PECULIARITIES OF LOGISTICS IN WHOLESALE AND INTERMEDIARY FIRM

© 2020 Sivaks Anna Nikolaevna

Candidate of Economic Sciences, Docent

© 2020 Shchurova Yulia Olegovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: anna.sivaks@yandex.ru, yliashchurova@mail.ru

The analysis of the types of wholesale intermediary firms is carried out, key concepts are analyzed, the main functions are highlighted, the features of the logistics systems of wholesale intermediary firms are revealed.

Keywords: wholesale intermediary company, logistics, functions of intermediaries, features of logistics.

МУНИЦИПАЛЬНАЯ ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ СРЕДА СУБЪЕКТА РФ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

© 2020 Сидоров Александр Аркадьевич

доктор биологических наук, доцент, профессор кафедры экономики
предприятий агропромышленного комплекса и экологии
Самарский государственный экономический университет

© 2020 Кудинова Галина Эдуардовна

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник
лаборатории моделирования и управления экосистемами

© 2020 Розенберг Анастасия Геннадьевна

кандидат биологических наук, научный сотрудник
лаборатории моделирования и управления экосистемами

Институт экологии Волжского бассейна РАН - филиал СамНЦ РАН

E-mail: sidorov120559@yandex.ru, GKudinova@yandex.ru, chicadivina@yandex.ru

Составлен рейтинг муниципальных районов Самарской области по экологическим показателям. На основании рейтинга определены субъекты как с наиболее благоприятной экологической обстановкой, так и с повышенной экологической угрозой. Авторы проанализировали экологические составляющие среднесрочных стратегий развития муниципальных образований и выделили региональные государственные программы экологической направленности, позволяющие сформировать основу комфортной и оптимальной муниципальной экологической среды.

Ключевые слова: муниципальные районы, экологическая среда, стратегии развития, Самарская область, региональные программы.

Формированию комфортной и оптимальной экологической среды с целью обеспечения современных стандартов жизни для населения и хозяйственной деятельности уделяется значительное внимание на муниципальном уровне^{1,2,3}. Муниципалитеты в силу ряда внешних и внутренних обстоятельств отличаются множеством специфических особенностей, включая и экологическое положение^{5,6,7,8}.

Цель исследования - оценить состояние экологической среды в муниципальных образованиях Самарской области и выявить среди них лидеров и аутсайдеров по экологическим показателям. На основе анализа стратегических документов развития территорий установить тенденции и перспективные направления улучшения экологической ситуации на местах.

Для достижения поставленной цели в работе последовательно решены следующие задачи:

- 1) составлен рейтинг районов по муниципальным индикаторам;
- 2) выявлены муниципальные районы с наиболее благоприятной экологической средой и повышенной экологической угрозой;
- 3) проведена сравнительная оценка среднесрочных Стратегий развития муниципальных районов Самарской области;

4) рассмотрены региональные государственные программы экологической направленности в Самарской области.

Объектами исследования выступали 27 муниципальных районов региона, сильно (в 2-5 раз и более) различающиеся по важнейшим валовым и удельным показателям официальной статистики из годовых докладов регионального отраслевого министерства.

Таблица 1

Рейтинг муниципальных районов по экологическим показателям

Муниципальные районы	Место муниципального района по показателям									Сумма, итого	Среднее значение	Сводный рейтинг
	1	2	3	4	5	6	7	8	9			
Алексеевский	3	11	14	13	9	7	5	16	11	89	9,9	9
Безенчукский	19	12	8	12	21	17	17	13	15	134	14,9	16
Богатовский	4	20	19	22	14	14	6	24	21	144	16	18
Большеглушицкий	5	9	11	7	13	1	5	8	6	65	7,2	6
Большечерниговский	16	22	22	20	6	1	14	12	9	122	13,5	15
Борский	10	5	3	4	4	1	1	11	11	50	5,5	2
Волжский	21	27	20	27	17	6	15	18	23	174	19,3	22
Елховский	3	3	5	5	26	21	3	2	1	69	7,7	7
Иса克林ский	12	16	18	19	1	1	6	9	7	89	9,9	9
Камышлинский	11	21	23	23	5	3	16	7	8	117	13	13
Кинельский	17	26	25	26	20	9	19	25	22	189	21	24
Кинель-Черкасский	20	17	12	16	23	4	6	23	18	139	15,4	17
Клявлинский	8	6	7	6	7	11	4	5	4	58	6,4	4
Кошкинский	15	15	15	18	10	12	9	15	13	122	13,5	15
Красноармейский	9	14	16	14	15	1	3	14	12	98	10,9	11
Красноярский	23	13	6	11	18	16	8	20	19	134	14,9	16
Нефтегорский	6	23	21	25	25	18	7	21	20	166	18,4	21
Пестравский	13	4	4	3	11	1	11	26	17	90	10	10
Похвистневский	14	10	9	10	19	5	13	22	16	118	13,1	14
Приволжский	1	1	1	1	27	13	5	1	2	52	5,8	3
Сергиевский	22	18	13	15	24	19	5	17	19	152	16,9	19
Ставропольский	24	24	16	21	22	8	20	10	10	155	17,2	20
Сызранский	9	25	24	24	16	20	18	27	24	187	20,8	23
Хворостянский	2	2	2	2	3	2	2	19	14	48	5,3	1
Челно-Вершинский	5	8	10	9	8	10	12	4	4	70	7,8	8
Шенталинский	18	7	8	8	2	1	10	3	3	60	6,7	5
Шигонский	7	19	17	17	12	15	16	6	5	114	12,7	12

Составлен рейтинг муниципальных районов по экологическим показателям:

- 1 - Объекты негативного воздействия на окружающую среду, ед.
- 2 - Выбросы загрязняющих веществ от стационарных источников, тыс. т в год.
- 3 - Выбросы загрязняющих веществ от стационарных источников, т/год на 1 чел.

- 4 - Выбросы загрязняющих веществ от стационарных источников, т/год на 1 км².
- 5 - Забор воды из природных водных объектов, м³/год на 1 чел.
- 6 - Сброс загрязненных сточных вод в поверхностные объекты, м³/год на 1 чел.
- 7 - Доля ООПТ регионального значения в общей площади территории (%).
- 8 - Объем образования отходов, т. в год на 1 чел.
- 9 - Объем образования отходов, т. в год / на 1 км² (табл. 1).

К районам с наиболее благоприятной экологической средой, по совокупности данных, можно отнести: Хворостянский, Борский, Приволжский, Клявлинский, Шенталинский, географически расположенные на периферии области, вне зависимости от природно-климатических условий. Повышенная экологическая угроза по результатам анализа в муниципальных районах: Кинельский, Сызранский, Волжский, Нефтегорский, Ставропольский, приуроченных к относительно крупным городским агломерациям и концентрации потенциально опасных производств.

Видение будущего заложено в стратегических документах развития территорий. Нами проведена сравнительная оценка среднесрочных Стратегий развития муниципальных районов Самарской области до 2030 г. Путем группировки данных получено распределение элементов экологической составляющей по степени значимости в муниципальных стратегиях (табл. 2).

Таблица 2

Распределение элементов экологической составляющей по степени значимости в муниципальных стратегиях

Группа	Элементы экологической составляющей	Число муниципальных стратегий, шт./%
Первая	Здоровьесбережение, водоснабжение, водоотведение, обращение с отходами	<u>27</u> 100
Вторая	Развитие парков, реабилитация поверхностных вод, экологическое воспитание	<u>21-17</u> 78-63
Третья	Охрана вод, лесов, земель	<u>12-8</u> 44-30
Четвертая	Сокращение выбросов, увеличение биологического разнообразия, улучшение состояния и расширение ООПТ	<u>6-1</u> 22-4

Сложились четыре группы элементов экологической составляющей, различающиеся по значимости намерений в муниципальных стратегиях. Первая группа преимущественной представленности в муниципальных стратегиях включает решение проблемы здоровьесбережения, и тесно связанной с ней, эколого-инженерных задач (современного водоснабжения, водоотведения и обращения с отходами).

Муниципальные районы существенным образом отличаются по количеству элементов экологической составляющей в стратегиях развития (табл. 3).

Наибольшая их численность, 10-9 элементов из 13 установленных, выявлена в 8 районных стратегиях, а наименьшее количество (6-5 ингредиентов) - в 9 районах.

Группировка районов по числу (всего 13) элементов экологической составляющей в муниципальных стратегиях

Группа	Число элементов экологической составляющей, шт/%	Число районов	Муниципальные районы
Первая	<u>10-9</u> 77-69	8	Б.-Глушицкий, Камышлинский, Красноармейский, Алексеевский, Безенчукский, Борский, Кинельский, Красноярский
Вторая	<u>8-7</u> 61-54	10	Богатовский, Б.-Черниговский, Волжский, Клявлинский, Нефтегорский, Пестравский, Кошкинский, Похвистневский, Сызранский, Шенталинский
Третья	<u>6-5</u> 46-38	9	Елховский, Иса克林ский, Приволжский, Сергиевский, Ставропольский, Хворостянский, Шигонский, Кинель-Черкасский, Челно-Вершинский

Сопоставление рейтинга и количества плановых направлений экологического развития субрегионов показывает, что муниципальный район Борский, несмотря на относительное экологическое благополучие, намерен и впредь реализовывать максимально возможное число природосберегающих программ. Другие районы из этой группы (Клявлинский и Шенталинский) запланировали умеренное число программ, а Приволжский и Хворостянский районы - минимальное их количество. Из числа экологических аутсайдеров только Кинельский район следует логике ускоренного улучшения экологической среды и заложил на перспективу воплощение максимально принятое в регионе разнообразие экологических проектов. Другие, относительно неблагоприятные районы (Сызранский, Волжский и Нефтегорский), оказались среди «среднячков» по намеченным программам, а Ставропольский район, по числу элементов экологической составляющей в муниципальной стратегии развития, оказался в третьей, последней группе.

Региональные государственные программы экологической направленности в Самарской области

№ п/п	Название программы	Период действия	Утверждающий документ*
1	Охрана окружающей среды Самарской области	на 2014-2025 годы и на период 2030 года	от 27.11.2013 № 668
2	Чистая вода	на 2019-2024 годы	от 24.07.2019 № 508
3	Совершенствование системы обращения с отходами, в том числе с твердыми коммунальными отходами на территории Самарской области	на 2018-2022 годы	от 31.08.2018 № 522

№ п/п	Название программы	Период действия	Утверждающий документ*
4	Оздоровление Волги. Строительство и реконструкция (модернизация) очистных сооружений централизованных систем водоотведения	на 2019-2024 годы	от 26.07.2019 № 514
5	Развитие коммунальной инфраструктуры в Самарской области, подпрограмма «Развитие систем водоснабжения, водоочистки и водоотведения»	на 2014-2021 годы	от 29.11.2013 № 701
6	Развитие лесного хозяйства Самарской области	на 2014-2030 годы	от 14.11.2013 № 621
7	Развитие водохозяйственного комплекса Самарской области	в 2014-2030 годах	от 30.10.2013 № 579
8	Ликвидация накопленного экологического ущерба и рекультивация бывших промышленных площадок на территории Самарской области	на 2014 -2020 годы	от 29.11.2013 № 703
9	Защита населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, обеспечение пожарной безопасности и безопасности людей на водных объектах в Самарской области	на 2014-2021 годы	от 27.11.2013 № 678
10	Устойчивое развитие сельских территорий Самарской области	на 2014-2017 годы и на период до 2021 года	от 13.11.2013 № 616
11	Развитие здравоохранения в Самарской области	на 2014-2021 годы	от 27.11.2013 № 674

* Постановления Правительства Самарской области.

На территории Самарской области достаточно эффективно реализуется национальный проект «Экология»⁴. Муниципальным властям для обеспечения комфортной и оптимальной экологической среды на своих территориях следует приложить усилия, прежде всего, для вхождения в региональные государственные программы экологической направленности и имплементировать требования региональных программ в муниципальные стратегические документы (табл. 4).

Особенно это важно для муниципальных районов, уступающих в экологическом рейтинге эффективно развивающимся субрегионам. Это позволит существенно улучшить экологическую среду как в каждом отдельном муниципальном районе, так и в Самарской области в целом.

* * * *

¹ Астафьева О.В., Дерягина С.Е. Совершенствование сферы благоустройства - вектор улучшения экологической обстановки на территории муниципального образования «город Екатеринбург» // Безопасность жизнедеятельности. 2020. № 2 (230). С. 40-48.

² Данкова Ж.Ю., Милюкова Н.И. Обеспечение охраны окружающей среды муниципальной территории: анализ реализации муниципальной программы // ГосПер: государственное регулирование общественных отношений. 2018. № 2 (24). С. 114-120.

³ Мосорова П.О., Иода Ю.В. Формирование муниципальной среды экологической безопасности // Социально экономические явления и процессы. 2017. Т. 12. № 4. С. 24-29. <https://doi:10.20310/1819-8813-2017-12-4-24-29>.

⁴ Сидоров А.А., Кудинова Г.Э., Розенберг Г.С., Розенберг А.Г. Национальный проект «Экология»: планы и промежуточный ход реализации // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2020. Т. 9. № 3 (32). С. 219-224. - [https://doi: 10.26140/anie-2020-0903-0050](https://doi:10.26140/anie-2020-0903-0050).

⁵ Хазов К.Н. Обеспечение экологической безопасности как фактор устойчивого развития муниципального образования // Теории и проблемы политических исследований. 2017. Т. 6. № 1А. С. 301-309.

⁶ Юрина В.С., Кудинова Г.Э. Анализ проблем устойчивого инновационного развития экономики регионов // Наука - промышленности и сервису. 2013. № 8-1. С. 46-51.

⁷ Mapar M., Jafari M.J., Mansouri N., Arjmandi R., Azizinejad R., Ramos T.B. Sustainability indicators for municipalities of megacities: Integrating health, safety and environmental performance // Ecological indicators. 2017. Vol. 83. P. 271-291. - <https://doi.org/10.1016/j.ecolind.2017.08.012>.

⁸ Mingjing Tian, Qingjun Gao, Nan Wang, Xigen Yang, Xin Xu, and Lu Zhang. 2018. Strategic Environmental Assessment and Sustainable Development. IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. 133 012029. 2018 Asia Conference on Energy and Environment Engineering (ACEEE 18) - [https://doi: 10.1088/1755-1315/133/1/012029](https://doi:10.1088/1755-1315/133/1/012029).

MUNICIPAL ECOLOGICAL ENVIRONMENT OF THE SUBJECT OF THE RUSSIAN FEDERATION: STATE AND PROSPECTS

© 2020 Sidorov Alexander Arkadevich

Doc.Biol.Sci., Professor, Department of Economics
of Agricultural Enterprises and Ecology
Samara State University of Economics

© 2020 Kudinova Galina Eduardovna

Cand.Econ.Sci, Senior Researcher, Laboratory for Modeling
and Ecosystem Management

© 2020 Rozenberg Anastasia Gennadievna

Cand.Biol.Sci., Research Associate in Laboratory for Modeling
and Ecosystem Management

Institute of Ecology of the Volga River Basin of RAS - Branch of SamSC RAS

E-mail: sidorov120559@yandex.ru, GKudinova@yandex.ru, chicadivina@yandex.ru

The authors compiled a rating of the municipal districts of Samara region in terms of environmental indicators. Based on this rating, the authors identified the subjects with both the most favorable ecological environment and with an increased ecological threat. The authors analyzed the ecological components of the mid-term municipal development strategies and identified the regional state programs of ecological orientation, which make it possible to form the basis for a comfortable and optimal municipal ecological environment.

Keywords: municipal districts, ecological environment, development strategies, Samara region, regional programs.

ИНСОРСИНГ - «ВНУТРЕННИЙ РЕСУРС» МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

© 2020 Сосунова Лильяна Алексеевна

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kafedra-kl@yandex.ru

В статье рассматриваются формы обслуживания потребителей: инсорсинг и аутсорсинг, их различия, взаимосвязь, функции и необходимость использования в логистической и маркетинговой деятельности.

Ключевые слова: аутсорсинг, инсорсинг, корпорация, кооперация, логистика, маркетинг.

Большое распространение в маркетинге и логистике получила форма обслуживания, а именно аутсорсинг-«использование внешнего ресурса». Аутсорсинг это процессы и операции, которые передаются сторонним фирмам. На условиях аутсорсинга базисные функции логистики (закупки, продажи, транспортировка, управление запасами) могут выполнять специализированные организации. Например, поставка продукции осуществляется не производителем, а транспортно-экспедиторскими компаниями. Логистические услуги могут оказываться оптовые посредниками, а именно оптово-торговыми предприятиями.

Аутсорсинг выгоден как для предприятий, так и для торговых посредников. Еще одним видом передачи видов деятельности является инсорсинг, т. е. «использование внутреннего ресурса».

В этом случае необходимо наличие собственных автономных подразделений компаний с целью оказания услуг маркетинговой и логистической деятельности.

Одно из условий инсорсинга - свободные мощности или другие внутренние резервы. Также компания и с целью увеличения своих доходов может выполнять функции инсорсинга. Инсорсинг расширяет деятельность предприятия, а также позволяет полнее использовать и маркетинг и логистику.

Предприятия осуществляющие инсорсинг, разрабатывают проект, в состав которого входят такие мероприятия как:

- установление факта неиспользуемых мощностей;
- осуществление на рынке инсорсинговых услуг маркетинговых исследований;
- разработка перечня логистических услуг;
- создание экономической модели инсорсинга;
- разработка нормативных документов для компании-инсорсера;
- оформление разрешительной документации (лицензий и разрешений);
- разработка каталога логистических и маркетинговых услуг и тарификация услуг;
- разработка договоров и соглашений (типовых);
- проработка структуры инсорсера и разработка документов (положения, должностные инструкции);

- составление бюджета инсорсера;
- создание системы оценки качества услуг инсорсера;
- расчет эффективности деятельности инсорсера.

В качестве субъектов инсорсинга могут выступать:

- связанные между собой структурные подразделения предприятий, имеющие общую цель и работающие относительно автономно;
- предприятия из состава корпораций, наделенные правами юридического лица;
- предприятия торговли и производственные компании различной специализации и организационно-правовой формой.

Подразделения крупного предприятия также можно к субъектам инсорсинга. Кроме того, основными потребителями инсорсинговых услуг являются также транспортные и ремонтные службы, службы главного энергетика и механика, ремонтно-строительная служба, ЖКХ предприятия и т.п. Однако основным инсорсером следует считать подразделение материально-технического снабжения. Основная цель деятельности которого - бесперебойное и надежное обеспечение материальными ресурсами предприятия.

Для крупного предпринимательства главной организационно-правовой формой является корпорация, в рамках которой используются рыночные средства конкуренции и организационно-экономические методы формирования и развития спроса на данном сегменте рынка.

Кроме того, пользователями инсорсинга могут быть и участники той или иной кооперации.

Под кооперацией понимается такая форма оказания услуг предприятиями для решения проблем, возникающих в процессе коммерческой деятельности направленная на повышение общей конкурентоспособности.

Кооперативные связи позволяют решать следующие маркетинговые и логистические задачи:

- определение потребности в материальных ресурсах;
- приобретение партий товаров по более низким ценам;
- объединение усилий для рекламирования реализуемой продукции, что позволяет сократить удельные затраты на единицу такой продукции;
- формирование единой ассортиментной политики.

В кооперации инсорсером является головное предприятие, которое в той или иной форме координирует действия кооперируемых предприятий. Именно эти предприятия и являются пользователями (инсорсинговых) услуг. В данном случае кооперация и есть «внутренний ресурс».

В современных условиях кооперация направлена преимущественно на решение маркетинговых и логистических проблем по следующим направлениям:

- исследование оптового рынка и прогнозы его развития;
- расширение доли оптового рынка для производимой и реализуемой продукции;
- осуществление маркетинговой и закупочной деятельности;
- развитие складского хозяйства и других составляющих логистической инфраструктуры;
- повышение эффективности сбытовой деятельности.

Логистика инсорсинга в кооперации может проявляться в разных формах.

Различия между аутсорсингом и инсорсингом: как в маркетинге, так и в логистике заключаются в том, что аутсорсинг выполняется специализированными фирмами на регулярной основе и, как правило, на длительный срок на основе долгосрочных хозяйственных связей; инсорсинг - выполняется предприятиями только при наличии свободных мощностей, по отдельным заказам и на ограниченный срок на основе краткосрочных хозяйственных связей.

Особенности производственно-коммерческой деятельности и возникающие хозяйственные ситуации определяют номенклатуру и потребность в логистических и маркетинговых услугах.

Так типовая номенклатура инсорсинга логистических операций выявляется относительно базисных- логистических функций.

Логистические операции инсорсинга

№ п/п	Базисные функции логистики	Логистические операции инсорсинга
1	Закупки (снабжение)	<ul style="list-style-type: none">- определение потребности в материальных ресурсах цехов и служб;- получение заявок на материальные ресурсы;- расчет денежных сумм на закупку материальных ресурсов;- размещение заказов на материальные ресурсы;- получение заказа: количественная и качественная приемка;- распределение материальных ресурсов по подразделениям
2	Сбыт (продажи)	<ul style="list-style-type: none">- централизация сбыта для субъектов корпорации;- сертификация продукции;- таможенное оформление груза;- консигнация
3	Транспортировка	<ul style="list-style-type: none">- подготовка груза к транспортировке;- транспортировка попутного груза;- централизованная доставка груза;- аренда транспортных средств (автомашин, ж.д. вагонов)
4	Хранение и запасы	<ul style="list-style-type: none">- аренда складских помещений;- ответственное хранение;- управление запасами цехов и служб;- оперативное маневрирование материальными ресурсами между подразделениями или предприятиями;- централизованное хранение

Для производственных предприятий представленные в таблице инсорсинговые операции по функции «Закупки (снабжение)» представляют собой обычные работы по материально-техническому снабжению - плановые и оперативные.

К инсорсингу также относятся и маркетинговые функции, а именно подготовка поступающих на предприятие материальных ресурсов к производственному потреблению (раскрой, нарезка, сортировка и др.), выполняемая в заготовительных цехах

производственного предприятия. Качество таких подготовительных операций, как правило, обеспечивается службой технического контроля предприятий.

* * * *

1. Афанасенко И.Д., Борисова В.В. Коммерческая логистика. - СПб.: Питер, 2012. - 352 с.
2. Басовский Л.Е., Протасьев В.Б. Управление качеством. М.: ИНФРА-М, 2012. - 253 с.
3. Корпоративная логистика / Под общ. и научн. Ред. В.И. Сергеева. - М. : ИНФРА-М, 2005. - 976 с.

INSOURCING - «INTERNAL RESOURCE» OF MARKETING AND LOGISTICS

© 2020 Sosunova Lilyana Alekseevna

Doctor of Economics, Professor

Samara State University of Economics

E-mail: kafedra-kl@yandex.ru

The article discusses the forms of customer service, such as insourcing and outsourcing, their differences, interrelation, functions and the need for their use in logistics and marketing activities.

Keywords: outsourcing, insourcing, corporation, cooperation, logistics, marketing.

УДК 33.338.36

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ВНЕШНИХ ИСТОЧНИКОВ ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2020 Стрельцов Алексей Викторович

доктор экономических наук, профессор

© 2020 Яковлев Геннадий Иванович

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: dmms7@rambler.ru

Исследуются проблемы привлечения внешних источников инвестиций на цели технического и организационного развития предприятий и предпринимательских структур. Рассматриваются характеристики государственного регулирования инвестиционной деятельности в промышленности.

Ключевые слова: инвестиции, источники, фондовый рынок, государство, концерны, кооперация, альянсы.

Результаты инвестиционной деятельности субъектов отечественной экономики, согласно данным государственной статистики РФ, на протяжении последних девяти лет оказываются достаточно скромными, что не позволяет в достаточной мере поддержать совре-

менную цифровую трансформацию, способствующей резко увеличить производительность труда¹. На практике собственниками предприятий по разным причинам в недостаточной степени используются амортизация и нераспределенная прибыль на нужды технико-организационного развития, указывают авторы². Баранов П.П. (2011) рассматривал взаимосвязь источников, механизмов и финансовых инструментов привлечения инвестиций в инновационную деятельность промышленного предприятия, провел сравнительный анализ наиболее востребованных источников привлечения инвестиций, достоинств и недостатков³. Рубцова Ю.А. рассматривала внешние источники инвестиций для предприятий, преимущества и недостатки IPO как источника финансирования инвестиций для предприятий⁴.

Федоров Ю.В. и др. (2016) выявили проблемы недостаточного уровня величины инвестиций в модернизацию и обновление основного капитала и неполного использования потенциала внешних источников финансирования капитальных вложений предприятий, предложили усилить роль привлеченных и заемных средств⁵. В этих условиях Ефимычев Ю.И. и соавторы (2012) провели достаточно обстоятельный анализ источников и объемов финансирования отечественных предприятий на этапах проектирования и выведения новой продукции на рынок при участии государства, бизнес-ангелов, венчурных фондов и т.д.⁶ В условиях ограниченности внутренних финансовых ресурсов для проведения масштабных преобразований производственного аппарата отечественными предприятиями уместно вспомнить, что в ряде промышленно развитых стран достаточно распространенной является модель привлечения внешних источников инвестиций - через фондовый рынок. При этом наиболее часто используется привлечение инвестиций в акционерный капитал предприятия и через облигационные займы. В первом случае, возможны также два варианта привлечения инвестиций со стороны финансовых инвесторов, которые представляют собой приобретение внешним инвестором (группой инвесторов, фондами) неконтрольного пакета акций с последующей его продажей, привлечение инвестиций со стороны стратегического инвестора-партнера, предполагающее приобретение им контрольного или блокирующего пакета акций.

Применительно к первому варианту можно отметить, что низкие значения рентабельности производства не могут создать должной заинтересованности финансовых инвесторов во вложении средств в большинство отечественных машиностроительных предприятий. Использование же формы стратегического инвестора также не является для них достаточно привлекательным из-за большого риска утраты контроля над собственностью. К тому же поиск стратегического инвестора является в настоящее время достаточно сложным в связи с низкой инвестиционной привлекательностью многих предприятий и наличием разного рода внерыночных ограничений для сотрудничества.

Облигационные займы в некоторых странах с развитой рыночной экономикой играют достаточно существенную роль. Однако в отечественных условиях, применительно к машиностроительным предприятиям, их вряд ли можно считать надежным источником инвестиций. Во-первых, из-за недостаточной развитости фондового рынка и недостаточной координации его деятельности с основной массой отечественных предприятий. Во-вторых, опять же из-за низкой доходности отечественных машиностроительных предприятий, что не позволяет обеспечить требуемый инвесторами уровень доходности по облигациям.

Следует также отметить, что успешному использованию инструментов фондового рынка и в акционерной, и в облигационной форме препятствует также и ориентация большинства инвесторов на спекулятивный характер вложений. Как правило, они ориентированы на получение прибыли не от производственной деятельности предприятия, а от изменения стоимости ценных бумаг, что не соответствует целям реализации долгосрочных реальных инвестиционных проектов.

Как специфический источник инвестиций можно определить и лизинговые сделки. Неслучайно Курмакаева Е.Ш. (2006) рассматривала возможность вовлечения дополнительных источников финансирования в систему воспроизводства основного капитала предприятий, при этом основное внимание уделяется развитию лизинговых отношений при условии создания соответствующих благоприятных условий для его развития на макроэкономическом уровне⁷. Их специфика заключается в том, что по своему содержанию лизинг - это предоставление имущества в аренду. Однако доход, получаемый организацией - лизингодателем, выступает в форме определенного процента. Лизинговые компании очень тесно связаны с финансовыми организациями (банками). Особенностью лизинговых операций является и то, что их нельзя рассматривать как источник инвестиций для капитального обновления предприятия. Они, как правило, предназначены для финансирования приобретения отдельных машин и агрегатов, чаще транспортных средств. В современных условиях для отдельных категорий машиностроительных предприятий весомую роль стали играть государственные кредиты, непосредственно государственное инвестирование, а также консолидированные средства интегрированных компаний. Несмотря на свою низкую доступность, эти источники имеют очень важную для предприятий характеристику: низкую стоимость и минимальный, в сравнении с другими вариантами, уровень риска. Однако возможности предприятий воздействовать на процессы принятия решений об их привлечении ограничены.

Достаточно перспективным в настоящее время представляется возможность в части повышения инвестиционной активности со стороны нетрадиционных источников инвестиций - международное кооперационное и интеграционное взаимодействие предприятий. В настоящее время многие российские производственные структуры стали широко вовлекаться в международные цепочки создания стоимости, являются членами крупных транснациональных корпораций (ТНК). Транснациональные стратегические альянсы и другие формы интеграционных связей предприятий разных юрисдикций позволяют не только привлечь инвестиции, но даже, и при их отсутствии, сократить общую потребность в них, уменьшить риски за счет разделения комплекса работ между партнерами в соответствии с занимаемыми компетенциями.

Кооперация отечественных предприятий с зарубежными партнерами позволяет привлечь новые технологии, и повысить технический уровень выпускаемой продукции. Использование кооперационных форм сотрудничества позволяет воспользоваться полностью или частично положительными характеристиками привлечения иностранных инвестиций при сохранении самостоятельности отечественных предприятий. Мировой опыт показывает, что иностранный инвестор чаще всего необходим российским производственным менеджерам для привлечения более дешевых финансовых средств, инжиниринга, надлежащего выбора и снижения цен на импортируемое оборудование. До самого последнего времени на него возлагались большие надежды в части повышения технико-техноло-

гического уровня отечественной промышленности, адаптации российских предприятий к нормам хозяйственной деятельности по мировым стандартам, упрощения их выхода на внешний рынок, но данные надежды во многом не оправдались.

Однако в условиях политико-экономического противостояния по линии Запад-Восток, различных ограничительных мера объем привлекаемых иностранных инвестиций стал не соответствовать ожиданиям, их структура не нацелена на приоритетные нужды российской экономики и даже, на первый взгляд, в удачных приходах крупного иностранного инвестора на отечественные предприятия результаты признаются не однозначно позитивными. Так, например, входя в ТНК, несмотря на проведенную модернизацию и повышение качества выпускаемых автомобилей, АО «АвтоВАЗ» так и не вышел на свои прежние показатели объемов экспорта, как и продаж на внутреннем рынке. Закономерно возникает вопрос, а выгодно ли новым собственникам предприятия наращивать объемы производства и экспорта продукции предприятия?

Более того, иностранные инвестиции в отсутствие четкого их регулирования и соответствующей системы мониторинга, могут поставить ключевые предприятия и отрасли страны под контроль транснациональных компаний. Это позволит им влиять не только на экономику, но и на все остальные стороны социально-экономического развития страны. Поэтому при разработке характеристик источников инвестиций нельзя пропустить значимую роль государства, которое может влиять на инвесторов на рынке, и в то же время обеспечивать доступность и определенную структуру инвестиций для различных предприятий. Государственное регулирование инвестиционной деятельности обычно осуществляется в трех формах:

1. Прямое участие государства в финансировании инвестиционных программ предприятий;
2. Создание благоприятных условий для осуществления инвестиционной деятельности, соответствующего климата;
3. Правовое обеспечение субъектов инвестиционной деятельности.

Говоря о государственном регулировании инвестиционной деятельности, влиянии на поведение инвесторов, нельзя не отметить его взаимосвязь и, соответственно, необходимость учета специфики хозяйственной деятельности отдельных подотраслей и предприятий машиностроения. В первую очередь, она определяется технологическими особенностями производства и особенностями функционирования отраслевого товарного рынка.

Вывод. В условиях перехода к активной фазе освоения достижений Четвертой промышленной революции (т.н. Индустрии 4.0.) на предприятиях требуется кардинальная модернизация и обновление производственного аппарата. Однако внутренние ресурсы предприятий ограничены, особенно в сопоставлении со значительной стоимостью масштабных преобразований, требуемых для проведения дигитализации, поэтому требуется обращаться к внешним источникам промышленных инвестиций - через фондовый рынок, лизинг, международные стратегические альянсы, льготные госкредиты.

* * * *

¹ Инвестиции в России. 2019: Стат. сб. / Росстат. - М., 2019. - 228 с.

² Стрельцов А.В., Яковлев Г.И. Особенности технико-экономического развития машиностроительного комплекса в цифровой экономике // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2020. № 7 (189). С. 90-98.

³ Баранов П.П. Особенности выбора источников привлечения инвестиций в инновационную деятельность промышленного предприятия // Научные записки ОРЕЛГИЭТ. Изд-во: Орловский гос. ун-т экономики и торговли (Орел). ISSN: 2079-8768. № 1 (3), 2011. С. 115-120.

⁴ Рубцова Ю.А. Эмиссия ценных бумаг - источник финансирования инвестиций для предприятий // Актуальные вопросы экономических наук. № 2, 2008. С. 431-435.

⁵ Федоров Ю.В., Дружкова О.А. Анализ инвестиций в основной капитал и источников их финансирования для предприятий машиностроительного комплекса // Социально-экономическое управление: теория и практика Изд-во: Ижевский гос. техн. ун-т имени М.Т. Калашникова (Ижевск). № 1 (28). 2016. С. 4-12.

⁶ Ефимычев Ю.И., Плехова Ю.О., Волков А.В. Анализ источников и объемов инвестиций в отечественные инновационные предприятия // Вестник нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. № 1-1, 2012. С. 239-243.

⁷ Курмакаева Е.Ш. Дополнительные источники инвестиций в системе воспроизводства основного капитала предприятий // Вестник Саратовского государственного технического университета. Том 3. № 1 (14). 2006. С. 176-180.

ATTRACTING EXTERNAL SOURCES OF INVESTMENT FOR PRODUCTION AND BUSINESS ACTIVITIES

© 2020 Streltsov Alexey Viktorovich

Doctor of Economics, Professor

© 2020 Yakovlev Gennadiy Ivanovich

Doctor of Economics, Professor

Samara State University of Economics

E-mail: dmms7@rambler.ru

The problems of attracting external sources of investment for the purpose of technical and organizational development of enterprises and business structures are investigated. The characteristics of state regulation of investment activity in industry are considered.

Keywords: investment, sources, stock market, the state, corporations, cooperatives, alliances.

УДК 33

СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ КОНКУРЕНТНОЙ РАЗВЕДКИ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

© 2020 Тарасова Татьяна Михайловна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: tarasova2004@inbox.ru

В современном бизнесе используется понятие стратегического бенчмаркинга, подразумевающего тактическое планирование бенчмаркинга с целью поиска и использования уникальных

механизмов, которые позволят организации завоевать конкурентное преимущество перед другими предприятиями.

Ключевые слова: экономическая безопасность, бенчмаркинг, конкурентная разведка.

Одним из самых эффективных методов конкурентной разведки в бизнесе является бенчмаркинг. Этот процесс подразумевает изучение, понимание и адаптация примеров успешной коммерческой деятельности других организаций для повышения эффективности своего предприятия.

При бенчмаркинге может использоваться одна из четырех основных стратегий, используемых предприятиями в наше время. Уровень положительного влияния стратегического бенчмаркинга на развитие организации довольно сложно переоценить. Поэтому многие компании прибегают к такому методу развития, поскольку с его помощью открывается возможность существенно повысить эффективность управления коммерческой деятельностью и осуществить грамотные проекты, приносящие прибыль.

При этом направленность проектов, которые основываются на результатах проведенного бенчмаркинга, может быть различной. Это может быть использование инновационных технологий, модернизирование существующих механизмов деятельности, приобретение нового оборудования для производства, освоение новых рынков сбыта и так далее.

Можно выделить несколько основных задач, которые в первую очередь выполняются с помощью стратегического бенчмаркинга. В их число входят следующие цели:

☐ изучение и использование новых управленческих методов, позволяющих изменить стратегию предприятия;

☐ поиск и внедрение новых моделей для ведения бизнеса.

Стоит отметить, что объектом стратегического бенчмаркинга может стать как прямой конкурент предприятия, так и другие организации, чей опыт может оказаться полезным в целях развития компании, проводящей бенчмаркинг. Можно выделить несколько основных видов моделей, которые могут стать объектом бенчмаркинга. Их список выглядит следующим образом:

- общая позиция и политика организации касательно ведения бизнеса;
- общая политика организации по реализации всей продукции или услуг;
- политика организации относительно отдельных продуктов или услуг;
- различные альтернативные модели управленческой деятельности внутри предприятия;
- стратегия распределения ресурсов;
- использование инновационных решений в направлении слияния, поглощения и инвестиций в НИОКР;
- применение инновационных стратегий управления изменениями при внедрении программных средств управления организацией либо методов, стимулирующих организационные изменения (система менеджмента качества на основе стандартов ИСО 9000, методов всеобщего управления качеством)¹.

Исходя из представленных данных, можно сделать вывод о том, что каждая организация имеет возможность приложить усилия к изучению деятельности конкурентов, что позволит ей повысить свое влияние и выделиться на рынке.

Как ни странно, за эффективность и стабильность исполнения процессов бенчмаркинга отвечает общий уровень экономической безопасности в стране.

Экономическая безопасность - это одно из направлений экономики, которое характеризует благоприятность ее состояния для общего развития экономики, эффективного управления экономическими ресурсами, уровень защиты интересов как на внутреннем, так и международном рынке, а также уровня удовлетворения потребностей общества.

Можно выделить три основных условия, при выполнении которых экономическая безопасность характеризуется как эффективная. Их список выглядит следующим образом:

- угроза от внутренних факторов меньше, нежели от внешних;
- механизм экономической безопасности основывается на законодательном уровне и правильно взаимодействует с системой государства;
- показатель защищенности динамичен и меняется в зависимости от различных факторов.

Теперь выделим основные цели, которые выполняет грамотная система экономической безопасности. Сюда входят следующие задачи:

- прогнозирование возможного появления различных угроз для экономической безопасности;
- разработка и внедрение различных механизмов по поиску и предупреждению этих угроз;
- поиск потенциальных и реальных угроз, которые могут отрицательно повлиять на экономическую безопасность. Их общая оценка;
- подробный анализ найденных угроз для экономической безопасности. Разработка стратегий по их предотвращению. Выполнение этих стратегий;
- непрерывная работа описанных механизмов с целью постоянного совершенствования системы экономической безопасности.

Что касается самих угроз экономической безопасности страны, они делятся на два основные категории, а именно, внутренние и внешние. В число внутренних входят следующие:

- тенденция увеличения уровня структурной деформации в предприятиях;
- внушительный уровень расслоения общества по имущественному признаку;
- снижение научно-технического потенциала государства;
- государство превращается в топливно-сырьевую периферию более развитых стран.

К внешним факторам относятся:

- слишком открытая экономика государства;
- наличие внушительного внешнего долга;
- сильная утечка умов в другие страны;
- потеря капитала за границу.

Что касается уровня открытости экономики государства, то он определяется следующими параметрами:

- 1) уровень экспорта продукции на душу населения;
- 2) отношение стоимости экспорта продукции к стоимости валового продукта.

Это были основные факторы, которые приводят к угрозе экономической безопасности государства. Необходимо выявлять и предотвращать их в максимально кратчайшие сроки. Иначе вся экономика государства находится под угрозой.

Основной процедурой контроля на предприятиях является проведение аудиторских проверок. Существует перечень, по которому предприятие подлежит обязательному аудиту (по этому перечню около 70% всех организаций подлежат обязательному аудиту). Из оставшихся 30% предприятий, по статистике всего около 5% осуществляют добровольный аудит. Согласно приведенным данным можно сделать вывод, что 25% организаций, не проводящих аудиторские проверки подвержены искажению отчетности из-за невозможности выявить риски и отклонения в отчетности.

Компания ООО «КАТойл-Дриллинг» подлежит обязательному аудиту. Этот факт говорит о максимально прозрачном ведении бухгалтерского учета и составлении бухгалтерской (финансовой) отчетности.

В аудиторском заключении² независимого аудитора говорится о том, что проведенный аудит финансовой отчетности ООО «КАТойл-Дриллинг», состоящей из бухгалтерского баланса на 31 декабря 2019 года, отчета о прибылях и убытках, отчета о прочем совокупном доходе, отчета об изменениях капитала, отчета о движении денежных средств за год, а также обзора основных положений учетной политики. По мнению аудитора, прилагаемая финансовая отчетность достоверно отражает во всех существенных отношениях финансовое положение по состоянию на 31 декабря 2019 года².

Ключевыми вопросами, которые были рассмотрены аудиторами стали:

- обесценение основных средств в сегменте переработка, логистика и коммерция;
- инвестиции в предприятия находящиеся внутри рабочей группы компаний, а также в прочие внеоборотные нефинансовые активы;
- оценка запасов ресурсов нефти и газа;
- оценка работы отдела отвечающего за технику безопасности сотрудников на производстве.

В рамках аудита проводимого в соответствии с международными стандартами аудита, аудиторы обязаны применять профессиональное суждение с сохранением профессионального скептицизма на протяжении² всей аудиторской проверки, а также обязаны выполнить следующее:

- выявить и оценить риски искажения финансовой отчетности путем случайных или намеренно недобросовестных действий или ошибок;
- разработать комплекс мер и процедур в ответ на обнаруженные риски;
- собрать комплекс доказательств, которые будут являться достаточными и надлежащими, для того, чтобы служить основанием для выражения аудиторского мнения²;

- изучаем систему внутреннего контроля для разработки аудиторских процедур, соответствующих работе данного органа;
- оценить характер применения учетной политики организации в разрезе обоснованности оценочных значений;
- провести оценку представления финансовой отчетности в целом, а также ее структуры и содержания.

К действующей системе внутреннего контроля в компании ООО «КАТойл-Дриллинг» относится отдел экономической безопасности. Данное подразделение отслеживает грамотное и прозрачное ведение бухгалтерского учета на предприятии. Проводит проверки по факту хищения материального и нематериального имущества организации. Выявляет и привлекает к ответственности материально-ответственных лиц. Разрабатывает систему защиты от внутренних и внешних угроз. Также работает в рамках судопроизводства согласно законодательства Российской Федерации.

Все задачи выполняются с помощью реализации широкого спектра мероприятий при взаимодействии со всеми подразделениями компании.

На основании изложенного можно сделать вывод, что для достижения конкурентоспособной, рентабельной и прозрачно работающей организации на ее базе должен быть создан отдел экономической безопасности для обеспечения внутреннего контроля. Также должны проводиться аудиторские проверки для обеспечения грамотного и качественного ведения бухгалтерской (финансовой) отчетности организации.

* * * *

¹ Сухоплюев М.С. Роль бизнес-разведки в обеспечении экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Режим доступа: https://dspace.susu.ru/xmlui/bitstream/handle/0001.74/17283/2017_572_suhoplyuevms.pdf?isAllowed=y&sequence=1?isAllowed=y&sequence=1.

² Консолидированная финансовая отчетность ПАО «НК «Роснефть» на 31 декабря 2016 г. с аудиторским заключением независимого аудитора. Режим доступа: https://www.rosneft.ru/upload/site1/document_cons_report/Rosneft_FS_12m2016_RUS_signed_22.pdf.

MODERN COMPETITIVE INSPECTION TOOLS AND ECONOMIC SECURITY

© 2020 Tarasova Tatiana Mikhailovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: tarasova2004@inbox.ru

In modern business, the concept of strategic benchmarking is used, which implies tactical benchmarking planning in order to find and use unique mechanisms that will allow an organization to gain a competitive advantage over other enterprises.

Keywords: economic security, benchmarking, competitive intelligence.

ЗНАЧИМОСТЬ НЕФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ С ПОЗИЦИЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2020 Татаровская Татьяна Евгеньевна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: tatarovskaya.tatyana@gmail.com

Раскрыты сущность и значимость нефинансовой информации, а также аспекты ее использования на различных стадиях жизненного цикла предприятия. Описана актуальность финансовых и нефинансовых показателей, которая обосновывает значимость сбора и использования нефинансовой информации для целей повышения эффективности деятельности предприятия.

Ключевые слова: нефинансовые показатели, эффективность деятельности, экономический субъект, устойчивое развитие, SPACE-анализ.

В последние годы понятие «нефинансовая информация» все более активно проникает в информационно-аналитическую систему экономических субъектов. Значимость включения нефинансовых показателей и результатов исследования качественных характеристик бизнеса подтверждают и недавние публикации ученых, и обзоры крупнейших аудиторских компаний, входящих в «Большую четверку».

Распоряжение Правительства РФ от 05.05.2017г. № 876-р «О Концепции развития публичной нефинансовой отчетности и плане мероприятий по ее реализации» (далее - Концепция) было утверждено в условиях усиления спроса на информацию и развития инструментов по ее сбору.

В общем понимании нефинансовая информация включает в себя данные о деятельности экономического субъекта в контексте следующих аспектов:

- устойчивое развитие;
- окружающая среда;
- корпоративная ответственность;
- экологическая составляющая;
- социальная составляющая;
- этические принципы;
- человеческий капитал;
- здоровье и безопасность.

Сбор нефинансовой информации и ее раскрытие во внешней отчетности необходимо с соблюдением условия корреляции с финансовыми показателями.

Концепция предусматривает следующие варианты представления нефинансовой информации в рамках нефинансовой отчетности, публикуемой открыто:

1) отчеты в области устойчивого развития (корпоративной ответственности) (добровольный формат подготовки);

- 2) интегрированные отчеты (добровольный формат подготовки);
- 3) годовые отчеты (обязательный формат подготовки для ПАО)¹.

Ключевыми принципами сбора и раскрытия нефинансовой информации должны выступать:

- широкий охват различных аспектов, связанных с деятельностью предприятия с точки зрения как внутренней, так и внешней среды;
- универсальность применяемых методик сбора, обобщения и регистрации нефинансовой информации;
- лаконичность нефинансовой информации. При этом степень детализации должна быть приемлемой, а понятность, доступность и удовлетворение запросам пользователей также должны соблюдаться;
- сопоставимость представленных данных, в том числе корреляция и отсутствие противоречий между показателями финансового и нефинансового характера.

Этап жизненного цикла, на котором находится экономический субъект, оказывает значительное влияние на выбор методики сбора нефинансовой информации и ее степень эффективности от ее использования.

EY предлагает рассматривать этот вопрос с точки зрения трех этапов (см. рисунок).



Рис. Характеристика экономических субъектов, занимающихся сбором нефинансовой информации и находящихся на различных этапах жизненного цикла*

* Составлено по результатам исследования EY².

Сбор нефинансовой информации предприятиями-«новичками» сопровождается столкновением со следующими вызовами, которые встречаются как во внутренней, так и во внешней среде:

- унификация понятий и областей применения результатов реализации системы сбора и использования нефинансовой информации;
- необходимость корректировки принципов управления бизнесом и методов внутреннего контроля;

- переориентация бизнес-процессов на сбор и использование нефинансовой информации;

- внедрение принципов SMART-менеджмента и др.

Предприятия, имеющие опыт сбора и использования нефинансовой информации, ее раскрытия во внешней отчетности, сталкиваются с проблемами иного характера, нежели предприятия-«новички»:

- корректировка принципов управления бизнесом и методов внутреннего контроля, если это необходимо по результатам реализации системы сбора и использования нефинансовой информации;

- оценка эффективности использования нефинансовой информации и ее раскрытия во внешней отчетности, а также соотнесение полученных результатов с затратами на внедрение системы сбора и использования нефинансовой информации;

- внедрение информационных технологий для сбора и обработки нефинансовой информации.

Несмотря на солидный опыт сбора и использования нефинансовой информации предприятия-«передовики» также сталкиваются с определенными вызовами. Они связаны, прежде всего, со стремлением непрерывно повышать эффективность использования нефинансовой информации и необходимостью интеграции финансовой и нефинансовой информации для формирования целостной картины бизнеса и принятия различных решений.

Преодоление указанных проблем позволит сформировать такую систему сбора и использования нефинансовой информации, которая приведет к слаженному функционированию всех бизнес-процессов экономического субъекта и принятию наиболее целесообразных, рациональных и эффективных для организации решений.

Если придерживаться подхода, ставящего во вертикальной структуре процесса нефинансовые показатели на более высокую позицию, чем финансовые, тогда нефинансовые показатели будут выступать причиной, предпосылкой того результата, который демонстрируют финансовые показатели. В Концепции указано на то, что большинство нефинансовых показателей, включаемых в публичную нефинансовую отчетность, могут иметь значимые финансовые последствия как в текущем, так и в последующих периодах.³ В связи с этим актуальность их выявления и анализа становится особо высокой.

При этом такой подход к расстановке позиций указанных показателей ни в коем случае не снижает значимость финансовых показателей. Качество информационно-аналитической системы обеспечивается только в случае успешной интеграции систем сбора и использования финансовых и нефинансовых показателей.

В качестве подтверждения можно привести в пример методику SPACE-анализа, который позволяет оценить четыре группы факторов, описывающих как финансовые, так и нефинансовые аспекты внутренней и внешней среды экономического субъекта. SPACE-анализ обобщает указанные показатели за счет применения экспертной оценки с использованием балльной методики. Рассмотрим описываемую взаимосвязь на примере фактора финансового потенциала экономического субъекта. Данный фактор включает в себя следующие показатели, представленные в таблице.

**Финансовые и нефинансовые показатели, характеризующие фактор
финансового потенциала экономического субъекта**

Показатель	Финансовый/ нефинансовый показатель	Источник получения информации о показателе
Прибыль на вложения	финансовый	Бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и др.
Финансовая зависимость	финансовый	Бухгалтерский баланс ⁴
Ликвидность	финансовый	Бухгалтерский баланс
Необходимый/имеющийся капитал	финансовый	Бухгалтерский баланс
Поток средств	финансовый	Отчет о движении денежных средств
Легкость ухода с рынка	нефинансовый	Источники информации о внешней среде
Риск предприятия	нефинансовый	Источники информации о внутренней и внешней среде ⁵

Как видно из таблицы, финансовые и нефинансовые показатели в совокупности описывают одну из сторон бизнеса - фактор финансового потенциала. Следовательно, интеграция систем сбора и использования финансовых и нефинансовых показателей позволяет повысить результативность применяемых методик, направленных на повышение эффективности деятельности экономического субъекта.

Раскрытие во внешней отчетности нефинансовых показателей является актуальной проблемой как для отечественных, так и зарубежных предприятий. Риск потери конкурентных преимуществ становится барьером для публикации информации о нефинансовых аспектах деятельности экономического субъекта. И если для публичных акционерных обществ обязанность раскрытия нефинансовой информации закреплена концепцией, то для иных экономических субъектов раскрытие остается добровольным, а перечень раскрываемых показателей - открытым (законодательно такой перечень пока не закреплено). Разработанный проект Постановления Правительства Российской Федерации «Об утверждении перечня ключевых (базовых) показателей публичной нефинансовой отчетности» (подготовлен Минэкономразвития России 24.10.2018 г.) в составе показателей, в частности, приводит «Выплатенные дивиденды» (в тыс. руб.) и «Коэффициент текучести кадров» (в процентах).

Указанный факт обосновывает изложенные выводы. Таким образом, в современных условиях значимость сбора, анализа и интерпретации нефинансовых показателей имеет огромное значение. От этого зависит не только уровень информированности заинтересованных пользователей об аспектах деятельности экономического субъекта, но и эффективность его деятельности в целом.

* * * *

¹ Распоряжение Правительства РФ от 05.05.2017г. № 876-р «О Концепции развития публичной нефинансовой отчетности и плане мероприятий по ее реализации».

² The road to reliable nonfinancial reporting [Электронный ресурс] 2016. Режим доступа: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-ccass-road-to-reliable-nonfinancial-reporting/\\$FILE/EY-ccass-road-to-reliable-nonfinancial-reporting.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-ccass-road-to-reliable-nonfinancial-reporting/$FILE/EY-ccass-road-to-reliable-nonfinancial-reporting.pdf) (Дата обращения: 18.09.2020).

³ Поташева О.Н., Корнеева Т.А. Формирование нефинансовой отчетности: международная и российская практика // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2020. № 5 (187). С. 97-105.

⁴ Татаровская Т.Е., Татаровский Ю.А. Финансовая устойчивость и деловая активность в анализе экономической безопасности предприятия // Российский экономический интернет-журнал. - 2019. - № 4. - С. 128.

⁵ Татаровская Т.Е. Риск-ориентированная система экономической безопасности предприятия // Экономика, предпринимательство и право. 2020. Т. 10. № 3. С. 575-586.

THE IMPORTANCE OF NON-FINANCIAL INFORMATION IN TERMS OF IMPROVING THE ENTERPRISE EFFICIENCY

© 2020 *Tatarovskaya Tatyana Evgenyevna*
PhD in Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: tatarovskaya.tatyana@gmail.com

The essence and significance of non-financial information, as well as aspects of its use at various stages of the enterprise's life cycle, are disclosed. The relevance of financial and non-financial indicators, which substantiates the importance of collecting and using non-financial information to improve the efficiency of the enterprise, is disclosed.

Keywords: non-financial indicators, enterprise performance, economic entity, sustainable development, SPACE analysis.

УДК 311.2

ВОРОНКА ПРОДАЖ КАК АНАЛИТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2020 *Татаровский Юрий Алексеевич*
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: tatarovsky.yury@yandex.ru

Описан механизм использования воронки продаж как аналитического инструмента. Сформирована факторная модель воронки продаж, и предложены основные направления работы с ней. Доказана полезность модели в повышении эффективности расходов на формирование воронки продаж.

Ключевые слова: анализ процесса продаж, воронка продаж, экономическое моделирование, эффективность бизнеса.

Воронка продаж - маркетинговая концептуальная модель, в которой описываются все этапы процесса продаж с учетом количества оставшихся и выбывших из него клиентов, что позволяет соотнести количество людей, получивших информацию о продукции или услуги с количеством конечных покупателей.

Концепция воронки продаж сегодня крайне популярна и активно развивается как на практике, так и в теории, разрабатываются программные продукты, интегрированные в современные CRM-системы и функционирующие отдельно от них¹. Современная популярность данной концепции вовсе не означает то, что она была разработана в текущих условиях. Напротив, ее истоки (описание логической последовательности в процессе продаж) относятся к 1896 году, первая попытка моделирования предпринята в 1921 г. (модель AIDA (внимание-интерес-желание-действие) С. Рассела), а в 1959 году в работе А. Петерсона данный процесс был графически проиллюстрирован в виде воронки. Тем не менее активное свое развитие она получила только сейчас. Это стало возможным благодаря всеобщей автоматизации, проникновения информационных технологий в массовый сегмент, доступность технологий для представителей малого и среднего бизнеса.

Большинство готовых решений в методике прикладного применения данной концепции сосредоточено в сфере электронной коммерции² и системы агентских продаж, либо там, где применяется модель индивидуального обслуживания и имеется возможность фиксации всех этапов трансформации потенциального клиента в покупателя.

Тем не менее в методическом плане остается достаточно много вопросов и белых пятен, особенно в сфере розничной оффлайн торговли, которая сегодня тоже встает на рельсы автоматизации и информатизации, которая происходит, к сожалению, не как запрос бизнеса на инструменты повышения эффективности деятельности³, а как следование законодательным поручениям (например, внедрение онлайн касс).

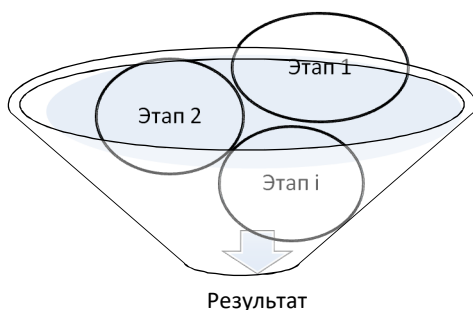


Рис. Схематическое представление воронки продаж

Классическое схематическое представление воронки продаж отражено на рисунке, где возможно выделить следующие этапы:

Этап 1 - первичное ознакомление населения с предложением конкретного продавца товаров или услуг (реклама в СМИ и сети интернет, наружная реклама). Емкость этапа максимальная, включающая как тех, для кого информация актуальна, так и тех, кому данная информация не нужна;

Этап 2 - первичный контакт заинтересованной частью населения с продавцом (телефонный звонок, обращение в социальных сетях, визит в магазин). Емкость этапа широкая, состоит из клиентов, заинтересованных в товаре или услуге, но не имеющих пока точных представлений и пожеланий;

Этапы i - совокупность этапов взаимодействия с потенциальными клиентами, предшествующих совершению сделки: информирование, демонстрация, подбор удобных программ кредитования, документальное оформление покупки и проч. Требуется создания максимального информационного, эстетического и экономического комфорта для клиента.

Результат - факт совершения сделки, характеризуемый конечным исполнением сторонами своих обязательств.

Это иллюстрирует прикладное применение воронки продаж как инструмента управления процессом. В то же время, формирование воронки продаж может быть рассмотрено как результат экономико-математического моделирования процесса продаж, необходимый для его формальной детализации и анализа с целью выявления всего спектра факторов и оценки их влияния на результирующий.

В наиболее абстрагированном виде, экономическую модель воронки продаж возможно представить в натуральном виде⁴:

$$КП = T * k_1 * \dots * k_{n-1} * k_n, \quad (1)$$

где КП - количество совершенных покупок в натуральном выражении;

$k_{1, \dots, n-1}$ - доля потенциальных клиентов, перешедших на следующий этап, включая этап заключения сделки (конверсия);

k_n - доля клиентов среди заключивших сделку, исполнивших свои обязательства и не имеющих претензий к поставщику (исполнителю).

Модель воронки продаж в стоимостном виде возможно представить следующим образом:

$$B = T * k_1 * \dots * k_{n-1} * k_n * CЧ, \quad (2)$$

где СЧ - средний чек, расчетный показатель, получаемый как среднеарифметическое значение совершенных продавцом продаж.

Внимательное изучение практических рекомендаций по формированию воронки продаж на конкретном предприятии позволило сделать вывод о том, что большинство методик определяет конечный этап (результат) процесса продаж - заключение сделки. В свою очередь, авторская позиция состоит в том, что данный подход ошибочен и отражает не цель компании в целом, а только то, что находится в компетенции отдела продаж. Таким образом, это снижает значимость концепции, полезность получаемых результатов и препятствует повышению эффективности и конкурентоспособности деятельности.

Исправление выявленного недостатка возможно в том случае, когда конечным этапом является полное исполнение (фактическое и документально оформленное) сторонами всех своих обязательств. Это позволяет более полно и детализировано представить расходы и финансовые потери каждого этапа, определить масштаб их влияния на финансовый результат, а также их эффективность.

Оптимизация расходов каждого этапа процесса продаж, как правило, не относится к функциональным обязанностям сотрудников сбытовых подразделений, относящихся к центрам доходов, а не прибыли. В таком случае воронка продаж проявляет свой потенциал как не только маркетинговый, но и комплексный инструмент управления процессами предприятия, с возможностью разработки и утверждения наборов ключевых показателей эффективности (KPI)⁵.

Так, эффективность затрат на каждый этап в воронке продаж целесообразно оценивать с помощью коэффициента эластичности изменений (Эи) по формуле:

$$\text{Эи}_i = \Delta k_i / \Delta p_i, \quad (3)$$

где Эи_i - эластичность изменения i-того этапа;

Δk_i - темп прироста (в %) доли потенциальных клиентов i-того этапа;

Δp_i - темп прироста (в %) расходов на повышение конверсии i-того этапа.

Пример анализа воронки продаж с помощью показателя эластичности изменений

Описание конверсии этапа	Мероприятие по повышению конверсии	Значение показателя ЭИ	Вывод
Доля заинтересованных в товаре (услуге) в общем числе людей, увидевших рекламу	Проведение дополнительной широкой информационной кампании	0,8	Мероприятие нецелесообразно, увеличение расходов не оправдано.
Доля потенциальных клиентов, осуществивших контакт с продавцом, в общем числе заинтересованных	Увеличение расходов на обучение продавцов	2	Мероприятие целесообразно.
Доля клиентов, заключивших сделку из числа осуществивших контакт	Формирование дисконтной программы для ознакомительного потребления	5	Мероприятие целесообразно
Доля клиентов, исполнивших свои обязательства и не имеющих претензий к продавцу (исполнителю)	Расширение отдела контроля качества и работы с просроченной дебиторской задолженностью	1,1	мероприятие формально целесообразно, но необходима доработка с целью повышения ее эффективности

В случаях, когда значение коэффициента эластичности превышает 1, расходы на рассматриваемый этап воронки продаж целесообразны, если они равны или менее единицы - расходы не способны приносить требуемого эффекта.

Рассмотрим воронку продаж в разрезе конверсии, затрат и потенциально возможных выводов.

Таким образом, более детализированное представление информации способствует комплексному подходу к распределению ресурсов и обеспечению максимальной эффективности их использования. Поэтому применение данного инструмента целесообразно не только с позиции увеличения объема продаж, но и для обеспечения эффективности использования ресурсов предприятия, что повысит рентабельность бизнеса и его конкурентоспособность.

* * * *

¹ Колосова В.В. Механизм построения эффективной маркетинговой стратегии на основе применения цифровой воронки продаж // Вестник Московского Государственного Областного Университета. Серия: Экономика. - № 1. - 2019. - С. 43-51.

² Крамарь А.А., Демиденко А.И. Автоматизация бизнеса и увеличение прибыли внедрением воронки продаж // Наука XXI века: актуальные направления развития. - № 1-1. - 2019. - С. 315-317.

³ Васильева Е.В., Лосева В.В. Воронка онлайн-продаж как аналитический инструмент управления эффективностью бизнеса // Управление. - № 3, т. 7. - 2019. - С. 63-74.

⁴ Татаровский Ю.А. Моделирование в анализе продаж: эволюция подходов // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы развития. - 2020. - С. 201-210.

⁵ Грибова Е.Д. CRM-системы как необходимый компонент успешного бизнеса // Научные труды калужского государственного университета имени К.Э. Циолковского. Материалы региональной университетской научно-практической конференции. Сер. «Гуманитарные науки». - 2019. - С. 566-570.

SALES FUNNEL AS AN ANALYTICAL TOOL FOR IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE COMPANY'S SALES ACTIVITIES

© 2020 Tatarovsky Yury Alekseevich
PhD in Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: tatarovsky.yury@yaridex.ru

The mechanism of using the sales funnel as an analytical tool is described. A factor model of the sales funnel is formed and the main directions of working with it are proposed. Its usefulness in increasing the efficiency of expenses for the formation of a sales funnel is proved.

Keywords: sales process analysis, sales funnel, economic modeling business efficiency.

ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ В СНАБЖЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ ПРИНЦИПОВ ЛОГИСТИКИ

© 2020 Тойменцева Ирина Анатольевна

доктор экономических наук, доцент

© 2020 Хрипунова Алина Алексеевна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: tia67@rambler.ru

В статье рассматриваются вопросы материально-технического обеспечения в сфере гостиничного бизнеса, выявлены основные проблемы снабжения, и определены возможности их решения, проведен ABC-анализ закупаемых товаров, разработаны мероприятия, способствующие оптимизации запасов и бесперебойности функционирования организации.

Ключевые слова: управление закупками, затраты, конкуренция, ассортимент, гостиничный бизнес, оптимизация, ABC-анализ.

За последние несколько лет конкуренция постоянно усиливается. На рыночной арене появились новые участники, как отечественные, так и зарубежные. Поэтому задача развития логистического механизма управления закупками в организации становится все более актуальной.

В условиях усиления конкурентной борьбы изменился характер взаимодействия участников рынка и системы его материально-технического обеспечения¹. Для поставщиков основной проблемой стало увеличение объема продаж, а для потребителей - минимизация издержек на закупку и перевозку продукции. Экономические свободы и инициативы стали шире, вследствие чего появились главные условия для оптимизации работ компаний с клиентами, транспортными компаниями, инвесторами, спонсорами и организациями снабжения.

Для эффективной работы отеля или гостиницы самым важным является рациональная организация обслуживания. Материальные затраты составляют от 8 до 48% общей стоимости готового продукта. При анализе статей затрат в снабжении было выявлено, что уменьшение затрат на материалы, сырье и запасы на 4% приведет к тому, что прибыльность цепочки поставок увеличится на 32%. Исходя из этого можно сделать вывод о том, что внедрение рациональной системы снабжения позволит уменьшить бюджет закупок и общие расходы организации. Широкий ассортимент продуктов питания и непродовольственных товаров является одним из характерных признаков закупок в сфере гостиничного бизнеса.

Менеджеры по снабжению должны уделять особое внимание каждой группе закупаемых товаров и в связи с этим разрабатывать определенные критерии отбора поставщиков². Вот некоторые из них: качество поставляемой продукции (соответствие всем требуемым стандартам и основным эксплуатационным характеристикам), местоположение организации поставщика относительно местоположения организации по-

требителя, надежность поставки (соответствие установленному графику), сроки выполнения текущих и экстренных заказов, деловая репутация поставщика, его имидж, наличие резервных мощностей, кредитоспособность и финансовое положение, цена, возможность рассрочки платежа/кредита³.

Продукты, в свою очередь, делятся на: бакалейные и гастрономические. В категорию «бакалейные товары» входят: макаронные изделия (изготовленные из муки твердой пшеницы, мягкой стекловидной пшеницы, пшеничной хлебопекарной муки), мед, сухофрукты и орехи, крупы и злаковые хлопья, сахар, приправы, растительные масла, чай, кофе, какао-порошок, кисель, крахмал и т.д., то есть то, что требует дополнительного приготовления перед использованием, но не имеет особых условий хранения.

Гастрономические товары включают в себя продукты высокого качества, пригодные к непосредственному употреблению, т.е. фрукты, овощи, некоторые виды соленой рыбы, икру, копчености, мясные и рыбные консервы, алкогольные и безалкогольные напитки, хлебобулочные и кондитерские изделия, молочные продукты (сметана, масло, молоко и т.д.), яйца, всякого рода жиры. Покупку товаров вышеперечисленных категорий необходимо производить регулярно и на постоянной основе. Они не должны заканчиваться и всегда обязаны проходить проверку на свежесть. Если не проконтролировать эти процессы должным образом, функционирование гостиницы может быть приостановлено.

К непродовольственным товарам, необходимым для бесперебойной работы организации, относят следующие группы: товары хозяйственного назначения (металлические предметы домашнего обихода, скобяные изделия, сельскохозяйственный инвентарь и т.д.), посуда (металлическая, сортовая стеклянная, фарфоро-фаянсовая и т.д.), электротовары (электрические приборы с нагревающими элементами, электрические лампочки и прочее), товары бытовой химии (синтетические моющие средства, стиральные средства, отбеливающие, полирующие, краски), трикотажные изделия (верхний и бельевой трикотаж), канцелярские товары (санитарно-гигиенические изделия из бумаги, школьно-письменные принадлежности), текстильные товары (ткани, нетканые материалы, штучные изделия).

Стоит отметить, что приобретаются они в случае необходимости, поскольку могут храниться и использоваться в течение достаточно длительного времени. Иногда некоторым из них необходим ремонт, обновление, восстановление или утилизация.

Анализ логистической деятельности организаций, работающих в сфере гостиничного бизнеса, позволил выявить следующие проблемы:

- Расхождение в данных о товарах и материалах, фиксируемых в информационной системе и используемых в печатной номенклатуре;
- Короткий срок годности некоторых видов сырья, определяющих принцип покупки, соотношение цена/качество;
- Несвоевременная доставка товаров и материалов поставщиками, что, соответственно, приводит к снижению прибыльности и сбою рабочего процесса;
- Сложность в управлении широким ассортиментом;

- Неадекватные или необоснованные методы планирования закупок, которые приводят к неточному оформлению заказа, например, к ошибке в расчете размера партии расходных материалов, нехватке мест для хранения товаров;

- Проблемы с качеством поставляемого товара при покупке, в результате подачи заявок;

- Отсутствие стандартного оформления и правил для сбора запросов от разных отделов, что приводит к задержкам в закупках, несоответствиям и увеличению затрат на отдельные покупки.

Анализ ABC

№ поз.	Наименование продукта	Годовой объем реализации продукции, тыс. руб.	Доля продукта в общей реализации, %	№ строки упорядоченного списка	Кол-во позиций ассортимента нараст. итогом в % к общ. кол-ву позиций ассортимента (ось X), %	Доля продукта нарастающим итогом (ось Y), %	Группа и ее результат
9	Мясо и мясомолочные изделия	4709,34	15,77	1	4	15,77	A
17	Алкогольные и безалкогольные напитки	3576,3	11,98	2	8	27,75	A
8	Рыба и морепродукты	3341,142	11,19	3	12	38,95	A
23	Кондитерские изделия	2844,12	9,53	4	16	48,47	A
1	Специальности	2315,781	7,76	5	20	56,23	A
4	Фрукты	1749,342	5,86	6	24	62,09	A
5	Молочная продукция	1853,205	6,21	7	28	68,30	B
18	Макаронные изделия	1634,125	5,47	8	32	73,77	B
24	Овощи	1071,42	3,59	9	36	77,36	B
10	Картофель	916,09	3,07	10	40	80,43	B
12	Посуда	978,51	3,28	11	44	83,70	B
2	Электротовары	769,587	2,58	12	48	86,28	B
13	Товары бытовой химии	738,699	2,47	13	52	88,76	B
11	Постельное белье	550,368	1,84	14	56	90,60	B
25	Предметы домашнего обихода	557,925	1,87	15	60	92,47	C
6	Канцелярские товары	460,473	1,54	16	64	94,01	C
16	Ткань	406,68	1,36	17	68	95,37	C
21	Растительное масло	263,088	0,88	18	72	96,26	C
14	Цветы	166,985	0,56	19	76	96,81	C
3	Сахар	180,765	0,61	20	80	97,42	C
22	Чай	161,406	0,54	21	84	97,96	C
15	Кофе	182,592	0,61	22	88	98,57	C
7	Сухофрукты и орехи	152,306	0,51	23	92	99,08	C
19	Соль	137,004	0,46	24	96	99,54	C
20	Крахмал	136,98	0,46	25	100	100,00	C
Итого		29854,233	100				

Все эти проблемы имеют существенное влияние на продуктивность организации, но не являются непреодолимыми. Для их устранения используются следующие решения:

- Всесторонний анализ локального рынка с целью поиска надежного поставщика с оптимальным набором требуемых характеристик.

- Применение системы «PayDox», позволяющей перевести бизнес-процессы проведения закупок на автоматизированную платформу и обеспечить круглосуточное взаимодействие с поставщиками. Помимо этого, программа автоматически формирует пакеты документов на основании готовых шаблонов для разных типов закупок. Все этапы снабжения (от планирования до исполнения всех обязательств договора) контролируются самой системой, в процессе работы можно легко вносить различного рода корректировки и дополнения.

- Анализ ABC позволяет оптимизировать запасы и снизить издержки за счет выявления наиболее прибыльных категорий закупаемых товаров⁴.

- Проведение XYZ-анализа помогает выстроить более точную ассортиментную политику, за счет чего, впоследствии, происходит снижение суммарного товарного запаса.

- Набор дополнительных сотрудников для отдела закупок. Благодаря этому происходит более качественная закупка определенных категорий товаров, за которые отвечают высококвалифицированные специалисты. Однако у такого подхода есть и свои минусы. Например, в статье расходов появляются дополнительные затраты на выплату разовых премий, надбавок, компенсаций и каких-либо еще поощрений за достижения в работе.

- Утверждение конкретных сумм разового или годового объема закупок. Если товары не дорогостоящие, то покупку осуществляют либо в одном из розничных магазинов, либо с помощью интернет-ресурсов. Количество зависит от таких параметров, как масштаб вида деятельности, присутствие ресторанов/кафе, особые пожелания клиентов, сезон (как правило, в летний период времени сумма затрат возрастает в несколько раз).

Очень важно при планировании закупок товаров выявить наиболее действенные инструменты маркетинговых коммуникаций, что позволит осуществлять закупочный процесс наиболее эффективно⁵.

Таким образом, реализация данных мероприятий позволит минимизировать затраты на закупку, повысить качество сервиса в процессе оказания гостиничных услуг, избежать оттока клиентов.

* * * *

¹ Toymentseva I.A., Evtodieva T.E., Karpova N.P. Strategic Purchasing Control of the Industrial Enterprise: Digitalization and Logistics Approach // Digital Age: Chances, Challenges and Future, pp.398-407. DOI: 10.1007/978-3-030-27015-5_48.

² Тойменцева И.А. Повышение конкурентоспособности предприятий на основе применения современных методов логистики закупок / И.А. Тойменцева, М.С. Павлов // Материалы IX Международной научно-практической конференции: Наука XXI века: актуальные направления развития. Самарский государственный экономический университет. - Самара, 11 мая 2020. С. 619-627.

³ Евтодиева Т.Е. Развитие организационных форм логистики // Вестник Самарс. госуд. эконом. универ-та. - Самара, 2013, 1 (99). С. 25-28.

⁴ Д. Бауэрсокс, Д. Клосс Логистика. Интегрированная цепь поставок. - ЗАО «Олимп-Бизнес», 2017. - 640 С.

⁵ Кириллова Л.К. Маркетинговые коммуникации на промышленном рынке // Вестник Самарс. госуд. эконом. универ-та. - Самара, 2020 № 5 (187). С. 65-71.

PROBLEMS AND SOLUTIONS IN THE SUPPLYING ACTIVITIES OF THE ORGANIZATION BASED ON THE APPLICATION OF LOGISTICS PRINCIPLES

© 2020 **Toymentseva Irina Anatolyevna**

Doctor of Economics, Associate Professor

© 2020 **Khripunova Alina Alekseevna**

Student

Samara State University of Economics

E-mail: tia67@rambler.ru

The article discusses the issues of material and technical support in the hotel business, identifies the main supply problems and identifies the possibilities of their solution, carries out ABC - analysis of the purchased goods, developed measures that contribute to the optimization of inventory and the smooth functioning of the organization.

Keywords: procurement management, costs, competition, assortment, hotel business, optimization, ABC-analysis.

УДК 339.13.017

РЫНОК МОЛОКА И МОЛОЧНЫХ ПРОДУКТОВ В РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

© 2020 **Фролова Анна Кирилловна**

студент

© 2020 **Щуцкая Александра Викторовна**

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: frolovak99@list.ru, avs2020@yandex.ru

Проведен обзор рынка молока и молочных продуктов в России. Проанализированы основные показатели рынка, выявлены соответствующие тенденции и причины, их обусловившие. Отмечены ключевые направления дальнейшего развития указанного рынка.

Ключевые слова: рынок молока и молочных продуктов, производство, потребление, экспорт, импорт, ценовая конъюнктура.

Молоко и молочная продукция занимает особое место в рационе питания населения, являясь источником высококачественного белка и кальция. Данная продукция является одной из наиболее потребляемых среди продуктов питания как во всем мире, так и в России. Доля молока и молочных продуктов в структуре продовольственной корзины в различных регионах РФ составляет от 20 до 30%¹.

Россияне ежедневно потребляют самые разнообразные молочные продукты. Наиболее распространенным продуктом из них является, конечно, молоко. Большая часть населения нашей страны добавляет молоко в кофе, а также ежедневно готовит завтрак на основе молока и потребляет кисломолочные продукты. Исследования свидетельствуют, что жители России предпочитают привычное им коровье молоко, несмотря на появление на рынке все большего количества самых различных видов растительного молока.

Обратившись к официальным статистическим данным, приходится констатировать, что количество потребляемого молока и молочной продукции одним жителем России все же значительно не достает до нормы, установленной Минздравом. Так, установленная рациональная норма, отвечающая современным требованиям питания, составляет 325 кг в год на одного жителя России², фактически же в 2018 г. в нашей стране на душу населения потреблялось всего 229 кг молока и молочной продукции в год³.

Говоря непосредственно о молоке, нужно отметить, что средний уровень его потребления в расчете на одного жителя России составляет примерно 173 литра в год. Среди лидеров по потреблению молока и молочной продукции выделяют 5 административных единиц:

1. г. Москва;
2. Московская область;
3. Республика Татарстан;
4. Республика Башкортостан;
5. г. Санкт-Петербург.

При анализе развития молочной отрасли в России выделяются положительные тенденции характерные для последних лет. В первую очередь это изменения в структуре категорий хозяйств, занимающихся производством молока. За период 2000 - 2018 годов значительно сократилось производство молока в хозяйствах населения (рис. 1), вследствие этого, их удельный вес в структуре производства снизился с 50,1% до 38,7%.

В настоящее время среди производителей молока лидируют сельскохозяйственные организации занимая долю в общих объемах в 53,1%. В данной категории хозяйств преобладает товарное производство молока на высокотехнологической основе.

В 4,4 раза увеличились валовые надои молока в крестьянских (фермерских) хозяйствах и у индивидуальных предпринимателей, а их доля в структуре выросла с 1,8% до 8,2%. Фермерская молочная продукция стала пользоваться большим спросом среди потребителей. Особенно ярко это проявилось в период активного распространения среди населения принципов здорового образа жизни и правильного питания. Потребители ищут натуральный свежий продукт без каких-либо химических добавок и консервантов. В этой ситуации КФХ и частные предприниматели составляют конкуренцию крупным предприятиям по производству и переработке молока.

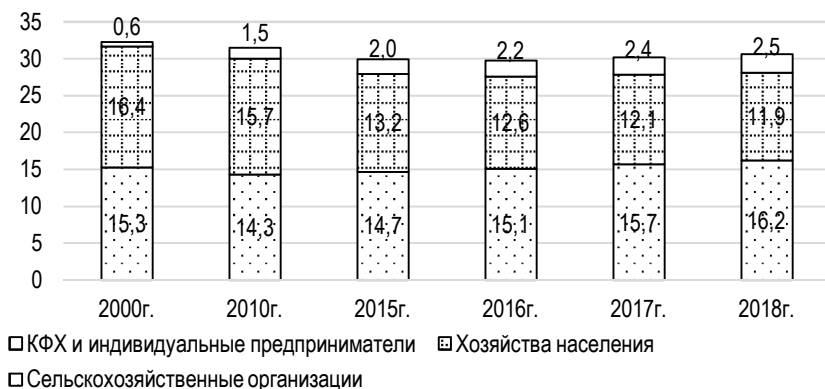


Рис. Производство молока в России в 2000-2018 гг., млн т⁴

Что касается непосредственно объемов производства молока в России, то оно с 2016 года имеет тенденцию к росту, составив в 2018 году 30,6 млн тонн, что на 2,7% выше уровня 2016 г. и на 1,3% больше показателя 2017 года. В 2019 году объем внутреннего производства молока достигли отметки 31,3 млн тонн, что, в свою очередь, на 2,3% выше уровня 2018 года.

Структурные изменения среди производителей (сокращение доли хозяйств населения, производство в которых в основном нацелено на удовлетворения собственных потребностей в продуктах питания) способствовали росту уровня товарности молока до 71%. И все же значение данного показателя нельзя признать удовлетворительным, так как он существенно уступает уровню, достигнутому в развитых странах, так, например, в США он равен 98%¹. Рост уровня товарности отечественного молочного скотоводства - один из резервов роста предложения молока и молочной продукции на рынке.

Рост самообеспеченности молоком и молочными продуктами для России является актуальной задачей, так как данный показатель в 2018 году составлял 83,9%, в 2019 году - 84,4%⁵, что ниже уровня порогового значения, определенного Доктриной продовольственной безопасности РФ - 90%.

В настоящее время объем импорта молока ежегодно сокращается. Так, в 2019 году объем импорта цельного молока составил 258,3 тыс. тонн, в 2018 же году этот показатель равнялся 262,1 тыс. тонн, в 2017 году - 330,4 тыс. тонн⁶. В 2019 г. 82,6% молока и молочной продукции в нашу страну поставлялось из стран СНГ и лишь 17,4% из стран дальнего зарубежья. Абсолютным лидером по импорту данных продуктов является Беларусь, занимающая 78,5% от объемов импорта молока и молочной продукции в стоимостном выражении.

Анализируя рынок молока и молочной продукции, необходимо также затронуть и тему экспорта, объем которого имеет тенденцию к снижению. Так, в 2019 году экспорт цельного молока составил 27,5 тыс. тонн, в 2018 году - 33,8 тыс. тонн, а в 2017 году данный показатель достигал отметки 42,4 тыс. тонн⁶. Наибольшая часть экспортируемого молока в 2019 г. направлялась в страны СНГ - 91,9% и лишь менее

8,1% - в страны стран дальнего зарубежья. В ТОП-5 стран, в которые поставляется российское молоко, входят Украина, Казахстан, Белоруссия, Киргизия и Абхазия⁷.

В целом нужно сказать, что общий объем экспорта молока и молочной продукции не превышает 2% от общего объема, производимой на территории страны молочной продукции⁸.

Характеризуя рынок молока, необходимо также уделить внимание ценовой конъюнктуре. Существенный рост всех видов затрат на производство сырого молока приводит к повышению цены за 1 тонну готовой продукции. Так, в 2018 стоимость 1 тонны молока составила 24 711 рублей, что практически на 5% больше уровня предыдущего года⁸. Рассматривая ценовую конъюнктуру рынка, необходимо также отметить существенное влияние на нее фактора сезонности производства и потребления молока. Так, например, в течение лета спрос на молоко среди потребителей снижается, соответственно, снижается и цена, так как затраты на производство молока в летние месяцы весьма невелики. Начиная с осени, спрос на молоко значительно растет, производить молоко с наступлением первого похолодания становится все дороже и, соответственно, растет и цена на продукт.

В заключение нужно сказать, что рынок молока и молочных продуктов в России довольно изменчив, однако можно выделить несколько основных тенденций его развития:

Во-первых, потребление коровьего молока из года в год держится примерно на одном уровне, несмотря на появление на рынке большого количества альтернативных вариантов - молока растительного происхождения.

Во-вторых, объемы производства молока внутри страны незначительно, но увеличиваются из года в год. Однако, важнейшим препятствием для роста объемов производства молока выступает уменьшение поголовья коров в связи с большими затратами на их содержание, а также недостаточно высокий уровень товарности молока из-за значительной доли хозяйств населения в структуре производства.

В-третьих, отмечается снижение импорта молока, что способствует повышению уровня самообеспеченности страны молоком и молочной продукцией. Доля экспорта является незначительной.

В-четвертых, большое влияние на ценовую конъюнктуру рынка, как и на объемы производства, оказывает фактор сезонности.

Таким образом, на рынке молока и молочной продукции России преобладают положительные тенденции развития, которые необходимо закреплять и преумножать с целью наиболее полного обеспечения населения страны качественным отечественными продовольствием.

* * * *

¹ Сурай Н.М., Носов В.В., Диброва Ж.Н., Бобков А.Н., Айдинов Х.Т. Мировой и отечественный опыт в развитии рынка молока и молочных продуктов // Экономические науки. 2019. № 171. С. 71-79. - URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=38219185>.

² Рекомендации по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания (утверждены приказом Министерства здравоохранения РФ от 19 августа 2016 г. № 614). - URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71385784/>.

³ Сельское хозяйство в России. 2019. Стат. сб. / Росстат. - М., 2019. - URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13226>.

⁴ Потребление основных продуктов питания населением Российской Федерации. - URL: <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/13278>.

⁵ Национальный доклад о ходе и результатах реализации в 2019 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. - URL: <http://mcx.ru/activity/state-support/programs/program-2013-2020/>.

⁶ Бюллетень «Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации». - URL: <http://stat.customs.ru/apex/f?p=201:7:2627582913255609::NO>.

⁷ Обзор российского рынка молока // Российский продовольственный рынок. - № 1. - 2020. - URL: <http://www.foodmarket.spb.ru/archive.php?year=2020&article=2699§ion=4>.

⁸ Обзор рынка молочной продукции // Российский продовольственный рынок. - № 5. - 2019. - URL: <http://www.foodmarket.spb.ru/archive.php?year=2020&article=2646§ion=4>.

THE MARKET OF MILK AND DAIRY PRODUCTS IN RUSSIA: CURRENT STATE AND DEVELOPMENT TRENDS

© 2020 Frolova Anna Kirillovna

Student

© 2020 Shchutskaya Aleksandra Viktorovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: frolovak99@list.ru, avs2020@yandex.ru

The review of the milk and dairy products market in Russia was carried out. The main indicators of the market are analyzed, trends and reasons for them are revealed.

Keywords: milk and dairy products market, production, consumption, export, import, market price situation.

УДК 336.2

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ

© 2020 Черноусова Ксения Сергеевна

кандидат экономических наук, доцент

© 2020 Вельховский Кирилл Андреевич

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: oxykscher@gmail.com, kirill122399@mail.ru

В данной статье цифровые технологии рассматриваются как ключевой инструмент для решения проблем, стоящих перед предприятиями в современных экономических условиях. В настоящее время все больше предприятий стремятся к цифровому преобразованию. Большинство российских компаний имеют свою стратегию цифровой трансформации. Это вызвано ростом популярности новых технологий и пониманием их преимуществ всеми участниками рынка.

Суть данной трансформации заключается в интеграции цифровых технологий во все сферы бизнеса. Современные реалии таковы, что организации работают в крайне динамичных условиях, им приходится постоянно экспериментировать и привыкать к трудностям. Бизнес не стоит на месте, а развивается вслед за переменами, происходящими в обществе, вслед за непрерывно меняющимися запросами потребителей, информацию о которых можно получить, наблюдая за цифровой и коммуникационной средой. Еще большее значение автоматизация бизнес-процессов приобретает в условиях дистанционного ведения бизнеса, вызванного COVID-19. В статье рассмотрены проблемы, затрагивающие современных участников рынка, и предложены пути их урегулирования с помощью автоматизированных технологических решений.

Ключевые слова: автоматизированные технологические решения, цифровые технологии, риски ведения бизнеса, налогообложение.

В настоящее время все больше предприятий стремятся к цифровому преобразованию. Согласно исследованию «Аналитика больших данных как инструмент бизнес-инноваций», проведенного IDC при участии Hitachi Vantara, уже более 80% российских компаний из числа опрошенных имеют стратегию цифровой трансформации, четко понимая ее задачи и цели¹. Это вызвано ростом популярности новых технологий и пониманием их преимуществ. Суть данной трансформации заключается в интеграции цифровых технологий во все сферы бизнеса. Современные реалии таковы, что организации работают в очень динамичных условиях, им приходится постоянно экспериментировать и привыкать к трудностям. Бизнес не стоит на месте, а постоянно развивается вслед за переменами, происходящими в обществе, вслед за постоянно меняющимися запросами потребителей, информацию о которых можно получить, наблюдая за цифровой и коммуникационной средой.

Все предприятия, работающие в сфере цифровой экономики, можно условно разделить на две большие группы:

- 1) возникшие в традиционных отраслях бизнеса, но в данный момент стремящиеся к цифровизации;
- 2) возникшие сразу как предприятия, работающие в цифровой сфере (в России таких примерно 3%).

Всем предприятиям, стремящимся к развитию в сфере информационных технологий, так или иначе приходится решать ряд проблем:

- 1) выбор целевой аудитории;
- 2) высокие издержки на управление;
- 3) нехватка времени;
- 4) выбор помещений для ведения бизнеса;
- 5) снижение рисков;
- 6) налоговые санкции за совершение налоговых правонарушений.

Конечно, это не все проблемы, с которыми сталкивается современный бизнес, но на наш взгляд, они являются ключевыми, поэтому, решив их, предприятия смогут значительно сократить собственные материальные, временные и иные издержки, облегчить работу своего персонала. Остановимся на них подробнее.

Возможность использовать данные и программное обеспечение как для сбора данных о клиентах, так и для того, чтобы предлагать им какую-либо продукцию, является одним из важнейших технологических инноваций в современном бизнесе. Речь идет о таргетированной рекламе. Она представляет собой рекламный механизм, позволяющий предлагать продукцию именно той аудитории, которая может быть в ней заинтересована вместо того, чтобы нести затраты на распространение рекламы среди всего населения. Часто ее путают с контекстной рекламой, но их отличие в том, что при контекстной рекламе показываються объявления согласно поисковым запросам, в то время, как таргетированную рекламу клиенты видят, даже если ничего не ищут в данный момент.

Для выбора целевой аудитории используются такие параметры фильтрации, как:

- социально-демографические характеристики (пол, возраст, семейное положение и т. д.);
- географические характеристики (страна, область, город);
- интересующие темы (спорт, музыка, архитектура и т. д.);
- ретаргетинг (повторный показ объявлений пользователям, ранее посещавшим сайт компании по какой-либо тематике с целью заинтересовать их снова²).

В целом, таргетированная реклама пользуется довольно большой популярностью, поскольку главное ее преимущество - влиять на тех, кто с наибольшей долей вероятности заинтересуется Вашим предложением.

Управление - дорогостоящая, но очень важная бизнес-функция, которую, к сожалению, очень трудно эффективно реализовать на предприятиях среднего и крупного масштабов³. Это одна из областей, где цифровые технологии оказали огромное влияние на ведение современного бизнеса.

Практически все процессы теперь можно выполнять в цифровом виде, от подписания контрактов до заполнения расходов и управления счетами - многие из этих трудоемких задач теперь можно автоматизировать. Сюда можно отнести и обеспечение непрерывного образования онлайн, создав для работников инструмент, который позволил бы, загружать доказательства посещения и отслеживать прогресс в достижении требуемых целей. Наблюдаются и другие способы использования цифровых технологий: PayPal, например, имеет множество автоматизированных функций для облегчения жизни своим администраторам.

Автоматизированные технологические решения означают, что ошибки возникают реже, выявляются раньше, их проще распознать и устранить.

Пожалуй, лучшее достижение, которое технология преподнесла деловому миру - резкое повышение производительности. Цифровые технологии сегодня позволяют нам выполнять задачи, на которые раньше уходили дни, за считанные секунды. Одним из наиболее распространенных примеров повышения производительности цифровых технологий является разработка программного обеспечения для работы с электронными таблицами, такого как Microsoft Excel, которое предоставляет возможности экономико-статистических расчетов, систематизации информации графические инструменты и т. д.⁴

Нетрудно понять, какое влияние программное обеспечение для работы с электронными таблицами оказывает на бизнес: от отслеживания расходов и продаж до расчета заработной платы и производительности труда⁵. Оно заменяет многие утомительные задачи ручного ввода, сортировки неорганизованных данных простым систематическим цифровым решением. Таким образом, можно сразу видеть всю информацию о предприятии: общие показатели продаж, рентабельность, вместо перебирания целой кучи документов для ответа на вопрос о прибыльности предприятия. Это ни что иное, как экономия времени и денег для бизнеса.

Помещение для бизнеса имеет ключевое значение. От того, какое оно, где именно находится, сколько на его аренду (или покупку), а также содержание уходит средств, во многом зависит успех организации. Однако для организации некоторых видов деятельности (например, интернет-маркетолог, копирайтер, дизайнер, пиар-менеджер) наличие помещения совсем не обязательно⁶. Здесь рассмотрим такой вариант, как удаленная работа.

В последние годы мечта работать из любой точки мира реализовалась более полно. В частности, интеграция смартфонов и различных приложений, улучшенное распределение скоростного Wi-Fi, повышение доступности мобильного интернета, а также общее улучшение различных устройств для общения друг с другом - все это помогло облегчить настоящий удаленный доступ. Особенно актуально это было в условиях пандемии COVID-19, когда не удавалось организовать рабочие процессы в местах массового скопления людей. Очевидно, что не любая профессия может быть заменена дистанционным эквивалентом, например, вряд ли получится работать удаленно на заводе, но хотя бы часть своих потребностей бизнес может переложить на сотрудников, работающих удаленно, сократив тем самым потребность в аренде и обслуживании больших помещений. Также здесь можно сказать о расширяющемся внедрении облачных технологий и снижении стоимости хранения данных.

Результатом всех этих изменений стало то, что теперь на многих профессиях можно работать практически из любого места и в любое время.

Не секрет, что риск - неперенный элемент бизнеса, поэтому предпринимателям не помешают знание основных видов рисков и умение их просчитывать.

В бизнесе часто приходится сталкиваться с такими рисками, как:

- неустойчивость спроса;
- снижение цен конкурентами;
- недобросовестные контрагенты;
- и др.

Прекрасно это понимая, Федеральная Налоговая Служба создала специальный сервис на сайте nalog.ru (для того, чтобы снизить, по крайней мере один из вышеприведенных рисков), который называется «Проверь себя и контрагента (сведения из ЕГРЮЛ/ЕГРИП)». Данный сервис позволяет проверить, числится ли наш контрагент в едином государственном реестре вообще (по ИНН/ ОГРН/ наименованию юридического лица/ ФИО предпринимателя). После введения некоторой информации, мы можем видеть список предприятий, а затем сохранить выписку по одному из них на наше устройство. В этой выписке содержится такая базовая информация, как:

- описание юридического лица;

- код и наименование деятельности в соответствии с общероссийским классификатором деятельности;
- краткий отчет о финансах;
- дата внесения сведений в ЕГРЮЛ;
- и др.

Если информацию о нашем контрагенте не удалось получить из данного сервиса, мы можем воспользоваться «Сведениями о юридических лицах и индивидуальных предпринимателях, в отношении которых представлены документы для государственной регистрации», соответственно, если наш контрагент находится только на стадии регистрации или занимается процессом изменения учредительных документов.

Согласно ст. 23 НК РФ уплата законно установленных налогов является обязанностью налогоплательщика. Неисполнение этой обязанности - вещь, чреватая не совсем приятными последствиями. Неуплата налогов грозит не только начислением пеней на сумму долга, но и основанием для принудительного взыскания задолженности:

- списанию денежных средств с расчетного счета юридического лица или индивидуального предпринимателя;
- блокированию расчетных счетов юридических лиц или индивидуального предпринимателя;
- аресту имущества юридических лиц;
- и др.

Именно по этой причине каждому налогоплательщику, независимо от того, является он юридическим лицом, физическим лицом или индивидуальным предпринимателем, важно держать под контролем вопрос наличия задолженности перед налоговыми органами. Сделать это можно несколькими способами:

- через предоставление запроса в налоговый орган (понадобится ИНН). В таком случае можно получить справку об исполнении обязанности по платежам либо о состоянии расчетов;
- через сайт ФНС (понадобится ИНН, ОГРН или название организации). Зарегистрировавшись в личном кабинете, можно узнать задолженность по налогам как юридическому и физическому лицу, так и индивидуальному предпринимателю;
- через сайт «Госуслуги», если мы являемся индивидуальным предпринимателем или физическим лицом.

Если после данной проверки обнаружена задолженность, то ее необходимо незамедлительно погасить, а если нет - спокойно продолжать заниматься бизнесом, не боясь санкций за неуплату налогов.

Подводя итог, можно сказать, что цифровые технологии в современных условиях играют огромную роль в деятельности любого предприятия, это самое правильное и эффективное направление для скорейшего развития бизнеса. Они помогают нам проводить различные исследования, находить ответы на самые сложные вопросы, а также решать общие, повседневные проблемы. Выбор целевой аудитории, сокращение издержек на управление, оптимизация затрат рабочего времени, помощь

в выборе помещений для ведения бизнеса, способствованию снижению бизнес рисков, оптимизация налогообложения - некоторый спектр вопросов, решению которых способствует грамотное применение цифровых технологий в процессе организации работы современных предприятий.

* * * *

1. Семеновская Е. Аналитика Больших данных как инструмент бизнес-инноваций - 2019.
2. Сильянова Ирина. Таргетированная реклама в соцсетях: основы. - 24.10.2019 - URL: <https://elama.ru/blog/targetirovannaya-reklama-v-socialnyh-setyah-osnovy/#3> (дата обращения: 14.09.2020).
3. Руткаукас Т.К. Экономика организации (предприятия) - 2018.
4. А.Н. Морозевич, Н.Н. Говядинова и др. «Основы информатики: Учеб. Пособие» - 2001.
5. Тютюшев М. Полезные функции в Microsoft Excel. - 13.10.2019 - URL: <https://lumpics.ru/useful-functions-in-excel/> (дата обращения: 13.09.2020).
6. Вилхард М. Топ-50 востребованных удаленных профессий. Зарабатывая на жизнь дома! - 30.04.2020 - URL: <https://wilhard.ru/misc/vostrebovannye-udalennye-professii/> (дата обращения: 14.09.2020).

DIGITAL TECHNOLOGIES AS A TOOL FOR SOLVING THE PROBLEMS OF ENTERPRISES IN A GLOBAL CHALLENGE

© 2020 Chernousova Kseniya Sergeevna

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2020 Velkhovsky Kirill Andreevich

Student

Samara State University of Economics

E-mail: oxykscher@gmail.com, kirill122399@mail.ru

In this article, digital technologies are viewed as a key tool for solving the problems facing enterprises in today's economic environment. Nowadays, more and more businesses are striving for digital transformation. Most Russians have their own digital transformation strategy. This is due to the growing popularity of new technologies and the understanding of their advantages by all market participants. The essence of this transformation is the integration of digital technologies into all areas of business. Today's reality is that organizations operate in a very dynamic environment, they have to constantly experiment and get used to difficulties. Business does not stand still, but is constantly evolving following the changes taking place in society, following the ever-changing demands of consumers, information about which can be obtained by observing the digital and communication environment. Business process automation is gaining even greater importance in the remote business environment caused by COVID-19. The article discusses the problems facing modern market participants and suggests ways to solve them using automated technological solutions.

Keywords: automated technological solutions, digital technologies, business risks, taxation.

ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОСИСТЕМА РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

© 2020 Чиркунова Екатерина Константиновна

кандидат экономических наук, доцент

кафедры региональной экономики

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ekchirkunova@gmail.com

Данная статья посвящена концепции инновационно-инвестиционной экосистемы, выявлению ее ключевых элементов и архитектуре. Предложена концепция взаимодействия всех элементов экосистемы с включением в экосистему вузов и стартапов на постоянной основе. Рассматриваются достигнутые показатели уровня развития инвестиционно-инновационной деятельности в некоторых регионах. Определены основные направления реализации и поддержки инвестиционных проектов для осуществления ускоренной трансформации цифровой экономики.

Ключевые слова: экосистема, цифровая трансформация, цифровизация, инвестиционная деятельность, инновационная деятельность.

Цифровая экономика создает разные виды инноваций как производственно-технологического, так и организационного назначения. Для успешной реализации проектов крупного, среднего и малого бизнеса актуальным является создание инвестиционно-инновационной экосистемы в каждом регионе с использованием новых способов, методов, инструментов и механизмов управления в условиях новых глобальных вызовов¹.

Для ускорения цифровой трансформации отраслей реального сектора экономики необходимо использовать экосистемный подход в инвестиционно-инновационной деятельности субъектов Российской Федерации.

Экосистемный подход при реализации процессов экономического развития начал применяться сравнительно недавно². Основной отличительной особенностью его выступает высокий уровень самоорганизации и кооперированности субъектов, что обуславливает оптимизацию всех инвестиционных процессов и интенсификацию инновационного развития.

Экосистемы - комплексные платформы, где разные услуги, товары, сервисы объединены для удобства потребителя. Инновационно-инвестиционная экосистема региона представляет собой все сегменты рынка, где с помощью инвестиций осуществляется инновационное развитие предприятий и организаций.

На наш взгляд, инвестиционно-инновационную экосистему региона можно представить следующей декомпозиционной архитектурой:

- хабы (региональные органы власти и общество, финансовый сектор и предприятия, образование и кадры, маркетинг и реклама, цифровая связь и кибербезопасность);

- срезы хабов (разработка и дизайн, аналитика и данные, бизнес-модели, платформы, регулирование, сопровождение).

Инвестиционно-инновационная экосистема может быть представлена на трех уровнях в зависимости от компетенций участников и их вовлеченности в инвестиционные проекты трансформации цифровой экономики.

На рисунке представлен гипотетический вариант инновационно инвестиционной экосистемы региона.



Рис. Модель инновационно-инвестиционной экосистемы региона

Инновационно-инвестиционная экосистема позволит использовать готовые инфраструктурные решения для компаний региона, расширяющих свой бизнес и реинвестирующих в развитие инновационно-ориентированных производств. Возможные направления привлечения инвестиций в следующие индустрии:

- IT-технологии;

- строительство/недвижимость/технопарки для размещения производств или инвестиционных объектов;
- машины и оборудование;
- сектор АПК;
- продукты питания;
- туристические услуги и др.

Инновационно-инвестиционная экосистема в основном направлена на поддержку инвестиционных проектов:

- по привлечению федеральных и региональных мер поддержки;
- по привлечению российских и иностранных инвестиций/кредитования (проекты на территории РФ);
- оценку инвестиционной привлекательности отраслей, ниш, проектов;
- упаковку проектов (инвестиционное предложение, бизнес-план, финансовая модель) и сопровождение получения заемных/инвестиционных средств;
- оказание содействия в подборе площадок для организации производства на территории региона.

В Самарской области за последние 10 лет объем инвестиций в регион превысил 2 триллиона рублей, реализовано более 130 инвестиционных проектов. На современном этапе в регионе действует достаточно широкий спектр мер государственной поддержки инвестиций, которая включает налоговые преференции, помощь в строительстве объектов инженерной инфраструктуры, для реализации масштабных инвестиционных проектов инвестору предоставляются участки в аренду без проведения торгов.

В Самарской области имеется достаточно развитая институциональная среда для поддержки инновационно-ориентированного бизнеса и инвестиционных проектов:

- НК «Инновационный фонд» (функционирует с 2006 года);
- Фонд содействия развитию венчурных инвестиций Самарской области в лице инвестиционного товарищества «Венчурный фонд Самарской области» (учрежден в 2017 году);
- Особая экономическая зона «Тольятти» (создана в 2014 году) предоставляет услуги резидентам и привлекает компании для строительства производств на территории площадки;
- 2 территории опережающего развития (ТОР «Тольятти» с 2016 года и ТОР «Чапаевск» с 2019 года);
- шесть индустриальных парков («Преображенка», «Новосемейкино», «Чапаевск», «ТОЛЬЯТТИСИНТЕЗ», АО «АВТОВАЗ», Агропромышленный парк «САМАРА»);
- готовые браунфилды (более 40) и гринфилды (более 50).

Для ускорения цифровой трансформации отраслей реального сектора в рамках реализации национальных проектов, расширения бизнеса необходимо большая вовлеченность секторов экономики и общества в инновационно-инвестиционную экосистему региона.

При взаимодействии всех уровней инновационно-инвестиционной экосистемы возможно ускорение инновационного роста в регионах в двух аспектах: структурных

(социально-экономические изменения, госполитика) и конъюнктурны (финансовое состояние отрасли, ее рост, доступность финансовых ресурсов). Внедрение цифровых технологий для инновационного роста по секторам экономики даст прирост эффективности внутреннего рынка.

Рассмотрим регионы по размеру инвестиций в основной капитал, ИКТ-бюджетов, развитию цифровой экономики и достигнутому ВРП. Для анализа возьмем данные Топ-5 регионов рейтинга CNews Analytics по затратам на инфокоммуникационные технологии в регионах за 2019 год³ и данные официальной статистики по уровню развития цифровой экономики, ВРП этих же регионов представлен в таблице.

Дифференциация российских регионов по уровню ВРП, инвестиций в основной капитал, расходов на ИКТ и использование сети Интернет организациями

Регион	Инвестиции в основной капитал, млрд руб. ⁴	Расходы на ИКТ, млрд руб. (место)	Использование сети Интернет в организациях, %	ВРП, млрд руб.
Москва	2429,32	74, 3 (1)	98,8	15 724,91
Санкт-Петербург	747,41	14,87 (2)	95,6	3 866,4
Московская область	897,80	9,09 (3)	91,3	3 802,95
Пермский край	238,01	3,62 (4)	91,9	1 191,10
Самарская область	259,15	2,96 (5)	83,7	1 349,89

Для успешной реализации цифровизации и инновационного развития экономики регионов необходимо создание инновационно-инвестиционной экосистемы⁵, которая позволит реализовать проекты в следующих направлениях:

1. IT-сферы и цифровые платформы, которые привлекательны отечественным и зарубежным инвесторам.

2. Насырьевая, перерабатывающая промышленность, прежде всего техническое перевооружение производства способным передавать данные цифровым системам.

* * * * *

¹ Chirkunova E.K. Regional Digital Maturity: Design and Strategies / E.K. Chirkunova, G.A. Khmeleva, E.N. Koroleva, M.V. Kurnikova // Digital Age: Chances, Challenges and Future. IS-CDTE 2019. Lecture Notes in Networks and Systems, vol 84. Pp. 205-213.

² Головчин М.А. Экосистемный подход как альтернатива для развития социальных инноваций в регионе / М.А.Головчин // Вестник гуманитарного университета. - № 4 (23). - 2018. - С. 33-44.

³ CNews выпустил рейтинг регионов по тратам на ИКТ.URL: https://www.cnews.ru/news/top/2019-10-23_cnews_opublikoval_rejting_regionov.

⁴ Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. http://old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/.

⁵ Кушлин В.И. Инновационное наполнение инвестиционной политики: монография / В.И. Кушлин. М.: Проспект, 2016. - 240 с.

INVESTMENT AND INNOVATIVE ECOSYSTEM OF THE REGION IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION OF THE ECONOMY

© 2020 Chirkunova Ekaterina Konstantinovna

Candidate of Economics, Associate Professor
of the Department of Regional Economic
Samara State University of Economics
E-mail: ekchirkunova@gmail.com

The article presents the concept of an innovation and investment ecosystem, identifying its key elements and architecture. The concept of interaction of all elements of the ecosystem with the inclusion of universities and startups in the ecosystem on an ongoing basis is proposed. The article discusses the achieved indicators of the level of development of investment and innovation activities in some regions. The article defines the main directions for the implementation and support of investment projects to implement the accelerated transformation of the digital economy.

Keywords: ecosystem, digital transformation, digitalization, investment activities, innovation.

УДК 311

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПЕРВИЧНОГО ЗВЕНА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

© 2020 Чистик Ольга Филипповна

доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
E-mail: yurijchistik@yandex.ru

В статье представлен анализ эффективности работы персонала первичного звена, рассматриваются понятия укомплектованности кадрами и нагрузки врача, которые оказывают непосредственное влияние на повышение доступности медицинской помощи, эффективности и качества медицинских услуг. Автор рассматривает данные показатели в совокупности, дает их общую оценку, а также описывает их воздействие на примере многопрофильного медицинского учреждения Самарского региона - СГП-1.

Ключевые слова: первичное звено, укомплектованность кадрами, функция врачебной должности.

Охрана здоровья граждан составляет стратегическую цель государственной политики. Ее важный элемент - гарантия доступности медицинского обслуживания граждан, обеспечение правовых¹ и экономических условий предоставления соответствующего качества медуслуг. Приоритеты государственного регулирования отрасли здравоохранения должны основываться на повышении эффективности и качества оказания соответствующих услуг гражданам².

Первичное звено здравоохранения выполняет важную социальную функцию - предоставление медицинских услуг в амбулаторно-поликлинических условиях³. Преимущественно лечение проводится на уровне первичного звена⁴.

Приоритетность первичной медицинской помощи (ПМП) определяется тем, что она выступает основой системы здравоохранения, дает возможность осуществить принципы всеобщности, равноправности и доступности оказания медицинских услуг, взаимодействию профилактической направленности с лечебными мероприятиями. Важнейшая роль в системе ПМП отводится развитию и совершенствованию поликлинической помощи гражданам, прежде всего - развитию участкового терапевтического звена.

Главные проблемы в первичном звене здравоохранения касаются:

- обеспечения доступности медицинской помощи⁶, оказываемой врачами определенной специальности;
- заработной платы, остающейся на низком уровне;
- плохого состояния значительного числа медицинских учреждений и их материально-технической базы.

Анализ основных показателей деятельности первичного звена в Самарском регионе осуществлен по многопрофильному учреждению СГП-1. В рамках этой организации в одном из ее районов осуществлялась деятельность широких профилактических мер по предупреждению и снижению уровня заболеваемости и инвалидности; диспансеризации населения, раннего выявления больных, оказания квалифицированной консультативной и специализированной медпомощи, проведения медицинской реабилитации, формирования у каждого пациента здорового образа жизни. В основу функционирования рассматриваемого звена положен принцип оказания медицинских услуг каждому, проживающему на определенной территории.

Структура поликлиники включает в себя целый ряд блоков:

- лечебно-консультативный блок;
- диагностический блок;
- профилактический блок;
- реабилитационный блок.

Информационно - статистический отдел является подразделением, несет ответственность за организацию учета и ведение отчетности. Он проводит:

- организационную работу по сбору и обработке статистической информации;
- шифрование информации с применением Международной классификации;
- контроль достоверности заполнения годового отчета;
- анализ рассчитанных показателей.

Аналитическая деятельность базируется на данных годового отчета, представленного в соответствующих статистических формах. Статистические показатели отчета востребованы с целью исследования работы первичного звена и его подразделений, а также для оценки качества профилактической работы и медицинской помощи.

Эффективность деятельности медицинских работников связана со стабильностью их состава. Исследование укомплектованности проводится по статистической форме № 30. Его выполнение позволяет установить размер соответствия числа занятых лиц, их числу, отраженному в штатном расписании. При этом стабильный состав работников является необходимым условием эффективной работы кадров. Численность персонала за период 2017-2019 гг. отражена в табл. 1. Большой проблемой является сохраняющийся кадровый дефицит в первичном звене. Укомплектованность в отделениях врачей общей практики по - прежнему остается низкой и по состоянию на 01.01.2020 г. составляет 82,0%, по врачебному персоналу - 68%, по среднему медицинскому - 71,6%.

Таблица 1

Показатели совместительства и укомплектованности кадрами за 2017-2019 годы

Наименование показателей	2017 год	2018 год	2019 год
Врачи:			
Коэффициент совместительства	1,57	1,47	1,47
Укомплектованность кадрами, %	63,8	67,9	68,0
Средний медицинский персонал:			
Коэффициент совместительства	1,45	1,41	1,40
Укомплектованность кадрами, %	69,1	70,8	71,6

Показатель совместительства в среднем составляет 1,4 ставки, что свидетельствует о значительной нагрузке врачей поликлиники. Как следствие, число занятых должностей не соответствует планируемому объему услуг.

Формирование штатного расписания осуществляется на основе задания Министерства здравоохранения региона с использованием установленных нормативов затрат рабочего времени на прием 1 пациента и анализа выполнения плана на функции врачебной должности (ФВД) по ОМС за 2017-2020 годы.

Врачебная нагрузка на приеме пациентов зависит от возрастно-половой структуры пациентов, от структуры и уровня заболеваемости. Показатель ФВД сравнивается с нормативным показателем нагрузки, ежегодно утверждаемым руководителем учреждения.

В таблице 2 приведен анализ выполнения функции врачебной должности за 2019 год лечебного учреждения.

Таблица 2

Анализ выполнения функции врачебной должности по ОМС за 2019 год

Выполнение нагрузки врача, %			
специальность	индекс роста	специальность	индекс снижения
Врачи- всего	103,6	терапевты - всего	91,0
кардиологи	106,5	из них участковые терапевты	97,3
инфекционисты	100,1		
урологи	102,3	эндокринологи	99,7
онкологи	121,2	хирурги	97,6
акушеры-гинекологи	112,3		
участковые педиатры	106,5	офтальмологи	98,9
детские хирурги	101,2		
детские эндокринологи	101,3	ЛОП	98,9
стоматологи	110,2		
неврологи	108,7		
врачи общей практики	107,8		

Несмотря на неполную укомплектованность взрослой участковой службы, плановая функция перевыполняется в целом всеми врачами, включая врачей общей практики и педиатров, что свидетельствует о значительной нагрузке врачей первичного звена.

Эффективность и качество работы первичного звена системы здравоохранения определяется в настоящее время состоянием первичной медицинской помощи (ПМП). Создание эффективной системы организации ПМП невозможно без решения ряда

проблем: оптимального финансирования здравоохранения, укомплектованности кадров, оснащения средствами лечения и современным медицинским оборудованием.

* * * *

1. Антонюк В.П. Социальная политика в сфере оплаты труда: проблемы и пути обеспечения ее достойного уровня // Управление экономикой: теория и практика. - 2016. - № 8. - С. 3-24.

2. Румянцева Е.Е. Мониторинг национальных систем здравоохранения // Мировая экономика и международные отношения. - 2018. - № 2. - Т. 62. - С. 92-99.

3. Национальный проект «Здравоохранение» 2018-2024 годы: паспорт, цели и задачи. URL: <https://strategy24.ru/rf/health/projects/natsionalnyy-proekt-zdravookhranenie> (дата обращения 14.09.2020).

4. Павлов К.В., Степчук М.А., Пинкус Т.М. Направления развития медицинской помощи населению в условиях модернизации здравоохранения (на примере Белгородской области) // Управление экономикой: теория и практика. - 2016. - № 8. - С. 41-62.

5. Степчук М.А. Перспективные направления развития первичной медико-санитарной помощи и результаты их внедрения в регионе // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Медицина. Фармация. - 2014. - № 18 (189). - Выпуск 27. - С. 170-177.

ANALYSIS OF PRIMARY HEALTH CARE PERFORMANCE

© 2020 Chistik Olga Filippovna

Doctor of Economics, Professor

Samara State University of Economics

E-mail: yurijchistik@yandex.ru

The article presents the analysis of concepts such as staffing and the workload of a primary care physician, which directly affect the improvement of access to medical care, medical care effectiveness and the quality of medical services. The author considers these indicators in complex, gives their general assessment, and describes their impact on the example of a multi-profile institution SCP-1 in the Samara region.

Keywords: primary care, staffing, medical personnel workload.

УДК 338

ВНЕДРЕНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ И РОЛЬ ВУЗОВ В ЭТОМ ПРОЦЕССЕ

© 2020 Чудаева Александра Александровна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: chudaeva@inbox.ru

В статье приведены положительные последствия от внедрения цифровых технологий, используемых в российских крупных компаниях, и аргументирована необходимость взаимодействия вузов и предприятий по вопросам подготовки кадров, способных к реализации проектов, направленных на цифровизацию.

Ключевые слова: цифровые технологии, цифровизация, инвестиции, проект, территориальный академический консорциум, отраслевой академический консорциум.

В условиях новых глобальных вызовов предприятиям необходимо искать пути повышения эффективности своей деятельности. В качестве одного из таких направлений можно назвать внедрение цифровых технологий.

Согласно отчету аналитического агентства KPMG «Цифровые технологии в российских компаниях», изданному в январе 2019 года⁴, наиболее используемыми на крупных российских предприятиях цифровыми технологиями являются представленные на рис. 1.



Рис. 1. Цифровые технологии, используемые в российских компаниях⁴

Положительные последствия от внедрения цифровых технологий в деятельность предприятий

Наименование технологии	Преимущества, которые дает предприятию использование технологии
Роботизация	Сокращение срока выполнения ручных рутинных операций (в диапазоне от 40% до 80%) за счет высвобождения фонда оплаты труда и снижения операционных рисков
Анализ больших данных и предиктивная аналитика	Увеличение производительности предприятия и его эффективности за счет повышения скорости обработки больших массивов данных и, как следствие, скорости прогнозирования будущего предприятия на основе анализа данных
Технологии искусственного интеллекта	Оптимизация использования человеческих ресурсов
Чат-боты	Повышение скорости поиска информации посредством запросов с применением специальных компьютерных программ, работающих внутри приложения и имитирующих текст и речь
AR/VR-технологии	Снижение стоимости осуществления процессов на предприятии посредством проектирования и симуляции рабочих операций
Интернет вещей	Повышение качества и точности принимаемых на предприятии решений за счет сбора информации удаленно, с помощью сети связанных устройств, и обработки этой информации с применением инструментов анализа больших данных

Наименование технологии	Преимущества, которые дает предприятию использование технологии
Оптическое распознавание	Ускорение процессов принятия решения, обслуживания клиентов, автоматизации учетных операций посредством оптического распознавания и цифровизации документооборота
Блокчейн	Снижение рисков мошенничества или недобросовестного применения информации за счет подтверждения в рамках данной технологии ее пользователями истинности информации, внесенной другими пользователями

Отраженные на рис. 1 результаты исследования базируются на опросе представителей ста крупнейших российских компаний, у 5% из которых выручка превышает тысячу миллионов рублей, у 4% находится в диапазоне от пятисот до тысячи миллионов рублей, у 18% - от ста до пятисот миллионов рублей, у 73% - от сорока до ста миллионов рублей. Положительные последствия от внедрения цифровых технологий, перечисленных представителями этих предприятий, описаны в таблице.

Проценты использования цифровых технологий в российских компаниях в зависимости от индустрии, согласно отчету KPMG, отражены на рис. 2.

Технология	В целом	Ритейл	Телеком	Фин. институты	Металлургия	ИТ	Нефть и газ	Транспорт
Big Data	68%	55%	100%	84%	67%	100%	50%	14%
Чат-боты	51%	50%	75%	60%	33%	40%	50%	29%
Роботизация	50%	40%	100%	56%	83%	20%	50%	14%
OCR	36%	20%	25%	56%	67%	1%	50%	14%
AI	28%	5%	75%	40%	17%	80%	25%	1%
IoT	24%	15%	100%	12%	50%	20%	25%	29%
VR/AR	21%	20%	25%	16%	33%	40%	25%	14%
Блокчейн	19%	20%	25%	32%	1%	20%	1%	1%

- Более 60% респондентов по индустрии используют цифровое решение
- От 20% до 60% респондентов по индустрии используют цифровое решение
- Менее 20% респондентов по индустрии используют цифровое решение

Рис. 2. Процент использования цифровых технологий в российских компаниях в зависимости от индустрии⁴

Очевидно, что внедрение цифровых технологий требует инвестиций. И крупные компании могут позволить себе вкладывать средства в проекты, направленные на цифровизацию. Представителям малого и среднего бизнеса с решением задачи цифровизации, с одной стороны, справиться легче, - их предприятия более гибки и поворотливы, что позволяет с более высокой скоростью реализовывать новое и трансформировать существующее, а с другой стороны, с точки зрения возможностей для инвестирования как собственных средств, так и заемных, сложнее.

Согласно проведенному банком «Открытие», Google, Mail.ru Group, Московской школой управления Сколково, РАЭК и Аналитическим центром НАФИ исследованию, в ходе которого респондентами выступили пятьсот восемьдесят руководителей российских предприятий сегмента «средний и малый бизнес», препятствиями на пути к

цифровизации среднего и малого бизнеса в России являются незаинтересованность руководителей компаний в переходе на цифровой формат (ее указали двадцать один процент опрошенных) и нехватка средств на внедрение цифровых технологий (по мнению двадцати процентов опрошенных).

Решению задачи нехватки средств на цифровизацию направлены в том числе государственные программы. Так, фонд развития промышленности (ФРП) предоставляет поддержку проектам, направленным на цифровизацию промышленности (следует отметить, что минимальный бюджет такого проекта для участия в нем ФРП составляет 25 миллионов рублей)³ А в рамках федерального проекта «Цифровые технологии» национальной программы «Цифровая экономика» Правительство Российской Федерации предусмотрело меры поддержки проектов на основе внедрения отечественных продуктов, сервисов и платформенных решений, созданных на базе сквозных цифровых технологий.

В вопросах внедрения цифровых технологий как в крупных компаниях, так и на предприятиях малого и среднего бизнеса важное значение приобретает кадровая обеспеченность. На предприятиях должны быть люди, разбирающиеся в вопросах цифровизации.

Согласно опросу Deloitte, проведенному в 2019 году, 57% опрошенных руководителей международных компаний считают, что в рамках существующей системы образования новые работники не получают необходимой для цифровой экономики подготовки².

Крупным предприятиям проще решать вопрос поиска и найма людей, обладающих необходимым уровнем квалификации. У ряда крупных предприятий есть корпоративные университеты, в которых можно обучить и/или переобучить своих сотрудников. Кроме того, у крупных компаний есть средства для привлечения и оплаты лучших специалистов на рынке труда. У предприятий малого и среднего бизнеса ресурсы на эти цели ограничены.

И здесь отдельное внимание есть смысл уделить высшим учебным заведениям, реализующим различные образовательные проекты. В рамках программ подготовки бакалавриата и магистратуры, дополнительной подготовки и переподготовки необходимо особое внимание уделять изучению цифровых технологий, принципам их функционирования, возможностям таких технологий для решения различных задач.

Интеграция в программы обучения дисциплин и модулей, направленных на изучение цифровых технологий, позволит развитию цифровых компетенций, являющихся на современном этапе развития обязательными для каждого выпускника вуза. Развитие цифровых навыков и умений должно органично сочетаться с дисциплинами, направленными на формирование целостной личности. Так, абсолютно недопустимо исключение из учебных планов подготовки бакалавров любых направлений дисциплин, посвященных изучению философии, культуры, истории и т.п.. Изучение таких курсов необходимо «для формирования устойчивого культурного контекста цифровой цивилизации, который будет поддерживаться с целью предотвращения давления техногенных процессов, ведущих к «дегуманизации» развития»¹.

Высшие учебные заведения, нацеленные на цифровую трансформацию и инкорпорацию в учебные планы дисциплин, связанных с цифровыми технологиями, так же,

как и предприятия различных масштабов, сталкиваются с вопросами оценки инвестиций в такие проекты и поиском средств для их реализации. В качестве источников финансирования проектов вузов могут выступать средства промышленных партнеров, гранты, субсидии, собственные ресурсы. Но только финансовых ресурсов недостаточно, - должна произойти культурная и организационная трансформация в самом вузе.

Очевидно, что далеко не все преподаватели владеют цифровыми технологиями. А это означает, что вузу необходимо направить средства на их обучение. Скорость устаревания цифровых технологий приводит к необходимости делать процесс обучения и переобучения сотрудников высших учебных заведений непрерывным, что, соответственно, требует определенных финансовых вложений.

Инвестиции в развитие преподавателей вузов можно осуществлять совместно с бизнесом, на взаимовыгодных условиях. Вузы можно использовать в качестве площадки, на базе которой будут создаваться хабы по определенным группам технологий. За рубежом работа в этой области активно ведется: так, в Германии, например, на базе Рейнско-Вестфальского технического университета в Аахене открыт European 4.0 Transformation Center, в котором ведутся разработки программ цифровой трансформации бизнеса для многих промышленных компаний. В Кайзерслаутерне на базе местного университета создали фабрику по разработке и производству элементной базы для современных технологических производств. Похожий проект, Argena 2036, развивается Штутгартским университетом².

В РФ можно реализовать концепции взаимодействия с бизнесом, аналогичные описанным немецким. Но есть и иной путь. По нему можно пойти в контуре новой программы опорных университетов, презентованной Министерством науки и высшего образования РФ летом 2020 года. Согласно этой программе, должны быть созданы территориальные или отраслевые академические консорциумы, в рамках которых будут объединяться вузы, академические институты, представители реального сектора экономики.

Вхождение в такого рода консорциумы позволит вузам совместно использовать материально-техническую инфраструктуру, необходимую для качественной подготовки в области цифровых технологий, предприятиям участвовать в формировании компетентностной модели выпускника, необходимой для удовлетворения потребностей предприятий в определенных знаниях, навыках и умениях.

* * * *

¹ Астафьева О.Н., Никонорова Е.В., Шлыкова О.В. Культура в цифровой цивилизации: новый этап осмысления стратегии будущего для устойчивого развития. Обсерватория культуры. 2018;15(5):516-531. <https://doi.org/10.25281/2072-3156-2018-15-5-516-531>.

² Факультет нужных вещей: какие кадры требуются цифровой экономике. - Режим доступа: <https://trends.rbc.ru/trends/education/5edf4af49a79477dc7ebd5a2>.

³ Фонд развития промышленности. - Режим доступа: <https://frprf.ru/zaymy/tsifrovizatsiya-promyshlennosti/>.

⁴ Цифровые технологии в российских компаниях: отчет KPMG, январь 2019. - Режим доступа: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2019/01/ru-ru-digital-technologies-in-russian-companies.pdf>.

IMPLEMENTATION OF DIGITAL TECHNOLOGIES INTO OPERATIONS OF RUSSIAN ENTERPRISES AND THE ROLE OF UNIVERSITIES IN THIS PROCESS

© 2020 Chudaeva Aleksandra Aleksandrovna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: chudaeva@inbox.ru

The article presents the positive consequences of the introduction of digital technologies used in Russian large companies, and argues for the need for interaction between universities and enterprises on training personnel capable of implementing projects aimed at digitalization.

Keywords: digital technologies, digitalization, investment, project, territorial academic consortium, industry academic consortium.

УДК 332.1

БИЗНЕС-ЭКОСИСТЕМЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА (ОПЫТ РОССИИ И КИТАЯ)*

© 2020 Шарипов Фанис Фалихович

кандидат экономических наук, доцент

Государственный университет управления

© 2020 Тимофеев Олег Анатольевич

кандидат исторических наук, доцент

Российский университет дружбы народов

E-mail: fanissh@rambler.ru, timooa@mail.ru

Приграничное сотрудничество между Россией и Китаем имеет многолетнюю историю. В данном исследовании определена отраслевая структура промышленности приграничной территории между Россией и Китаем, дан лимнологический анализ воздействия промышленного производства на окружающую среду на примере реки Амур. В качестве основных задач по развитию экономического сотрудничества на сопредельных территориях России и Китая определены следующие: модернизация существующих и создание новых промышленных предприятий, комплексное развитие инфраструктуры и привлечение прямых инвестиций¹ в реализацию определенных федеральными и региональными программами проектов.

Ключевые слова: промышленность, отраслевая структура, экосистема бизнеса, инфраструктура, приграничное сотрудничество.

Понятие «экосистема» появилось в экономической науке сравнительно недавно. Методология теории экосистем предлагает исследовать экономические явления в пространстве и времени в четырехугольнике бизнес-экосистемы²: организационная

* Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект № 20-010-00616.

структура, инфраструктура, коммуникации, инновации. В приграничном сотрудничестве между Россией и Китаем ключевое значение имеет привлечение инвестиций и последовательное планируемое комплексное развитие инфраструктуры³, в первую очередь транспортной и обустройство пограничных переходов. Сегодня все без исключения сферы бизнеса, в первую очередь промышленное производство, становятся зависимыми от последних достижений науки и новых технологий. Отраслевая структура промышленности приграничной территории России вполне сбалансирована:

- энергетика представлена Зейской и Бурейской гидроэлектростанциями, Приморской ГРЭС;

- исторически сложившаяся угольная промышленность Амурской области, Хабаровского, Приморского и Забайкальского краев;

- металлургическая промышленность региона - это черная и цветная металлургия, добыча золота, добыча и обогащение оловосодержащей руды, свинцово - цинковой руды;

- машиностроительная промышленность - это, в первую очередь, судостроение и сельскохозяйственное машиностроение;

- металлообработка и производство станков, турбин, дизелей, генераторов, мостовых кранов, кабелей, аккумуляторных батарей.

Необходимо отметить также наличие промышленности строительных материалов, включая производство цемента, кирпича, железобетонных конструкций и отрасли лесной и легкой промышленности.

Также считаем необходимым провести минимально возможный в рамках данной работы лимнологический анализ реки Амур в разрезе промышленного производства. Итак, Амур протекает на границе России и Китайской Народной Республики. Длина составляет 2824 км, бассейн реки охватывает территорию более 1,8 млн кв. км. Амур является крупнейшей трансграничной рекой Евразии. Воды Амура расположены сразу в трех странах: Россия, Китая и Монголия. Большая часть бассейна реки находится на территории России (около 53%). Река Амур имеет особое приграничное положение, поэтому имеет существенные экологические проблемы. Длина реки, проходящая по российско-китайской границе, составляет 1376 км. В Китае располагается 45% от всего бассейна Амура, в основном это ее приток Сунгари. На данный момент существуют экологические проблемы, на приграничной территории КНР, потому что Амур обладает низкой способностью самоочищения. Основной причиной загрязнения поверхностных вод Амура считаются выбросы предприятий в реку, идущие со стороны Китайской Народной Республики. К сожалению, аварии на китайских химических предприятиях - явление нередкое. Негативное влияние на реку Амур оказывает не только китайская сторона, но и российская. Ежегодно китайские и российские предприятия выбрасывают в реку огромное количество отходов.

Немаловажную роль в качестве вод Амура играет золотодобыча. Как уже было отмечено ранее, Амурская область, обладая огромными запасами полезных ископаемых, в том числе золота, использует устаревшие технологии, от которых впоследствии происходит разрушение русла реки Амур. Это приводит к перемещению огромного количества песка и ила вниз по течению, тем самым меняется температура вод

Амурского бассейна. Сейчас российское и китайское правительство принимают меры по устранению загрязнения, а также недопущения загрязнения Амура в дальнейшем. Китайская Народная Республика активно борется с загрязнением Сунгари, притока реки Амур. На сумму данного проекта КНР выделила около 2 млрд долл. США. Правительство Амурской области ежегодно помогает финансово комитету по устойчивому развитию реки Амур в борьбе с загрязнением. Меры по борьбе с загрязнением трансграничной территории предпринимались и предпринимаются, однако их оказывается недостаточно. Нужны конкретные стратегии и решения, которые будут способствовать улучшению состояния вод Амурского бассейна. Для решения проблемы необходима стратегия, способная контролировать загрязнение вод Амурского бассейна. В первую очередь, необходим объективный мониторинг влияния российской и китайской стороны на окружающую среду. В данную стратегию предлагаем включить следующие природоохранные меры касательно вод Амурского бассейна.

На приграничной территории в Амурской области и провинции Хэйлунцзян вблизи реки Амур необходимо создать стационарные посты с целью наблюдения и отслеживания ситуации состояния вод Амурского бассейна. Необходимо развивать и улучшать трансграничный мониторинг воды реки Амур и ее притока Сунгари, отслеживать объемы отложений на дне, а также рыбы. Одной из причин загрязнения вод Амурского бассейна является попадание в реку сточных вод. Необходимо сократить попадание сточных вод в реку Амур. Для этого на промышленных и химических предприятиях нужно создать такие системы оборотного водоснабжения, при которых сточные воды не будут попадать в реку. Необходимо развивать начатое с 2018 года наблюдение за состоянием реки Амур из космоса с помощью спутников. Необходимо усилить наблюдение, например, отслеживать деятельность как российских, так и китайских предприятий, особенно предприятий-золотодобытчиков.

Основные проблемы промышленного производства провинции Хэйлунцзян и приграничных регионов России - это технологически отсталые производства и инфраструктура региона. Поэтому Россия последовательно принимает и реализует по мере возможности федеральные и региональные программы развития российско-китайского приграничного сотрудничества. Была разработана концепция и принят Федеральный закон, регламентирующий приграничное сотрудничество РФ с сопредельными государствами, № 179-ФЗ «Об основах приграничного сотрудничества»⁴. Все эти нормативные акты с точки зрения современной теории экосистем бизнеса призваны создать современную институциональную среду для экономического развития региона. Китайской стороной с самого начала нынешнего века принимаются соответствующие документы по развитию провинции Хэйлунцзян и всего Северо-Востока КНР. «Комплексный план восстановления старой промышленной базы провинции Хэйлунцзян»³, «Проект создания Восточного сухопутного и морского экономического пояса Шелкового пути», «Сделано в Китае 2025»⁵, о которых мы упоминали ранее в своих исследованиях. При последовательном развитии транспортной инфраструктуры, в первую очередь, международных транспортных коридоров «Приморье-1» и «Приморье-2», развитие железнодорожных перевозок через Харбин, территорию Российской Федерации в Западную Европу. Развитие инфраструктуры неизбежно увеличивает объемы торговых операций на приграничной территории⁶, даст толчок к развитию

инвестиционного сотрудничества, международной кооперации и созданию новых совместных производственных предприятий, трансферу технологий, развитию международных перевозок, увеличению масштабов строительства, в том числе, гражданского, промышленного, дорожного. Особо необходимо отметить перспективы развития трансграничной электронной коммерции между нашими странами.

По нашему мнению, продолжится развитие приграничного сотрудничества между Россией и Китаем в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Для этого имеются исторические⁷, технологические, природно-географические⁸, экономические факторы. Наше исследование будет продолжено.

* * * *

¹ Ань Чжао Чжэнь. Привлечение иностранного капитала в экономику провинции Хэйлуцзян КНР и Новая политика // Власть и управление на Востоке России. 2019. № 1 (86). С. 28-33. DOI 10.22394/1818-4049-2019-86-1-28-33.

² Клейнер Г.Б. Экономика экосистем: шаг в будущее // Экономическое возрождение России. - 2019. - № 1(59). - С. 40.

³ Чжан Мэй. Современное состояние и прогноз перспектив торгово-экономического сотрудничества между провинцией Хэйлуцзян и Россией // Власть и управление на Востоке России. 2019. № 1 (86). С. 22-27. DOI 10.22394/1818-4049-2019-86-1-22-27.

⁴ Федеральный закон от 26 июля 2017 г. № 179-ФЗ «Об основах приграничного сотрудничества».

⁵ Чэнь Ц. Проблемы и перспективы экономического взаимодействия между провинцией Хэйлуцзян (Китай) и Россией // Известия Уральского государственного экономического университета. - 2016. - № 1 (57). С. 26-31.

⁶ Сазанова С.Л. Социально-экономические экосистемы и ценности хозяйственной деятельности // Путеводитель предпринимателя. - 2019. - № 43. - С. 137-148.

⁷ Воскресенский А.Д. Россия и Китай: Теория и история межгосударственных отношений//М.: Изд-во центральной научной и учебной программ, 2017. - 203 с.

⁸ Бакланов П.Я. Территории опережающего развития: понятие, структура, подходы к выделению // Региональные исследования. 2014. № 3. С. 12-19.

BUSINESS ECOSYSTEMS OF INDUSTRIAL PRODUCTION (EXPERIENCE OF RUSSIA AND CHINA)

© 2020 Sharipov Fanis Falihovich

Candidate of Economics, Associate Professor
State University of Management

© 2020 Timofeev Oleg Anatolievich

Candidate of Historical Sciences, Associate Professor
Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University)
E-mail: fanissh@rambler.ru, timooa@mail.ru

Border territories between Russia and China has a long history. The industrial structure of the industry of the Russian-Chinese border territory is defined in the article, and the limnological analysis of industrial production impacts on the environment on the example of Amur River is given. The main objectives for the development of economic cooperation in the neighbouring territories of Russia and

China are the modernization of existing industrial enterprises and the creation of new ones; integrated infrastructure development and attraction of direct investment in projects identified by federal and regional programs.

Keywords: industry, industrial structure, business ecosystems, infrastructure, border cooperation.

УДК 65.011:631.1

СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ СОВРЕМЕННЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2020 Шепель Вячеслав Николаевич

доктор экономических наук, профессор

Оренбургский государственный университет

© 2020 Спешилова Наталья Викторовна

доктор экономических наук, профессор

Оренбургский государственный университет

© 2020 Китаева Марина Васильевна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: vn_shepel@mail.ru, spfenics@yandex.ru, kmv_1965@mail.ru

В современных условиях при реализации подходов к управлению на различных уровнях АПК совокупности производителей сельскохозяйственной продукции следует рассматривать как открытые системы. При этом в данном случае на первое место выдвигается не управление производственной деятельностью как таковой, а проблемы и задачи стратегического управления. Следует заметить, что реализация подобной постановки вопроса требует более глубокой подготовки управленческих решений. Соответственно, целесообразно использовать интеллектуальные методы обработки информации. В статье излагается концептуальный подход к построению и использованию экспертной системы реального времени для подготовки управленческих решений руководителем сельскохозяйственного предприятия.

Ключевые слова: производитель сельскохозяйственной продукции, лицо, принимающее решение, система поддержки принятия решений, экспертная система реального времени, эффективность, имитационная модель.

1. Введение

В статистических отчетах, для обозначения существующих типов производственных единиц в сельском хозяйстве используется термин производитель сельскохозяйственной продукции или реже сельскохозяйственное предприятие.

До недавнего времени в научной литературе, посвященной поиску методов управления в структуре аграрно-промышленного комплекса (АПК), сельскохозяйственные предприятия и организации рассматривались как закрытые системы, при-

чем с фиксированными значениями входов и выходов. При такой постановке задачи управления строились на классических подходах к их решениям и сводились в основном [3, 8] к управлению производственной деятельностью. В этом случае вопросы управления системой в целом осуществлялись с более высокого уровня управления (как видно из рис. 1, где представлена модель управления сельскохозяйственным предприятием), что естественным образом отрицательно сказывалось на эффективности самого производства.

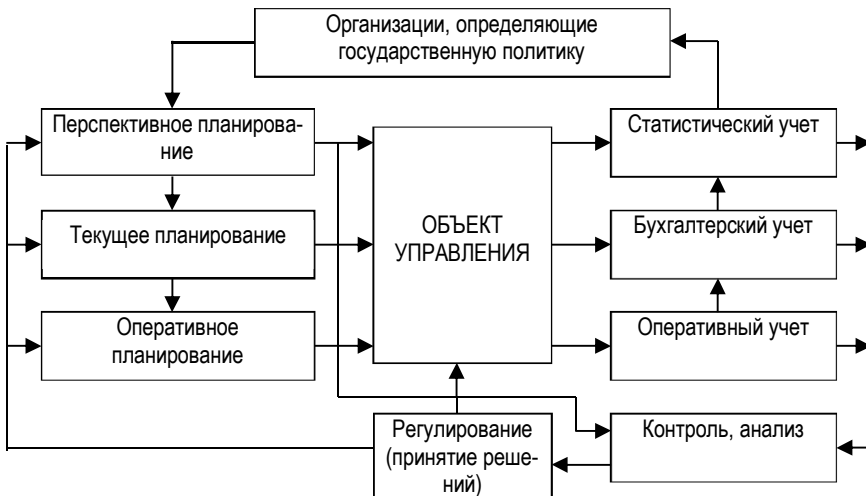


Рис. 1. Модель управления сельскохозяйственным предприятием

2. Заявление о проблемах

Любому руководителю сферы производства или бизнеса ежедневно приходится принимать различные управленческие решения. Чаще всего в сельском хозяйстве не ставится вопрос об оптимальности принимаемых решений, однако рано или поздно в силу некоторых обстоятельств перед руководителем встает проблема их научного обоснования.

Следует отметить, что имеет место достаточно широкий круг управленческих решений [2, 7], принимаемых в ситуациях, которые можно разобрать структурно на составляющие, проследить или установить некоторые связи и зависимости между ними и затем на этом основании формально описать имеющуюся ситуацию. Если полученный результат поддается формализации, то его можно записать в математической форме, представив тем самым математическую модель ситуации.

В настоящее время среди наиболее плодотворных и результативных методов научного познания больших систем можно выделить интеллектуальный анализ. Однако, этот метод в силу особенности сельскохозяйственного производства и наличия множества проблем, требующих решения используется крайне редко при исследовании, синтезе и формализации процессов, происходящих на предприятиях аграрной сферы.

3. Цель исследования

Цель исследования направлена преимущественно на поиск, адаптацию и применение новых знаний в области искусственного интеллекта для улучшения эффективности функционирования сельскохозяйственных предприятий животноводческой специализации.

4. Вопросы исследования

Оценка эффективности функционирования лица принимающего решения (ЛПР) животноводческого предприятий.

Оценка влияния не оптимальности (неэффективности) работы подсистем фермы на удой молока.

Построение системы поддержки принятия решений (СППР) для руководителя животноводческого предприятия.

Оценка эффективности функционирования ЛПР животноводческой фермы, включающей СППР.

5. Методы исследования

5.1. Оценка эффективности функционирования ЛПР животноводческого предприятия

С целью оценки качества принятия решений [5, 6] руководителями (ЛПР) животноводческих предприятий: во-первых, формализованы решаемые задачи и определены цели исследования; во-вторых, были созданы группы проведения экспертиз; в-третьих, проведены испытания; в-четвертых, проведена обработка полученных результатов и их интерпретация.

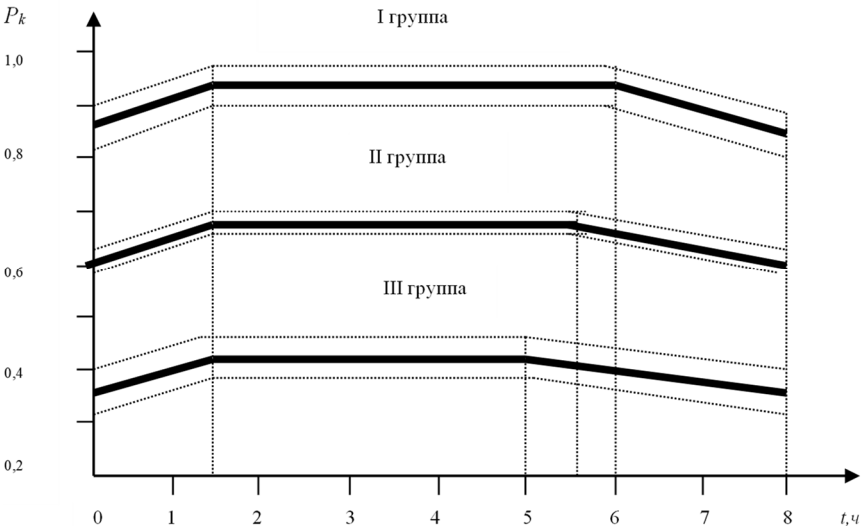


Рис. 2. Изменение показателя P_k у операторов I, II и III групп в течение рабочей смены

Проведенный эксперимент позволил количественно оценить критерии качества работы руководителей животноводческих предприятий в течение 8 часов работы. Руководители предприятий были ранжированы в зависимости от психофизиологических свойств. Руководители с высокими оценками отнесены к первой группе, со средними оценками ко второй и с невысокими к третьей. На рис. 2 приведены графики частот работ трех групп ЛПР без ошибок.

5.2. Оценка влияния не оптимальности (не эффективности) работы подсистем фермы на удой молока

Проведены рабочие расчеты по разработанной и отлаженной имитационной модели [8]. Машинный эксперимент позволил изучить поведение исследуемой имитационной модели M_{im} молочно-товарной фермы (F) на интервале времени, который был выбран равным продолжительности лактации коровы T_l .

Исследование показывает, что уменьшение качества работы ЛПР на 10% приводит к снижению удоя молока на 5%; уменьшение качества работы ЛПР на 20% приводит к снижению удоя молока на 9,66%; уменьшение качества работы ЛПР на 30% приводит к снижению удоя молока на 22,3%; уменьшение качества работы ЛПР на 40% приводит к снижению удоя молока на 34,1%. Также рассчитано влияние неэффективности работы подсистем приготовления корма и его скармливания (ПКС), водоснабжения (ПВ), ухода за животными (ПУЖ), получения и переработки продуктов животноводства (ППППЖ) и транспортирования (ПТ) на удой молока. Ошибки в функционировании подсистем фермы могут привести к снижению удоя от 5% до 50%.

5.3. Построение СППР для руководителя животноводческого предприятия

С целью улучшения качества работы ЛПР [1, 4] представляется целесообразным применять систему поддержки принятия решений. В силу наличия неопределенных факторов в постановке задач принятия решений ЛПР сельскохозяйственного предприятия начали широко использоваться экспертные системы (ЭС) в качестве СППР. Главное назначение ЭС состоит в решении неформализованных задач принятия решений, являющихся трудными для традиционных методов математического анализа. ЭС сельскохозяйственных предприятий синтезируются для решения задач, в числе которых можно выделить задачи по интерпретации данных, диагностики, контролю, прогнозированию, планированию и проектированию.

5.4. Оценка эффективности функционирования ЛПР животноводческой фермы, включающей СППР

Нами была проведена серия экспериментов [6], цели которой определились исходя из необходимости получения опытных зависимостей изменения показателя качества работы ЛПР животноводческой фермы. При этом процедура сопровождалась включением экспертной системы реального времени. Эксперименты проводились в течение рабочей смены для трех сформированных групп ЛПР (пример для второй группы представлен на рис. 3). P_k - частота (вероятность) безошибочной работы у ЛПР, экспертная система не применялась; $P_{кэс}$ - частота (вероятность) безошибочной работы у ЛПР, экспертная система применялась.

Таким образом, из рисунка видно, что вероятность безотказной работы увеличивается с применением экспертной системы для II группы ЛПР. Аналогичные результаты получены для ЛПР I и III групп. Причем, чем ниже группа, тем время отклика си-

стемы увеличивается и значит, более эффективно применение экспертной системы. Кроме того улучшается (уменьшается) время вырабатываемости решений лицом их принимающих, а также снижается время утомляемости.

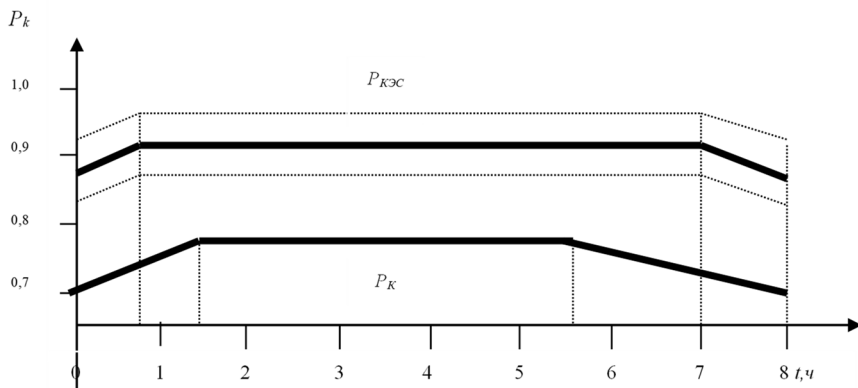


Рис. 3. Изменение вероятности безошибочной работы у ЛПП II группы в течение рабочей смены:

P_k - экспертная система не применялась, $P_{кэс}$ - применялась экспертная система

6. Выводы

Руководству сельскохозяйственных предприятий принимать управленческие решения приходится в условиях неопределенности. Это вызывается специфическими условиями сельскохозяйственного производства.

В статье приводятся результаты оценки эффективности функционирования руководства животноводческого предприятия. Дана оценка влияния не оптимальности (неэффективности) работы подсистем фермы на удой молока.

Снижение качества принимаемых решений ЛПП можно предотвратить за счет интеллектуализации обработки информации. Осуществлена оценка эффективности функционирования ЛПП животноводческой фермы, включающей СППР

7. Заключение

Систему поддержки принятия решений в виде ЭС рекомендуется применять для оказания помощи руководителю сельскохозяйственного предприятия в обосновании управленческих решений. Основная польза, которая при этом достигается это распространение знаний высококвалифицированных экспертов.

¹ Заводчиков Н.Д., Спешилова Н.В., Андриенко Д.А. Повышение экономической эффективности молочного скотоводства (на примере индустриально-аграрного региона): монография. - Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2016. - 196 с.

² Орлов А.И. Устойчивые экономико-математические методы и модели. Разработка и развитие устойчивых экономико-математических методов и моделей для модернизации управления предприятиями. - Saarbrücken (Germany), LAP (LAMBERT Academic Publishing), 2011. - 436 с.

³ Подиновская О.В., Подиновский В.В. Анализ иерархических многокритериальных задач принятия решений методами теории важности критериев // Проблемы управления. - 2014. - № 6. - С. 2-8.

⁴ Спешилова Н.В., Шеврина Е.В., Корабейникова О.А. Экономико-математические модели и их практическое применение в АПК: Учебное пособие. 4-е изд., перераб. и доп. - Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2012. - 132 с.

⁵ Шепель В.Н., Акимов С.С. Процедура определения закона распределения вероятности по выборке данных в процессе подготовки имитационной модели // Всероссийская научная конференция по проблемам управления в технических системах (ПУТС-2015) (Санкт-Петербург. 28-30 октября 2015 г.). - СПб.: Изд-во СПбЭТУ «ЛЭТИ». - С. 101-103.

⁶ Шепель В.Н. Статистическое моделирование обоснования управленческих решений на сельскохозяйственных предприятиях. - М.: КолосС, 2004. - 344 с.

⁷ Mesjasz-Lech, A. (2014). The Use of IT Systems Supporting the Realization of Business Processes in Enterprises and Supply Chains in Poland. Polish Journal of Management Studies, 10(2): 95.

⁸ V.N. Shepel, N.V. Speshilova, M.V. Kitaeva (2019). The Stimulation Model for the Criterial Decision-Making at the Agricultural Enterprise // 17th International Scientific Conference "Problems of Enterprise Development: Theory and Practice" (Samara, Russia, November 26-27, 2018). - SHS Web of Conferences, Volume 62, 2019. - URL: https://www.shs-conferences.org/articles/shsconf/pdf/2019/03/shsconf_pedtp2018_08004.pdf - doi:<https://doi.org/10.1051/shsconf/20196208004>.

DECISION SUPPORT SYSTEM FOR MODERN AGRICULTURAL ENTERPRISES

© 2020 Shepel Vyacheslav Nikolaevich

Doctor of Economics, Professor

Orenburg State University

© 2020 Speshilova Natalia Viktorovna

Doctor of Economics, Professor

Orenburg State University

© 2020 Kitaeva Marina Vasilievna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: vn_shepel@mail.ru, spfenics@yandex.ru, kmv_1965@mail.ru

In modern conditions, when implementing approaches to management at various levels of the agro-industrial complex, the aggregate of agricultural producers should be considered as open systems. Moreover, in this case, it is not the management of production activities as such that comes to the fore, but the problems and tasks of strategic management. It should be noted that the implementation of this formulation of the question requires a deeper preparation of management decisions. In this case, it is advisable to use intelligent methods of information processing. The article describes a conceptual approach to the construction and use of a real-time expert system for the preparation of management decisions by the head of an agricultural enterprise.

Keywords: manufacturer of agricultural products, decision maker, decision support system, real-time expert system, efficiency, simulation model.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ И НЕЙРОМАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

© 2020 Юдакова Ольга Васильевна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kafedra-kl@yandex.ru

Рассматривается взаимодействие нейромаркетинговых исследований и ценовой политики в маркетинговой деятельности. На современном этапе такая синергия позволит повысить эффективность инструментов традиционного маркетинга, особенно при формировании ценового восприятия у потребителя.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговые исследования, ценовая политика, нейромаркетинговые исследования, восприятие цены.

Цена и ценовая стратегия является важным фактором признания и восприятия товаров и услуг потребителем. Этот инструмент является частью маркетингового комплекса и маркетинговой политики организации и является важнейшей категорией рыночных отношений по формированию спроса и предложения.

Причем не всем предпринимателям удастся успешно пользоваться данным инструментом и многие применяют известный практический прием «собственные пробы и ошибки».

Так как цена формирует удовлетворенность и восприятие товаров и услуг в «глазах потребителя», то в настоящее время необходимо использовать активные нейромаркетинговые технологии и методы.

Ценообразование в сфере услуг происходит по схожей схеме к ценообразованию в любой другой сфере торговли.

Процесс разработки ценовой политики происходит по следующим этапам: нейромаркетинговое исследование цен, выбор цели ценообразования, определение ценовой стратегии, расчет цены, используя выбранный метод ценообразования, и адаптация цены к условиям рынка².

Классический маркетинг использует различные методы маркетинговых исследований (фокус-группы, опросы, записи о клиентах и т. д.), но не все данные методы подходят для нейромаркетинговых исследований (см. таблицу).

Сравнительный анализ исследований в маркетинге и нейромаркетинге

Критерии	Классический маркетинг	Нейромаркетинг
Методы исследования	Наблюдение	Магнитно-резонансная томография (МРТ)
	Опрос	Электрорэнцефалография (ЭЭГ)
	Эксперимент	Другие нейробиологические исследования мозга
	Имитация	

Нейромаркетинговое исследование - это изучение потенциального покупателя с помощью современных технологий и когнитивной нейробиологии. Чаще всего исследование применяют, чтобы определить целевую аудиторию продукта.

Такие исследования сейчас очень популярны. Они опираются на учения психологов-бихевиористов и более поздние исследования¹.

В отличие от классических маркетинговых исследований нейромаркетинговые исследования реализуются в два этапа: 1 этап - сбор данных, а 2 этап - анализ.

На первом этапе применяют медицинские МРТ и ЭЭГ исследования для фиксации активности мозга до и после воздействия нейромаркетинговых стимулов. Чувствительные датчики позволяют контролировать пульс и сердечные сокращения, дыхание и реакцию кожи, реакцию глаз и другое. Нейромаркетинговые результаты основываются на электрохимической реакции, которая появляется сразу при различных импульсах и раздражителях.

Применение уникальных нейромаркетинговых методик позволяет мозгу концентрироваться и вспомнить полную информацию по конкретной теме. Подсознание включается сразу, в течение одной секунды, еще до того, как сознательный разум человека начинает реагировать.

Когда у потребителя появляется время и возможность сопоставить разную информацию из различных источников, что формирует сознательное отношение к цене продукта или услуги, то это вызывает ответную реакцию для классического маркетинга.

На втором этапе формируется маркетинговая программа, которая мало чем отличается по содержанию от кампании традиционного маркетинга. Опираясь на результаты нейромаркетинговых исследований, маркетологи смогут сформировать уникальное содержание программы и потом реализовывать и корректировать, чтобы сформировать отклик в сознании потребителя и добиться максимального сохранения в его памяти.

Основные цели нейромаркетинговых исследований в области ценовой политики могут быть следующие:

- используя нейромаркетинговые и другие качественные исследования для поиска неосознанной реакции у клиентов на предлагаемые рекламные сообщения, продукты и услуги;

- полученные неврологические данные применять для оптимизации восприятия цены;

- коммуницировать с клиентами, повышая их качество восприятия и лояльность. Затем выстраивается ценовая маркетинговая стратегия, которая может:

- развивать оптимальный портфель клиентских целей и результатов;

- формировать оптимальные отношения с ключевыми сегментами, а также глубокое понимание их потребностей;

- на основе результатов нейромаркетинговых исследований, помогать им, интерпретировать полученные данные;

- полученные результаты из нейромаркетинговых исследований активно реализовывать в маркетинговой ценовой политике.

Применяя знания в области нейромаркетинга и нейромаркетинговых исследований, компании производителей и продавцов могут оптимизировать свои стратегии продаж, ценовую политику и продвижение; обучать лиц, принимающих решения, используя полученные результаты; консультировать по вопросам продвижения веб-сайтов и брендинга. Это позволит сделать обмен коммуникационными сообщениями более «дружественными» и успешно запоминающимися.

Тот факт, что в условиях рынка цена устанавливается объективно в результате соотношения спроса и предложения, не вызывает сомнений. Однако не надо считать, что производитель товаров или услуг надеется только на цену, которую ему предложит рынок, а сам никакого участия в ценообразовании не берет. Производитель и продавец товаров и услуг активно использует результаты маркетинговых и нейромаркетинговых исследований, которые позволяют найти внутренние или неосознанные стимулы, и они позволят изменить классическую реакцию и поведение потребителя на рынке.

Таким образом, основной задачей ценовой политики в маркетинговой деятельности является покрытие расходов и получения прибыли. Это вытекает из особенностей рыночной экономики, где, как правило, царит острая конкуренция, в которой выживает тот, кто имеет конкурентоспособное восприятие цен. Следовательно, маркетинговой задачей фирмы при установлении цены является не только максимизация текущего дохода, но и активное воздействие на сознание потребителя при помощи различных нейрораздражителей.

* * * *

¹ Нейромаркетинговые исследования: О чем на самом деле думает ваш клиент? // Интернет журнал «Best service # 61» - http://journal.best4service.ru/neuromarketingovye_issledovaniya.

² Ценовая политика предприятия / В.М. Тарасевич. - СПб.: Питер, 2003. - 288 с.

INTERACTION OF PRICING POLICY AND NEUROMARKETING RESEARCH

© 2020 Yudakova Olga Vasilevna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: kafedra-kl@yandex.ru

The interaction of neuromarketing research and pricing policy in marketing activities is considered. At the present stage, this synergy will increase the effectiveness of traditional marketing tools, especially when forming the consumer's price perception.

Keywords: marketing, marketing research, pricing policy, neuromarketing research, price perception.

СОДЕРЖАНИЕ

Резервы повышения эффективности деятельности предприятий в условиях новых глобальных вызовов

Абрахимов В.З. Резервы повышения эффективности использования объектов кадастрового учета	3
Андреева С.В. Развитие риск-ориентированной учетной системы экономического субъекта	8
Бальзанников М.И., Бяшарова Т.Н. Типовые решения при проектировании объектов жилищно-коммунального хозяйства	13
Бетанели Ф.Т., Никитина Н.В. Управление финансово-экономической устойчивостью предприятия в условиях пандемии	19
Богатырева И.В. Обучение персонала как ключевой фактор повышения производительности труда	22
Булавко О.А., Туктарова Л.Р. Методы разработки и оценки эффективности инвестиционных проектов в цифровой экономике	26
Васильева Д.И., Обущенко С.В. Агрохимическое обследование земель как метод повышения эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий	29
Волкодавова Е.В., Петров С.М. Развитие предпринимательских сетей субъектов малого и среднего строительного предпринимательства на основе кластерного подхода	34
Гаврилова К.А., Ралык Д.В. Информационный сервис предприятия оптово-розничной торговли как направление повышения конкурентоспособности на рынке B2C	41
Гармаш Л.П., Васильева Д.И. Актуальные аспекты предоставления предприятия земельных участков, обремененных объектами незавершенного строительства	46
Генералова С.В. Стратегические приоритеты развития производственно-экономического потенциала предприятий агропродовольственного комплекса	53
Гнеденко В.В., Павлович И.Л., Морозов В.Н. Риски и неопределенности модернизации гидроприводов ворот и затворов судоходных шлюзов	57
Горгодзе Т.Е., Дектярева А.В. X5 RETAIL GROUP: анализ динамики показателей и результаты деятельности в период распространения COVID-19	61
Григорян О.В., Фирулина И.И. Ситуация на строительном рынке в условиях пандемии COVID-19	68
Гусакова Е.П. Формирование условий экспортной ориентации АПК Самарской области	72
Динукова О.А. Состояние рынка труда в условиях пандемии	77

Емельянова М.Е., Надеждина О.С., Фирулина И.И. Меры государственной поддержки малого и среднего бизнеса РФ в условиях пандемии COVID-19	81
Жукова Д.В., Таркина Н.А., Савинов О.Г. Стабилизация банковского кредитования в условиях таргетирования инфляции	86
Заступов А.В. Анализ показателей производительности труда на предприятии (на примере ООО «Аксбит-ИТ»)	90
Илюхина Л.А., Миназова Д.Ф. Зарубежный и отечественный вклад в развитие теории и практики самообучающихся организаций	94
Кириллова Л.К. Методические основы планирования каналов сбыта	99
Кожухова Н.В., Ланкина М.П., Кожухова Д.А. Условия труда как важный резерв повышения эффективности деятельности персонала в новых реалиях	104
Коржова Г.А. Перспективы развития предприятий сферы услуг в условиях глобальной пандемии	109
Корнеева Т.А., Спиридонова Л.А. Методические аспекты построения системы управленческого учета на принципах МСФО	113
Корнилова А.Д., Щёголева Е.П. Особенности функционирования производственных предприятий строительного сектора в условиях новых глобальных вызовов	117
Королева Е.Н., Бессонов И.С. Малый бизнес как драйвер умной специализации территории: примеря европейский опыт	121
Костюнина Е.Е., Заступов А.В. Оценка финансового состояния предприятия в сфере недвижимости в условиях кризиса	125
Макаров С.И. Выявление резервов экономического роста организаций-застройщиков Самарской области	130
Маняева В.А. Предназначение управленческой отчетности в стратегическом управлении коммерческой организацией	137
Носков С.В. Концепции эффективного управления снабжением и производством	140
Саямова Я.Г., Астафьев А.С. Управление сбытовой деятельностью промышленных предприятий и его трансформация под воздействием пандемии	144
Севастьянова С.А. Устойчивость бизнеса в кризисный период	148
Сивакс А.Н., Щурова Ю.О. Критерии классификации аутсорсинга и передача рисков при его использовании	153
Сивакс А.Н., Щурова Ю.О. Особенности логистики в оптово-посреднической фирме	158
Сидоров А.А., Кудинова Г.Э., Розенберг А.Г. Муниципальная экологическая среда субъекта РФ: состояние и перспективы	163
Сосунова Л.А. Инсорсинг - «внутренний ресурс» маркетинга и логистики	169
Стрельцов А.В., Яковлев Г.И. Привлечение внешних источников инвестиций для производственной и предпринимательской деятельности	172
Тарасова Т.М. Современные инструменты конкурентной разведки и обеспечение экономической безопасности	176
Татаровская Т.Е. Значимость нефинансовой информации с позиций повышения эффективности деятельности предприятия	181
Татаровский Ю.А. Воронка продаж как аналитический инструмент повышения эффективности сбытовой деятельности предприятия	185
Тойменцева И.А., Хрипунова А.А. Проблемы и решения в снабженческой деятельности организации на основе применения принципов логистики	190

Фролова А.К., Щуцкая А.В. Рынок молока и молочных продуктов в России: состояние и тенденции развития	194
Черноусова К.С., Вельховский К.А. Цифровые технологии как инструмент решения проблем предприятий в условиях глобальных вызовов	198
Чиркунова Е.К. Инвестиционно-инновационная экосистема региона в условиях цифровизации экономики	204
Чистик О.Ф. Анализ эффективности работы первичного звена здравоохранения	208
Чудаева А.А. Внедрение цифровых технологий в деятельность российских предприятий и роль вузов в этом процессе	211
Шарипов Ф.Ф., Тимофеев О.А. Бизнес-экосистемы промышленного производства (опыт России и Китая)	216
Шепель В.Н., Спешилова Н.В., Китаева М.В. Система поддержки принятия решений современных сельскохозяйственных предприятий	220
Юдакова О.В. Взаимодействие ценовой политики и нейромаркетинговых исследований	226

Научное издание

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

**Материалы 19-й Международной
научно-практической конференции**

19-20 ноября 2020 года

Часть 1

**Резервы повышения эффективности деятельности предприятий
в условиях новых глобальных вызовов**

*Материалы представлены
в авторской редакции*

Издательская группа: О.В. Егорова, Н.И. Амплеева, И.А. Барханская

Подписано в печать 14.09.2020. Формат 60x84/16.

Бум. офсетная. Гарнитура "Arial Narrow". Печать оперативная.

Усл. печ. л. 13,48 (14,5). Уч.-изд. л. 19,9. Тираж 500 экз. Заказ № 357.

ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет».

443090, Самара, ул. Советской Армии, 141.

Отпечатано в типографии ФГБОУ ВО "СГЭУ".