МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«ПЕРМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПОИСК ПУТЕЙ РЕШЕНИЯ

Материалы Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых и студентов (г. Пермь, ПГНИУ, 11 апреля 2019 г.)

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР
"Perm University Press"

Пермь 2019

УДК 330+338.24
ББК 65.011+65.050
Э40

Э40 **Экономика** и управление: актуальные проблемы и поиск путей решения [Электронный ресурс]: материалы Всерос. науч.-практ. конф. молодых ученых и студентов (г. Пермь, ПГНИУ, 11 апр. 2019 г.) / отв. ред. А. М. Ощепков; Перм. гос. нац. исслед. ун-т. – Электрон. дан. – Пермь, 2019. – 9,70 Мб; 475 с.: ил. – Режим доступа: http://www.psu.ru/files/docs/science/books/sborniki/ekonomika-i-upravlenie-aktualnye-problemy-i-poisk-putej-resheniya.pdf. – Загл. с экрана.

ISBN 978-5-7944-3321-0

В сборник включены статьи молодых ученых (студентов, аспирантов, молодых преподавателей), подготовленные по материалам докладов, представленных на российской научно-практической конференции «Экономика и управление: актуальные проблемы и поиск путей решения», прошедшей 11 апреля 2019 г. на экономическом факультете Пермского государственного национального исследовательского университета.

Предлагаемые вниманию читателей работы представляют интерес для широкого круга специалистов в области экономики.

УДК 330+338.24
ББК 65.011+65.050

Издается по решению ученого совета экономического факультета Пермского государственного национального исследовательского университета

Редакционная коллегия: д. э. н., доцент ***М. А. Городилов***;
к. э. н., доцент ***М. Ю. Молчанова***; к. э. н., доцент ***А. М. Ощепков***;
д. э. н., доцент ***И. Ю. Мерзлов***; д. э. н., профессор ***М. Н. Руденко***;
д. э. н., к. ф.-м. н., доцент ***А. Б. Бячков***; к. э. н., доцент ***Д. А. Губанов***;
к. э. н., доцент ***Е. А. Антинескул***

Ответственный редактор ***А. М. Ощепков***
Технический секретарь ***А. Д. Шарафеева***

ISBN 978-5-7944-3321-0 © ПГНИУ, 2019

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1. Вопросы математического и компьютерного моделирования экономических систем

Атаманова К.Т.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК СЕГМЕНТА РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ…… **8**

Егорова Е.В.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЧИСЛА РАЗРАБОТАННЫХ ПЕРЕДОВЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПУАССОНОВСКОЙ МОДЕЛИ……... **18**

Кузнецов Я.А.

ФОРМИРОВАНИЕ ПОРТФЕЛЯ ЦЕННЫХ БУМАГ НА ОСНОВЕ ФРАКТАЛЬНОГО ПОДХОДА……. **26**

Секция 2. Современные маркетинговые технологии в глобальной экономике

Башкова А.А.

ОБЗОР ЭФФЕКТИВНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА…… **34**

Губанов А.С.

МАРКЕТИНГ ВПЕЧАТЛЕНИЙ И ЕГО РОЛЬ В ПРОДВИЖЕНИИ ТОВАРОВ И УСЛУГ…… **41**

Ермолина К.В., Рожкова Д.А.

ОБЗОР РЫНКА КОФЕ В МИРЕ И В РОССИИ……. **47**

Овчинникова А.И.

ОЦЕНКА ПОЗИЦИЙ «ПОЧТА БАНКА» НА РОЗНИЧНОМ РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ…… **52**

Ремнёва М.А.

ОБОРУДОВАНИЕ КОНДИТЕРСКОГО РИТЕЙЛА: ТРЕНДЫ И ПРИОРИТЕТЫ……... **57**

Шакирова Н.Н., Оруджова Э.А.

ОСОБЕННОСТИ ОБСЛУЖИВАНИЕ КЛИЕНТОВ В ПРОДУКТОВЫХ СЕТЯХ ЕВРОПЫ И РОССИИ……... **65**

Секция 3. Российский финансовый рынок: проблемы и перспективы

Алексанян А.В., Чикурова И.А.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ОБЪЕМОВ ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ И РАЗМЕРА ВВП: МЕЖСТРАНОВОЙ АНАЛИЗ…….…….. **69**

Балуева А.В., Сельнихина А.С.

РОЛЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ФИНАНСИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ РФ……. **77**

Савельева М.Д., Снегирёва К.А.

P2P-КРЕДИТОВАНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ ИНСТИТУТОВ В РОССИИ……... **89**

Шадрина К.А.

«ПОГЛОЩЕНИЕ» КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА СТОИМОСТЬ АКЦИЙ КОМПАНИИ……. **104**

Секция 4. Современные проблемы экономической теории и перспективы развития мировой и региональной экономики

Аль-Мусави Али Разуки

НАПРАВЛЕНИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ В РФ…….. **114**

Радхи Али Жумаах

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ «УМНОЕ МЕСТОРОЖДЕНИЕ» КАК МЕТОД СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ В РФ……. **119**

Антонов Ф.М.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОНЯТИЯ «ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ». ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЩЕГО ТЕРМИНА «ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ» КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ…….. **124**

Ахмедов Р.Б.

ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ В СЕГМЕНТЕ ПЛАТНОГО ТЕЛЕВИДЕНИЯ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ SMARTTV ДЛЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ……. **128**

Байдина А.Д.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НЕФТЯНОЙ КОМПАНИИ С ЕЁ ВЕТЕРАНАМИ…… **135**

Бухаринов В.Э.

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА НЕФТИ……... **144**

Волегов Д.С.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ПРЯМЫМИ ИНОСТРАННЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ ПАО «ГАЗПРОМ»…….. **154**

Коваленко А.В.

ПРИМЕНЕНИЕ ИНДЕКСОВ ПРИ РАСЧЕТЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕРВИСОВ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ……... **162**

Наугольных М.С.

НАПРАВЛЕНИЯ СНИЖЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК В НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВАХ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ДРОНОВ……... **170**

Никулин О.В.

ОСНОВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ НА РЫНКЕ ICO……... **176**

Радевич А.А.

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В ОПРЕДЕЛЕНИИ ДИНАМИКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ТЕКУЩЕГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ЦИКЛА В НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ……... **181**

Семенов Д.С.

ТЕХНОЛОГИИ КАК ОСНОВНОЙ ДРАЙВЕР РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ……. **189**

Строгин В.В.

ПЕРСПЕКТИВЫ ДОЛГОСРОЧНОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ, В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ……. **193**

Холин К.Ю.
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО И ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПО МИНИМИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ РИСКОВ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ……. **211**

Шанина А.И.
РАЗВИТИЕ ВЪЕЗДНОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА В ПЕРМСКОМ КРАЕ…. **217**

Щелканова М.А.
БАРЬЕРЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА РОССИЙСКИХ НЕФТЕПРОДУКТОВ……. **227**

Секция 5. Современный менеджмент

Балдюк М.С.
МОДЕЛИРОВАНИЕ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ СТУДЕНТОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ ПРОЦЕССОМ…… **233**

Богуславский О.С.
ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ И ПОТЕНЦИАЛ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В БИЗНЕСЕ…… **240**

Буланов Р.Э.
ГИБКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ…….. **246**

Гардашова Э.А.
ФИРМЕННЫЙ СТИЛЬ – ПЕРВЫЙ ШАГ В ЗАВОЕВАНИИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ……. **253**

Дубинин А.В.
РАЗРАБОТКА КАРТЫ РИСКОВ ПРОЕКТА ПО ВЫПУСКУ ХЛЕБОБУЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ…… **261**

Дьяков А.Р.
ФОРМИРОВАНИЕ СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОТХОДАМИ НА ПРИМЕРЕ ПЕРМСКОГО КРАЯ…….. **266**

Мороз А.К.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В ЦЕНТРАЛЬНОМ БАНКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ…….. **275**

Мохнаткина А.А.
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ КОНКУРЕНТНОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ…… **284**

Мухтасаров М.Ф.
ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ АО «СИБУР-ХИМПРОМ»)…….. **293**

Поплавских Е.С.
HR-БОТ КАК ИНСТРУМЕНТ СИСТЕМЫ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА…… **299**

Шмидт А.В.
МЕТОДИКА БАДДИНГА КАК ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА (НА ПРИМЕРЕ ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»)…….. **311**

Секция 6. Экономическая безопасность и таможенное регулирование РФ

Андревкина Т.В.

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ…….... **321**

Беспалова А.Ю.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОССИИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ……. **326**

Бухтеева А.О.

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПЕРМСКОГО КРАЯ…… **330**

Витлякова С.С., Шутова В.В.

ВНЕШНИЕ УГРОЗЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ…... **336**

Вологжанина А.Д., Лапаева А.В.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ…… **339**

Вотякова П.И.

СОСТОЯНИЕ ЛЕСНОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЕГО РАЗВИТИЕ……. **343**

Добрынина А.М.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ……. **348**

Иванова В.Д.

СТАБИЛЬНОСТЬ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА КАК ФАКТОР ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ…….. **354**

Иванова К.А.

ФИНАНСОВЫЕ УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ…….. **359**

Кандлина А.Е.

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ РФ……... **364**

Комарова В.В.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В АПК КАК ГЛАВНЫЙ ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РФ……... **369**

Лекомцева А.Д., Шадрина Н.А.

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИЙСКОГО РЫНКА ССУДНОГО КАПИТАЛА…… **374**

Макаров С.И.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ……... **379**

Мартюшов М.А.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАК ГЛАВНОГО КРИТЕРИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РФ…… **384**

Муксинова Л.Н.

О НЕКОТОРЫХ ПОДХОДАХ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В ПЕРМСКОМ КРАЕ…… **389**

Павлова О.Н.
ВЛИЯНИЕ ЛЬГОТЫ «НАЛОГОВЫЕ КАНИКУЛЫ» НА ФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТА ПЕРМСКОГО КРАЯ……. **398**

Секция 7. Учетно-контрольные и аналитические инструменты инновационной экономики

Белявцева И.Г.
УЧЕТ И КОНТРОЛЬ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИИ…….. **406**
Васильева В.М.
ПИЛОТНЫЙ ПРОЕКТ ФСС РФ «ПРЯМЫЕ ВЫПЛАТЫ» В ПЕРМСКОМ КРАЕ…… **415**
Ведерникова Д.А.
ВЛИЯНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ УЧЕТА НА СТРУКТУРУ И СОДЕРЖАНИЕ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ……... **421**
Верещагина В.К.
АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПАО «ТРЕСТ N»)……. **427**
Выборнова Е.А.
ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ……... **435**
Ерохин В.Н.
ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ…… **444**
Катаева М.В.
ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВНЕШНЕГО КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА РАБОТЫ АУДИТОРСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ……... **449**
Пшеничникова Т.О.
ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ДОСТОВЕРНОСТИ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ…… **456**
Шепелев С.А.
ОБЗОР НАРУШЕНИЙ, ВЫЯВЛЯЕМЫХ ФЕДЕРАЛЬНЫМ КАЗНАЧЕЙСТВОМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АУДИТОРСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ……. **464**

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК СЕГМЕНТА РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

К.Т. Атаманова, бакалавр 4 курса
(Науч. руководитель к. ф.-м. н., доцент Н.В. Фролова)
ПГНИУ, г. Пермь

В статье представлено основное положение рынка дистанционного образования в современном обществе, раскрыты основные понятия и определения, касающиеся дистанционного образования, обозначены основные методы организации дистанционного обучения, принципы открытости и свободы, важные отличительные особенности. На основе анализа существующих работ проведено практическое исследование на выявление факторов, оказывающих влияние на выбор абитуриента в пользу дистанционного обучения, и построена соответствующая эконометрическая модель.

Ключевые слова: дистанционное обучение, дистанционное образование, эконометрическая модель, дистанционные технологии обучения.

На современном этапе развития российского общества невозможно отрицать роль рынка образовательных услуг и его влияние на экономические показатели страны в целом. Темпы экономического роста способствуют появлению потребности в квалифицированных специалистах, развивающих методы и технологии передачи знаний, с одной стороны, и саморазвитие системы образования приводит к увеличению числа специалистов, что положительно сказывается на темпах экономического роста, с другой. Неудовлетворенность ритму экономической жизни становится одной из главных причин проведения исследований на стыке экономических и педагогических наук. В связи с внедрением новейших информационных и компьютерных технологий актуальным способом изменения рынка образовательных услуг становится дистанционное обучение, работы, по развитию которого ведутся на протяжении последних 40 лет.

Федеральная целевая программа развития образования [15] на 2016–2020 гг. предусматривает создание и распространение структурных и технологических инноваций в среднем профессионально и высшем образовании. Одним из важнейших целевых индикаторов и показателей успешного осуществления программы является доля образовательных организаций среднего профессионального и высшего образования, в которых обеспечены условия для получения диплома инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья, в том числе с использованием дистанционных образовательных технологий.

Аналитики американской исследовательской организации Ambient Insight и российского портала сети школ английского языка Smart Education пришли к выводу, что объем рынка дистанционного образования ежегодно увеличивается более чем на 20% в России и СНГ. На данный момент в России насчитывается более 20 вузов и образовательных центров, предлагающих получить диплом в режиме онлайн [1].

Не менее актуальной становится проблема развития отечественного рынка дистанционного образования в связи с усилением конкуренции со стороны зарубежных образовательных учреждений. Также по данным 2017 г. доля России в мировом объеме рынка онлайн – образования составляет всего 1,1% или 20,7 млрд руб.

© Атаманова К.Т., 2019

Многие отечественные и зарубежные ученые посвятили свои работы проблемам дистанционного образования и влияние данного сегмента рынка образовательных услуг на экономику страны, такие как: С.А. Айвазян, В.В. Вержбицкий, В.С. Кабакова, В.И. Солдаткина, А.И. Субетто, А.П. Егоршин, В.А. Кручинин, С.А. Дятлов, В.П. Тихомиров, Л.Г. Титарев и другие.

В настоящее время не исследовано факторное влияние на стремительное развитие рынка дистанционного образования на основе эконометрических, математических и инструментальных методов, а также отсутствуют модели описания дистанционного образования как процесса, что делает выбранную тему актуальной. Освещение проблемы с новых сторон будет способствовать развитию рассматриваемого сегмента рынка образовательных услуг.

Целью исследования является построение эконометрической модели влияния факторов на выбор индивидом определенного вуза среди предоставляющих возможность получения дистанционного образования.

В соответствии с поставленной целью должны быть решены задачи:

1. Анализ рынка дистанционного образования;
2. Определение наиболее значимых факторов влияния на выбор дистанционного метода получения диплома о высшем образовании;
3. Сбор данных отечественных ВУЗов (или коммерческих организаций), предоставляющих возможность получения диплома бакалавра в дистанционной форме;
4. Построение эконометрической модели, описывающей текущее влияние сегмента дистанционного образования на отечественный рынок образования;
5. Анализ и классификация показателей качества дистанционных образовательных услуг;
6. Анализ факторов экономической эффективности применения предложенных моделей и методов.

Объектом исследования является рынок дистанционного образования России.

Предметом исследования являются методы поддержки решений субъектов рынка дистанционного образования.

Методами исследования выступают эконометрическое моделирование и системный анализ.

Система образования является одной из наиболее важных систем функционирования. Показатели образованности населения, масштабы и традиции российского образования обеспечивают конкурентоспособность страны в условиях снижения показателей других сфер. Можно утверждать, что образование позволяет России оставаться в числе передовых стран мира [2].

Проанализируем определения дистанционного образования, встречающиеся в различных источниках (табл. 1).

Таблица 1

Определения дистанционного образования

Автор	*Определение ДО*
Федорова Е.Ф. «Системное представление дистанционного образования»	**Дистанционное образование – это система, внутри которой осуществляется взаимодействие целого ряда элементов**: коллектив людей, обеспечивающих осуществление образовательного процесса (методисты, преподаватели, психологи, программно-телекоммуникационная группа поддержки), и обучающийся с его образовательными запросами (электронные лекции, учебники, система контроля знания, система мониторинга учебного процесса) [4].

Автор	*Определение ДО*
Сиговцев Г.С., Чарута М.А. «Дистанционное образование. Методический материал для преподавателей»	**Дистанционное образование - комплекс массовых образовательных услуг**, оказываемых специальной информационной средой с помощью средств передачи учебно-методической информации на большие расстояния (телефон, радио, телевидение, спутниковая связь и прочее) [11].
Концепция создания и развития единой системы дистанционного образования в России	**Дистанционное образование – комплекс образовательных услуг**, предоставляемый широким слоям населения в стране и за рубежом с помощью специализированной информационно – образовательной среды, базирующейся на средствах обмена учебной информацией на расстоянии (спутниковое телевидение, радио, компьютерная связь и т.п.) [12].

Таким образом, **дистанционное образование** – это специальная система перехода от фиксированных образовательных практик к мобильным и гибким в отношении времени и пространства [5].

В приказе Министерства образования Российской Федерации №1791 от 16.06.2000 «О создании Объединенного проекта по разработке нормативно - правовых документов и отраслевых стандартов дистанционного обучения» установлено, что «**дистанционное обучение - совокупность технологий, методов и средств** обеспечивающая возможность обучения без посещения учебного заведения, но с регулярными консультациями у преподавателей учебного заведения или лиц, сертифицированных этим учебным заведением (тьюторов)» [13].

Использование современных технологий в дистанционном образовательном процессе требует определения дистанционного технологии обучения (образовательного процесса). «**Дистанционные образовательные технологии (ДОТ)** – это образовательные технологии, реализуемые в основном с применением информационно – телекоммуникационных сетей при опосредованном (на расстоянии) взаимодействии Слушателей и педагогических работников» [14].

Выделяют три основных метода организации дистанционного обучения [6]:

- **Кейс–технология** – рассылка преподавателем материалов для самостоятельного обучения студентов;
- **ТВ-технология** – общение преподавателя со студентом в интерактивном режиме на базе системы телевидения;
- **Сетевая технология** – коммуникация преподавателя и студента с использованием сетей телекоммуникации.

Специалисты в области дистанционного образования Michael P. Menchaca и Teklu Abate Bekeleb [7] опубликовали статью с исследованием восприятия студентами и преподавателями обучения посредством дистанционных технологий на основе данных фокус-групп. Ими была выявлена необходимость использования разных стилей и методов в дистанционном обучении. Более того, многие студенты подтвердили необходимость групповой работы, и общения с преподавателем в реальном времени. Также была отмечена высокая роль преподавателя, который должен выполнять ряд функций, таких как мотивация студентов, оптимальное использование технологий, выбор соответствующих подходов к обучению, разработка и мониторинг курсов.

Дистанционное образование имеет ряд принципов открытости и свободы:

- **Открытое планирование обучения** – свобода студента в составлении индивидуальной программы обучения путем выбора из предоставляемых курсов образовательной организации;

- **Свобода выбора места, темпа и времени обучения** – у студента нет необходимости физически присутствовать в аудитории учебного заведения, отсутствуют фиксированные сроки обучения, и прием в вуз осуществляется в течение всего года;
- **Обучение с учетом индивидуальных особенностей** – для студентов с инвалидностью предусмотрены специальные учебно-методические материалы и созданы соответствующие условия общения с преподавателями;
- **Непрерывность образовательного процесса** – «образование длиною в жизнь»;
- **Отсутствие конкурса при поступлении в ВУЗ**.

Следует отметить, что в ДО отличается от традиционных способов образования, в первую очередь, своей спецификой и рядом следующих особенностей:

- **Гибкость** – самостоятельное планирование учащимся времени, места и продолжительности занятий;
- **Модульность** – возможность студента формировать индивидуальный учебный план из набора учебных курсов – модулей;
- **Доступность** – удовлетворение потребности учащегося в получении образования не зависит от географического и временного положения;
- **Рентабельность** – уменьшение затрат на содержание площадей образовательных учреждений, экономия на временных и материальных ресурсах позволяет повысить экономическую эффективность;
- **Охват аудитории** – возможность большого количества обучающихся одновременно использовать различные источники информации (электронные библиотеки);
- **Интернациональность** – осуществление обмена опытом и мировыми достижениями на рынке образовательных услуг.

Таким образом, **система дистанционного образования (СДО)** – образовательная система, обеспечивающая условия получения образования с применением дистанционных образовательных технологий. Как и другие образовательные системы, СДО включает в себя цели, содержание, методы, средства и организационные формы обучения для достижения целей развития.

Следует отметить, что дистанционное образование создает новую образовательную информационную среду, в которую приходит заинтересованный студент, имеющий уже сформированные цели получить определенные знания, умения и навыки в конкретной области. Роль ДО в современной системе образования состоит в обеспечении доступности образование «всем и каждому», что ведет к более высокому уровню образованности и социальной защищенности граждан нашей страны.

Образовательным учреждением (ОУ), предоставляющим дистанционные образовательные услуги, называется образовательное учреждение высшего профессионального образования, предоставляющее специализированную информационно – образовательную среду, базирующуюся на средствах обмена учебной информацией на расстоянии [8].

Развитый рынок ДО способен привлечь специалистов из других стран и улучшить экономическое положение России. Не менее важным становится факт окупаемости системы ДО в связи с широкой доступностью и направленностью, а также приемлемыми ценами по сравнению с традиционным образованием.

По прогнозам рынок дистанционного образования к 2025 г. достигнет 215 млрд долларов. Число обучаемых по дистанционной форме, в свою очередь, достигнет 650 млн человек, как представлено на рисунке, таким образом, количество слушателей ди-

станционной формы обучения может примерно в 2,5 раза превысить число слушателей традиционной формы [9].

Динамика роста слушателей по традиционной и дистанционной форме обучения, миллионов человек

Динамика роста слушателей по традиционной и дистанционной форме обучения

Укрепление позиции рынка дистанционного образования связано с решением ряда проблем:

1. Создание единой системы мониторинга рынка ДО;
2. Обеспечение доступности качественного образования всем субъектам Российской Федерации;
3. Обеспечение и поддержка государством конкурентоспособности отечественного рынка ДО на мировом рынке образовательных услуг;
4. Поддержка взаимоотношений рынка ДО и рынка труда;
5. Популяризация дистанционного образования и самой системы непрерывного образования в РФ.

На данный момент практически отсутствуют научные труды с использованием эконометрических моделей для оценки рынка дистанционного образования в России и за границей. А также отсутствуют модели, описывающие внедрение дистанционного образования в образовательные учреждения.

Реализация таких моделей может принести следующие положительные результаты:

- сокращение времени дистанционного обучения за счет формирования индивидуального учебного плана;
- разработка единой системы оценки качества дистанционных образовательных услуг;
- переход к европейским стандартам организации учебного процесса, что повысит конкурентоспособность Российского образования за рубежом.

В области образования необходимо применение математического аппарата и математических методов, освоение методов математического моделирования для получения на основе статистических данных конкретные количественные зависимости для качественных экономических соотношений.

Каждой области экономических исследований, связанной с анализом эмпирических данных, как правило, соответствуют свои эконометрические модели. Можно сказать, что эконометрика предлагает универсальный метод экономических исследо-

ваний, основанный исключительно на эмпирических данных. Благодаря тому, что эконометрика исследует только данные наблюдений, она выявляет лишь реально существующие закономерности.

В связи с многообразием существующих подходов и методов исследования сложившихся ситуаций в различных областях экономики, можно анализировать проблемы с различных сторон и воссоздать, в конечном счете наиболее общую картину, близкую к действительности.

В результате анализа научных работ, посвященных теме дистанционного образования, были выявлены определяющие факторы, оказывающие влияние на выбор высшего учебного заведения абитуриентом. В статье «Исследование факторов, оказывающих влияние на выбор ВУЗа абитуриентами, на различных этапах процесса поступления» М.В. Рыченков, И.В. Рыченкова и В.С. Киреев выделяют [10]:

1) стоимость обучения по выбранной специальности;
2) продолжительность обучения;
3) рейтинг образовательного учреждения;
4) показатель эффективности;
5) средний балл ЕГЭ по всем специальностям.

В данном случае следует отметить, что факторы, влияющие на выбор ВУЗа, предоставляющего дистанционное онлайн-образование, отличаются от факторов выбора очного или заочного обучения в связи с изменением целей, причин и возможностей абитуриента.

Также авторам статьи удалось определить, что наибольшее число респондентов (27%) хотели бы обучаться по специальности «Менеджмент». Проанализировав сайты ВУЗов, можно с уверенностью констатировать тот факт, что данная специальность является одной из самых широко-предоставляемых как в России, так и в западных странах.

Таким образом, для построения эконометрической модели были выбраны следующие переменные:

1. **Students** – количество студентов ВУЗа (тыс. человек) – основной экономический показатель, наблюдаемая случайная величина, эндогенная или зависимая переменная;
2. **CostODE** – стоимость обучения по дистанционной форме в год / заочное обучение с применением дистанционных технологий (тыс. руб.);
3. **PeriodODE** – длительность дистанционного обучения (месяцы);
4. **Efficiency** – показатель эффективности ВУЗа по 7-балльной шкале, выявленный по результатам мониторинга Минобрнауки для РосНОУ (образовательная деятельность, научно-исследовательская деятельность университета, международная деятельность, финансово-экономическая деятельность и т.д.);
5. **USE** – средний балл ЕГЭ по всем специальностям и формам обучения;
6. **Rating100** – фиктивная переменная, принимающая два возможных значения – 1 или 0 – в зависимости от вхождения ВУЗа в рейтинг «100 лучших ВУЗов России» на 2017 г. по данным рейтингового агентства RAEX;
7. **CostFTE** – стоимость обучения по очной форме в год (тыс. руб.);
8. **PeriodFTE** – длительность очного обучения (месяцы);
9. **CostDE** – стоимость обучения по заочной форме в год (тыс. руб.);
10. **PeriodDE** – длительность заочного обучения (месяцы).

Для проведения исследования использовались кросс-секционные данные. В первоначальную выборку попали 133 ВУЗа России, предлагающих обучение по про-

грамме бакалавриата в дистанционной форме. Далее были проанализированы сайты выбранных университетов на наличие данных о длительности программы и стоимости обучения. Таким образом, в конечную выборку вошло 90 университетов России (государственных и негосударственных), которые предоставили информацию о возможности дистанционного обучения в открытом доступе.

Цены на обучение и длительность программ по специальности «Менеджмент» представлены на конец 2017 г. Следует отметить, что не по всем специальностям возможно дистанционное обучение.

Вся информация собиралась вручную с прямых источников (сайты университетов), что говорит о новизне проведенного исследования.

Построим несколько моделей и выберем среди них наилучшую для последующего анализа.

Таблица 2

Характеристики информационной пригодности и значимость параметров конкурирующих моделей

Модель		R^2, %	R^2adj, %	*F – статистика*	*P-значение (F)*	*Критерии Акаике, Шварца, Хеннана-Куина*
№	***Запись в явном виде***					
1	$\hat{Y} = -43{,}41 - 0{,}06CostODE - 0{,}03PeriodODE + 1{,}93Efficiency + 0{,}16USE + 7{,}54Rating100 + 0{,}04CostFTE + 1{,}24PeriodFTE - 0{,}01CostDE - 0{,}52PeriodDE$	54,9	49,8	10,894	7,09e-11	564,4542 589,4523 574,549
2	$ln\hat{Y} = -11{,}68 - 0{,}001\boldsymbol{ln}CostODE - 0{,}007PeriodODE + 0{,}42Efficiency + 0{,}01USE + 0{,}85Rating100 + 1{,}07\boldsymbol{ln}CostFTE + 0{,}26PeriodFTE - 0{,}84\boldsymbol{ln}CostDE - 0{,}06PeriodDE$	54,8	49,7	13,523	6,54e-13	223,5094 248,5074 233,5901
3	$\boldsymbol{ln}\hat{Y} = -41{,}19 - 0{,}02\boldsymbol{ln}CostODE - 0{,}2\boldsymbol{ln}PeriodODE + 2{,}09\boldsymbol{ln}Efficiency + 1{,}07\boldsymbol{ln}USE + 0{,}82Rating100 + 1{,}1\boldsymbol{ln}CostFTE + 12{,}35\boldsymbol{ln}PeriodFTE - 0{,}86\boldsymbol{ln}CostDE - 3{,}43\boldsymbol{ln}PeriodDE$	54,8	49,7	12,894	1,92e-12	223,5802 248,5783 233,6609
4	$\boldsymbol{ln}\hat{Y} = -6{,}996 + 0{,}003CostODE - 0{,}009PeriodODE + 0{,}43Efficiency + 0{,}01USE + 0{,}87Rating100 + 0{,}007CostFTE + 0{,}19PeriodFTE - 0{,}01CostDE - 0{,}06PeriodDE$	52,7	47,4	12,798	2,26e-12	227,5436 252,5417 237,6243

Модель		R^2, %	R^2adj, %	F – статистика	P-значение (F)	Критерии Акаике, Шварца, Хеннана-Куина
№	Запись в явном виде					
5	$\hat{Y} = -235{,}02 - 3{,}3\boldsymbol{ln}CostODE - 0{,}36\boldsymbol{ln}PeriodODE + 9{,}02\boldsymbol{ln}Efficiency + 11{,}004\boldsymbol{ln}USE + 7{,}36Rating100 + 5{,}11\boldsymbol{ln}CostFTE + 75{,}18\boldsymbol{ln}PeriodFTE - 0{,}76\boldsymbol{ln}CostDE - 28{,}78\boldsymbol{ln}PeriodDE$	55	50	10,923	6,70e-11	563,9415 588,9396 574,0222

Среди конкурирующих моделей лучшей оказалась модель под номером 2:

$$\widehat{lnY} = -11{,}68 - 0{,}001\boldsymbol{ln}CostODE - 0{,}007PeriodODE + 0{,}42Efficiency + 0{,}01USE + 0{,}85Rating100 + 1{,}07\boldsymbol{ln}CostFTE + 0{,}26PeriodFTE - 0{,}84\boldsymbol{ln}CostDE - 0{,}06PeriodDE$$

Модель была выбрана благодаря высокому скорректированному коэффициенту детерминации и наименьшими информационными критериями Акаике, Шварца и Хеннана – Куина.

В работе было построено пять моделей: линейная, лог-линейная, линейно-логарифмическая, логарифмическая и частичная логарифмическая. Последняя модель с исключенными незначимыми факторами оказалась лучше по оценкам соответствующих критериев. Данная модель была построена на основе графиков взаимного разброса переменных.

На основе модели можно сделать следующие выводы. В случае вхождения ВУЗа в рейтинг 100 лучших университетов России, количество студентов увеличивается, в среднем, на 90% при прочих равных условиях. Если показатель эффективности увеличится на 1 балл, то количество студентов увеличится, в среднем, на 44% при прочих равных условиях. При увеличении длительности обучения по заочной форме на 1 месяц, количество студентов уменьшится, в среднем, на 7% при прочих равных условиях. При увеличении длительности обучения по очной форме на 1 месяц, количество студентов увеличится, в среднем, на 26% при прочих равных условиях. Если стоимость обучения по очной форме увеличится на 1%, то количество студентов увеличится, в среднем, на 1,04% при прочих равных условиях. Если стоимость обучения по заочной форме увеличится на 1%, то количество студентов уменьшится, в среднем, на 0,78% при прочих равных условиях.

Наибольшее влияние на количество студентов университета оказывают рейтинг ВУЗа, показатель эффективности, стоимость очного и заочного обучения, а также период обучения по очной форме.

Существует ряд способов улучшения модели:

1. Увеличение числа параметров модели, включение таких факторов, как количество специальностей ВУЗа, вероятность трудоустройства по выбранной специальности, место нахождения образовательного учреждения, доходы населения по регионам, размер заработной платы по данной специальности и т.д.;
2. Изменение результирующей переменной на количество студентов, обучающихся дистанционно, и построение новой модели. Таким образом, модель будет больше соответствовать действительности и изучаемой проблеме;
3. Увеличение выборки. В связи с тем, что не все сайты университетов предо-

ставляют полную информацию о возможности дистанционного обучения, построенная модель не может в полной мере и достоверно отображать ситуацию на рынке образовательных услуг.

Полученные данные подтверждают тот факт, что на сегодняшний день российский рынок дистанционного образования в качестве первого высшего для абитуриента остается невостребованным, так как соответствующие факторы были исключены из итогового варианта эконометрической модели. Данная модель может быть использована для составления дальнейших прогнозов развития рынка образования внутри государства и улучшения востребованности ВУЗов в глазах абитуриентов. Можно с уверенностью сделать вывод, что необходимо принять меры по улучшению существующей ситуации с рынком дистанционных образовательных услуг в России.

Практическое значение результатов исследования состоит в определении факторов, оказывающих наибольшее влияние на число студентов ВУЗов, и необходимости дальнейшего исследования внутри рынка дистанционных образовательных услуг для предложения более качественных управленческих решений со стороны государства и повышения эффективности функционирования рынка ДО, а также построения модели повышения удовлетворенности студентов процессом дистанционного обучения.

Список литературы

1. *Вылегжанина У.И.* В России растет популярность дистанционного образования // Российская Бизнес газета Карьера и менеджмент. 2011. №800 (18). С. 5–7.
2. *Жураковский В., Федоров И.* Модернизация высшего образования: проблемы и пути их решения // Высшее образование в России. 2006. №1. С. 3–14.
3. *Шемятихина Л.Ю.* Образование в отраслевой структуре экономики // Педагогическое образование в России. 2014. №2. С. 88–95.
4. *Федорова Е.Ф.* Системное представление дистанционного образования // Педагогические и информационные технологии в образовании. 2002. №5. С. 14–22.
5. *Caliskan S., Suzek S., Ozcan D.* Determining student satisfaction in distance education courses // Procedia Computer Science. 2017. №120. P. 529–538.
6. *Шаров В.С.* Дистанционное обучение: форма, технология, средство // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2009. №94. С. 236–240.
7. *Menchaca M.P., Bekele T.A.* Learner and instructor identified success factors in distance education //Distance Education. 2008. №3 (29). P. 231–252.
8. *Фомина Н.В., Ситникова И.А.* Применение дистанционных образовательных технологий обучения школьников в процессе реализации ФГОС ООО // Научно-методический журнал «Педагогическое мастерство и педагогические технологии». 2017. №1 (11). С. 263–254.
9. *Батаев А.В.* Анализ мирового рынка дистанционного образования // Молодой ученый. 2015. №20. С. 205–208.
10. *Рыченков М.В., Рыченкова И.В., Киреев В.С.* Исследование факторов, оказывающих влияние на выбор ВУЗа абитуриентами, на различных этапах процесса поступления // Современные проблемы науки и образования. 2013. №6. URL: http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=11612 (дата обращения: 04.10.2018).
11. *Сиговцев Г.С., Чарута М.А.* Дистанционное образование. Методический материал для преподавателей. Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ. 2009. 294 с.

12. *Концепция* создания и развития единой системы дистанционного образования в России.

13. *Приказ* Минобразования РФ от 16.06.2000 № 1791 «О создании Объединенного проекта по разработке нормативно-правовых документов и отраслевых стандартов дистанционного обучения».

14. *Федеральный* закон от 29.12.2012 №273 – ФЗ Об образовании в Российской Федерации ст.15 п.1.

15. *Федеральная* целевая программа развития образования на 2016–2020 годы // Постановление правительства российской федерации от 23 мая 2015 г. № 497.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЧИСЛА РАЗРАБОТАННЫХ ПЕРЕДОВЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПУАССОНОВСКОЙ МОДЕЛИ

Е.В. Егорова, бакалавр 4 курса
(Науч. руководитель к.ф.-м.н., доцент М.В. Радионова)
ПГНИУ, г. Пермь

Введение и обзор литературы

В последние несколько лет в развитых и новых индустриальных странах активно обсуждается развитие перспективных производственных технологий. Разработка и использование передовых производственных технологий, позволяющих оптимизировать производственные процессы и существенно повысить производительность труда и качество выпускаемой продукции, входят в число ключевых факторов развития инновационной экономики. В свою очередь формирование инновационной экономики в России является необходимым условием реформирования, модернизации и развития конкурентоспособного отечественного производства. Передовые производственные технологии – технологии и технологические процессы (включая необходимое для их реализации оборудование), управляемые с помощью компьютера или основанные на микроэлектронике и используемые при проектировании, производстве или обработке продукции (товаров и услуг).

В наши дни новые производственные технологии находятся на стыке научно-технологической и промышленной политик. Они значительно меняют структуру производства, создают новые рынки и новые отрасли, способствуют качественному росту производительности труда и в целом повышению конкурентоспособности экономики. С точки зрения образования и науки новые производственные технологии характеризуются, прежде всего, мультидисциплинарностью, то есть для их создания, освоения, эффективного применения требуются знания из многих научных дисциплин. Помимо качественной научной базы так же требуется концентрация финансовых и организационных ресурсов, как со стороны федеральных органов исполнительной власти, так и со стороны науки и бизнеса. Россия заметно уступает в уровне внедрения новых производственных технологий развитым и некоторым развивающимся странам. Для достижения высокой конкурентоспособности на мировом рынке необходимо знать экономические и технологические направления, стимулирование которых позволило бы нашей стране совершить принципиальный прорыв, более того важно знать, какие факторы влияют на появление новых производственных технологий, что, исходя из статистических данных, является редким событием и стимулирует большой интерес для исследования этого вопроса.

Достаточно часто в эконометрических исследованиях приходится работать с зависимыми переменными, которые являются результатами подсчетов. В случае работы с счетными данными эконометрическая модель связывает количество произошедших событий с факторами, характеризующими условия, сопровождающие эти события. Дискретность моделируемой переменной дает основу предполагать, что линейные модели, связывающие число событий с сопровождающими их факторами, не будут соответствовать реальным. Для моделирования таких процессов, связанных со «счетными переменными», используются модель преодоления препятствий [9], пуассоновская регрессия [10] и ее модификация – модель с отрицательным биномиальным

© Егорова Е.В., 2019

распределением [15]. Все эти модели являются моделями счетных данных. На практике чаще всего проводят исследования с помощью Пуассоновской регрессии, моделируя число редких событий, чье применение достаточно обширно. Известны случаи использования ее у маркетологов, экономистов, социологов, работников здравоохранения и не только.

В статье [8] модель Пуассоновской регрессии используется для предсказания количества травм, которые происходят в угольных месторождениях Западной Вирджинии. Данные взяты за 1990 г. по 44 наблюдениям, где зависимой переменной является «Переломы», которая несет в себе информацию о количестве травм в каждой шахте, а факторами выступают переменные «Толщина», «Добычи», «Высота», «Годы» для каждой шахты.

Целью статьи [11] является выявление особенностей интеграционных процессов российских компаний в период экономического роста в 2001–2004 гг. на основе эконометрического моделирования. В статье описывается разработанная методика определения зависимости числа интеграционных сделок от макроэкономических индикаторов на основе Пуассоновской регрессии с добавлением в нее линейного тренда и гармонических переменных, которая является одной из самых первых попыток проведения эконометрического анализа для Российских условий процессов слияний и поглощений. Моделируемой величиной «MERG» является количество интеграционных сделок. Выбор модели Пуассона был продиктован спецификой расчетов целочисленным характером зависимой переменной.

В статье [5] исследуется связь между факторами риска и 28-дневной летальностью от мозгового инсульта в г. Семей. Выборка состоит из 937 наблюдений. Влияние каждого из изучаемых факторов на исход оценивали с помощью регрессии Пуассона с дополнительной коррекцией на шкалу неврологического дефицита NIHSS. Общая 28-дневная летальность составила 22,4%. Обнаружены прямо пропорциональные связи между летальностью и возрастом, сроком от появления симптомов до госпитализации и баллами по шкале неврологического дефицита NIHSS.

Еще одним из примеров применения пуассоновской регрессии является статья [12], в которой прогнозируется результативность футбольных матчей. В качестве зависимой переменной выступает количество голов, забитых участниками футбольных матчей.

Методология, данные и основные гипотезы

Для проведения исследования были выбраны кросс-секционные данные по 64 регионам РФ за 2017 г., взятые с сайта Федеральной служба государственной статистики [7].

В качестве зависимой переменной выступает количество передовых производственных технологий, разработанных в регионе.

Объясняющие переменные представлены в табл. 1. Источником является сайт Федеральной службы государственной статистики [7].

Таблица 1

Факторные признаки

Показатель	***Единицы измерения***	***Обозначения***
Численность населения	единицы	population
Средняя заработная плата научных сотрудников	тыс.	salary
Число образовательных организаций высшего образования и научных организаций	единицы	educ_org
Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками	единицы	researchers
Капитальные затраты на исследования	млн	capital_costs

Показатель	*Единицы измерения*	*Обозначения*
Затраты на технологические инновации	млн	innovation_costs
Внутренние затраты на научные исследования и разработки (в технической области науки)	млн	internal_costs
Количество выданных патентов на изобретения	единицы	patents

В исследовании были выделены следующие гипотезы:

H1: Чем выше средняя заработная плата научных сотрудников в регионе, тем выше количество разработанных передовых производственных технологий.

Чем выше мотивация труда сотрудника, тем эффективнее он выполняет свою работу, стремится к повышению квалификации, вносит больший вклад в развитие сферы своей деятельности. Мотивация труда – это стремление работника удовлетворить потребности посредством трудовой деятельности. Удовлетворение потребностей в большей мере происходит за счет материального награждения, в частности за счет заработной платы.

Это дает основание предполагать о наличии прямой связи между средней заработной платой научных сотрудников и количеством передовых производственных технологий, разработанных в регионе.

H2: На количество разработанных передовых производственных технологий влияет число образовательных организаций высшего образования и научных организаций в регионе.

Образование и наука являются важными социальными институтами. Они оказывают взаимное воздействие друг на друга. Наука способствует изменению содержания и функций современного образования, формирует для субъектов образования научную картину мира и общества, развивает личностные качества обучаемых. Вместе с тем, образование также существенным образом влияет на развитие современной науки.

Высшее образование по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры может быть получено в образовательных организациях высшего образования и научных организациях по программам магистратуры. Информация о числе образовательных организаций приведена без учета обособленных структурных подразделений (филиалов). В наши дни, очевидно, что совершенствование системы образования и переподготовки кадров помогает не только научно-техническому, но и социально-экономическому развитию общества выходить на новый уровень. Другими словами, именно образовательные организации высшего образования и научные организации помогают создать научно-техническую базу для исследований и вырастить кадры, способные продвигать отечественную науку и держать ее на конкурентно способном уровне.

H3: Количество разработанных передовых производственных технологий зависит от капитальных затрат на исследования и разработки в регионе.

Показатель «Капитальные затраты на исследование и разработки» включает затраты на приобретение земельных участков; зданий; оборудования; объектов, относящихся к интеллектуальной собственности и продуктам интеллектуальной деятельности; прочие капитальные затраты на научные исследования и разработки, бухгалтерский учет, который осуществляется в порядке, установленном для учета вложений во внеоборотные активы. Все это является частью материально- технической базы науки, откуда существует вероятность, что между капитальными затратами и количеством разработанных передовых производственных технологий существует прямая положительная связь.

H4: Затраты на технологические инновации, выраженные в денежном эквиваленте, имеют влияние на количество разработанных передовых производственных технологий.

Новейшие технологии становятся сегодня основой экономического развития. В свою очередь, технологический уровень экономики зависит от двух факторов – инвестиций и инноваций. Затраты на технологические инновации – выраженные в денежной форме фактические расходы, связанные с осуществлением различных видов инновационной деятельности, выполняемой в масштабе организации (отрасли, региона, страны). В составе затрат на технологические инновации учитываются текущие и капитальные затраты. Чем большее количество новых инновационных товаров и услуг будет разработано для воплощения в жизнь, тем большее количество производственных технологий будет требоваться, следовательно, отсюда возникает предположение о существовании прямой связи между ними.

H5: Количество передовых производственных технологий, разработанных в регионе зависит от числа выданных патентов на изобретения.

Патентование представляет собой способ правовой охраны ряда объектов интеллектуальной собственности (объектов промышленной собственности) путем их государственной регистрации, внесения в реестр федеральным органом исполнительной власти по интеллектуальной собственности, что является эффективным способом защиты. Под понятием «изобретение» в качестве объекта правовой защиты выступают решения технических задач, которые касаются продуктов, выходящих из-под определения «устройство» и технические решения, относящиеся к способам. Требованиями по отношению к изобретениям являются: новизна, промышленная применимость и изобретательский уровень. Поэтому анализ объемов патентной деятельности имеет большое значение для оценки инновационного потенциала страны (региона), уровня и перспектив научного и технического развития, что дает право предполагать о прямой положительной связи между количеством выданных патентов на изобретения и количеством передовых производственных технологий.

Поскольку зависимая переменная (количество передовых производственных технологий) является дискретной переменной, то решено было использовать модель счетных данных, а именно Пуассоновскую регрессию. С учетом этого вероятность возникновения числа событий Y_t определяется [1; 10]:

$$P\left(Y_i = y_i\right) = \frac{\mathrm{e}^{-\lambda} \cdot \lambda^{y_i}}{y_i!}, \quad y_i = \ 0,\ 1,\ 2..$$

где $\lambda = \mathrm{e}^{x'\beta}$ – параметр распределения Пуассона, зависящий от неизвестных параметров $\beta = (\beta_0, \beta_1, ..., \beta_k)^T$ и независимых переменных $x = (x_0, ..., x_k)^T$.

В случае, когда математическое ожидание ошибки модели будет равно нулю, условное математическое ожидание числа событий для заданного набора значений x_t определится как: $E\left[y \middle| x_t\right] = \lambda = \mathrm{e}^{x'\beta}$. Условное математическое ожидание и условная дисперсия при заданных значениях факторов x_t для модели Пуассона равны между собой [10]: $E\left[y \middle| x_t\right] = \lambda = \mathrm{e}^{x'\beta} = D\left[y \middle| x_t\right]$.

В силу того, что Пуассоновская регрессия нелинейна по параметрам, для нахождения параметров модели применяют метод максимального правдоподобия [14]. Найденные параметры имеют интерпретацию, отличающуюся от интерпретации

коэффициентов в линейной модели. В модели Пуассона рассматриваются предельные эффекты переменных, которые вычисляются как: $\frac{\partial E\left[y \middle| x_t\right]}{\partial x_i} = \frac{\partial e^{x' \cdot \beta}}{\partial x_i} = e^{x'\beta} \cdot \beta_i$, где скаляр x_i обозначает i-й регрессор. Вычисленное значение показывает насколько в среднем увеличится ожидаемая величина моделируемого показателя, если соответствующий фактор изменился на единицу при условии, что эта единица достаточно мала. Это позволяет оценивать степень факторной угрозы, ориентированной на формирование реальности появления нежелательных событий. В свою очередь, если x_j измеряется в логарифмическом масштабе, β_i является эластичностью [13].

Результаты

На основе выбранных переменных был проведен разведочный анализ данных. В табл. 2 представлены описательные статистики исследуемых переменных.

Таблица 2

Описательные статистики переменных

Переменная	***Среднее***	***Минимум***	***Максимум***	***Ст. откл.***	***Вариация***
TECHNOLOGY	23,484	1	206	37,601	1,6011
population	2033,9	275,40	12506	1962,6	0,96494
salary	48122	17688	128630	17864	0,37122
educ_org	10,766	1	161	21,317	1,9801
researchers	10694	116	224520	31043	2,9027
capital_costs	1065,3	0,5	23224	3442,3	3,2313
innovation_costs	21158	6,2	194200,00	36274	1,7145
internal_costs	11767	0,10	259790,00	36804	3,1277
patents	310,33	7	5927	768,98	2,4780

В табл. 3 представлены коэффициенты корреляции между всеми переменными.

Таблица 3

Корреляционная матрица

Показатели	***population***	***salary***	***educ_org***	***patents***	***researchers***	***capital_costs***	***innovation_costs***	***internal_costs***	***TECHNOLOGY***
population		0,2097	0,8531	0,8626	0,8555	0,7849	0,8647	0,8423	0,7080
salary			0,2374	0,2543	0,2692	0,2961	0,3244	0,2860	0,2120
educ_org				0,9724	0,9477	0,8620	0,7581	0,9336	0,7735
patents					0,9712	0,8838	0,7775	0,9543	0,7564
researchers						0,9384	0,8245	0,9931	0,7886
capital_costs							0,7991	0,9578	0,7067
innovation_costs								0,8402	0,6975
internal_costs									0,7848
TECHNOLOGY									

Для нахождения наилучшей модели были рассмотрены разные спецификации: линейные и логарифмические модели, в которых в качестве объясняющих переменных были взяты натуральные логарифмы переменных. На основе метода пошаговой регрессии логарифмическая спецификация является лучшей с точки зрения информационных критериев Г. Шварца и Х. Акайке и скорректированного коэффициента детерминации [1].

В табл. 4 приведены результаты эконометрического моделирования, представлена наилучшая модель.

Таблица 4

Результаты моделирования

	Переменные	***Оценки параметров модели***	***Ст. ошибки коэффициентов***	
l_population	Логарифм численности населения	−0,993769	0,104695	***
salary	Средняя заработная плата научных сотрудников	−1,33221e-05	2,63890e-06	***
l_educ_org	Логарифм числа образовательных организаций высшего образования и научных организаций	0,389460	0,0631119	***
l_researchers	Логарифм численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками	0,447515	0,0643508	***
l_capital_costs	Логарифм капитальных затрат на исследования	0,0611487	0,0270794	**
l_innovation_costs	Логарифм затрат на технологические инновации	0,0732153	0,0286500	**
internal_costs	Внутренние затраты на научные исследования и разработки (в технической области науки)	1,52104e-06	6,44967e-07	**
l_patents	Количество выданных патентов на изобретения	0,221390	0,0666109	***

*Примечания: *коэффициент значим на 10% уровне, ** – коэффициент значим на 5% уровне, *** - коэффициент значим на 1% уровне*

Оценка функции регрессии зависимости количества передовых производственных технологий от различных факторов имеет следующий вид:

$$\hat{Y} = e^{\begin{array}{l} 4,44 - 0,099\ln(population) - 0,0000133 salary + \\ +0,06\ln(capital_costs) + 0,07\ln(innovation_costs) + \\ +0,22\ln(patents) + 0,39\ln(educ_org) + \\ +0,0000015 internal_costs + 0,45\ln(researcchers) \end{array}}$$

Статистические показатели качества моделей подтверждают ее приемлемое качество: скорректированный коэффициент детерминации равен 0,58, критерий Шварца – 1086,06, критерий Акайке – 1072,98 и нет мультиколлинеарности.

Для интерпретации параметров используются маржинальные эффекты, способ расчета которых описан выше, и получены следующие результаты:

- при увеличении численности населения на 1 000 количество вероятность моделируемой величины уменьшается на 7,25%.
- если средняя заработная плата научных сотрудников увеличится на 1 000 руб., то вероятность ожидаемого количества производственных технологий уменьшится на 0, 64%.
- если число образовательных организаций высшего образования и научных организаций увеличится на единицу, то количество производственных технологий может увеличиться на 0,68%.

- в случае изменения показателя количества персонала, занятого научными исследованиями и разработками на 1 000 человек, вероятность ожидаемого количества производственных технологий может вырасти на 3,53%.
- при увеличении капитальных затрат на исследования на 1 млн руб. вероятность моделируемой величины увеличится на 0,26 %.
- если затраты на технологические инновации увеличатся на 1 млн руб., то вероятность ожидаемого количества производственных технологий увеличится на 0,62%.
- если внутренние затраты на научные исследования и разработки по технической области науки увеличатся на 1 млн руб., то количество производственных технологий может увеличиться на 0,02%.
- в случае изменения показателя числа выданных патентов на изобретения, вероятность ожидаемого количества производственных технологий может вырасти на 1,06%.

На основании построенной модели можно сказать, что не были отвергнуты гипотезы H2, H3, H4, H5. Гипотеза H1 была отвергнута, поскольку обнаружена обратная связь между средней заработной платой научных сотрудников и моделируемым числом. Выявлена прямая связь между количеством персонала, занятого научными исследованиями и количеством разработанных технологий, а также обратная связь между численностью региона и моделируемой величиной. Помимо этого, интересным для рассуждения является факт наличия связи между внутренними затратами на научные исследования и разработки (в технической области науки) и количеством разработанных передовых производственных технологий в регионе. Исходя из полученных результатов можно сделать вывод, что при должных усилиях со стороны всех заинтересованных сторон (государства, бизнеса и общества) и правильном выборе наиболее перспективных направлений развития передовых производственных технологий у России существуют все возможности обеспечить глобальную конкурентоспособность промышленности.

Список литературы

1. *Вербик М.* Путеводитель по современной эконометрике. Леувенский (Бельгия) и Тилбургский (Голландия) университеты, 2005. 696 с.
2. *Итоговый* экологический рейтинг субъектов Российской Федерации за 2016 г. // Интернет-газета «ГласНарода». URL: https://glasnarod.ru/novosti/8-sreda/62510-itogovyj-ekologicheskij-rejting-subektov-rossijskoj-federaczii-za-2016-g от 11.01.2017 (дата обращения: 09.06.2018).
3. *Научно*-практический рецензируемый журнал «ОРГЗДРАВ: новости, мнения, обучение. Вестник ВШОУЗ». URL: http://orgzdrav.vshouz.ru/pages/about.html (дата обращения: 10.06.2018).
4. *Основные* показатели здоровья матери и ребенка. Деятельность службы охраны детства и родовспоможения в Российской Федерации. URL: http://www.demoscope.ru/weekly/2017/0743/biblio05.php (дата обращения: 09.06.2018).
5. *Акимжанова А.К., Хайбуллин Т.Н., Гржибовский А.М.* Факторы риска 28-дневной летальности после инсульта в Казахстане: когортное исследование // Медицинская экология. Экология человека, 2016. 03.
6. *Рейтинговое* агентства «РИА Рейтинг», медиа группа «Россия сегодня». Качество жизни в российских регионах – рейтинг. URL: http://riarating.ru/regions/20170220/630056099.html (дата обращения: 10.06.2018).

7. *Статистический* сборник «Регионы России. Социально-экономические показатели». URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_14p/Main.htm (дата обращения 09.06.2018).

8. *Poisson* Regression // STATGRAPHICS – Rev. 7/6/2009.

9. *Тихомиров Н.П., Дорохина Е.Ю.* Эконометрика. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2002. 640 с.

10. *Шитиков В.К., Мастицкий С.Э.* Классификация, регрессия, алгоритмы Data Mining с использованием R (электронная книга). URL: https://ranalytics.github.io/data-mining/ (дата обращения: 03.05.2018).

11. *Мусатова М.М.* Интенсивность интеграционных процессов российских компаний в 2001–2004 гг.: эконометрическая оценка // Прикладная эконометрика №3(15), 2009.

12. *Понарин Э.Д., Лисовский А.В., Зеликова Ю.А.* Модели для пуассоновских зависимых переменных: можно ли прогнозировать результативность футбольных матчей? // Социология: 4М. 2013. №36.

13. *Cameron A.C., Trivedi P.* Regression Analysis of Count Data. Cambridge University Press, 2013. 566 с.

14. *Rainer Winkelmann.* Econometric Analysis of Count Data, firth edition. Springer Verlag Berlin Heidelberg, 2008. 342 p.

15. *Cameron A.C., Trivedi Pravin K.* Microeconometrics, methods and applications. Cambridge University Press, 2005. 1034 p.

ФОРМИРОВАНИЕ ПОРТФЕЛЯ ЦЕННЫХ БУМАГ НА ОСНОВЕ ФРАКТАЛЬНОГО ПОДХОДА

Я.А. Кузнецов, бакалавр 4 курса
(Науч. руководитель к.ф.-м.н., доцент Ю.А. Шварц)
ПГНИУ, г. Пермь

В статье рассмотрено определение понятия фрактала, фрактальной размерности, фрактальной размерности временного ряда. Приведен пример формирования портфеля ценных бумаг на основе фрактального подхода. Сформирован фрактально-оптимальный портфель из двух активов на примере акций компаний Сбербанк и Amazon.

Ключевые слова: фрактал, фрактальная размерность, временной ряд, портфель ценных бумаг, доходность, риск.

Вопрос, как сформировать портфель ценных бумаг с оптимальным сочетанием риска и доходности, давно волнует инвесторов. Существуют различные подходы к решению этой задачи. В данной статье рассмотрено формирование оптимального портфеля акций на основе фрактального подхода [1–3].

Что такое фрактал? Точного определения фактически не существует. Фрактал можно узнать, если изучить некоторые его свойства, но невозможно описать его с достаточной точностью, чтобы понять, что он из себя представляет. Понятие фрактала во фрактальной геометрии наподобие понятия точка в евклидовой геометрии. Фрактал, как и точка, является фундаментальным понятием и обладает определенными свойствами.

Основным свойством фракталов является самоподобие. Это значит, что части в некоторой степени похожи на целое. Они могут быть похожи в точности, а могут лишь в какой-то степени напоминать целое. При этом, чем детальней исследуется каждая часть, тем больше нюансов раскрывается.

Стоит отметить, что самые естественные системы, например дерево или легкое человека, характеризуются фрактальной структурой, то есть имеют локальную случайность и глобальный детерминизм. Отмечается, что такая структура более устойчива к ошибкам, чем любая другая.

Классическим простейшим примером фрактальных множеств является множество Кантора. Оно представляет собой множество отрезков, которые строятся с помощью итеративной процедуры. Сначала берётся единичный отрезок и разбивается на три равные части. Средняя часть отбрасывается. Затем, тоже самое проделывают с каждым из оставшихся отрезков. В пределе такой процедуры получается множество Кантора. На n-ом шаге итерации получим множество, покрытое 2^n отрезками, уменьшенными в 3^n раз. Фрактальная размерность такого множества равна $d = {\ln 2}/{\ln 3} = 0{,}63$.

Второе свойство фракталов – это фрактальная размерность. Она позволяет описывать физическую структуру, и временной ряд. С точки зрения описания физической структуры, фрактальная размерность характеризует то, как предмет заполняет пространство.

© Кузнецов Я.А., 2019

Если использовать евклидову геометрию, то размерность является целым числом. Так, например, прямая линия имеет размерность - 1, плоскость – 2, пространство – 3. Также необходимо выполнение условия, что предмет должен дифференцироваться на всей области определения. Возьмем теннисный мячик, с проделанными в нем отверстиями. Получается, что размерность мячика меньше трех, так как в нем есть отверстия, и при этом больше двух, потому что он обладает глубиной.

Рассмотрев временной ряд, можно заметить, что фрактальная размерность будет отображать, насколько изрезанным является временной ряд. Фрактальная размерность прямой будет равна 1, что равно ее евклидовой размерности. Если же взять ломаную, то очевидно, что фрактальная размерность будет больше единицы, так как мы имеем дело не с прямой, и меньше двойки, поскольку ломаная не полностью заполняет плоскость, и на плоскости имеются пустые места – промежутки.

Существует несколько способов измерить фрактальную размерность. Один из первых способов вычисления представлен Бенуа Мандельбротом [5]. Этот метод предполагает покрытие кривой окружностями радиуса r. Радиус r постепенно увеличивается, при этом для каждого r подсчитывается число окружностей, необходимых для покрытия кривой. Заметим, что количество окружностей изменяется следующим образом:

$$N * (2 * r)^d = 1\,, \qquad (1)$$

где N – количество окружностей, r – радиус, d – фрактальная размерность.

Если выразить d и использовать логарифмы, то уравнение (1) можно представить следующим образом:

$$d = \frac{\ln(N)}{\ln(\frac{1}{2*r})} \qquad (2)$$

Заметим, что случайные блуждания имеют фрактальную размерность равную 1,5, так как они имеют 50% шансов на понижение и, соответственно, 50% шансов на повышение. Прямая линия же имеет фрактальную размерность равную единице. Значит, если фрактальная размерность временного ряда лежит между 1 и 1,5, то временной ряд заполняет большую часть плоскости, чем прямая линия, и менее зазубрен, чем случайное блуждание. Фактически, временной ряд может быть более зазубрен, чем случайные блуждания, то есть его фрактальная размерность может лежать и в промежутке между 1,5 и 2.

Отметим, что случайные блуждания имеют нормальное распределение. В случае, если фрактальная размерность временного ряда отлична от 1,5, то временной ряд уже нельзя рассматривать в рамках гауссовской статистики.

В данном исследовании для вычисления фрактальной размерности временного ряда использовался алгоритм, предложенный в [1]:

1. Построение графика на основе k последовательных значений;
2. Разбиение области графика на n^2 квадратов со стороной $1/n$, где $n = 2*k$;
3. Вычисление числа квадратов $N(n)$, содержащих точки ломанной;
4. Фрактальной размерностью временного ряда будем считать величину $d = \ln N(n) / \ln n$.

Рассмотрим пример формирования фрактально оптимального портфеля ценных бумаг на основе акций компаний Сбербанк и Amazon. Ежемесячные котировки акций были взяты с сайта www.finam.ru [6] за период с 1 января 2017 г. по 1 января 2018 г. По этим значениям были рассчитаны доходности акций:

$$r_i = \frac{p_i - p_{i-1}}{p_{i-1}} \cdot 100\%, \qquad (3)$$

где r_i – доходность акции в i – й месяц; p_i, p_{i-1} – цены закрытия в месяц с номером i и i-1 соответственно.

Сформируем смешанный портфель из акций обеих компаний. Стандартный портфель из двух акций задается вектором $x = (x_1, x_2)$, где x_i- вес i-й акции в портфеле, удовлетворяющий условиям

$$x_1 + x_2 = 1,\ x_1 \geq 0,\ x_2 \geq 0. \qquad (4)$$

Варьируем долю акций Amazon в портфеле от 0 до 1 с шагом 0,1, тогда получим 11 портфелей. Рассчитаем для каждого портфеля фрактальную размерность доходности портфеля по следующему алгоритму:

1. Построение графика на основе двенадцати последовательных значений доходности портфеля за месяц, которые рассчитываются по формуле (5);
2. Разбиение области графика на n^2=576 квадратов со стороной 1/24, что соответствует количеству наблюдений k=12, n = 2*k;
3. Вычисление числа квадратов N (n), содержащих части графика;
4. Величина $\frac{lnN(n)}{\ln n}$ считается статистической оценкой фрактальной размерности.

Вычисление фрактальной размерности для каждого портфеля каждый раз проводить вручную нецелесообразно, особенно для случаев, когда имеется большое количество наблюдений и количество акций, из которых состоит портфель, намного больше двух. В связи с чем, для вычисления фрактальной размерности был написан макрос в Microsoft Excel.

Покажем, как производится расчет фрактальной размерности для портфеля, в котором доля акций компании Amazon составляет 60%, а компании Сбербанк соответственно 40%.

Для расчета доходности портфеля за каждый период воспользуемся формулой:

$$E_i = x_1 * r_{1i} + x_2 * r_{2i}, \qquad (5)$$

где E_i – доходность портфеля в i-й период, x_1, x_2 – доля акций Amazon и Сбербанк соответственно, r_{1i}, r_{2i} - доходности акций в i-й период компаний Amazon и Сбербанк соответственно; $x_1 = 0{,}6$; $x_2 = 0{,}4$. Получим следующие результаты, представленные в табл. 1.

Таблица 1

Доходность портфеля по периодам

Период	***Доходность, %***
1	-1,80%
2	3,83%
3	3,73%
4	2,38%
5	-4,23%
6	6,35%
7	4,22%
8	0,72%
9	9,36%
10	10,12%
11	-0,22%
12	21,45%

На основе доходностей, представленных в табл. 1, построим график временного ряда доходности портфеля (рис. 1).

Рис. 1. Доходность портфеля по периодам

Разобьем полученный график на 576 квадратов, со стороной 1/24 (рис. 2).

Рис. 2. График доходности портфеля, разделенный на квадраты

Теперь необходимо посчитать количество квадратов, которые содержат график. Закрасим их зеленым цветом (рис. 3).

Рис. 3. Квадраты, содержащие точки графика

Как видно из рис. 3 точки графика содержат 85 квадратов. Фрактальная размерность портфеля равна $\frac{ln85}{\ln 24} = 1{,}4$.

Применив представленный выше алгоритм, рассчитаем фрактальную размерность для каждого из 11 портфелей. Полученные результаты приведены в табл. 2.

Таблица 2

Фрактальные размерности портфелей

Портфель	***Удельный вес акции в составе портфеля***		***Фрактальная размерность***
	Amazon	***SBER***	
1	0	1,0	1,4875
2	0,1	0,9	1,4703
3	0,2	0,8	1,4614
4	0,3	0,7	1,4553
5	0,4	0,6	1,4427
6	0,5	0,5	1,4329
7	0,6	0,4	1,4088
8	0,7	0,3	1,4159
9	0,8	0,2	1,4159
10	0,9	0,1	1,4159
11	1,0	0	1,4296

В качестве фрактально-оптимального выбирается портфель, фрактальная размерность которого минимальна. Такой портфель является предпочтительным для инвестора, как наиболее предсказуемый. Среди рассмотренных портфелей, наименьшую фрактальную размерность имеет портфель, в котором веса акций компаний Amazon и Сбербанк составляют 0,6 и 0,4 соответственно, именно для такого портфеля продемонстрирован расчет фрактальной размерности на рис. 1–3. Наибольшей фрактальной размерностью обладает портфель, состоящий только из акций компании Сбербанк. На рис. 4 представлены графики фрактально-оптимального портфеля и портфеля с наибольшей фрактальной размерностью.

Рис. 4. Доходность портфелей по периодам

На рис. 5 видно, что портфель с наибольшей фрактальной размерностью имеет наибольший разброс значений доходности по периодам. График доходности фрактально-оптимального портфеля более сглажен.

Сопоставим результаты фрактально-оптимального подхода к формированию портфеля с классическим подходом, предложенным Гарри Марковицем в 1952 г. [4]. Для каждой акции по временному ряду значений доходности необходимо определить статистические показатели: среднее значение и дисперсию доходности. Среднее значение характеризует доходность акции, дисперсия – её риск. Результаты вычислений для акций компаний Сбербанк и Amazon представлены в табл. 3.

Таблица 3

Средняя доходность и риск акций компаний Сбербанк и Amazon

Компания	***Amazon***	***SBER***
Доходность	5,11%	3,99%
Риск	0,0060	0,0079

В среднем, за 2017 г., акции компании Amazon принесли на 1,12% больше дохода, чем акции компании Сбербанк. При этом риск акций Amazon меньше. Акции компании Amazon обладают большей доходностью и менее рискованные, поэтому они предпочтительней для инвестора. Парный коэффициент корреляции между доходностями акций $\rho_{12} = 0{,}35$. Это значит, что доходности акций Сбербанк и Amazon имеют слабую положительную линейную связь.

Как и в предыдущем подходе, варьируем долю акций Amazon в портфеле от 0 до 1 с шагом 0,1. Рассчитаем для каждого портфеля ожидаемую доходность и риск по формулам (6) и (7):

1. Ожидаемая доходность портфеля:

$$E = x_1 \cdot m_1 + x_2 \cdot m_2, \qquad (6)$$

где m_i – математическое ожидание доходности i-й акции.

Риск портфеля:

$$V = {x_1}^2 \cdot {\sigma_1}^2 + {x_2}^2 \cdot {\sigma_2}^2 + 2x_1x_2\rho_{12}\sigma_1\sigma_2, \qquad (7)$$

где σ_1, σ_2 – стандартные отклонения доходностей активов,

2. ρ_{12} – парный коэффициент корреляции между доходностями акций.

На рис. 5 приведена кривая риск-доходность портфелей, которая показывает квадратичную зависимость риска портфеля от ожидаемой доходности.

Рис. 5. Зависимость риска портфеля от его доходности

Среди рассмотренных портфелей наименьший риск имеет портфель, в котором веса акций компаний Amazon и Сбербанк составляют 0,6 и 0,4 соответственно. Этот портфель соответствует вершине параболы на рис. 6 и совпадает с фрактально-оптимальным портфелем. Наибольшей доходностью обладает портфель, состоящий только из акций компаний Amazon.

Для оценки склонности инвестора к риску при выборе фрактально-оптимального портфеля введем функцию полезности $U(E,V,\alpha) = E - \frac{\alpha}{2}\sqrt{V}$, где E – ожидаемая доходность портфеля, V - риск портфеля. Значения α будем выбирать из следующего множества: $\alpha \epsilon [0, 0{,}1, 1, 2, 5, 10, 100, 1000]$, при этом, чем меньше α, тем более инвестор склонен к риску.

Склонность к риску инвестора, выбирающего фрактально-оптимальный портфель, определялась следующим образом:

1. Для каждого α среди рассчитанных 11 портфелей находим портфель с максимальной полезностью;
2. Определяем, при каком α портфель максимальной полезности совпадает с фрактально-оптимальным портфелем.

Портфели максимальной полезности при разных α представлены в табл. 4.

Таблица 4

Портфели максимальной полезности при различной склонности к риску α

α	*Удельный вес акции в составе портфеля*		*Ожидаемая доходность, %*	*Риск*	*Значение функции полезности U*
	Amazon	*SBER*			
0	1	0	5,11%	0,0060	0,051
0,1	1	0	5,11%	0,0060	0,047
1	0,8	0,2	4,88%	0,0049	0,015
2	0,7	0,3	4,77%	0,0047	-0,018
5	0,6	0,4	4,66%	0,0046	-0,115
10	0,6	0,4	4,66%	0,0046	-0,277
100	0,6	0,4	4,66%	0,0046	-3,193
1000	0,6	0,4	4,66%	0,0046	-32,347

Стоит отметить, что все портфели максимальной полезности являются портфелями из эффективного множества, т.е. не улучшаемыми сразу по двум критериям – доходности и риску. На рис. 7 портфели максимальной полезности отмечены красными маркерами.

Рис. 7. Зависимость риска портфеля от его доходности

На основе табл. 4 можно сделать вывод, что при выборе фрактально-оптимального портфеля инвестор обладает низкой склонностью к риску.

Для помощи инвестору в выборе портфеля акций можно рекомендовать фрактальный подход. Данный метод помогает сформировать оптимальный портфель акций на основе фрактальной размерности временного ряда, состоящего из доходностей портфеля акций за определенный период. В случае акций компаний Сбербанк и Amazon, котировки которых взяты за 2017 г. с интервалом 1 месяц, фрактально-оптимальный портфель состоит из 60% ценных бумаг компании Amazon и 40% акций компании Сбербанк. В рассмотренной ситуации такой портфель совпадает с портфелем минимального риска. Рассмотрев функцию полезности для описания склонности инвестора к риску, можно сделать вывод, что инвестор, выбирающий фрактально-оптимальный портфель, обладает низкой склонностью к риску.

Список литературы

1. *Бронштейн Е.М., Янчушка З.И.* Фрактальный подход к формированию портфелей ценных бумаг // Финансы и кредит. 2007. №12. С. 26–29.
2. *Петерс Э.* Фрактальный анализ финансовых рынков: Применение теории Хаоса в инвестициях и экономике. М.: Интернет-трейдинг, 2004. 304 с.
3. *Старченко Н.В.* Индекс фрактальности и локальный анализ хаотических временных рядов, 2005. 122 с.
4. *H. Markowitz.* Portfolio Selection // The Journal of Finance, Vol. 7, No. 1. (Mar., 1952), pp. 77–91.
5. *Mandelbrot B.* The Fractal Geometry of Nature M.: Henry Holt and Company, 1983. 468 p.
6. *URL:* https://www.finam.ru/ (дата обращения: 28.03.2019).

ОБЗОР ЭФФЕКТИВНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

А.А. Башкова, бакалавр 1 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент А.Н. Хацкелевич)
ПГНИУ, г. Пермь

Как быть, когда нам поступил заказ, что делать и как продвигать тот или иной продукт? Существуют несколько инструментов, которые помогают нам в продвижение.

Рассмотрим несколько из них. Первый и самый важный – контент. Людей нужно привлечь полезной и интересной информацией. Заранее надо продумывать ваш контент план. Контент план – это составленный график ваших постов в социальных сетях или сайтах. Не забывайте писать тематические посты или делать даже рубрики на различные темы. Для удобной навигации по вашим постам, не забывайте ставить личные хэштеги. Общий дизайн вашей страницы привлечет больше внимания читателя.

А знаете, какой инструмент будет эффективным и малозатратным? Это всё конкурсы, розыгрыши и т.д. Это увеличит количество подписчиков, и активность в вашей группе будет только расти. Пишите понятные условия ваших конкурсов и проверяйте правильность их соблюдение. К сожалению, сейчас многие создают фальшивые страницы, чтобы просто участвовать в бесплатной раздаче продукта.

Так же есть органическая реклама. Скорей всего вы уже сталкивались с подобным форматом продвижения. В крупных группах, пабликах в социальных сетях частенько появляется репост с другого сообщества или просто рекламный пост с ссылкой на сайт рекламодателя. Это один из эффективных способов продвижение. Стоимость размещения начинается от 50 руб. и доходит до 150 000 руб. за 1 пост.

Одним из таких является sociate.ru. Полностью автоматизирован весь процесс размещения органической рекламы. Исключен человеческий фактор. Ваша реклама 100% будет опубликована в выбранное вами время и на тех условиях, которые вам наиболее приятны.

Распространённым вариантом для рекламы стали социальные сети, в которых легко общаться с вашими клиентами. Социальных сетей очень много, но какая из них нужна именно вашему продукту зависит от вашей целевой аудитории.

Одна из самых распространённых сетей в России является сеть Вконтакте. На рисунке 1 отражена динамика пользователей ВКонтакте в зависимости от пола и возраста за 2018 г.

Рис. 1. Пользователи ВКонтакте в зависимости от пола и возраста за 2018 г.

© Башкова А.А., 2019

Есть несколько вариантов развития в этой сети. Можно создать группу, мероприятие, публичную страницу. Исходя, из этого начинаем, прокачивает свою группу или страничку. Добавляем фотографии, придумывает интересный дизайн обложки и т.д. И самое главное, пишем интересные статьи, чтобы, когда человек попадал на вашу страницу, ему хотелось остаться. Надо делать так, чтобы вашей аудитории было интересно и полезно. Можно так же проводить разные опросы, розыгрыши и игры с вашим читателем.

Плюс социальной сети «Вконтакте» – это простота в рекламе, то есть любому человеку не составит трудности создать рекламу для своего бизнеса. И бонусом ко всему она не очень дорогая.

«Одноклассники» российская социальная сеть, принадлежащая Mail.Ru Group. На начало 2019 г. четвёртый по популярности сайт в Армении, шестой в России, пятый в Азербайджане, шестой в Казахстане, восьмой на Украине, 18-й – в мире. Проект был запущен 26 марта 2006 г. На рис. 2 отражена информация о пользователях, заходящих в эту сеть с мобильных устройств.

Рис. 2. Мобильная аудитория в «Одноклассниках»

Число пользователей, посещающих социальную сеть только с мобильных устройств в месяц – 35,5 млн (на декабрь 2018 г.).

В феврале 2016 г. социальная сеть совместно с банком-партнёром ВТБ 24 внедрила возможность совершать денежные переводы между пользователями сети. Комиссия за каждый перевод составит 30 руб., если сумма не превышает 500 руб., или 60 руб. при переводе в диапазоне от 501 до 8 тыс. руб., переводы осуществляются между картами платёжных систем MasterCard, Maestro, Visa, эмитированными российскими банками и привязанными к профилям пользователей.

Пользователи этой социальной сети преимущественно женщины – 75 %. Возраст немного старше, чем «ВКонтакте». Реклама здесь должна быть направлена на эмоциональное восприятие, но и стоимость товара в среднем чеке ниже. Это социальная сеть популярна для людей старше 30 лет.

Стоимость рекламы различна. Так, например, самый дешевый блок – в правой колонке сверху, его стоимость – 85 руб. за тысячу показов. А реклама в ленте – от 200 руб. до 900 руб. за тыс. показов, в зависимости от типа рекламы.

Facebook – крупнейшая социальная сеть в мире и одноименная компания, владеющая ею. Была основана 4 февраля 2004 г. Марком Цукербергом и его соседями по комнате во время обучения в Гарвардском университете - Эдуардо Саверином, Дастином Московицем и Крисом Хьюзом. На рисунке проанализирована ежемесячная аудитория FACEBOOK.

Рис. 3. Аудитория FACEBOOK

Facebook входит в пятерку наиболее посещаемых веб-сайтов мира. На июнь 2017 г. аудитория Facebook составила 2 млрд пользователей – это те, кто заходил на сайт хотя бы раз в месяц или за указанный промежуток времени был зафиксирован с помощью кнопки Like.

Компания Facebook Inc. является владельцем других популярных сервисов, таких как Instagram, WhatsApp.

Международная сеть обладает особым преимуществом – целевая аудитория здесь качественнее и платежеспособнее. Востребован качественный, хотя и дорогой товар. Популярность сайта в главных городах России неоспорима, но затрат на внедрение рекламы больше.

Менеджер рекламы сразу попросит вас выбрать цель рекламной кампании:

- Поднимать посты в ленте.
- Продвигать страницу, чтобы увеличить количество отметок «Нравится».
- Перенаправлять людей на ваш сайт.
- Получать больше установок приложений.
- Рекламировать ваше мероприятие или специальное предложение.
- Охватить людей, которые недалеко от вашей компании.
- Получить больше просмотров на видео.

Рассмотри дальше Instagram – сеть для обмена фотографиями и видеозаписями, позволяющая снимать фотографии и видео, применять к ним различные фильтры и маски. Пользователи Instagram в зависимости от пола за 2018 г. на рис. 4.

Рис. 4. Пользователи Instagram в зависимости от пола за 2018 г.

В апреле 2012 г. Instagram был приобретён компанией Facebook. Цена покупки составила 300 млн долларов и 23 млн акций компании, что в общей сложности составило $1 млрд.

По прогнозам экспертов, Instagram за 2017 получил от глобальной рекламы около $2,8 млрд. На 2018 г. число зарегистрированных пользователей составляет 1,1 млрд человек.

Сеть быстрорастущая, международная и женская. Более 75% пользователей – представительницы прекрасной половины. Это самая динамичная сеть, но непопулярная в городах, где меньше миллиона жителей. Привлечь внимание к товару легко, если можно его удачно сфотографировать.

Инстаграм на первый взгляд может показаться простой социальной сетью. Да, что там сложного, сфотографировал и выложил. Но не тут, то было. Сейчас, чтобы человек обратил на ваш профиль внимание нужно 3 секунды.

Именно поэтому следует соблюдать следующие правила, чтобы ваш инстаграм был популярен:

1. Качественная и красивая фотография. Нужно уметь красиво положить ваш товар, сфотографировать и при необходимости поработать в фотошопе.
2. Регулярность. Чтобы люди всегда помнили про вас, нужно каждый день выкладывать истории. Но не надо их делать больше 10 в день.
3. Качественный текст по фото. Нужно уметь писать интересные статьи, чтобы вашей аудитории было интересно вас читать.

Один небольшой минус этой сети. Это настройка рекламы. Для того чтобы запустить рекламу, нужно создавать свой аккаунт в фейсбуке. Но зато стоимость рекламы можно регулировать самим.

Далее нами были рассмотрены сайты или же лэндинги, как эффективный инструмент интегрированных маркетинговых коммуникаций.

Так, создавая сайт нужно продумать множество деталей. Сначала нужно разработать дизайн и наполнить сайт. Но сразу он популярным не станет. Чтобы ваш сайт начал работать, нужно писать грамотный контент, разработать медиаплан, добавлять фотографии и новости. Но и самое важное, не забывать про рекламу. Можно создать идеальный сайт, но без грамотной рекламы, люди, скорее всего его, просто не увидят. Чтобы создать сайт, нужно выполнить всего три простых шага:

1.Выбрать платформу для сайта;
2.Выбрать доменное имя (www.) и хостинг;
3.Настроить и кастомизировать сайт.

Использование некоторых платформ требует знания основ HTML / CSS или других языков кодирования, поэтому вам следует здраво оценить свои способности в этой области. Для новичков идеально подойдет платформа WordPress.

WordPress, Drupal и Joomla представляют собой три основные платформы, на которых базируется большинство вебсайтов. Ниже приведена статистика использования самых популярных платформ в 2017 г.:

– WORDPRESS – 50% вебсайтов;
– DRUPAL – 18% вебсайтов;
– JOOMLA – 7% вебсайтов.

Если же вам достаточно одной странички на сайте, то это уже лендинг. Это страница, основной целью которой является получение контактных данных посетителей.

Landing Page в обязательном порядке содержит форму для сбора контактных данных потенциального клиента. И это не просто кнопка «Заказать звонок», распола-

гающаяся обычно в шапке. Это - расположенная на видном месте форма, включающая в себя такие поля как: «Введите имя», «Введите E-mail», «Введите телефон» и кнопку «Отправить» (названия полей и кнопок могут быть другими). В обмен на контактные данные человек, их оставивший, получает «плюшку»: купон на скидку, прайс-лист, какую-то бесплатность и т.п. Эта форма – основной элемент лендинга.

LPMotor - самый лучший конструктор одностраничников. Отличная платформа, как для начинающих пользователей, так и продвинутых веб-мастеров. Выделяется простым и интуитивно понятным интерфейсом, доступными расценками на услуги, набором необходимых функций для создания одностраничного сайта, выбором уже готовых шаблонов.

Далее нами рассмотрены основные площадки для продвижения.

Google - крупнейшая в мире поисковая система интернета, принадлежащая корпорации Google Inc. Почему же тогда не разместить рекламу именно тут? Чтобы создать рекламную кампанию в Google AdWords нужно запомнить несколько правил:

1. Создать аккаунт в AdWords;
2. Выберете именно вашу целевую аудиторию;
3. Укажите бюджет рекламы;
4. Установите цену за клик;
5. Создайте группу объявлений;
6. Создайте объявление;
7. Выберите ключевые слова;
8. Выберете, как будете платить.

«Яндекс» – российская транснациональная компания, зарегистрированная в Нидерландах и владеющая одноимённой системой поиска в Сети, интернет-порталами и службами в нескольких странах. Наиболее высокое положение занимает на рынках России, Турции, Белоруссии и Казахстана. Поисковая система «Яндекс» является четвёртой среди поисковых систем мира по количеству обрабатываемых поисковых запросов (свыше 6,3 млрд в месяц на начало 2014 г.). Создаем рекламу в Яндексе:

1. Задаем название. Обычно пишем сюда тип кампании;
2. Надо выбрать время показов рекламы;
3. Регион показа просто выставляйте СВОЙ;
4. Расширенный геотаргетинг – это когда человек из Оренбурга сидит с телефона, а определился в левом городе (Самара, например), но вводя запрос «Купить стул в Оренбурге», он все равно увидит ваше объявление с Оренбургской настройкой показов;
5. Задаем стратегию;
6. Ставим галочку, чтоб при падении сайта, открутка рекламы останавливалась;

Можно выделить несколько плюсов поисковой рекламы:

1. Работа именно на ваши задачи;
2. Гибкие настройки, которые позволяют бить точно в цель;
3. Можно все настроить через телефон, что удобно в современном мире.

Согласно нашим наблюдениям, одним из способов развлечение и обучения – это видео. Рассмотрим YouTube – видеохостинговый сайт, на котором пользователи могут хранить, и показывать видео другим.

Благодаря простоте и удобству использования этот сайт стал популярнейшим видеохостингом и вторым сайтом в мире по количеству посетителей. На рис. 5 приведен график аудитории на YouTube.

Рис. 5. Возрастная аудитория на YouTube

Прежде чем задаться вопросом, как разместить рекламу, необходимо познакомиться с правилами продвижения на Ютубе. Нельзя забывайте, существует запретная реклама. Запрещенная реклама на Ютубе – это спонсорские кампании и рекламные акции, которые не могут находиться в видео. Администрация блокирует такого пользователя навсегда. Объявления, должны соответствовать техническим требованием Ютуба.

Так же можно воспользоваться Rutube – Российский видеохостинг и агрегатор лицензионного видеоконтента. Принадлежит холдингу «Газпром-медиа» и частным акционерам, управляется компанией «Руформ». В 2005 г. контент Rutube получил 3,4 млрд просмотров в России и около 1 млрд – за рубежом. Перед размещением рекламы на этом сайте, тоже познакомьтесь с правилами и потом только размещайте.

Мессенджеры стали так же площадкой для рекламы. Нами рассмотрены несколько вариантов.

1. Чаты. Как и в социальных сетях, в чатах мессенджеров формируются различные сообщества или же группы по интересам. На этих площадках происходит обмен новостями, предложениями, вопросами и ответами. В тематических чатах можно без труда найти себе клиентов или партнёров.
2. Воронки продаж. Такой сервис, как textback.ru, позволяет сделать настоящие воронки продаж в мессенджерах и диалогах социальных сетей.
3. Продвижение посредствам Event-маркетинга.

Все известные бренды используют маркетинг для привлечения клиентов и повышения узнаваемости. Одним из эффективных видов маркетинга является событийный маркетинг (Event-маркетинг).

Главную мысль событийного маркетинга озвучили еще тысячи лет назад: римские правители говорили о том, что народу нужно «хлеба и зрелищ». В самостоятельную индустрию он превратился около 30 лет назад, а самым первым современным мероприятием событийного маркетинга принято считать конкурс от компании Procter&Gamble – производителя мыла.

Этапы создания приглашения на мероприятие:

1. этап: Создание в социальной сети формат сообщества «встреча» или же «мероприятие».

2. этап: Отправляем своему другу приглашение на это мероприятие.

3. этап: Друг получает от вас уведомление и уже решает пойти на вашу встречу или нет.

Инструментов для продвижения с каждым годом становится все больше. И каждый профессионал знает что, чтобы не тратить бюджеты впустую важно следить за каждым из них.

Для того чтобы понять какой же метод продвижение будет более эффективный, необходимо изучать свою целевую аудиторию, подстраиваться под реалии современного бизнеса, удовлетворять потребности рынка. Таким образом, строить эффективную маркетинговую стратегию, включающую в себя эффективные инструменты продвижения, адаптированные под современное общество.

Список литературы

1. *Антинескул Е.А., Никитин Е.О.* Интернет-маркетинг промышленных компаний рынка в2в на примере группы предприятий «пцбк» на рынке целлюлозно-бумажной продукции // Стратегическое и проектное управление: Пермь: Пермский государственный национальный исследовательский университет, 2018. С. 5–8.
2. *Брезгина К.В., Антинескул Е.А.* Особенности интернет-маркетинга на промышленном рынке // Маркетинг в России и за рубежом. М.: ООО «Финпресс», 2018, №4. С. 96–101.
3. *Жажда.* Бизнес журнал. Милионные ресурсы. Целевая аудитория социальных сетей. URL: https://zhazhda.biz/base/celevaya-auditoriya-socialnyh-setej (дата обращения: 25.03.2019).
4. *Инфо-маркетинг.* клуб. URL: https://info-marketing.club/kak-sozdat-reklamu-facebook/ (дата обращения: 25.03.2019).
5. WPMen. URL: http://wpmen.ru/stoit-li-voobshhe-sozdavat-sajt-dlya-chego-on-mne.html (дата обращения: 25.03.2019).
6. *URL:* http://ok-gid.ru/reklama-v-odnoklassnikah-kak-razmestit-skolko-stoit/ (дата обращения: 25.03.2019).
7. *Calltouch.* Blog. URL: https://blog.calltouch.ru/samye-effektivnye-instrumenty-internet-marketinga/ (дата обращения: 25.03.2019).

МАРКЕТИНГ ВПЕЧАТЛЕНИЙ И ЕГО РОЛЬ В ПРОДВИЖЕНИИ ТОВАРОВ И УСЛУГ

А.С. Губанов, бакалавр 1 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент А.Н. Хацкелевич)
ПГНИУ, г. Пермь

В современном мире каждая фирма хочет стать успешной в своем сегменте. В качестве продвижения своей продукции они рекламируют продукт разными способами: публикации в средствах массовой информации, бета-тестирование (уместно для компьютерных игр), приглашение на выставку знаменитых людей (например, выставка модной одежды Louis Vuitton). И на мой взгляд, это мало. И для успешного продвижения своего товара фирмы используют маркетинг впечатлений.

На данный момент многие фирмы по-разному рекламируют товар, например, в социальных сетях (Вконтакте, Telegram, Instagram, Facebook и т.д.) путем публикации постов, на Youtube путем рекламной вставки или видеосъемки целого обзора на данный товар. Многие крупные игровые индустрии, например, Valve ,проводят целые турниры по Кибер дисциплине (ESL Major Series One) и даже есть поклонники у данного вида спорта или проведение бета-тестирования (Battlefield 1 к примеру). Актуальность данной темы состоит в том, что с каждым днем производитель хочет продвигать свой товар, используя инструменты омниканальности, используя маркетинг впечатлений в контексте продвижения. Маркетинг впечатлений можно назвать бизнесом в стиле шоу потому данный вид маркетинга – это организованный метод введения бизнеса с целью удовлетворения потребителя и привлечения, новых покупателя с помощью впечатления или эмоции. Как отмечают Джозеф Б. Пайн и Джеймс Х. Гилмор, впечатления – это четвертое экономическое предложение, которое так же разительно отличается от услуг, как услуги от товаров, просто до недавнего времени ему уделяли незаслуженно мало внимания. Впечатления всегда были рядом, но потребители, предприниматели и экономисты относили их к сектору услуг наравне с химчистками, автомастерскими, телефонными станциями и оптовой торговлей. Когда человек покупает услугу, он покупает ряд действий, которые выполняются от его имени. Но когда он покупает впечатление, он платит за незабываемые минуты своей жизни, подготовленные компанией (как в театральной пьесе), т.е. за собственные чувства и ощущения.

В качестве примера проявления маркетинга впечатления они отмечают Уолта Диснея и его знаменитый парк. В данном парке развлечений для каждого гостя актеры (а не «служащие») разыгрывали представление, рассчитанное на все пять чувств человека – зрение, слух, осязание, обоняние и вкус. Это было воистину незабываемое впечатление. Сегодня компания Уолта Диснея продолжает дело своего основателя и постоянно придумывает новые «впечатления», которые можно было бы предложить на рынке, – от Диснеевского университета до клубных игровых центров, от шоу на Бродвее до собственного круизного лайнера.

Само понятие «маркетинг впечатлений» подразумевает внедрение что-то нового для представления потребителю, которое вследствие будет вызывать у него впечатления, эмоции, восторг и т.д. И как указано в книге Бернда Шмитта, Дэвида Роджерса, Карена Вроцоса «Бизнес в стиле шоу. Маркетинг в культуре впечатлений» появление «маркетинга впечатления» вызвано несколькими причинами:

- уменьшением влияния традиционной рекламы
- ростом информированности и независимости потребителя

© Губанов А.С., 2019

- появлением культуры впечатлений

С фрагментацией средств массовой информации воздействие любого отдельного источника рекламы на мнение потребителя уменьшается: количество телевизионных каналов неуклонно растет, а в сети Internet количество каналов коммуникации и вовсе не ограничено. В тоже время интернет перенасыщен информацией, которая ежедневно окружает человека. Каждое новое поколение, воспитанное на СМИ, все более скептически относится к поучающей рекламе, характерной для второй половины XX в. В результате появляются технологии, наподобие TiVo, которые позволяют потребителю удалять рекламные ролики между телепрограммами. Благодаря всему вышеперечисленному распространяется убеждение, что традиционная реклама уже не способна повлиять на потребителя так, как она влияла раньше. Исследования, проведенные Intellitrends, показали, что 47% компаний из отрасли автомобилестроения, информационных технологий, средств массовой информации, электроники и здравоохранения выбрали событийный маркетинг как более эффективное средство коммуникации, по сравнению с 32%, высказавшимися за рекламу. Традиционная реклама в средствах массовой коммуникации отнюдь не исчезнет в недалеком будущем, но, очевидно, ее одной уже недостаточно. Многие компании начинают осознавать необходимость общения с покупателями на более интерактивном, личном уровне. Поэтому в данной ситуации необходим бизнес в стиле шоу. Эти новаторские подходы к личностному общению с потребителями отражают огромный творческий потенциал и интерес к постановке развлекательных, привлекательных и разрушающих стереотипы впечатлений. Но этого мало. Чтобы можно было говорить о настоящем бизнесе в стиле шоу, проекты также должны:

- соответствовать концепции бренда (т.е. его отличительным особенностям);
- иметь ясно определенные стратегические цели;
- оценивать рентабельность инвестиций, направленных на строительство бренда, удержание потребителей, увеличение объемов продаж и исследования рынка;
- ориентироваться на ценных клиентов, на взаимодействие и диалог, чтобы понять потребителей и строить отношения с ними;
- создавать потребительскую ценность посредством сильных впечатлений, порождающих веру в бренд и привязанность к нему;
- основываться на глубоком понимании современных тенденций в культуре потребителей, их развлечениях и стиле жизни.

Немаловажное влияние на впечатления и эмоции потребителя оказывает бренд.

Итак, бренд – это символическое понятие, позволяющее провести идентификацию между продавцом и производимыми им: продуктами; услугами.

Брендинг – последовательное и планомерное создание популярного бренда, внедрение марочного подхода в политике компании. Брендинг – целенаправленные маркетинговые мероприятия по созданию долгосрочного предпочтения потребителей к товару.

В процессе брендинга продукции производится непосредственно построение бренда, то есть создания имиджа предлагаемого к продаже товара, дифференциация его среди всех подобных, продвижение на рынок, а также построение связи с потребителями, длящейся долгий срок, основываясь на исследовании потребительских ценностей, закладывающихся в бренд. Фактически, это инструмент, с помощью которого компания управляет брендом.

Целью брендинга является построение совершенного нового, оформленного образа конкретного бренда, а также определение направленности будущих коммуникационных усилий. Это оформить в виде схемы, например, этапы создания успешного бренда.

Брендирование подразумевает проведение следующего списка работ. Исследование состояния и тенденций рынка. Разработку позиционирования товара. Разработку брендового названия. Сочинение дескриптера (описательный элемент, идентифицирующий бренд). Разработка систем отличия товарной единицы: слуховой; визуальной. Определение максимально эффективных приспособлений идентифицирования и коммуникации, то есть предназначенных для трансляции и отражения основной идеи бренда. В течение процесса построения бренда могут иметь место следующие действа. Растяжение – пополнение товарной категории новым продуктом, при сохранении следующих элементов неизменными: назначения и применения продукции; брендового имени; целевого сегмента потребительской аудитории; брендовой идентичности. Расширение бренда – товарная марка расширяется, распространяясь на новый потребительский сегмент или категорию товаров, близких по характеру применения.

Успешный эффективный бренд создает положительные эмоции и впечатления потребителя и дает развитие эмоциональному маркетингу. Эмоциональный маркетинг – это продвижение товаров или услуг, вызывающее эмоции. Как правило, каждая кампания строится вокруг эмоций: счастья, грусти, гнева или страха – и рассчитана на заметную реакцию потребителей. Все усложняется тем, что эмоции, как и цвета, имеют множество оттенков, представляя собой целый спектр. Эту идею удачно иллюстрирует «Колесо эмоций» Роберта Плутчика.

Рис. 1. «Колесо эмоции» Роберта Плутчика

При проведении маркетинговой кампании необходимо выбрать одну эмоцию из множества. Важно понимать, что всегда нацеливаться на счастье не получится в силу особенностей продукта, сферы и аудитории. Как и в случае с маркетинговыми целями, выбирая эмоцию, которую будут вызывать ваши рекламные материалы, стоит копнуть глубоко. Это повлияет на детали кампании: стиль копирайта, медиаформат, графическое оформление и др. – и в результате сделает ее максимально эффективной.

Для формирования положительных впечатлений клиента нам необходимо придерживаться следующих правил:

1. Анализ потребителей.

Это самый первый и важный шаг при проведении любой маркетинговой кампании. Прежде чем решать, какую эмоцию в нее прививать, стоит провести серию исследований, чтобы собрать данные о нынешних и потенциальных клиентах. Ведь ва-

ша задача – выбрать эмоцию, которая будет резонировать с их болевыми точками или желаниями и мечтами. Предварительное изучение аудитории также поможет сэкономить ресурсы.

2. Определение фирменного стиля и цвета.

Цвет играет ключевую роль в возникновении эмоций. Именно поэтому психотерапевты красят в офисах стены в цвета, успокаивающие пациентов, футбольные команды выбирают цвета формы, бодрящие игроков и болельщиков, кинопродюсеры оформляют афиши фильмов и трейлеры к ним в цветах, вызывающих чувство страха или удивления.

Например, Coca-Cola использует красный цвет, транслируя с помощью него позитивную энергию дружбы. При этом красный сам по себе может вызывать и другие сильные эмоции, такие как любовь, волнение, удовольствие и даже гнев. В Starbucks выбрали зеленый, который часто ассоциируется с гармонией, балансом, природой, ростом и здоровьем – все это декларирует данный бренд, а также «зеленое» движение. Черный ассоциируется с силой, элегантностью, формальностями, тайной, несчастьем и смертью. Белый символизирует безопасность, чистоту и веру. Синий цвет означает глубину, стабильность, мудрость и доверие. Желтый – удовольствие, интеллект и энергию. Оранжевый сочетает энергетику красного и желтого и, помимо радости, навевает мысли о тропиках. Фиолетовый также несет нагрузку двух цветов - красного и синего, при этом он символизирует величие, благородство и роскошь.

3. Сторителлинг.

Сторителлинг – это верный способ наладить контакт с аудиторией. Истории, способные вызвать самые разные эмоции, взаимозаменяемы и могут «работать» на разную аудиторию. Яркий, красивый пример сторителлинга – масштабная кампания «Спасибо, мама», которую Procter&Gamble проводит с 2010 г. совместно с Международным олимпийским комитетом. В рамках кампании чемпионы рассказывают о том, как матери поддерживали их на протяжении спортивной карьеры. Учитывая, что женщины разного возраста с детьми – значительная часть аудитории P&G, прием отлично работает, вызывая сильные эмоции в ответ на воодушевляющие истории и помогая продвигать продукты компании.

4. Создать движение или сообщество.

Создав с помощью эмоционального маркетинга движение или сообщество вокруг бренда, можно вызвать ряд психологических эффектов. Прежде всего, окружающих интригует массовое поведение членов сообщества, подталкивая узнать о нем (а значит, и о продукте) больше. Кроме того, дух товарищества, принятия и воодушевления повышает лояльность к бренду.

Этот прием активно использует, например, ювелирный дом Pandora, стимулируя активность многочисленных поклонников своей продукции в соцсетях. Сообщество людей с определенными ценностями и уровнем дохода сформировал вокруг себя и Starbucks, предлагающий посетителям окунуться в атмосферу заботы и уюта в каждой своей кофейне в любой точке мира.

Также рассмотреть пример про Apple. Их технику активно использует молодежь (Iphone, AirPods, Apple Watch, Macbook). Очень много форумов и сайтов про технику Apple (apple-iphone.ru, iphones.ru, macdigger.ru, youtube-канал Wylsacom).

5. Поддержать стремление к мечте.

Воодушевление – это не эмоция, но оно сопровождается радостью, волнением и предвкушением. Кампании, побуждающие к чему-либо, являются мощными, потому что они нацелены на мечту или образ, к которым стремится аудитория. Чтобы успешно

использовать воодушевление в маркетинге, нужно понимать, как продвигаемый продукт может помочь потребителям достичь поставленных целей. Наглядный пример - использование до недавнего времени компанией Toyota лозунга «Управляй мечтой».

6. Создать идеальный образ.

Необходимо актуализировать не текущие эмоции аудитории, а желаемые. Добиться этого можно, транслируя идеальный образ. В данном случае эмоциональный маркетинг направлен на то, чтобы показать, как определенный продукт поможет к этому образу приблизиться.

«Идеальный образ» при продвижении своих продуктов использует Old Spice. Герой рекламных роликов – «мужчина, который пахнет так, как мог бы пахнуть ваш мужчина» – ясно дает понять, почему стоит покупать продукты бренда.

На наш взгляд, компания Nike является еще одним ярким примером компании, которая работает с эмоциями и впечатлениями потребителей, так как многие из них являются приверженцами этого бренда.

Нами был проведен опрос в интернете, целью которого было выяснить, какой бренд популярный на данный момент. В опросе участвовало 26 респондентов. На рис. 2 показаны результаты исследований. Согласно опросу, наиболее предпочтительным для респондентом спортивным брендом оказался Nike (примерно 42% опрошенных выбрали этот бренд).

Рис. 2. Предпочтения респондентов при выборе спортивного бренда

На наш взгляд, именно образ, маркетинговая концепция, история этого бренда поспособствовали завоеванию любви у потребителей.

Ранее мы говорили о том, что для формирования положительных впечатлений клиента в маркетинговой стратегии нам необходимо придерживаться нескольких правил:

1. Анализ потребителей;
2. Определение фирменного стиля и цвета;
3. Сторителлинг;
4. Создать движение или сообщество;
5. Поддержать стремление к мечте.

На примере маркетинговой концепции фирмы NIKE разберем, как эта компания, придерживалась правил и достигла успеха у потребителей.

Как утверждает сайт street-beat.ru, Фирма Nike – это мировой производитель спортивной обуви и одежды из Америки. Данную фирму основали Фил Найт и Билл Бауэрман в 1957 г. Увлеченный спортом, Найт понимал, как важно заручиться поддержкой профессиональных спортсменов. Компания приглашает к сотрудничеству начинающих и знаменитых спортсменов – и на Олимпиаде в 1976 г. большинство лег-

коатлетов выступают в фирменных кроссовках Nike. Бренд часто находится на виду и не пропускает ни одной Олимпиады или крупных спортивных соревнований. В этих кроссовках устанавливаются мировые рекорды, выигрываются чемпионаты и добываются золотые медали.

Продажи бренда повышаются, и руководство Nike принимает ряд стратегических решений:

- смена названия компании с Blue Ribbon Sports на Nike Inc.;
- подписание контракта с теннисистом Джоном Макинроем;
- запуск первой детской линии кроссовок с моделями «Уолли Вафл», «Мишка Берт» и «Гонщик Робби»;
- начало производства линии одежды для спортсменов;
- В 1980 г. беговые кроссовки Nike становятся самыми продаваемыми в США, обогнав по этому показателю постоянного лидера Adidas;
- К 1981 г. число штатных сотрудников Nike уже приблизилось к 3 000, а доход вырос до 458 млн долларов. С ростом продаж компания не теряет свой индивидуальный подход к розничным продавцам. Для этого руководство создает службу технической поддержки «EKINs» для оптовой торговли, которая предлагает такой же высокий уровень сервиса, как и в начале работы компании.

На данный момент фирма Nike является поставщиком футбольной формы для таких футбольных команд, как Barcelona , Manchester United , Tottenham Hotspur, Зенит и т.д. Также фирма занимает 95 % рынка баскетбольных кроссовок в США. Фирма Nike постоянно совершенствуется. Они внедряют технологии, которые полезны спортсменам – Dri-FIT, Diamond FLX, Lunar FOAM, Nike Free, Nike Shox, Nike

Также недавно фирма Nike внедрила еще одну технологию, которая помогает сберегать природные ресурсы-Flyknit. Данная технология позволяет позиционировать компанию Nike, как компанию, заботящуюся о природе, что также является трендом в современном мире.

Таким образом, можно сделать вывод, что маркетинг впечатлений, безусловно, влияет на выбор потребителя. А правильное позиционирование и продвижение бренда с использованием эффективных инструментов маркетинга компания может добиться успеха и признания целевой аудитории.

Список литературы

1. *Бернд Шмитт, Дэвид Роджерс, Карена Вроцос.* Бизнес в стиле шоу. Маркетинг в культуре впечатлений.
2. *Джозеф* Б. *Пайн Джеймс Х. Гилмор.* Экономика впечатлений. Работа это театр, а каждый бизнес – сцена.
3. *Записки* маркетолога. URL: http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_b/branding/ (дата обращения: 25.03.2019).
4. *Керзина Е.А., Покатилова Е.Н.* Воздействие музыки на поведение потребителей // Вестник пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. Пермь: Пермский национальный исследовательский политехнический университет, 2017, №2. С. 263–272.
5. *Мегаплан.* Эмоциональный маркетинг: базовые принципы. URL: https://megaplan.ru/letters/emotsionalnyj-marketing-bazovye-printsipy (дата обращения: 25.03.2019).
6. *Street* Beat. URL: https://street-beat.ru/history/nike/ (дата обращения: 25.03.2019).
7. *Money-EXP.ru.* URL: https://money-exp.ru/biznes/brending-chto-eto-i-dlya-chego.html#i-3 (дата обращения: 25.03.2019).

ОБЗОР РЫНКА КОФЕ В МИРЕ И В РОССИИ

К.В. Ермолина, Д.А. Рожкова, бакалавры 1 курса
(Науч. руководитель ассистент А.А. Ясырева)
ПГНИУ, г. Пермь

Кофе - это один из популярных напитков мира, содержащий кофеин, который оказывает стимулирующее воздействие на нервную систему, повышает умственную и физическую работоспособность, уменьшает усталость и сонливость. Существует несколько десятков видов кофе, но только 3 из них представляют интерес как промышленный товар. Это робуста, арабика и либерика.

В настоящее время кофе вида Арабика – безусловный мировой лидер среди других видов кофе. На него приходится около 70% всех кофейных плантаций. Зерна арабики имеют однородный и красивый цвет с синим или сероватым оттенком и дают напиток нежного приятного вкуса с тонким кофейным ароматом.

На втором месте по производству кофе занимает робуста. С появлением растворимого кофе Робуста стал наиболее выгодным для производства этого напитка, особенно с экономической точки зрения. На долю Робусты приходится около 25% мирового производства кофе.

Кофе либерийский не получил широкого распространения на рынке из-за его грубого аромата и вкуса.

Рис. 1. Производства видов кофе в мире (2018 г.)

Коммерческие сорта кофе – это смесь различных сортов кофе, выращенных в одном регионе, относящихся к одному ботаническому виду. Самая распространенная классификация по географическому положению. Кофе называют по имени местности, где он выращен, или порта вывоза. Основными регионами выращивания кофе являются Центральная Африка, Южная и Центральная Америка, Юго-Восточная Азия.

Самыми крупными производителями кофе являются такие страны, как Бразилия, Вьетнам, Колумбия:

Самым большим производителем кофе является Бразилия, но большинство бразильского кофе является средним по качеству и вкусу. Значительная часть урожая идет на приготовление растворимого кофе. Три четверти приходится на арабику и четверть на сорт робуста, производство составляет более 45 млн мешков.

Второе место по производству занимает Вьетнам. Эта страна в основном выращивает менее ценную и привередливую робусту. Благодаря такому подходу, она

© Ермолина К.В., Рожкова Д.А., 2019

смогла расширить посадки и нарастить производство. Арабика занимает незначительную долю в общей массе кофе. Производят 27–28 млн мешков.

Третье место в списке занимает Колумбия. Но именно здесь высококачественный кофе арабика имеет наибольшую долю в производстве. Колумбийский кофе произрастает на высоте от 1 200 до 2 000 метров, на богатой микроэлементами почве, с наиболее подходящим чередованием сухого и влажного сезона. Пожалуй, по соотношению цена-качество колумбийский кофе можно назвать лучшим в мире. Производят 12 млн мешков.

Рис. 2. Самые крупные производители кофе, млн. мешков (2018 г.)

Рис. 3. Структура импорта кофе в РФ по видам (в стоимостном выражении, 2015 г.)

В России Кофе является одним из самых импортируемых товаров. Это объясняется тем, что в России климатические условия не подходят для выращивания деревьев. Отечественные производители только обрабатывают и обжаривают привезенные зерна. В Россию большинство поставок идет из трех стран: Бразилии, Вьетнама и Италии. Другие поставки не значительны, на них нет особого спроса.

Наиболее крупные производителями по объему производства можно отнести такие компании, как , Nestle Russia, Kraft Foods Russia, Tchibo, Paulig, Орими-Трэйд, Strauss Group, Продукт-Сервис, у данных компании производится более 3 000 тонн кофе в год.

К средним компаниям относятся компании Куппо, Московская кофейня на паяхъ, Русский продукт, Ренессанс, у них производится от 500 до 3 000 тонн кофе в год.

Рис. 4. Основные игроки на рынке кофе (2015 г.)

К небольшим производителям кофе относятся компании с объемом производства до 500 тонн, такими компаниями являются: Монтана Кофе, Сафари кофе и еще более 50 компаний.

Из приведенных данных мы видим, что рынок кофе достаточно разнообразен. В России представлены как отечественные производители, так и зарубежные, которые составляют значительную долю рынка. Также можно отметить, что российских производителей кофе небольшое количество. Замечается постепенное слияние иностранных компаний, что позволяет создавать определенный контроль над всей отраслью производства. Из этого можно сделать вывод, что небольшие российские игроки не в силах противостоять натиску мегакорпораций, так как не имеют таких финансовых возможностей, как у крупных западных компаний, их рентабельность по тому же натуральному кофе порой составляет полпроцента.

С 2011 по 2016 гг. ежегодный прирост рынка кофе составил 57,6% в натуральном выражении. Рост рынка кофе подтверждает увеличение количества потребляемого кофе на душу населения в России за 10 лет. В 2001 г. этот показатель составлял 400 гр. кофе на одного россиянина в год, а в 2016 г. в России на 1 человека приходилось 1,35 грамм кофе в год.

С 2016 г. продажи кофе стабильно росли благодаря снижению динамики средних цен. Рыночная стоимость в среднем выросла только на 8%, в прошлом году стоимость составляла – на 23%.

По прогнозам исследовательского бюро NeoAnalytics, с 2017 г наблюдается ежегодный прирост рынка российского кофе на 3-5%. На конец 2017 г. объемы продаж в натуральном выражении составили 205,4 тыс. тонн. По итогам 2018 ожидается рост в 2019-м – до 220,5 тыс. тонн.

По статистике Magram Market Research, лидерами стали: капучино – 43%; латте – 26%; американо – 13%; раф – 4%.

Рис. 5. Лидеры кофе (2018 г.)

Потребительский выбор видов кофе достаточно разнообразен, но все же есть определенные фавориты у большинства населения, такие как «Латте» и «Капучино».

Magram Market Research проводя опрос, получили данные по частоте потребления кофе:

- 22% – респондентов каждый день балуют себя любимым напитком;
- 48% – совершают покупку один-два раза в неделю;
- 57% – не смогли назвать точное количество раз, но заметили, что приобретают кофе на ходу «время от времени».

Рис. 6. Частота потребления кофе (2018 г.)

Потребление кофе на российском рынке увеличивается с годами. Все большее число потребителей включают в свой рацион данный напиток. Как видно из статистики, участилось и количество потребляемого кофе, некоторые выпивают по 2-3 кружки в день, также есть люди, которые пьют и по 5-6 кружок. Потребителями кофе являются жители крупных городов с быстрым темпом жизни; офисные работники, которым не хватает времени для завтрака. А также желающие повысить свою работоспособность за счет энергии, даваемой кофе; спортсмены, так как этот напиток содержит кофеин, который необходим для улучшения эффекта от тренировок; люди с низким давлением, так как кофе может помочь поднять давление до нормы в короткий промежуток времени; основными потребителями являются люди в возрасте от 20 до 50 лет, учащиеся высших учебных заведениях, имеющие ученое звание и средний уровень достатка; женщины, ухаживающие за собой, так как кофе используется во многих масках и скрабах.

Рис. 7. Частота потребления кофе (по данным минздравсоцразвития 2015–2016г.)

Большая часть населения, а именно 78% употребляют кофе, что означает высокий уровень спроса на данный продукт, а также развитие отечественного рынка кофе.

Рынок кофе в России вступил в линию стремительно роста. Он уже достаточно сформирован и существует несколько десятков лет, поэтому нельзя сказать, что произойдут кардинальные перемены в отрасли. Однако существуют возможные перспективы развития, такие как увеличение количества фирм на рынке, уменьшение количества небольших фирм и образование «Мега-фирм», возникших в результате слияния крупных фирм, разработка искусственных заменителей кофе, увеличение потребления в несколько раз.

Список литературы

1. *Анализ* рынка кофе в России 2015–2016. URL: https://koloro.ru/blog/issledovaniya/analiz_rynka_kofe_rossii_2015-2016.html (дата обращения: 28.03.2019).

2. *Импорт* кофе в России. URL: https://studwood.ru/1003700/tovarovedenie/import_kofe_rossii (дата обращения: 28.03.2019).

3. *Крупнейшие* страны-производители кофе. URL: https://morecoffee.ru/krupnejshie-strany-proizvoditeli-kofe.html (дата обращения: 28.03.2019).

4. *Основные* игроки на российском рынке кофе. URL: https://vuzlit.ru/808015/osnovnye_igroki_rossiyskom_rynke_kofe (дата обращения: 28.03.2019).

5. *Обзор* российского рынка кофе. URL: http://www.foodmarket.spb.ru/current.php?article=2474 (дата обращения: 28.03.2019).

6. *Федеральная* служба государственной статистики. URL:http://www.gks.ru/ (дата обращения: 28.03.2019).

7. *PR:* кофе прибыльнее, чем газ или особенности российского рынка. URL: https://www.klerk.ru/boss/articles/290105/ (дата обращения: 28.03.2019).

ОЦЕНКА ПОЗИЦИЙ «ПОЧТА БАНКА» НА РОЗНИЧНОМ РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

А.И. Овчинникова, бакалавр 1 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент Л.П. Киченко)
ПГНИУ, г. Пермь

Банк специализируется на оказании широкого спектра услуг массовому розничному сегменту. Развитие филиальной сети осуществляется на базе отделений Почты России. Основным источником фондирования выступают средства банковской материнской организации.

Клиентам банка доступны сберегательные счета, срочные вклады, платежи и переводы, интернет – и мобильный банк, расчетные и кредитные карты, широкий спектр кредитных продуктов, пенсионные счета, коробочные страховые и сервисные продукты.

Миссия ПАО «Почта Банк» – индивидуальный подход и комплексное предоставление конкурентоспособных банковских услуг командой высококлассных специалистов во всех регионах присутствия Банка.

По итогам 2018 г. Почта Банк занимает 3 место по объему портфеля кредитов наличными физическим лицам, 2 место по объему портфеля POS-кредитов, 12 место по объему портфеля задолженности по кредитным картам и 12 место по портфелю пассивов. В 2018 г. Почта Банк вошел в ТОП – 10 народного рейтинга информационного портала Банки.ру, оценивающего качество клиентского сервиса, и к концу года находится на 7 позиции.

Таблица 1

Основные показатели Пермского филиала ПАО «Почта Банк» за 2017 и 2018 гг.

Показатели	***2017 г.***	***2018 г.***	***Относительный прирост за 2018 г., %***
Кредитный портфель, млн руб.	3 704	5 354	30
Пассивный портфель (депозиты и сбер. счета), млн руб.	15 693	40 593	60
Кол-во активных клиентов (имеющих кредитную задолженность перед банком либо открытый депозит), чел.	53 816	83 830	36
Кол-во продаж кредитных карт, шт. (сумма за год)	8 230	8 324	1
Кол-во обслуживаемых клиентов (с заявками в точках продаж в день), чел.	323	1 650	20

По данной таблице можно сделать вывод, что за 2018 г. показатели филиала возросли. Показатель пассивного портфель увеличился примерно на 60%, также заметен рост количества активных клиентов на 36%.

Активное участие банка в государственных проектах. Через Почта Банк Онлайн и в 113 отделениях Банка по Пермскому краю возможно подтверждение учетной записи граждан на портале Госуслуги. После подтверждения учетной записи клиенту доступны все услуги портала. За 4 квартал 2018 г. данным сервисом воспользовались около 5 400 жителей Пермского края.

Почта Банк является одним из ключевых участников крупного государственного проекта по работе в Единой биометрической системе (ЕБС) и одним из первых среди российских банков организовал сбор и передачу в ЕБС образцов фотографии

© Овчинникова А.И., 2019

лиц и записей голосов граждан. Сдав биометрические данные в клиентском центре Почта Банка, клиент получает возможность дистанционно обслуживаться в других банках, работающих в ЕБС. На текущий момент данная услуга возможна в 6 отделениях Банка в г. Перми и г. Березники.

Дистанционное открытие банковского счета после проведения удаленной идентификации для клиентов, зарегистрированных в Единой биометрической системе, доступно в Почта Банк Онлайн и Мобильном Приложении.

По состоянию на конец 2018 г. сеть Банка в Пермском крае составляет 362 точки обслуживания граждан. В их числе: 6 флагманских клиентских центров, 4 стойки и 351 точка обслуживания в отделениях почтовой связи, включая 83 точки (109 окон), оборудованных банкоматом, где обслуживание осуществляет сотрудник Банка, и 269 окон с POS-терминалом, где обслуживание осуществляет сотрудник Почты России – Агент Банка. В 1 524 POS-точках в торговых сетях на территории региона можно приобрести товары в кредит. В Пермском крае действует 605 банковских устройств, в которых доступно снятие и внесение наличных денежных средств.

Развитие Почта Банка осуществляется без использования бюджетных средств, преимущественно на базе отделений ФГУП «Почта России», а также через сеть собственных клиентских центров. В соответствии со стратегией развития Почта Банка на 2016 - 2023 гг., в указанный период Почта Банк будет выплачивать ФГУП «Почта России» из собственного операционного дохода инфраструктурный платежа за доступ к сети отделений.

Данные средства направляются на цели повышения зарплат рядовых сотрудников Почты и программу модернизации отделений почтовой связи. По итогу 2018 г. уже отрыто ОПС Будущего в г. Оса.

Ключевая цель «Почта Банка» – повышение финансовой грамотности и доступности финансовых услуг для жителей России.

На результаты успешной деятельности филиала ПАО «Почта Банк» в г. Перми оказала влияние эффективная организация маркетинговых мероприятий.

Маркетинговая служба филиала имеет непосредственное отношение к разработке и продвижению корпоративных услуг, повышению качества обслуживания корпоративных клиентов.

На сегодняшний день маркетинговая служба филиала представлена отделом клиентских отношений (ОКО), осуществляющим контроль и разрешение глобальных вопросов маркетинговой организации и начальниками дополнительных офисов (ДО), представляющих интересы банка в различных районах города, а также регионах Пермского края.

Рис. 1. Организационная структура маркетинговой службы Филиала ПАО «Почта Банк» в г. Перми

ПАО «Почта Банк» стал заметным игроком на рынке за счет рывка в кредитах наличными и POS, это доказывает показатели результатов мониторинга рынка розничных банковских услуг: портфели и доли рынка на 01.12.2018 г. Показатели представлены в табл. 2, 3, 4.

Таблица 2

Рейтинг показателей относительного прироста доли на рынке с начала 2018 г. по выдаче кредитов наличными Российских банков

Банк	***Портфель на 01.12.18, млрд руб.***	***Относительный прирост доли на рынке с начала 2018 г., %***
Сбербанк	1875,5	+3,7
ВТБ	1160,8	+1,9
Почта Банк	257	+17,3
Альфа-Банк	232,8	+29,6
Россельхозбанк	181,6	-17,5
Газпромбанк	131,3	+2,9
Хоумкредит банк	127,1	-0,2
Райффайзенбанк	121,6	-1,3
Росбанк	97,4	+4,7
Ренессанс Кредит	95,4	+5,6

Исходя из показателей таблицы, следует выделить, что Почта Банк находится на 3 позиции рейтинга по выдаче кредитов наличными, его портфель на 01.12.18. составляет 257 млрд руб., а относительный прирост доли на рынке с начала 2018 г. Увеличился на 17,3%.

Таблица 3

Рейтинг показателей относительного прироста доли на рынке с начала 2018 г. по выдаче POS-кредитам Российских банков

Банк	*Портфель на 01.12.18, млрд руб.*	*Относительный прирост доли на рынке с начала 2018 г., %*
Хоумкредитбанк	55,2	-12,3
Почта банк	33,8	+24,9
ОТП Банк	25,0	-1,2
Ренессанс Кредит	27,7	-4,8
Русфинанс Банк	21,3	+13,3
МТС Банк	16,4	+51,3
Русский Стандарт	13,0	-0,8
Кредит Европа Банк	13,0	+98,0
Альфа Банк	10,7	-54,2
Тинькофф Банк	9,9	+185,3

Проанализировав таблицу, следует выделить, что позиция Почта Банка данного рейтинга находится на 2 месте, его портфель по POS-кредитам составляет 33,8 млрд руб., относительный прирост увеличился на 24,9%.

Таблица 4

Рейтинг показателей относительного прироста доли на рынке с начала 2018 г. по выдаче кредитных карт Российских банков

Банк	*Портфель на 01.12.18, млрд руб.*	*Относительный прирост доли на рынке с начала 2018 г., %*
Сбербанк	642,2	+2,2
Тинькофф Банк	174,5	+9,0
Альфа Банк	166,5	+27,6
ВТБ	112,8	-9,9
Русский Стандарт	67,8	-27,0
ОТП Банк	27,5	-2,1
Ситибанк	26,3	-8,8
Восточный	24,4	-8,9
Бинбанк	19,3	-26,8
Райффайзенбанк	17,8	-1,6
Совкомбанк	17,8	+72,4
Хоум Кредит	16,3	-8,4
Почта Банк	15,3	+23,9
Кредит Европа Банк	15,3	-24,4
Росбанк	13,5	-11,8

Просмотрев таблицы, можно сделать вывод, что банк находится на 13 позиции рейтинга, портфель составляет 15,3 млрд руб., относительный прирост увеличился на 23,9%.

Исходя из данных табл. 2, 3, 4 можно утверждать, что ПАО «Почта Банк» занимает лидирующие места по показателям кредиты наличными и POS-кредиты. По показателям кредитных банк занимает всего 13 место, но относительный прирост доли на рынке значителен, следовательно, банк набирает обороты и в скором будущем планирует занять лидирующие позиции.

Максимизация прибыли достигается в основном за счет выполнения всех остальных критериев: увеличения доли рынка, расширения портфеля продуктов и услуг и повышение их качества, а также продолжение работы с постоянными надежными клиентами. По результатам анализа прибыли в банке, который был проведен, можно сказать, что на стабилизацию прибыль банка повлияла основная деятельность по обслуживанию своих клиентов, а также сохранение качества кредитного портфеля банка, что является результатом хорошей работы маркетинговой службы и эффективного менеджмента.

ПАО «Почта Банк» занимает высокие и стабильные позиции на рынке, и можно сказать, что увеличение доли рынка банка происходит в основном благодаря росту активов, участию в крупных проектах, эффективной ценовой политики (выгодные условия и тарифные предложения) и постоянному расширению ассортимента и качества продуктов и услуг.

Список литературы

1. *Амблер Т.* Практический маркетинг: учебник / Т. Амблер. СПб: Издательство «Питер», 2014. 400 с.
2. *Бест Р.* Маркетинг от потребителя / Роджер Бэст. М.:Манн, Иванови Фербер, 2015. 752 с.
3. *Котлер Ф.* Основы маркетинга / Ф. Котлер Г. Армстронг В. Вонг; Пер. с англ. А.В. Назаренко, А.Н. Свирид. М.: Вильямс, 2013. 752 с.
4. *Сайт* «Marketo». URL: https://blog.marketo.com/ (дата обращения: 20.03. 2019).
5. *Уткин Э.А.* Банковский маркетинг / Э.А. Уткин. М.: ИНФРА-М, 2017. 304 с.
6. *Федеральный* закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе» (редакция от 08.03.2015).
7. *Фомина В.П., Алексеева С.Г.* Основы менеджмента: учебное пособие М.: Издательство Московского государственного открытого университета, 2014. 121 с.

ОБОРУДОВАНИЕ КОНДИТЕРСКОГО РИТЕЙЛА: ТРЕНДЫ И ПРИОРИТЕТЫ

М.А. Ремнёва, бакалавр 2 курса
(Науч. руководитель зав. кафедрой маркетинга, к.э.н. Е.А. Антинескул)
ПГНИУ, г. Пермь

В данной статье был проанализирован рынок кондитерских изделий города Пермь, вследствие чего было выявлено, что конкуренция на данном рынке с каждым годом только растёт. Также был рассмотрен рынок кондитерского ритейла как в России, так и за рубежом. Были выявлены основные тренды и приоритеты торгового оборудования для демонстрации кондитерских изделий. Объектом исследования является кондитерский ритейл. Всего в исследовании было проанализировано 12 производителей торгового оборудования, из которых 6 отечественных и 6 зарубежных. В ходе исследования было выявлено, что оборудование иностранного производства в оформлении торговых площадок смотрится намного выигрышнее, так как оно отличается своим качеством и оригинальностью.

Ключевые слова: кондитерский ритейл, торговое оборудование, отечественные производители, зарубежные производители.

На рынке кондитерских изделий города Пермь представлено примерно 300 специализированных кондитерских магазинов и около 600 супермаркетов, в которых продаются кондитерские изделия. Это связано с тем, что спрос на кондитерские изделия с каждым годом растёт вследствие чего и количество магазинов с кондитерскими изделиями увеличивается.

Рис. 1. Ёмкость рынка кондитерских изделий г. Пермь за 2013–2017 гг., млн т. [15]

Ёмкость рынка с каждым годом возрастает, а, следовательно, и конкуренция также растёт. Положительная динамика оказалась свойственна и ценам. На рис. 2 представлена динамика средних потребительских цен на группы кондитерских изделий за последние 5 лет по данным Росстат в городе Пермь [15].

© Ремнёва М.А., 2019

Рис. 2. Динамика средних потребительских цен, руб.

По данным Росстат наблюдается динамика роста средних потребительских цен на все группы кондитерских изделий. Цены на сахаристые изделия в 2018 г. увеличились на 36% по сравнению с 2014 г., а на шоколадные изделия возросли почти в 1,5 раза. Наименьший рост цен произошёл в группе мучных изделий и составил 24%.

Рынок кондитерских изделий очень широкий и разнообразный. В основном представлены специализированные мелкорозничные предприятия. Средняя площадь кондитерских магазинов составляет 50 квадратных метров, а в большей части всего до 25 квадратных метров за исключением супермаркетов. Большинство лидеров отличаются и по мерчандайзингу своих торговых площадок.

Поскольку конкуренция на рынке кондитерских изделий очень высокая и с каждым годом только растёт, поэтому совершенствование привычных методов продаж – главный фактор привлечения покупателей. Красиво оформленная торговая площадь магазина является важнейшим звеном в стимулировании покупателей в приобретении продукции. Правильное оформление и подбор современного оборудования для демонстрации товаров позволяет привлечь внимание клиента и увеличить продажи.

Немеханическое торговое оборудование играет важную роль в оформлении торгового пространства и организации рабочего места работника торговли. Оборудование должно обеспечивать максимальную площадь выкладки товаров и возможность дополнительного рекламного освещения, иметь наклонные полки, зеркала, ценникодержатели и другие приспособления, которые подчеркивают достоинства товара, так как, чтобы продать товар, необходимо его показать покупателям, дать о нем определенную информацию, обеспечить свободный доступ и удобство выбора [1, с. 61].

Прежде чем перейти к анализу торгового оборудования кондитерского ритейла, рассмотрим общую классификацию немеханического торгового оборудования, а так же основных производителей в России и за рубежом.

В табл. 1 не были рассмотрены посреднические структуры, так как их на рынке достаточно много, а именно самих производителей подобного оборудования на территории России представлено немного.

Таблица 1

Классификация немеханического торгового оборудования

Вид	***Пример***	***Производители в России***	***Производители за рубежом***
По месту использования			
Для торговых залов	Торговая мебель	«Полиметалл-М» (Санкт-Петербург) [12]. «7Витрин» (Москва) [11].	Wanzl (Германия) [2]. Intrac (Италия) [9]. Ucge (Турция) [8]. Mago (Польша) [6]. La fortezza (Франция) [5]. Tegometall (Германия) [7].
Для подсобных складских помещений	Подтоварники, поддоны, стеллажи	«Максстор» (Москва) [4]. «Полиметалл-М» (Санкт-Петербург) «Контур-С» (Москва) [3].	Ucge (Турция) Mago (Польша) La fortezza (Франция) Tegometall (Германия)
Для мелкорозничных предприятий	Стеллажи, витрины	«7Витрин» (Москва) «Полиметалл-М» (Санкт-Петербург) «Отилос» (Саратов) [13].	Wanzl (Германия) Intrac (Италия) Ucge (Турция) Mago (Польша) La fortezza (Франция)
По способу установки			
Приставное	По периметру торгового зала	«Полиметалл-М» (Санкт-Петербург) «7Витрин» (Москва)	Wanzl (Германия) Intrac (Италия) Mago (Польша) La fortezza (Франция) Tegometall (Германия)
Островное	В центре зала	«7Витрин» (Москва)	Wanzl (Германия) Ucge (Турция)
Навесное	На стенах зала	«7Витрин» (Москва)	Wanzl (Германия) Intrac (Италия) Ucge (Турция)
Привитринное	Возле оконных витрин	«Полиметалл-М» (Санкт-Петербург) «7Витрин» (Москва)	Wanzl (Германия) Intrac (Италия) Ucge (Турция) Tegometall (Германия)
По назначению			
Для хранения	Стеллажи, подтоварники	«Максстор» (Москва) «Полиметалл-М» (Санкт-Петербург) «Диком» (Санкт-Петербург) «Контур-С» (Москва)	Ucge (Турция) Mago (Польша)
Подготовка товара к продаже	Столы, гладильные доски	«Полиметалл-М» (Санкт-Петербург)	
Для приёмки товаров по качеству	Столы для бракеража	«Контур-С» (Москва)	Ucge (Турция)
Для показа товара	Витрины, стенды	«Полиметалл-М» (Санкт-Петербург) «7Витрин» (Москва)	Wanzl (Германия) Intrac (Италия) Mago (Польша) La fortezza

Вид	*Пример*	*Производители в России*	*Производители за рубежом*
			(Франция) Tegometall (Германия)
Для выкладки и продажи товара	Горки, прилавки, прилавки-витрины, вешала	«Полиметалл-М» (Санкт-Петербург) «7Витрин» (Москва)	Wanzl (Германия) Intrac (Италия) Ucge (Турция) Mago (Польша) La fortezza (Франция)
Для транспортировки и продажи товара	Тара – оборудование	«Максстор» (Москва) «Полиметалл-М» (Санкт-Петербург) «Контур-С» (Москва)	Ucge (Турция)
Для расчётов с покупателями	Кассовые кабины	«Отилос» (Саратов)	Intrac (Италия) Ucge (Турция) Mago (Польша) La fortezza (Франция)

Зарубежных производителей торгового оборудования на рынке существует достаточно большое количество, но в основном по различным видам классификации представлены на рынке одни и те же. Для мелкорозничных предприятий фигурируют на рынке торгового оборудования множество как отечественных, так и иностранных производителей.

Кроме этого существуют так же классификации немеханического торгового оборудования по товарному профилю (специализированное и универсальное) и по материалу изготовления (полимерное, металлическое, деревянное, комбинированное), которые в табл. 2 не рассмотрены [14, с. 300]. Рассмотрим специализированные виды торговых оборудований для магазинов кондитерских изделий отечественного производства.

Таблица 2

Специализированное торговое оборудование для кондитерских изделий в России

Название	*Фото*	*Цена, руб.*	*Габариты, мм ВхШхГ*	*Выкладка товара*
Стойка для продажи конфет со световым коробом		101 000	2400x1200x700	Выделение весовых конфет среди остальной продукции
Торговые кондитерские стеллажи с диспенсерами		32 680	2400x1000x420 Ширина диспенсеров 250	Удобство в выборе и упаковке конфет
Пристенные стеллаж с ячейками для конфет серия Морис		16 500	2400x900x400	Максимально выгодная демонстрация весовых товаров
Стеллаж с полками диспенсерами для товаров на вес		48 900	2400x2700x400	Максимально выгодная демонстрация весовых товаров

Название	*Фото*	*Цена, руб.*	*Габариты, мм ВхШхГ*	*Выкладка товара*
Островной прилавок для весовых товаров		117 200	1200x2000x1300	Максимально выгодная демонстрация весовых товаров
Стеллаж из лдсп с наклонными полками		6 000	2100x900x600	Хорошая видимость товара
Островной стеллаж для конфет серии Бостон		22 000	1200x1200	Каждая полка хорошо просматриваема

Специализированное торговое оборудование для кондитерского ритейла отличается специальными полками с ячейками и диспенсерами для лучшей и более выгодной выкладки кондитерских изделий. В соотношении цена качество среди данных видов наиболее популярными в магазинах являются стеллажи с наклонными полками, прилавки с ячейками, а так же островные прилавки.

Торговое оборудование кондитерского ритейла за рубежом существенно отличается от отечественного. В табл. 3 представлен ассортимент торгового оборудования немецкой компании «Wanzl» [2]. Спецификой оборудования немецкого производства является его изящность, необычный стиль и высокое качество.

Таблица 3

Ассортимент торгового оборудования для кондитерского ритейла немецкой компании «Wanzl»

Название	*Фото*	*Материал*	*Размеры, мм*	*Доп. функция*
Стеллаж wire tech		Акриловая задняя панель, стеклянные полки, проволочная колонна.	Высота от 1 000 до 2 200 Глубина полок от 200 до 600. Длина секции от 625 до 1 250.	Центральная яркая подсветка, уникальная колонна с характерным изгибом.
Витрина SideRack 2.0		Задняя панель ДСП, деревянные полки	Высота от 1 000 до 2 200 Глубина полок от 200 до 600. Длина секции от 625 до 1 250.	Имитация деревянной отделки производит приятное впечатление.
Стол для распродаж YourTable®		Деревянные полки	Высота от 1 000 до 2 200 Глубина полок от 200 до 600. Длина секции от 625 до 1 250	Многофункциональная система для разнообразной демонстрации продуктов и стимулирования продаж.
Оборудование BakeOff® 2.0/2.1			Высота от 1 000 до 2 200 Глубина полок от 200 до 600 Длина секции от 625 до 1 250	Модульная конструкция и гибкость в оформлении ассортимент, максимальная прозрачность для привлечения внимания к товару, светодиодное освещение подает

Название	*Фото*	*Материал*	*Размеры, мм*	*Доп. функция*
				товар в правильном свете, наличие стопора, препятствующего возврату товара, встроен пылесос с возможностью легкого доступа к нему

Действительно, немецкое торговое оборудование смотрится намного современнее и выигрышнее отечественного. Сложность в производстве данного торгового оборудования отечественными производителями заключается в том, что в подшкафниках имеются дополнительные элементы, позволяющие осуществлять чистку и уборку торгового оборудования. К сожалению, отечественные производители данное оборудование произвести не могут, но готовы пытается повторить такое оборудование. Также рассмотрим торговое оборудование, произведённое в Китае.

В табл. 4 приведён ассортимент торговых оборудований китайского производства [10].

Таблица 4

Торговое оборудование для кондитерского ритейла китайского производства

Название	*Фото*	*Материал*	*Размеры, мм ВхШхГ*	*Цена, руб*	*Удобство выкладки*
Деревянная витрина		Дерево	1060x1200x800	3 734	Лучшая видимости продукции
Стеллаж открытый односторонний		Стеклянные полки, деревянный подиум	2000x850x300	6 690	Презентабельность, универсальность, эстетичность, устойчивость
Кассовый прилавок		Ударопрочный АБС-пластик, нержавеющая сталь	1275x1275x930	25 714	Предназначен для работы продавца с покупателями
Стеллаж кондитерский		Металл	2200x1000x500	7 360	Предназначен для развесных сыпучих товаров

Произведённое оборудование в Китае не отличилось никакими элементами дизайна и органолептическими показателями. Что приемлемо в Китае, в России на данный момент нельзя адаптировать, особенно острые углы оборудования не приемлемы для продажи кондитерских изделий. Но торговое оборудование китайского производства отличается своей низкой стоимостью, а именно самое дешёвое оборудование – деревянная витрина стоит всего 3 734 руб., а стоимость самого дорого оборудования (кассовый прилавок) составляет 25 714 руб. в магазине «Prom Portal».

По результатам проведенного анализа торгового оборудования для кондитерского ритейла наилучшим качеством и самым необычным дизайном выделяется оборудование немецкого производства. Его спецификой является изящность, стиль и вы-

сокое качество. Немецкое торговое оборудование смотрится намного выигрышнее и современнее отечественного.

Своим необычным дизайном и оригинальностью выделяется стеллаж немецкого производства wire tech. Уникальная колонна с характерным изгибом сразу привлекает внимание, а центральная яркая подсветка представит кондитерские изделия в лучшем свете. Так же выделяется пристенный стеллаж с ячейками для конфет серии Морис отечественного производства. С помощью данного стеллажа можно максимально выгодно продемонстрировать весовые товары для покупателей.

Изящным дизайном и своей многофункциональной системой для разнообразной демонстрации продуктов и стимулирования продаж выделяется стол для распродаж YourTable немецкой компании «Wanzl». Все компоненты и аксессуары данного стола универсальны в применении и комбинируются друг с другом. Комбинация различных аксессуаров стола вызывает у покупателей любопытство и стимулирует продажи.

Оборудование Bake Off немецкого производства – это система продаж с модульной конструкцией. Благодаря изогнутому стеклу создаётся максимальная прозрачность для привлечения внимания к товару, что способствует для покупателей мотивацией к покупке. Светодиодное освещение подаёт товар в правильном свете. В сервисных модулях расположены материалы для очистки торгового оборудования, что экономит время сотрудников.

Таким образом, данные рынок в России еще развивается и может быть модифицирован с учетом европейский тенденций, поскольку сегодня борьба за покупателя разворачивается в сфере обслуживания и предоставления новых впечатлений, что как раз и обеспечивает применения нового оборудования.

Список литературы

1. *Кащенко В.Ф., Кащенко Л.В.* Торговое оборудование. М.: Альфа-М; ИНФРА-М, 2018. 398 с.

2. *Сайткулов Н.Н.* Техническое оснащение торговых организаций: Учебное пособие для среднего профессионального образования. М.: Издательский дом «Деловая литература». 2009. 336 с.

3. *Статистические* данные Росстат. URL: http://www.gks.ru (дата обращения: 12.11.2018).

4. *Магазин* немецкого торгового оборудования «Wanzl». URL: https://www.wanzl.com (дата обращения: 18.09.2018).

5. *Магазин* складского оборудования отечественного производства «Контур-С» (Москва). URL: http://www.kontur-s.ru (дата обращения: 22.09.2018).

6. *Магазин* складского оборудования отечественного производства «Макс-стор» (Москва). URL: http://www.maxstore.ru (дата обращения: 22.09.2018).

7. *Магазин* торгового и складского оборудования «La fortezza» (Франция). URL: https://www.lafortezza.com (дата обращения: 20.09.2018).

8. *Магазин* торгового и складского оборудования «Mago» (Польша). URL: http://www.mago.com (дата обращения: 20.09.2018).

9. *Магазин* торгового и складского оборудования «Tegometall» (Германия). URL: https://www.tegometall.com (дата обращения: 20.09.2018).

10. *Магазин* торгового и складского оборудования «Ucge» (Турция). URL: http://www.ucge.com (дата обращения: 20.09.2018).

11. *Магазин* торгового оборудования «Intrac» (Италия). URL: https://www.intrac.it (дата обращения: 20.09.2018).

12. *Магазин* торгового оборудования «Prom Portal» (Китай). URL: http://china.promportal.su (дата обращения: 20.09.2018).

13. *Магазин* торгового оборудования отечественного производства «7Витрин» (Москва). URL: https://7vitrin.ru (дата обращения: 22.09.2018).

14. *Магазин* торгового оборудования отечественного производства «Полиметалл-М» (Санкт-Петербург). URL: http://polimetal.ru (дата обращения: 22.09.2018).

15. *Магазин* торгового оборудования отечественного производства для мелкорозничных предприятий «Отилос» (Саратов). URL: http://otilos.ru (дата обращения: 18.09.2018).

ОСОБЕННОСТИ ОБСЛУЖИВАНИЕ КЛИЕНТОВ В ПРОДУКТОВЫХ СЕТЯХ ЕВРОПЫ И РОССИИ

Н.Н. Шакирова, Э.А. Оруджова, бакалавры 1 курса
(Научный руководитель ассистент А.А. Ясырева)
ПГНИУ, г. Пермь

В настоящее время качество обслуживания является важным фактором успеха компании. С ростом уровня жизни и насыщением рынка товарами потребности покупателя быстро меняются, перед покупателями встает огромный выбор товаров и услуг. Сегодня компаниям не достаточно привлекать клиентов, используя рекламу и предлагать широкий ассортимент. Современный потребитель хочет получить удовольствие не только от покупки, но и от самого процесса обслуживания.

Необходимо сказать о том, что стандарты обслуживания покупателей в каждом магазине будут отличаться, нередко могут быть даже диаметрально противоположными, но, в целом же, они, как правило, стандартизированы и включают в себя:

Общие требования предприятия торговли;

- Требования к внешнему виду продавцов;
- Требования к поведению продавцов в торговом зале;
- Требования к обслуживанию покупателей, принципы работы с посетителями магазина;
- Правила работы с покупателями в конфликтных ситуациях, нестандартных ситуациях;
- Требования по соблюдению этапов продаж;
- Требования к знанию ассортимента товаров магазина, видов продукции, проводимых акциях.

Тому же стандарты обслуживания помогают фирме избегать ошибок по отношению к клиенту: продавцы знают, что допустимо, а что категорически делать нельзя.

Рассмотрим примеры обслуживания ведущих зарубежных ритейлеров.

Крупнейшим ритейлером в мире является американская сеть Wal-mart. На 2017 чистая прибыль компании составила около $ 13,643 млрд. В Wal-Mart насчитывается 2,3 млн сотрудников, которые работают за зарплату чуть выше минимальной, но каждый день приветствуют покупателей и приветливо спрашивают «Чем я могу Вам помочь ?». Компания платит сотрудникам меньше всех в любой стране, где работает, но показывает своим людям, что они нужны, их любят и ценят. Корпоративная культура, привитая в среде сотрудников Wal-mart, является одним из основных составляющих успеха компании. «Есть наши люди – и есть все остальные» – так когда-то сказал основатель сетей магазинов Wal-Mart Сем Уолтон. Для компании этот принцип является основополагающим, которому неукоснительно следуют менеджеры высшего звена по сей день. Сэм Уолтон верил, что если позаботиться о своих работниках, то они, в свою очередь, позаботятся о потребителях, а бизнес позаботится на благо собственного процветания.

Второй наилучший зарубежный ритейлер это **Tesco**. Tesco – крупнейшая розничная сеть в Британии и третья по величине в мире, которая постоянно расширяется за счет открытия новых магазинов. Сеть Tesco состоит из более 2 тыс. 200 магазинов: от огромных гипермаркетов до небольших центров торговли Tesco Express. В компании на 2015 г. насчитывалось 500 тыс. сотрудников. Каждый десятый сотрудник Tesco принимает участие в проектах, направленных на личное развитие. Программы обучения Tesco дают возможность всем сотрудникам развивать необходимые навыки

© Шакирова Н.Н.,Оруджова Э.А., 2019

для дальнейшего построения своей карьеры. Также, у сети много инновационных решений в онлайн. Например, сеть использует новую систему самостоятельного сканирования покупок в супермаркете в Бартоне, благодаря которой владельцы клубных карт ритейлера смогут покупать товары гораздо быстрей, избегая очередей на кассах при выходе из торгового зала. Также, сеть успешно представляет ассортимент из 11 тыс. SKU игрушек через интерактивные экраны, интегрированные в торговое оборудование. Такой ассортимент невозможно представить в физическом магазине, но digital-элемент легко помогает ориентироваться и выбирать.

На третьем месте находится сеть супермаркетов **Carrefour**. Философия компании звучит так «Удовлетворение потребностей клиентов – общий приоритет для 380 000 сотрудников Carrefour».«В магазинах Carrefour покупатель должен найти практически все, что может понадобиться ему не реже одного раза в год».

Сеть Carrefour Belgium представила новую услугу Ship To. Услуга клиентам выбрать «персонального покупателя», который должен собрать заказ в магазине и предложить альтернативы, если есть какие-то спец предложения, благодаря которым есть более дешевые аналоги заказанных товаров, либо выбранные продукты недоступны. Стоимость услуги составляет 5 евро, которые идут на счет «персонального покупателя», а не Carrefour. Услуга предназначена для покупателей, проживающих по адресам в радиусе четырех километров от магазинов, участвующих в Ship To. Программа запущена в приморском городе Кнокке-Хейст, но вскоре она появится и в Брюсселе. Если результаты будут положительными, то сервис выйдет на просторы всей Бельгии.

Большинство продуктовых торговых сетей России привлекают своих покупателей, по-прежнему предлагая им насыщенный ассортимент товаров по низким ценам.

Согласно статистике, можно сделать вывод, что доля оборота розничной торговли розничных торговых сетей в общем объеме оборота розничной торговли в России за последние 5 лет увеличивается. В Приволжском федеральном округе доля оборота с 2013 по 2017 гг. увеличилась на 39,5 %, в Пермском крае на 30,3%.

Таблица 1

Доля оборота розничной торговли розничных торговых сетей в общем объеме оборота розничной торговли (млн руб.)

	2013	***2014***	***2015***	***2016*** [4)]	***2017***	*Изменение 2017 г. к 2013 г.*
Российская Федерация	21,9	22,9	25,0	27,4	29,9	136,5
Приволжский федеральный округ	20,5	22,3	23,5	26,3	28,6	139,5
Пермский край	20,1	21,7	22,7	25,8	26,2	130,3

Таблица 2

Доля оборота розничной торговли пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями розничных торговых сетей в общем объеме оборота розничной торговли пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями (млн руб.)

	2013	***2014***	***2015***	***2016***	***2017***	*Изменение 2017 г. к 2013 г.*
Российская Федерация	25,8	27,9	30,7	33,3	37,0	143,4
Приволжский федеральный округ	26,6	30,0	31,6	34,7	38,2	143,6
Пермский край	24,8	28,1	32,0	38,9	39,3	158,5

Если смотреть долю оборота розничной торговли пищевыми продуктами, то тоже наблюдается положительная динамика. За пять в Российской федерации доля

оборота розничной торговли продуктами увеличилась на 43,4%, в приволжском федеральном округе на 43,6% и в Пермском крае на 58,5%.

Рост доли оборота розничной торговли, можно объяснить тем, что у крупных игроков увеличивается количество магазинов. В 2017 у X5 Retail Group N.V. насчитывается 12 121 магазин, у ТАНДЕР, АО – 16 350.

В феврале 2019 г. авторами было проведено маркетинговое исследование «Тайный покупатель» в г. Перми.

Тайный покупатель – это вид маркетингового исследования, направленного на оценку процесса обслуживания клиента с использованием специально подготовленных людей (тайных покупателей), осуществляющих проверки от лица потенциальных (реальных) клиентов, и детально докладывающих о результатах проверок.

Цель исследования заключалась в оценке сервиса в торговых сетях. Основными игроками на Пермском рынке являются такие торговые сети, как X5 Retail Group, Магнит, Монетка.

В таблице представлены результаты исследования «Тайного покупателя».

Таблица 3

Результаты маркетингового исследования «Тайный покупатель»

Критерий сравнения	***Сеть магазинов «Пятерочка»***	***Сеть магазинов «Монетка»***	***Сеть магазинов «Магнит»***
Поведение и общение продавца	Продавец не обратил внимание и продолжил заниматься своими делами. При обращении товар нашел, но не сразу уточняющих вопросов не задавал, но понял, что мне необходимо, остаточно хорошо ориентируется в ассортименте, цену назвал четко. Поблагодарил за покупку доп. товары предлагали на кассе (более того, товары по акции).	Продавец поздоровался, но не первый. Задавал уточняющие вопросы и не так быстро находил тот продукт, который был нужен, дополнительные товары не предлагал. Ориентировка в ассортименте была средняя. Рекомендовал другие товары, однако в голосе чувствовалось раздражение. Цену назвал четко. За покупку не поблагодарил, не приглашал прийти ещё.	Продавцов в зале долго не было, когда продавец появился, отвечал неохотно, уточняющие вопросы не задавал, доп. товары предлагал. Продавец был внимательный, смотрел в глаза, был доброжелательным, но не улыбался. Предложил то, что нужно, осведомил об акциях. Довольно быстро все находил, цену назвал четко, поблагодарил за покупку и неформально пригласил прийти еще.
Положительные моменты обслуживания	Широкий ассортимент, хорошее освещение.	Широкий ассортимент, хорошее освещение, удобное расположение магазина.	Широкий ассортимент, низкие цены, свежая продукция, хорошее освещение.
Отрицательные моменты обслуживания	Скорость обслуживания низкая.	Немного раздраженные продавцы, средняя скорость обслуживания, не всегда рациональное расположение товаров.	В торговом зале не чисто

По результатам «Тайного покупателя» можно сделать следующие вывод о том, что во всех торговых сетях предоставлен широкий ассортимент товар по доступным ценам, но при этом продавцы с покупателем первыми на контакт не идут. Это ситуация является главной проблемой Российских торговых сетей мало уделяется внимания на качество обслуживания потребителей. На современных покупателей уже не действуют предложения по скидкам и не так эффективно действует расположение самых необходимых товаров в конце зале.

Нужно работать над повышением квалификации сотрудников. Каждый работник должен знать миссию бренда и быть в курсе правил поведения с потребителями. Это поможет компании быть уверенным в том, что ни один сотрудник не позволит себе некорректное поведение с потребителями.

Список литературы

1. *Мунши А.Ю., Александрова Л.Ю., Мунши Ш.М.* Состояние и динамика развития розничной торговли России. Современные проблемы науки и образования. 2015. №1 (часть 2). URL:https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=19748 (дата обращения: 20.03.2019).

2. *Опыт* Tesko: Успех в квалификационном персонале. URL: http://www.management.com.ua/cases/case090.html (дата обращения: 20.03.2019).

3. *Федеральная* служба государственной статистики. Розничная торговля, услуги населению, туризм. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/# (дата обращения: 20.03.2019).

4. *Retail* Life.Carrefour Belgium запускает сервис «персональных покупателей»: доставка за 90 минут.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ОБЪЕМОВ ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ И РАЗМЕРА ВВП: МЕЖСТРАНОВОЙ АНАЛИЗ

А.В. Алексанян, И.А. Чикурова, бакалавры 4 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент О.И. Голева)
ПГНИУ, г. Пермь

Потребление электроэнергии, несомненно, имеет большое значение для развития любой страны. Активное ее использование в различных экономических секторах для создания валового продукта говорит о том, что для производства даже самой незначительной детали необходимо затрачивать электричество. Валовый внутренний продукт (далее ВВП) является важным экономическим показателем в любой стране, отражающий рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в год во всех отраслях экономики в стране. Но, есть ли взаимосвязь между потреблением электроэнергии и ростом ВВП?

Цель настоящего исследования – выявление взаимосвязи между объёмом потребления электроэнергии и ВВП стран мира.

В виду актуальности данного вопроса, исследователи из разных стран рассматривают наличие взаимосвязи, как на мировом уровне, так и на региональном. Предлагают различные методики для выявления взаимосвязи между этими показателями. Например, Е.А. Третьякова в своей статье «Прогнозирование потребления электроэнергии на основе показателей экономического развитии региона», предложила комплекс показателей, позволяющих проводить анализ потребления электроэнергии. Через корреляционный анализ выявила сильную взаимосвязь между электропотреблением и ВРП в Пермском крае.

Следующие авторы: Н.И. Суслов, С.Д. Агеева в своей работе «Потребление энергии и ВВП: анализ соотношения в рыночных и переходных экономиках» – рассматривали взаимосвязь данных показателей 117 стран через показатель энергоемкость, проводили пространственный анализ факторов, влияющих на уровни энергоемкости производства, в странах с рыночной и переходной экономикой.

Исследования, которым хочется уделить отдельное внимание – Abosedra et al., 2009 г. и Ferguson et al., 2000 г. В работах исследуются взаимосвязи между потреблением электроэнергии и экономическим развитием в более чем 100 странах. Были проанализированы корреляции между потреблением электроэнергии на душу населения и ВВП на душу населения и сопоставлены с корреляциями между общим объемом первичного энергоснабжения на душу населения и ВВП на душу населения. Общие выводы этого исследования заключаются в том, что богатые страны имеют более сильную корреляцию между потреблением электроэнергии и созданием богатства, чем бедные страны, и что для мировой экономики в целом существует более сильная корреляция между потреблением электроэнергии и созданием богатства, чем между общим потреблением энергии и богатством [9].

В целом в мире все еще не сложилось единого мнения о силе связи между объемами потребления электроэнергии и экономическим развитием стран. Поэтому тема на сегодняшний день является одной из актуальных.

Далее, используя данные Всемирного банка по потреблению электроэнергии на душу населения и ВВП на душу населения по 137 странам с 1990 г. по 2014 г., проанализирована динамика этих показателей.

© Алексанян А.В., Чикурова И.А., 2019

Для выявления взаимосвязи потребления электроэнергии и ВВП стран, был проведен корреляционный анализ, и страны были сгруппированы по степени связи. На рис. 1 представлена группировка стран по показателю корреляции между потреблением электроэнергии и ВВП стран. Выделены следующие группы:

1. [-1; -0,7] – группа характеризуется тем, что значение коэффициента корреляции между показателями ВВП и потреблением электроэнергии демонстрирует связь сильную и обратную, т.е. увеличение одной переменной связано с уменьшением другой переменной. В данной группе оказалась одна единственная страна Швеция, которая является лидером в ЕС по развитию возобновляемых источников энергии. К 2040 г. Швеция собирается совсем отказаться от ископаемого топлива и полностью перейти на возобновляемые источники энергии. Власть страны практически заставила граждан устанавливать ветряки, а бизнесменов строить ветропарки, из-за того что в стране в 1991 г. был введен углеродный налог [6].
2. [-0,7; -0,3] – в данной группе значение коэффициента корреляции между потреблением электроэнергии и ВВП стран демонстрирует не достаточно сильную обратную связь. В данную группу попало 6 стран: Молдова, Черногория, Канада, Таджикистан, Узбекистан, Зимбабве. Например, в Зимбабве жители страны обеспечивают сами себя электроэнергией, используя солнечные батареи, поэтому в стране отмечается постепенный рост спроса на них [5].
3. [-0,3; 0,3] – связь между потреблением электроэнергии и ВВП очень слабая. Стоит отметить, что не было выявлено ни одной страны с нулевым коэффициентом. Сюда попали страны, которые достаточно давно перешли на альтернативные источники получения электроэнергии. Например, Дания одна из первых, еще с 1970 гг., перешла на получение энергии ветра [3]. Также в эту группу вошли «бедные» африканские страны.
4. [0,3; 0,7] – связь между потреблением электроэнергии и ВВП есть, но она является не достаточно сильной. В группу вошли большинство Европейских стран, которые делают первые шаги к переходу к альтернативным источникам получения энергии. В эту группу так же попали такие страны как: Австралия, ОАЭ, США, Эритрея.
5. [1; 0,7] – связь между потреблением электроэнергии и ВВП в этих странах является очень сильной. В данный промежуток попала 91 страна, в том числе и Россия. Для этих стран характерно большее потребление электроэнергии, для получения большего результата (ВВП).

Рис. 1. Группировка стран по степени взаимосвязи (коэффициент корреляции) потребления электроэнергии на душу населения и роста ВВП

Исходя из проведенного корреляционного анализа, можно сделать вывод, что показатели потребления электроэнергии и ВВП имеют прямую связь в большинстве случаев. Но появление альтернативных источников производства электроэнергии, а так же наличие современных технологий, которые позволяют уменьшить, как временной промежуток производства, так и потребление электроэнергии, говорит о том, что некоторые страны отошли от общепринятой позиции, и стараются увеличивать свой ВВП при наименьших затратах электроэнергии.

Благодаря рассчитанной энергоемкости ВВП, было выявлено, сколько единиц электроэнергии затрачивают страны для производства одной единицы продукции. Все стремятся к снижению данного показателя, потому что, чем меньше показатель энергоемкости, тем лучше для стран. На рис. 2 представлены страны с минимальными значениями энергоемкости.

Рис. 2. Страны с минимальными значениями энергоемкости ВВП

Видим, что минимальную энергоемкость ВВП имеют большинство аграрных стран, у которых основной отраслью промышленности является сельское хозяйство, которое не требует большого количества электроэнергии. Сельскохозяйственный сектор таких стран, как Гаити, Ангола, Бенин, Конго, Танзания формирует около половины ВВП страны. Так же сюда попали страны, которые развивают те отрасли промышленности, которые являются менее энергозатратными, но вносят огромный вклад в ВВП страны. К примеру, Швейцария, которая известна на мировом уровне своей часовой промышленностью и финансовым сектором.

Далее на рис. 3 рассмотрим страны, которые имеют максимальное значение энергоемкости ВВП.

Рис. 3. Страны с максимальными значениями энергоемкости ВВП

На рис. 3 представлены страны, в которых развита тяжелая промышленность, которая является достаточно энергоемкой. Самый большой показатель у Таджикистана на протяжении анализируемого периода, затем идут Киргизия, Украина, Молдова, Сербия, Узбекистан, Беларусь и Бахрейн – это те страны, у которых данный показатель был очень высоким до 2010 г., но по динамике этих стран наблюдаем тенденцию к снижению. Эти страны затрачивают много электроэнергии для производства одной единицы ВВП. Как правило, нефтеперерабатывающие и химические предприятия являются самыми затратными. Так же сюда попали те страны, в которых преобладает сфера обслуживания, этому способствует развитый туризм (Египет, Вьетнам). К тому же, сюда попали страны (Китай, Вьетнам, Сербия, африканские страны), в которых преобладает дешевая рабочая сила, из-за этого американцы и европейцы охотно размещают в этих странах свои фабрики.

Анализ энергоемкости показал, что энергоемкость высокая в тех странах, которые развивают тяжелую промышленность (такие отрасли промышленности, как машиностроение и металлообработка, химическая и нефтехимическая промышленность и т.д.). Относительно высокая в странах, где развита сфера обслуживания, туризма, и страны в которых преобладает дешевая рабочая сила. А низкую энергоемкость имеют страны, в ВВП которых значительная доля приходится на сельское хозяйство и страны, которые только начинают развиваться и поднимать свою экономику.

Далее, чтобы увидеть полную экономическую ситуацию в странах графически соотнесем показатели потребления электроэнергии, энергоемкости ВВП, и показатели корреляции потребления электроэнергии к ВВП. Ниже на рис. 4 граффически отражается связь между показателями коэффициента корреляции потребления электроэнергии к ВВП и энергоемкости 2014 г. (ось Х – коэффициент корреляции потребления электроэнергии к ВВП , ось У – энергоёмкость ВВП).

Рис. 4. Энергоемкость и коэффициент корреляции потребления электроэнергии к ВВП

На графике хорошо отражается экономическая ситуация стран. К примеру рассмотрим Швецию и Южный Судан. Два государства, которые находятся почти на одном уровне по показателю энергоёмкости (ось У), но абсолютно в противоположных местах по коэффициенту корреляции (ось Х).

Южный Судан – выбрал для себя экстенсивный путь развития, т.е. чем больше производит, тем больше затрачивает электроэнергию. Южный Судан является экспортером сырой нефти, лома черных металлов, запчастей для самолетов, пиломатериалов и газовых труб, для добычи, переработки, производства и транспортировки которых, требуется очень много затрат электроэнергии [2]. А про Швецию уже было упомянуто выше в корреляционном анализе – это страна, которая уже давно перешла на возобновляемые источники производства электроэнергии, страна, которая создала все условия, как для граждан, так и для крупных энергетических предприятий, для активного введения «энергетического хозяйства». В Швеции сфера услуг составляет около 70% от стоимости ВВП [10], а производство товаров переместилось в другие страны, где они изготавливаются дешевле.

Россия, как мы видим на графике, по энергоемкости находится на одной линии с Казахстаном, Белоруссией, Албанией, Иорданией, Арменией, почти с Зимбабве и Замбией, Ираном и ряда других стран. Показатель энергоемкости ВВП России превышает ряд развитых стран (США, Япония) а так же ряд развивающих стран (Бразилия, Турция, ОАЭ). Высокому уровню энергоёмкости в России способствуют такие факторы, как суровые природно-климатические условия на большинстве территории страны, которые вынуждают тратить больше электроэнергии на отопление, так же обширная территория (S=17 млн км²), которую необходимо освещать. Так же зависимость РФ от природных богатств и неравномерное их распределение по территории

страны, добыча и транспортировка которых требует больших затрат. Еще нужно отметить, что в стране преобладают предприятия тяжелой промышленности добывающего и перерабатывающего секторов, а как нами уже было отмечено, предприятия тяжелой промышленности, в отличие от других предприятий (торговля, сфера услуг и др.) наиболее энергоемкие. Но здесь необходимо отметить мировую тенденцию к снижению энергоёмкости хозяйства. Как и у многих стран, у России достаточно высокие темпы снижения энергоемкости ВВП.

На следующем рис. 5 соотнесены показатели потребление электроэнергии 2014 г. и коэффициент корреляции потребления электроэнергии к ВВП (ось Х – коэффициент корреляции потребления электроэнергии к ВВП, ось У – потребление электроэнергии стран).

Рис. 5. Потребление электроэнергии 2014 г. и коэффициент корреляции потребления электроэнергии к ВВП

Здесь мы видим зависимость стран от объемов потребления. Расмотрим 3 страны: Дания, Норвегия и Бахрейн. Это страны, которые по коэффициенту корреляции находятся приблизительно в одном районе от -0,19 до -0,09, у них связь между потреблением электроэнергии и ВВП является отрицательной, но при этом электроэнергию они потребляют в разном объемы, причем у Норвегии потребление электроэнергии в разы больше, чем у Дании и Бахрейна. Для рассмотрения данного соотношения и сравнивая страны между собой, необходимо учитывать территориальные особенности каждого из них: площадь, климатические условия. К примеру, Исландия вынуждена много потреблять электроэнергии для отопления, распределённость добываемых природных ресурсов по территории.

Итак, проведенное исследование позволило выявить наличие связей между объемами потребления электроэнергии и ВВП в странах. Корреляционный анализ показал, что в большинстве стран связь между потреблением электроэнергии и ВВП сильная, так как увеличение богатства страны полностью зависит от того сколько данная страна произведет продукции. Но есть такие страны, которые научились экономно потреблять электроэнергию, разрабатывая различные технологии для про-

мышленного производства, которые являются менее энергозатратными, при этом получая высокий показатель ВВП. Множество стран, используя свои природно-климатические условия, создают альтернативные источники получения электроэнергии, которые зачастую выходят дешевле, чем добыча и переработка полезных ископаемых (нефть, газ, уголь и др.). Швеция – яркий пример для всех стран, как, практически не имея запасов ископаемого топлива, смогла выстроить довольно устойчивую энергетическую систему на возобновляемых источниках.

Список литературы

1. *URL:* http://ac.gov.ru/files/publication/a/16724.pdf (дата обращения: 23.03.2019).
2. *URL:* https://atlas.media.mit.edu/ru/profile/country/ssd/ (дата обращения: 21.03.2019).
3. *URL:* http://operby.com/energosistema-danii-vetroenergeticheskij-raj-ili.html (дата обращения: 23.03.2019).
4. *URL:* http://portal-energo.ru/articles/details/id/511 (дата обращения: 11.03.2019).
5. *URL:* https://pronedra.ru/vlasti-zimbabve-nadeyutsya-umenshit-import-i-rasxody-na-elektrichestvo-s-pomoshhyu-solnechnoj-energii-286505.html (дата обращения: 20.03.2019).
6. *URL:* https://ru.sweden.se/ljudi/kak-prozhit-bez-nefti/ (дата обращения: 23.03.2019).
7. *URL:* http://www.iimes.ru (дата обращения: 23.02.2019).
8. *URL:* http://www.norge.ru (дата обращения: 23.03.2019).
9. *URL:* https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0301421509007071?via%3Dihub#bib77 (дата обращения: 26.02.2019).
10. *URL:* https://swedensights.ru/?p=1076#_70 (дата обращения: 23.03.2019).

РОЛЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ФИНАНСИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ РФ

А.В. Балуева, А.С. Сельнихина, бакалавр 4 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент О.И. Голева)
ПГНИУ, г. Пермь

Коммерческий банк как источник финансирования экономического развития.

В России банковский сектор считается одним из приоритетных в развитии экономики страны, в том числе в развитии экономики регионов. Кредитование является базовой функцией, которую осуществляют коммерческие банки. Считается, что оно напрямую связано с экономическим развитием регионов.

Актуальность данного исследования состоит в рассмотрении факторов, влияющих на притоки и оттоки финансовых ресурсов коммерческих банков в регионах, который считается одним из основных источников развития субъектов РФ.

Целью исследования является определение роли коммерческих банков в перераспределении финансовых ресурсов между регионами РФ.

Тема социально-экономического развития регионов широка, что является причиной ее рассмотрения многими авторами. Одни из тех рассматривает теоретического обоснования устойчивого развитие региональных социально-экономических систем являются Л.В. Щукина, Д.Е. Морковкин, А.В. Локтев, В.И. Меньщикова [28; 16; 13].

В статье М.Н. Исянбаева [10] обосновываются теоретико-методологические проблемы устойчивого развития региональных социально-экономических систем в условиях модернизации экономики России, базирующиеся на комплексной многокритериальной оценке устойчивости и позволяющие определить возможности реализации проблемы на основе более полного приведения в действие региональных источников эколого-социально-экономического развития.

Е.С. Придворова [20] сравнительный анализ, прогнозирует явления и процессы, которые влияют на экономическое развитие региона, применяя регрессионные математические модели, выделяя их преимущество не только в возможности определения количественной меры зависимости, но и в изучении влияния различных факторов.

Т.В. Миролюбова, Г.Ф. Балакина О.К. Борисенко, С.В. Смолеев, К.Ш. Кутаевич [14; 2; 5; 21; 11] анализируют влияние проблем социально-экономического развития регионов на развитие региональной экономики, а также применяют ретроспективный анализ и количественные методы для анализа развития региональной экономики. Е.В. Петрухина и А.В. Герасимов, М.А. Фокеев, И.Е. Ильина, Е.Н. Жарова, Е.В. Агамирова, А.С. Каменский [19; 7; 26; 9] рассматривают факторы инновационного развития регионов.

Немаловажным является также вопрос об источниках финансирования развития регионов, которым занимаются такие авторы как В.Е. Афонина, Е.Ф. Никитская, О.Н. Владимирова, Е.А. Угнич и И.Г. Горловская [1; 6; 22; 8] рассматривают региональный рынок ценных бумаг как фактор экономического развития региона.

О.И. Голева и М.Ю. Молчанова [15] рассматривают деятельность институциональных инвесторов в регионе как показатель развития территории и приходят к выводу, что уровень развития территории тесно связан с развитием институциональных инвесторов, самыми значительными из которых являются банки.

И.Г. Шапошников [27] рассматривает банковскую интеграцию как фактор социально-экономического развития региона и выявляет корреляцию между динамикой ВРП как ключевого показателя региональной экономики, инвестициями в основной ка-

© Балуева А.В., Сельнихина А.С., 2019

питал и банковским кредитованием. Автор приходит к выводу, что банковская интеграция способна улучшить показатели социально-экономического развития региона.

Кроме того, такие авторы как В.А. Федосеева, Э.Н. Рябина, А.Ф. Савдерова, Н.И. Парусимова, Т.Е. Лагерева, А.А. Бисултанова, Л.В. Болдырева, С.В. Солонина и др. [23; 18; 12; 3; 4] также рассматривают влияние банковского сектора региона на его социально-экономическое развитие, за счет осуществления кредитными организациями аккумулирования и мобилизации денежного капитала, превращая их в важнейшие источники средств для экономических субъектов.

Анализ исследований на данную тему показал, что многие авторы делают акцент на региональном развитии, часто связывая это с влиянием банковского сектора. Однако вклады и депозиты в аспекте развития субъектов редко рассматриваются вместе с кредитованием.

«Оседание» финансовых ресурсов, аккумулируемых коммерческими банками на территории региона.

Для рассмотрения коммерческих банков как источников финансирования экономического развития регионов проведен анализ привлеченных и размещённых средств. Так как исследуется социально-экономическое развитие субъектов РФ, в качестве размещённых средств рассматривается объем кредитования физических и юридических лиц. Размещение средств в ценные бумаги, драгметаллы и другие активы не приняты во внимание, потому что в процессе принятия решения банками рассматривается в основном доходность операций без учета развития регионов, на которое сделан упор данного исследования. В качестве привлечённых средств взяты объемы вкладов (депозитов) физических и юридических лиц.

Чтобы определить, сколько средств банковского сектора остается в регионе, а сколько «утекает» в другие регионы путем кредитования банками, необходимо вычислить разницу между объемами кредитования и объемами вкладов (депозитов). Для выравнивания межрегионального ценового неравенства, неравенства социально-экономического развития был введен коэффициент оседания, который рассчитывался по формуле:

$\text{К оседания} = \frac{V\ \text{кредитов} - V\ \text{депозитов}}{V\ \text{депозитов}}$, где: К оседания – коэффициент оседания,

V кредитов – объем кредитования в рассматриваемом году,

V депозитов – объем вкладов физических лиц и депозитов юридических лиц.

На основании расчетов данного показателя в каждом регионе были сформированы следующие данные, представленные на рис. 1:

Рис. 1. Средние значения коэффициентов оседания по регионам*

** Составлено авторами на основе данных ЦБ РФ [17].*

Далее на основании расчета данного показателя необходимо сформировать группы регионов в зависимости от динамики коэффициента оседания. Результаты группировки указаны в табл. 1:

Таблица 1

Матрица регионов*

	Оттоки	***Колебания***	***Притоки***
С тенденцией к росту	7 группа Сахалинская область, Тюменская область	4 группа Амурская область, Воронежская область, Калужская область ,Рязанская область, Республика Коми, Краснодарский край, Кабардино-Балкарская Республика, Республика Северная Осетия – Алания, Ставропольский край, Республика Мордовия, Кировская область, Пензенская область, Саратовская область, Ульяновская область, Республика Бурятия, Еврейская автономная область, Хабаровский край	1 группа Ростовская область, Республика Карелия, Республика Адыгея (Адыгея), Московская область, Тульская область, Ленинградская область, Республика Калмыкия, Республика Алтай, Республика Саха (Якутия), Республика Тыва, Кемеровская область, Архангельская область
Колебания	8 группа Ханты-Мансийский автономный округ-Югра	5 группа Брянская область, Курская область, Липецкая область, Смоленская область, Тамбовская область, Тверская область, Ярославская область, Вологодская область, Мурманская область, Новгородская область, Псковская область, Астраханская область, Волгоградская область, Республика Ингушетия, Чеченская Республика, Удмуртская Республика, Чувашская Республика – Чувашия, Пермский край, Республика Хакасия, Алтайский край, Красноярский край, Омская область, Камчатский край, Приморский край, Магаданская область, Чукотский автономный округ, Ненецкий автономный округ	2 группа Карачаево-Черкесская Республика, Республика Башкортостан, Республика Татарстан (Татарстан), Нижегородская область, Оренбургская область, Курганская область, Челябинская область, Забайкальский край, Иркутская область, Томская область, Ямало-Ненецкий автономный округ
С тенденцией к снижению	9 группа	6 группа Белгородская область, Ивановская область, Костромская область, Калининградская область, Республика Дагестан, Самарская область, Новосибирская область	3 группа Владимирская область, Орловская область, Республика Марий Эл, Свердловская область

** Составлено авторами.*

В первые три группы объединены регионы, в которых наблюдаются притоки финансовых ресурсов коммерческих банков, то есть объем кредитования превышает

объем вкладов (депозитов), из чего следует, что средства остаются в регионах.

1. группа: регионы данной группы объединяет постоянный рост коэффициента оседания на протяжении всего анализируемого периода. Сюда входят такие регионы как Республика Карелия, Ленинградская область, Республика Тыва, Республика Саха, Архангельская область и др.

2. группа: к этой группе отнесены регионы, в которых наблюдается небольшая волатильность, а отклонения варьируются в пределах выше нуля (вошли: Республика Татарстан, Карачаево-Черкесская Республика, Нижегородская область, Ямало-Ненецкий автономный округ и т.д.)

3. группа: группа сформирована по принципу наличия тенденции к снижению коэффициента оседания в анализируемом периоде. Сюда отнесены следующие регионы: Владимирская область, Орловская область, Республика Марий Эл и Свердловская область.

Регионы, входящие в группы 4-6 определены в соответствии с частыми колебаниями финансовых ресурсов коммерческих банков.

4. группа: содержит регионы, которые были сформированы исходя из направленности изменений коэффициента оседания с тенденцией к росту на протяжении всего анализируемого периода. Сюда относятся: Воронежская область, Республика Мордовия, Пермский край, Еврейская автономная область и др.

5. группа: к данной группе отнесены регионы, по которым среднеквадратическое отклонение коэффициента оседания стремится к нулю. К данной группе относятся: Ненецкий автономный округ, Брянская область, Республика Ингушетия, Камчатский край и многие другие.

6. группа: сформирована из регионов, имеющих разброс коэффициента оседания склонного к снижению. Сюда относятся такие регионы, как: Белгородская область, Ивановская область, Самарская область, Новосибирская область.

Группы 7 и 8 содержат регионы, которые имеют отток банковского капитала, следовательно, в данных регионах объем кредитования не превышает объем вкладов (депозитов).

7. группа: к данной группе отнесены регионы по принципу наличия тенденции роста к увеличению коэффициента оседания в анализируемом периоде. В данную группу входят следующие регионы: Сахалинская область, Тюменская область.

8. группа: регионы данной группы объединяет наличие волатильности, которые варьируются пределах ниже нуля. Данная группа представлена одним Ханты-Мансийским автономным округом-Югра.

К 9 группе не отнесено ни одного региона.

Коммерческие банки в системе перераспределения финансовых ресурсов: региональная дифференциация.

Основным показателем социально-экономического развития региона является валовой региональный продукт. Однако будет нецелесообразно сравнивать ВРП в абсолютных величинах, так как регионы имеют разное развитие, размеры и различаются по численности населения, поэтому будет правильнее определить связь между коэффициентом оседания и ВРП на душу населения путем проведения корреляционного анализа. Данные, полученные в его ходе представлены на рис. 2.

Рис. 2. Коэффициент корреляции между коэффициентом оседания и ВРП на душу населения (в руб.)*

**Составлено авторами.*

Изучение связи между коэффициентом оседания и ВРП на душу населения показало, что в регионах в основном наблюдается сильная обратная связь между данными показателями. Как видно на графике, такая связь присуща почти половине регионов (от Белгородской до Челябинской области). Это означает, что в регионах сложилась следующая тенденция: чем больше ВРП, тем меньше коэффициент оседания, то есть тем меньше средств коммерческих банков остается в регионе. Другими словами, если брать ВРП за показатель социально-экономического развития региона, то в развитых и развивающихся регионах объем вкладов и депозитов превышает объемы кредитования. И логично предположить, что средства из наиболее развитых регионов распределяются по менее развитым путем кредитования. В основном к этой группе относятся регионы, где наблюдается тенденция к снижению притоков финансовых ресурсов коммерческих банков, и регионы с колебанием коэффициента оседания без тенденций. Сильная прямая связь наблюдается только в Тульской области, где коэффициент корреляции составил 0,7, то есть средства, остающиеся в регионе путем банковского кредитования, являются двигателем роста. В остальных же регионах связь между коэффициентом оседания и ВРП на душу населения является незначительной. В основном это регионы, где наблюдаются притоки с тенденцией к росту, притоки без определенной тенденции и колебания также с тенденцией к росту и без тенденций.

Для наилучшего представления данных необходимо проследить средний коэффициент корреляции по сформированным группам регионов и среднее значение ВРП на душу населения (табл. 2).

Таблица 2

Матричное представление данных по среднему по группам ВРП и коэффициенту корреляции между коэффициентом оседания и ВРП на душу населения*

		Оттоки	***Колебания***	***Притоки***
С тенденцией к росту	ВРП	Группа 7 1 361 798 млн руб.	Группа 4 239 904,65 млн руб.	Группа 1 288 755,53 млн руб.
	Коэффициент корреляции			
	год к году	0,31	-0,32	0,0005
	год к следующему году	0,44	-0,21	0,09
Колебания	ВРП	Группа 8 1 415 837,2 млн руб.	Группа 5 435 466,72 млн руб.	Группа 2 466 579,91 млн руб.
	Коэффициент корреляции			
	год к году	-0,93	-0,61	-0,32
	год к следующему году	-0,80	-0,54	-0,21
С тенденцией к снижению	ВРП		Группа 6 253 125,87 млн руб.	Группа 3 241 742,03 млн руб.
	Коэффициент корреляции			
	год к году		-0,78	-0,61
	год к следующему году		-0,78	-0,46

**Составлено авторами.*

По данным, полученным в результате исследования влияния величины валового регионального продукта (на душу населения) на приток банковского капитала в регионах выявляется следующая тенденция:

- среднее значения ВРП на душу населения было определено исходя из значений ВРП на душу населения распределённых по кластерам регионов, которые были сформированы в соответствии с матрицей распределения регионов по притокам, колебаниям и оттокам исходя из тенденций к росту, колебанию или падению банковского капитала в регионах;
- значения групп колебаний выбивается из общей совокупности, представленных в матрице данных;
- наибольшее среднее значение по ВРП наблюдается в группе 7 и 8, где наблюдаются оттоки банковского капитала. Сюда относятся Сахалинская область, Тюменская область и Ханты-Мансийский автономный округ. К тому же, наблюдается обратная связь ВРП и коэффициента оседания, что означает, что данные регионы больше размещают деньги в банковском секторе, а доля кредитования гораздо ниже доли вкладов (депозитов).
- по значениям категории тенденция к снижению – группы 3 и 6 (колебания и притоки) наблюдается также высокая обратная связь между ВРП и притоками банковского капитала, то есть чем меньше ВРП, тем больше коэффициент оседания. Сюда относятся такие регионы как Свердловская область, Самарская область, Калининградская, Владимирская, Республика Дагестан и другие.

Далее следует рассмотреть корреляцию между доходами бюджета на душу населения и коэффициентом оседания. Результаты представлены на графике, изображенном на рис. 3:

Рис. 3. Корреляция между доходами бюджета на душу населения и коэффициентом оседания*

**Составлено авторами на основе данных ЦБ [17].*

Изучение связей между доходами бюджета на душу населения и коэффициентом оседания показало, что наибольшее число регионов имеют доходы бюджета меньше 100 000 руб. на душу населения, при этом значения коэффициента корреляции колеблются в пределах от (-0,94 до 0,38). В основном в регионах, находящихся в

данном диапазоне, наблюдается обратная связь между доходами бюджета на душу на душу населения и коэффициентом оседания, что означает, что чем больше доходы бюджета, тем меньше средств банковского сектора остаются в регионах. С такой же обратной связью в основную выборку не попали Республика Саха, где на душу населения приходится в среднем около 160 тыс. руб. доходов бюджета, и Ямало-Ненецкий автономный округ с доходами бюджета около 282 тыс. руб. на человека. Наиболее сильная прямая связь наблюдается у Сахалинской области, Ханты-Мансийского автономного округа, Республики Калмыкия и Тульской области, что означает, что в этих регионах, чем больше доходов бюджета на душу населения, тем больше коэффициент оседания средств в регионе.

Чтобы определить, как притоке в регионах влияют на производство, необходимо рассмотреть корреляцию инвестиций в основной капитал и коэффициента оседания. Для корректного сравнения регионов инвестиции рассчитаны как процент от ВРП каждого субъекта. Данные показаны на рис. 4.

Рис. 4. Корреляция между инвестициями в основной капитал (в % от ВРП) и коэффициентом оседания*

**Составлено авторами.*

Изучение связи между инвестициями в основной капитал и коэффициентом оседания показало, что почти все регионы инвестируют в основной капитал (ОК) от 16 до 40% ВРП. Корреляционная связь с притоками банковского капитала примерно у половины регионов из этого промежутка является положительной и достаточно сильной (больше 0,5). Сильная обратная связь – от -0,8 до -0,5 наблюдается у Тульской области, Волгоградской и Сахалинской области, Республики Ингушетия и Башкортостан. Чем меньше притоки банковского капитала, тем больше данные регионы инвестируют в основной капитал. Наименьшее значение показателя инвестиций в ОК у Тюменской области (8% от ВРП), притом корреляция с притоком банковского капитала почти отсутствует. Наибольшее же инвестирование в основные средства осуществляет Архангельская область (78% от ВРП). Наблюдается следующая зависи-

мость: чем меньше приток банковского капитала в регионе, тем больше он инвестирует. Кроме того, в диапазоне от 40 до 50% находятся такие регионы как Чеченская Республика, Краснодарский край, Амурская область и Ямало-Ненецкий автономный округ, причем корреляционную связь с притоками банковского капитала нельзя назвать сильной.

Таким образом, проведенный корреляционный анализ между коэффициентом оседания и показателями социально-экономического развития показал следующее: чем более развит регион, тем меньше финансовых ресурсов коммерческих банков в нем оседает, то есть объемы вложенных субъектами средств во вклады и депозиты больше, чем объемы кредитования. Соответственно, в менее развитых регионах финансовых ресурсов коммерческих банков остается гораздо больше, однако какой-либо четкой связи с ВРП выявлено не было.

Кроме того, коэффициент оседания связан с доходами бюджетов на душу населения, причем связь также в основном является обратной – при меньшем объеме доходов бюджетов субъектов больше финансовых ресурсов банковского сектора остается в регионе.

Также притоки финансовых ресурсов коммерческих банков в регионах имеют связь с инвестициями в основной капитал. Примерно в половине регионов наблюдается прямая зависимость. Это связано с тем, что объемы кредитования в основном всегда оказывают прямое влияние на объем инвестиций в основной капитал, развивая регион. Обратная же связь наблюдается в основном в наиболее развитых регионах.

Список литературы

1. *Афонина В.Е., Никитская Е.Ф.* Инвестиционная составляющая инновационного развития регионов // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. 2012. №28. С. 207–211. URL: https://cyberleninka. ru/article/ v/investitsionnaya-sostavlyayuschaya-innovatsionnogo-razvitiya-regionov (дата об-ращения: 03.02.2019).
2. *Балакина Г.Ф.* Инструменты регулирования социально-экономического развития региона // Региональная экономика: теория и практика. 2014. №39 (366). С. 2–12. URL: https://cyberleninka.ru/article/v/instrumenty-regulirovaniya-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-regionov (дата обращения: 04.02.2019).
3. *Бисултанова А.А.* Региональные банки в современных условиях экономики // Финансы и кредит. 2016. №24. С. 17–24. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/regionalnye-banki-v-sovremennyh-usloviyah-ekonomiki-rossii (дата обращения: 04.02.2019).
4. *Болдырева Л.В., Солонина С.В.*, влияние банковской системы на социально-экономическое развитие региона // Журнал Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС 2016 №4. С. 70–77. URL: https://cyberleninka.ru/article / v/vliyanie-bankovskoy-sistemy-na-sotsialno-ekonomicheskoe-razvitie-regiona (дата обращения: 01.04.2019).
5. *Борисенко О.К.* Кластерное развитие регионов России // Вестник Мурманского государственного технического университета. 2012. №1 (15). С. 143–148. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/klasternoe-razvitie-regionov-rossii (дата обращения: 03.02.2019).
6. *Владимирова О.Н.* Источники финансирования инноваций: тенденции и перспективы // Сибирский журнал науки и технологий. 2009. С. 292–295. URL: https://cyberleninka.ru/article/v/istochniki-finansirovaniya-innovatsiy-tendentsii-i-perspektivy (дата обращения: 02.02.2019).

7. *Герасимов А.В.* Инновационный потенциал как основа экономического развития регионов России // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2011. №6. С. 296–299. URL: https://cyberleninka.ru/article/v/innovatsionnyy-potentsial-kak-osnova-ekonomicheskogo-razvitiya-regionov-rossii (дата обращения: 04.02.2019).

8. *Горловская И.Г.* Типологизация и систематизация факторов развития регионального рынка ценных бумаг как инструмент формирования стратегии развития региональной экономики // Вестник Омского университета. Серия: «Экономика». 2017. №1 (57). С. 23–34. URL: https://cyberleninka.ru/article/v/tipologizatsiya-i-sistematizatsiya-faktorov-razvitiya-regionalnogo-rynka-tsennyh-bumag-kak-instrument-formirovaniya-strategii (дата обращения: 02.02.2019).

9. *Ильина И.Е., Жарова Е.Н., Агамирова Е.В., Каменский А.С.* Инновационное развитие регионов России // Журнал Регионология ФГБУ «Российский научно-исследовательский институт экономики, политики и права в научно-технической сфере» (г. Москва, Россия) 2018 №2 (26). С. 235–255. URL: https://cyberleninka.ru/article/v/innovatsionnoe-razvitie-regionov-rossii (дата обращения: 01.03.2019).

10. *Исянбаев М.Н.* Устойчивое развитие региональных социально-экономических систем: приоритетные направления, механизмы управления // Журнал Проблемы востоковедения 2014 №44 (66). С. 12–17. URL: https://cyberleninka.ru/article/v/ustoychivoe-razvitie-regi0nalnyh-sotsialno-ekonomicheskih-sistem-prioritetnye-napravleniya-mehanizmy-upravleniya (дата обращения: 05.03.2019).

11. *Кутаевич К.Ш.* Проблемы и перспективы социально-экономического развития региона // Журнал Современные исследования социальных проблем Дагестанский государственный институт народного хозяйства при Правительстве Республики Дагестан, Махачкала, Россия 2012 №1 (09). URL: https://cyberleninka.ru/article/v/problemy-i-perspektivy-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-regiona (дата обращения: 10.03.2019).

12. *Лагерева Т.Е.* Проблемы взаимодействия и особенности развития реального и банковского секторов экономики в России и на региональном уровне // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2013. №4 (75). С. 185–191. URL: https://cyberleninka.ru/article/v/problemy-vzaimodeystviya-i-osobennosti-razvitiya-realnogo-i-bankovskogo-sektorov-ekonomiki-v-rossii-i-na-regionalnom-urovne (дата обращения: 04.02.2019).

13. *Локтев А.В., Меньщикова В.И.* Устойчивое развитие экономики региона: основные условия и механизм обеспечения // Журнал Социально-экономические явления и процессы 2012 №10 (044). С. 115–122. URL: https://cyberleninka.ru/article/v/ustoychivoe-razvitie-ekonomiki-regiona-osnovnye-usloviya-i-mehanizm-obespecheniya (дата обращения: 10.02.2019).

14. *Миролюбова Т.В.* Региональная экономика: учебное пособие. 2014. 159 с. URL: https://elis.psu.ru/node/306763 (дата обращения: 29.01.2019).

15. *Молчанова М.Ю., Голева О.И.* Институциональные инвесторы в социально-экономическом развитии региона // Современные проблемы науки и образования. 2011. №5. С. 117. URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=17371412 (дата обращения: 29.01.2019).

16. *Морковкин Д.Е.* Социально- экономические аспекты устойчивого развития экономики территорий // Журнал Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление Московский университет имени С.Ю. Витте 2014 №1 (7). С. 4–10. URL: https://cyberleninka.ru/article/v/sotsialno-ekonomicheskie-aspekty-ustoychivogo-razvitiya-ekonomiki-territoriy (дата обращения: 01.03.2019).

17. *Официальный* сайт Центрального банка РФ URL: https://www.cbr.ru/ (дата обращения: 27.02.2019).

18. *Парусимова Н.И., Зверьков А.И., Фоменко И.И.* Влияние банковского сектора на развитие экономики региона // Экономика и финансы. 2005. №20 (188). С. 28–32. URL: https://cyberleninka.ru/article/v/vliyanie-bankovskogo-sektora-na-razvitie-ekonomiki-regiona (дата обращения: 04.02.2019).

19. *Петрухина Е.В.* Основные факторы инновационного развития регионов // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2012. URL: https://cyberleninka.ru/article/v/osnovnye-faktory-innovatsionnogo-razvitiya-regionov (дата обращения: 04.02.2019).

20. *Придворова Е.С.* Сравнительный анализ методов прогнозирования социально-экономического развития региона (на примере Белгородской области) // Журнал Научные ведомости Белгородского государственного университета 2013 №1 (144). С. 5–14. URL: https://cyberleninka.ru/article/v/sravnitelnyy-analiz-metodov-prognozirovaniya-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-regiona-na-primere-belgorodskoy-oblasti (дата обращения: 10.03.2019).

21. *Смолеев С.В.* Сбалансированное и комплексное развитие региона // Социально-экономические явления и процессы. 2013. №8 (054). С. 92–96. URL: https://cyberleninka.ru/article/v/sbalansirovannoe-i-kompleksnoe-razvitie-regiona (дата обращения: 03.02.2019).

22. *Угнич Е.А.* Венчурное инвестирование как фактор инновационного развития экономики (региональный аспект) // Интернет-журнал Науковедение. 2013. №4. С. 1–9. URL: https://cyberleninka.ru/article/v/venchurnoe-finansirovanie-kak-faktor-innovatsionnogo-razvitiya-ekonomiki-regionalnyy-aspekt (дата обращения: 04.02.2019).

23. *Федосеева В.А.* Кредитный фактор социально-экономического развития региона // Институциональные инвесторы в парадигме социально-экономического развития региона. 2011. С. 190–207. URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=23223942 (дата обращения: 29.01.2019).

24. *Федеральный* закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 N 395-1.

25. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/ (дата обращения: 25.02.2019).

26. *Фокеев М.А.* Ключевые факторы инновационного развития регионов России // Журнал Финансы и кредит Уральского федерального университета им. первого Президента России Б.Н. Ельцина, Екатеринбург, Российская Федерация 2017 №15 (23). С. 900–912. URL: https://cyberleninka.ru/article/v/klyuchevye-faktory-innovatsionnogo-razvitiya-regionov-rossii (дата обращения: 22.02.2019).

27. *Шапошников И.Г.* Банковская интеграция как фактор социально-экономического развития региона // Институциональные инвесторы в парадигме социально-экономического развития региона. 2011. С. 207–237. URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=23223945 (дата обращения: 29.01.2019).

28. *Щукина Л.В.* Теоретические аспекты устойчивого развития региональных социально-экономических систем // Псковский регионологический журнал 2015 №21. С. 38–50. URL: https://cyberleninka.ru/article/v/teoreticheskie-aspekty-ustoychivogo-razvitiya-regionalnyh-sotsialno-ekonomicheskih-sistem (дата обращения: 06.03.2019).

P2P-КРЕДИТОВАНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ ИНСТИТУТОВ В РОССИИ

М.Д. Савельева, К.А. Снегирёва, бакалавр 4 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент О.И. Голева)
ПГНИУ, г. Пермь

В России *P2P*-кредитование активно развивается и привлекает все большее число участников. Однако, данное кредитование, как и в целом термин «*P2P*», не определяются в современном российском законодательстве, деятельность *P2P*-платформ как организаторов сделки не регламентируется, ответственность сторон четко не определена, и даже понятийный аппарат однозначно не установлен, что при анализе и оценке показателей рынка может ввести в заблуждение.

Целью представленной работы является анализ возможного применения существующих в РФ методов регулирования деятельности кредитных институтов в новом сегменте рынка – P2P-кредитовании.

Понятие P2P-кредитования в России.

Для рассмотрения проблем и отдельных аспектов регулирования рынка *P2P*-кредитования, а также для формулирования дальнейших рекомендаций, необходимо четко определить сущность данной модели кредитования.

P2P-кредитование впервые на практике появилось еще в 2005 г. в Великобритании с открытием первой *P2P*-платформы *Zopa.* Концептуальным отличием данного типа кредитования должны были стать процентные ставки ниже банковских за счет низких трансакционных издержек и автоматизированного процесса выдачи займа без индивидуального подхода к каждому заемщику. Мотивы обеих сторон в данной модели кредитования в целом понятны – заемщик желает получить денежные средства на личное потребление в случае физических лиц или на создание/развитие бизнеса в случае с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, кредитор желает получить доход с вложенных денежных средств. Поэтому в данном случае кредитора справедливо называть «инвестором».

Аббревиатура «*P2P*» в целом расшифровывается как «*peer to peer*» и может быть переведена на русский язык как «равный равному», что позволяет определить *P2P*-кредитование как «равноправное кредитование». Равноправное кредитование подразумевает, что обе стороны – заемщик и кредитор (инвестор) – находятся в равном положении и могут быть как физическими, так и юридическими лицами/ИП. Данный термин, как правило, обозначает выдачу и получение займов без привлечения традиционного финансового посредника – банков, микрофинансовых организаций и прочих - но на специальных интернет-платформах, где пользователь может быть, как в роли заемщика, так и в роли инвестора. Вознаграждением инвестора в данном случае традиционно является ссудный процент, а доход платформы – процент от суммы займа, выплачиваемый обеими сторонами, или фиксированные платежи со стороны заемщиков.

Модель *P2P*-кредитования имеет существенное отличие от классической модели кредитования (рис. 1). В обоих случаях существует определенный посредник: для классической модели это – банк, микрофинансовая организация, кредитный потребительский кооператив или ломбард, для рынка *P2P* – это специальная интернет-платформа, через которую осуществляются сделки займа. Однако в случае классической модели посредник аккумулирует средства инвесторов (вкладчиков) в единую «кассу», перераспределяя данные средства для выдачи займов, не сообщая инвестору,

© Савельева М.Д., Снегирёва К.А., 2019

куда и кому именно перешли его средства. *P2P*-платформа, напротив, «сводит» инвестора и заемщика друг с другом, позволяя инвесторам выбирать конкретных заемщиков, а также сроки займа и процентные ставки, которые зависят от кредитного рейтинга заемщика. Данное различие рождает разницу в уровнях риска, которые несут инвестор и посредник. В случае классического кредитования бремя риска, связанного с заемщиками, ложится на посредника, а инвестор несет риски, связанные с устойчивостью посредника. В случае *P2P*-кредитования основная часть риска ложится на инвестора, так как он принимает окончательное решение о выдаче займа, а платформа-посредник, в свою очередь, получает комиссию от сделки в любом случае.

Рис. 1. Модель классического и P2P-кредитования*

**Составлено авторами.*

Центральный банк Российской Федерации, в свою очередь, в материалах об объемах рынка краудфандинга от 20 июня 2018 г., а также в статистических документах и статистических сборниках, расшифровывает аббревиатуру «*P2P*» иначе – как «*person to person*» – что означает выдачу займов физическому лицу физическим лицом. ЦБ РФ подразделяет в целом понятие «равноправное кредитование» на несколько различных понятий в зависимости от того, кем являются каждая из сторон (физическим или юридическим лицом/ИП). Так, *P2P*-кредитование подразумевает, как уже было обозначено, отношения займа между физическими лицами, *P2B*-кредитование (*person to business*) – выдачу займов юридическому лицу или ИП физическим лицом,

B2B-кредитование (*business to business*) – выдачу займов юридическому лицу/ИП юридическим лицом или ИП.

Кроме того, ЦБ РФ приводит отдельно понятия краудинвестинга и краудфандинга как моделей «равноправного кредитования» по общим признакам, но отличных от него по типам вознаграждения. Краудфандинг подразумевает привлечение финансирования в проекты и стартапы в обмен на нефинансовое вознаграждение, например, на будущий продукт или услугу, на организацию производства, которых и привлекаются денежные средства.

Посредством краудинвестинга, в свою очередь, денежные средства привлекаются юридическими лицами, чаще всего, в обмен на долю в компании.

Данное разделение и четкое определение понятий важно для проведения корректного анализа статистических данных рынка равноправного кредитования в России, представленных ЦБ РФ.

Анализ рынка P2P-кредитования в России и за рубежом.

В России ЦБ РФ проводит мониторинг рынка «равноправного кредитования» с 2015 г. совместно с площадками, которые добровольно предоставляют регулятору необходимую отчетность. Так, по данным регулятора на конец 2017 г. годовой объем рынка «равноправного кредитования» в целом почти в два раза превысил показатель 2016 г. и достиг 11,2 млрд руб. Динамика объема рынка за 2015–2017 гг. представлена на рис. 2.

Рис. 2. Годовой объем рынка равноправного кредитования в 2015–2017 гг. в России по данным ЦБ РФ, млрд руб.

Анализируя данные представленные на рис. 2 можно отметить явную тенденцию к росту годовых объемов рынка «равноправного кредитования», однако, нельзя однозначно сказать о корректности темпов роста данного показателя, так как в целом данная динамика также может быть частично, или полностью связана с ростом числа компаний, предоставивших отчетность регуляторам. Не смотря на это, необходимо рассмотреть статистику объемов рынка по рассмотренным в пункте выше направлениям «равноправного кредитования».

В денежном эквиваленте объем заключенных сделок *P2P* за 2017 г. достиг 208,8 млн руб. по данным ЦБ РФ, что почти в два раза превышает объем рынка в 2016 г. Средняя сумма займа по данному направлению за 2017 г. составила 8 915 руб., а средний срок займа не превышает одного месяца по данным *Forbes*. Данная ситуация на рынке *P2P*-кредитования характеризуется аналитиками как близкая к модели микрофинансовых организаций, особенно, учитывая, что процентные ставки в сред-

нем за 2017 г. достигают 500% годовых. Это подтверждается статистическими данными, представленными ЦБ РФ за 2017 г. в табл. 1.

Таблица 1

Средние годовые процентные ставки на рынке кредитования в 2017 г. в России *

Нецелевые потребительские кредиты	***P2P-платформа***	***Банк***	***МФО***	***КПК***
до 1 года				
до 30 тыс. руб.	до **1 200 %**	**24,9 %**	*до 30 дней* – **637,8%** *от 31 до 60 дней* – **294,2%** *от 61 до 180 дней* – **238 %** *от 181 до 365 дней* – **147,5%**	*до 30 дней* – **199,1%** *от 31 до 60 дней* – **83,2%** *от 61 до 180 дней* – **48,9 %** *от 181 до 365 дней* – **57,8%**
от 30 до 100 тыс. руб.	до **547,5** %	**16,183 %**	*до 30 дней* – **106,5 %** *от 31 до 60 дней* – **96,3%** *от 61 до 180 дней* – **288,6 %** *от 181 до 365 дней* – **155,2%**	*до 30 дней* – **27,4 %** *от 31 до 60 дней* – **33,7%** *от 61 до 180 дней* – **28,9 %** *от 181 до 365 дней* **25,6%**
от 100 тыс. руб. до 300 тыс. руб.	до **365** %	**15,028 %**	*от 61 до 180 дней* – **54,2 %** *от 181 до 365 дней* – **35,5%**	*от 61 до 180 дней* – **20,0 %** *от 181 до 365 дней* – **23,7%**
от 300 тыс. руб.	-	**12,205 %**	-	-
от 1 года				
до 30 тыс. руб.	-	**18,74 %**	**54,293 %**	**42,5 %**
от 30 до 100 тыс. руб.	-	**18,84 %**	**48,168 %**	**38,9 %**
от 100 тыс. руб. до 300 тыс. руб.	-	**17,985 %**	**31,987%**	**25,7%**
от 300 тыс. руб.	-	**14,652 %**	-	-

**Составлено по данным ЦБ РФ, Forbes (для P2P-кредитования).*

Займы на рынке *P2P*-кредитования в целом можно сравнить с «займами до зарплаты», наиболее распространенными на рынке микрокредитования в России, что не подчиняется первоначальной концепции данного типа кредитования – процентным ставкам ниже банковских. В США, для примера, на конец 2017 г. средняя сумма займа на платформах *P2P*-кредитования – 30 тыс. долларов, средний срок займа – 3 года, процентная ставка – от 5% годовых (приставке по потребительскому кредиту – от 6% годовых; средняя на 1 квартал 2018 г. – 10,12% годовых). Здесь также важно отметить снижение числа инвесторов на 34%, что является негативным фактором для развития данного направления и свидетельствует о необходимости внедрения мер по защите инвесторов.

На рынке *B2B*-кредитования в России по данным ЦБ РФ также произошел резкий скачок годовых объемов, преимущественно, за счет присоединения к добровольной отчетности крупной компании, которая сразу же заняла более 80% рынка. Так, на конец 2017 г. годовой оборот *B2B* составил 9,3 млрд руб., что составляет около 83% от всего оборота рынка «равноправного кредитования».

Не менее динамично развивается направление *P2B*-кредитования в России - в 2017 г. годовой объем рынка достиг 1,55 млрд руб., что почти в три раза больше, чем в 2016 г. Средняя сумма, привлеченная на одно юридическое лицо, составила чуть более 900 тыс. руб. Однако направление краудинвестинга показало, наоборот, отрицательную динамику – оборот за 2017 г. снизился на 52,4%, и составил 153 млн руб. Число сделок и объем рынка краудфандинга не показали существенного роста к показателям 2016 г. и составили 2,5 тысячи сделок и 163 млн руб. соответственно.

Таким образом, можно заключить, что российский рынок «равноправного кредитования» развивается в большей степени в направлении финансирования бизнеса (*B2B* и *P2B*). В направлении кредитования физическими лицами физических лиц (*P2P*), наоборот, не смотря на рост объемов рынка в денежном выражении (который, скорее всего, был вызван выходом некоторого числа компании из «тени» и предоставление ими отчетности в ЦБ РФ), наблюдается снижение интереса инвесторов к данному типу кредитования, вероятно, из-за высоких рисков, связанных с отсутствием специализированного государственного регулирования и отсутствием развитой скоринговой системы населения (например, такой, как *FICO* в США, аккумулирующей и анализирующей данные трех основных кредитных бюро).

Рис. 3. Годовой объем рынка равноправного кредитования в 2010–2016 гг. в мире по данным агентства J'son & Partners Consulting, млрд руб.

В мире равноправное кредитование имеет четкую тенденцию к наращению объемов рынка (рис. 3), зарубежные эксперты даже допускают возможность достижения данным рынком оборота в 1 трлн долларов в 2025 г. при обороте в 64 млрд долларов на 2016 г. Но это не единственная тенденция, которую можно наблюдать в мире и на зарубежном рынке. В 2017 г. компания *Zopa* (первая *P2P*-платформа в мире), ссылаясь на многочисленные запросы со стороны своих клиентов, привлекла инвестиции на создание своего собственного банка для расширения спектра предоставляемых услуг на классическое потребительское кредитование и ипотечное кредитование, чем запустила тренд на получение *P2P*платформами по всему миру банковских лицензии. Однако здесь важно учесть, что, получая банковскую лицензию, данные компании по-прежнему предоставляют свои услуги в *online* формате, продолжая совершенствовать систему скоринга и по-прежнему имея низкие трансакционные издержки.

Так, можно сделать интересный вывод, что *P2P*-платформы становятся переходным этапом между традиционными банками и банками нового поколения – банками с расширенным спектром услуг, инновационными технологиями снижения рисков, процентными ставками ниже среднерыночных и работающих *online*.

Подходы к регулированию рынка равноправного кредитования.

В регулировании рынка «равноправного кредитования» ЦБ РФ заинтересован с 2015 г. На данный момент отдельного законодательного акта или нормативного документа по данному виду кредитования в России нет, отношения «равноправного кредитования» подчиняются ФЗ «О потребительском кредите (займе) и нормам гражданского права. Но еще в 2017 г. регулятор объявил о подготовке к второму чтению законопроекта «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ», на который возлагается задача создать благоприятные условия для развития данного направления кредитования в России и повысить уровень защиты прав и интересов инвесторов.

Однако, данный законопроект охватывает только отношения предоставления займа юридическим лицам и ИП, понятие краудфандинга, не рассматривая весь рынок «равноправного кредитования» и его направления. Данный законопроект по данным депутата Государственной Думы Евгения Шулепова:

1. «определяет регулируемую услугу (организация розничного финансирования (краудфандинга));
2. устанавливает требования к инвестиционной платформе, ее оператору и участникам;
3. описывает процесс инвестирования посредством инвестиционной платформы, в том числе особенности инвестирования денежных средств в эмиссионные ценные бумаги, размещаемые с использованием инвестиционной платформы;
4. устанавливает требования к раскрытию и предоставлению информации»

При этом, ссылаясь на зарубежный опыт, в данном законопроекте инвестиционной платформе (оператору инвестиционной платформы) не разрешается совмещать свою деятельность с банковской. Поэтому при составлении требований и ограничений, установленных в данном законопроекте, были взяты данные ФЗ «О рынке ценных бумаг», в особенности, касательно механизмов, направленных на защиту инвесторов.

Однако в данной работе уже было отмечено, что указанный вид кредитования можно рассматривать как переходный этап к банкам «нового поколения». Кроме того, текущая ситуация на рынке именно *P2P*-кредитования в России позволяет сравнивать его с рынком микрокредитования. Поэтому для целей данной статьи будут рассмотрены аспекты регулирования банковской сферы и сферы микрокредитования в России для поиска уже существующей законодательной базы для формирования подходов к регулированию «равноправного кредитования» (табл. 2).

Таблица 2

Законодательные требования к кредитным институтам (банки, МФК, МКК, КПК и ломбарды) в России

Требование		Банки и банковская деятельность [2]	МФК [6]	МКК [6]	КПК [5]	Ломбарды [4]
Государственная регистрация	1. Включение в государственный реестр	Обязательно	Обязательно	Обязательно	Обязательно	Обязательно
	2. Фирменное наименование	Фирменное название должно содержать «Банк»	Требования отсутствуют	Требования отсутствуют	Требования отсутствуют	Фирменное название должно содержать «ЛОМБАРД»
	3. Лицензирование деятельности	Обязательно	Не требуется	Не требуется	Не требуется	Не требуется
	4. Величина минимального уставного капитала	Для банка с универсальной лицензией – 1 млрд руб. – Для банка с базовой лицензией – 300 млн руб.	70 млн руб.	Требования отсутствуют	Требования отсутствуют	Для ООО – 10 тыс. руб – Для АО – 10 тыс. руб – Для ПАО – 100 тыс. руб.
	5. Ежегодное раскрытие информации	Ведение Финансовой (бухгалтерской) отчетности	Ведение финансовой (бухгалтерской) отчетности	Ведение финансовой (бухгалтерской) отчетности	Ведение финансовой (бухгалтерской) отчетности	Ведение финансовой (бухгалтерской) отчетности и персональный состав руководящих органов
Требования	6. Квалификационные требования	Требования к управляющим компании касательно квалификации (образования) и судимости	Требования к управляющим и учредителям компании касательно квалификации (образования), опыте управления компаниями и судимости	Требования к управляющим и учредителям компании касательно квалификации (образования), опыте управления компаниями и судимости	Требования отсутствуют	Требования к управляющим и учредителям компании касательно квалификации (образования), опыте управления компаниями и судимости

Требование		Банки и банковская деятельность [2]	МФК [6]	МКК [6]	КПК [5]	Ломбарды [4]
	7. Требования к учредителям	Отсутствуют	Требования по финансовому положению и лицензированию деятельности на рынке ценных бумаг	Требования касательно судимости в сфере экономических преступлений	Число учредителей не должно быть менее пяти граждан и (или) трех юридических лиц	Требования касательно судимости в сфере экономических преступлений
Защита инвесторов	8. Требования по финансовой устойчивости	1. Создание резервов 2. Создание системы управления рисками 3. Счета в Банке России для хранения обязательных резервов	1. Создание резервов 2. Отраслевые нормативы ликвидности 3. Система управления рисками	1. Установление нормативов: а) нормативы достаточности собственных средств; б) нормативы ликвидности	Величина резервного фонда должна составлять не менее 5% (2%, если кредитному кооперативу не исполнилось 2 лет) от суммы привлеченных денежных средств за период	С 2019 г. необходимо формирование резервов под обесценивание
	9. Система страхования вкладов	Обязательна	Не требуется	Не требуется	КПК принимает решение о страховании риска ответственности за нарушение договоров	Создание условий для сохранности вещей
	10. Размер предоставляемых займов	Ограничения отсутствуют	- физ. лицу – не более 1 млн руб. - юр. лицу и ИП – не более 3 млн. руб.	- физ.лицу – не более 500 тыс. руб. - юр. лицу и ИП – не более 3 млн. руб.	Прописывается в договоре Минимальный размер 20 000 руб.	Ограничения отсутствуют
	11. Привлечение денежных средств от населения	Привлечение возможно без ограничений для банков с универсально й и базовой лицензией	Имеет право привлекать ДС от населения в сумме не менее 1 500 000 млн. руб.	Не имеет право привлекать ДС от населения	Привлекает ДС только своих членов	Привлекать ДС от физических лиц, не являющихся его членами запрещено

Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» в России устанавливает следующий перечень требований для организаций, занимающихся данным видом деятельности:

1. О государственной регистрации и лицензировании деятельности;
2. О минимальном размере уставного капитала;
3. Об обязательных резервных требованиях;
4. О требованиях к ведению бухгалтерского учета;
5. О требованиях к системам управления рисками и капиталом;
6. О требованиях к органам управления организации.

Кроме того, отдельные требования данный закон устанавливает и для заемщиков, регламентируя договорные отношения между кредитором и заемщиком и обеспечение возвратности кредитов.

Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» подразделяет организации, занимающиеся данным видом деятельности на два вида: микрофинансовые компании и микрокредитные компании, при этом выделяя одинаковые категории требований, которые в целом совпадают с категориями требований для банков. Однако, существенным отличием являются ограничения по объемам привлекаемых денежных средств от населения: для МФК – не менее 1,5 млн руб., для МКК – запрещено привлекать вклады, а также по объемам выдаваемых денежных средств: для МФК – до 1 млн руб., для МКК – до 500 тыс руб. Кроме того, в данном законе не прописаны особые требования по минимальному размеру уставного капитала для микрокредитных компаний.

В целом можно сделать справедливый вывод – требования для банков являются более жесткими по сравнению с требованиями к компаниям, занимающимся микрофинансовой деятельностью, но и риски и процентные ставки на банковском рынке ниже. Поэтому необходимо рассмотреть также мировую практику регулирования рынка «равноправного кредитования».

В целом ЦБ РФ отмечает несколько моделей контроля рынка «равноправного кредитования», действующих в мире:

1. Запрет – деятельность *P2P*-платформ полностью запрещена регулятором на территории страны (Япония, Израиль);
2. Нерегулируемый рынок – в законодательстве отсутствует определение *P2P*, но вместе с тем имеются отдельные акты, направленные на защиту прав инвесторов (Россия, Бразилия, Индия);
3. Модель *intermediate* – действуют нормативные акты, которыми устанавливаются рамки деятельности *P2P*-платформ; обозначены механизмы лицензирования, определения процентных ставок и размещения рекламы (Великобритания, Аргентина, Австралия);
4. Банковское регулирование – аналогично регулированию банковского сектора. Интернет-площадки обязуются получать банковскую лицензию, раскрывать существующую информацию и публиковать отчетность (ЮАР, Мексика);
5. Американская модель – два уровня регулирования: со стороны каждого штата и Комиссии по ценным бумагам и биржам США. В отдельных штатах (например, в Техасе) существует прямой запрет на осуществление деятельности «равноправного кредитования». Другие (в частности, Калифорния) предусматривают наложение на *P2P*-платформы существенных ограничений, направленных на защиту инвесторов.

Особенно остро в мире и в России стоит вопрос о защите прав и интересов инвесторов. При чем важно понимать, что в данном случае речь идет не только о защите инвесторов от «несостоятельности» заемщиков, но и защите от «несостоятельности» самих *P2P*-платформ, а также от возможного непрофессионализма и недостаточной квалификации самих инвесторов.

Шайдуллина В.К. отмечает в своей работе, что в Великобритании предпринята попытка введения обязательных требований к процедурам риск-менеджмента и размеру капитала британских *P2P*-платформ, но никаких законодательных решений до настоящего времени не было принято. Управление по финансовому регулированию и контролю (*FCA*) серьезно обеспокоено отсутствием у инвесторов возможности сравнивать надежность различных платформ *P2P*-кредитования и взвешивать риски путем сопоставления с иными каналами инвестирования.

В Соединенных Штатах Америки продолжает оставаться открытым вопрос, касающийся защиты прав потребителей финансовых услуг со стороны национальных профильных регуляторов в отношении *P2P* (например, Бюро защиты потребителей финансовых услуг (*Consumer Financial Protection Bureau*) или Федеральной корпорации по страхованию вкладов). Кроме того, *P2P*-кредитование в США является частью рынка ценных бумаг. В связи с этим для легальной деятельности сервисы в обязательном порядке должны проходить специальные проверки на государственном уровне.

В Китае существуют ограничения на деятельность *P2P*-платформ. В частности, Комиссией по урегулированию банковской деятельности в августе 2016 г. принято решение запретить им принимать вклады от населения, объединяя данные средства для развития собственных проектов. Запрет также коснулся продажи финансовых продуктов и предоставления финансовых гарантий кредиторам. Ожидается, что новые регуляторные требования позволят уменьшить финансовые риски, стимулировать финансовую доступность услуг и защитить законные интересы инвесторов. Комиссия также ввела ограничение на максимальную сумму для заемщиков: физических лиц – 200 тыс. юаней (примерно 1,9 млн руб.) на одной площадке *P2P* и 1 млн юаней (9,6 млн руб.) на нескольких; юридических лиц – 1 млн юаней (9,6 млн руб.) на одной площадке и 5 млн юаней (47,9 млн руб.) на нескольких. В соответствии с новыми правилами *P2P*-платформы обязаны раскрывать кредиторам основные сведения о заемщиках, в том числе финансовые планы – на сайте должна быть размещена информация о процентной ставке, объеме и количестве сделок.

Имея представление о зарубежной практике регулирования рынка «равноправного кредитования», показатели рынка в России и мировые тенденции, можно сформировать основные рекомендации (табл. 3) по регулированию данного рынка в России. В первую очередь, необходимо решить не только текущие проблемы российского рынка, связанные с высокими рисками и низкой степенью защиты инвестора, но и, используя системный подход, сформировать стратегический план регулирования рынка *P2P*, нацеленный на формирование здоровой и конкурентной среды на данном рынке в долгосрочной перспективе с учетом мировых тенденций.

Таблица 3

Предлагаемые законодательные меры регулирования рынка *P2P*-кредитования в рамках регулирования кредитного рынка России

Требование		*P2P-платформы*
Государственная регистрация	1. Включение в государственный реестр	Обязательно
	2. Фирменное наименование	-
	3. Лицензирование деятельности	В перспективе – обязательно
	4. Величина минимального уставного капитала	70 млн. руб.
	5. Ежегодное раскрытие информации	Ведение финансовой (бухгалтерской) отчетности
Требования к управлению компанией	6. Квалификационные требования	Требования к управляющим компании касательно квалификации (образования) и судимости по экономическим преступлениям
	7. Требования к учредителям	Требования к учредителям компании касательно квалификации (образования) и судимости по экономическим преступлениям
Защита инвесторов	8. Требования по финансовой устойчивости	1. Создание резервов 2. Создание системы управления рисками
	9. Система страхования вкладов	Не требуется
	10.Размер предоставляемых займов **от инвестора и для земщика**	Для физ. лиц – до 1 млн руб.
	11.Привлечение денежных средств от населения	Запрещено
	12.**Применение понятия «квалифицированный инвестор»**	**Для сделок на рынке *P2B* и краудинвестинга - допуск только квалифицированных инвесторов**
	13.**Ограничение по срокам сбора денежных средств юр. лицами**	**Для сделок на рынке *P2B, B2B,* краудфандинга и краудинвестинга**

Наиболее значимым элементом системы регулирования рынка «равноправного кредитования» можно назвать вопрос, касающийся достоверности и прозрачности информации о заемщиках для снижения рисков для инвесторов. В России существует несколько независимых бюро кредитных историй, которые можно считать достоверными источниками информации. Агрегирование информации от каждого бюро в единой системе данных и взаимодействие *P2P*-платформ с данной базой информации снизят риски, связанные с заемщиками, позволяя при этом платформам оставаться доступными для широких слоев населения, не требуя при регистрации большой пакет документов и личной информации – достаточно ограничиться данными паспорта и

фотографией человека с паспортом для подтверждения личности заемщика. При этом предоставление достоверных данных о заемщике и гарантия возврата вложенных средств инвестору – задача, в первую очередь, самой платформы, поэтому взаимодействие с коллекторскими агентствами поможет платформе снизить риски и фактические убытки от недобросовестных заемщиков.

При этом риски для инвестора, связанные с самой платформой возможно снизить за счет законодательного введения требований по организационно-правовой форме (только юридический лица) и размере уставного и резервного капитала компаний на определенном уровне для гарантий выплат по возникающим обязательствам. Также дискуссионным вопросом остается получение *P2P*-платформами банковских лицензий, что является обязательным, например, в ЮАР и Мексике, и добровольным для многих других компаний в разных странах. Данное решение, с одной стороны – это стратегический шаг и возможность «подчинить» новую систему уже существующей и развитой законодательной базе, с другой – серьезное ограничение для еще «молодого» рынка, которое, как опасаются эксперты, может затруднить его развитие, снизив интерес к данному виду бизнеса.

Отдельный и немаловажный вопрос касается непосредственно самих инвесторов. В России существует понятие «квалифицированных инвесторов», которым разрешен допуск ко всем финансовым инструментам, в отличие от обычных инвесторов. Применение данного понятия и связанной с ним законодательной базы поможет оградить инвесторов от высокорисковых вложений. В случае России, когда наибольшее развитие наблюдается в направлении кредитования бизнеса, необходимо четко определить параметры оценки инвестиционных проектов – глубину его проработки и качество модели – для этого необходимо обладать определенными знаниями и компетенциями. Поэтому в данном случае ограничить доступ к *P2B* кредитованию и краудинвестингу только для квалифицированных инвесторов, кажется, правильным и справедливым решением. Краудфандинг, при этом, можно оставить доступным для всех инвесторов, так как он предполагает неденежное вознаграждение инвестора, имеет меньшие риски и суммы вложений и в мировой практике осуществляется в основном физическими лицами без специальной квалификации. Кроме того, необходимо последовать опыту Китая и ввести для неквалифицированных инвесторов ограничения на суммы вкладываемых средств, как и для заемщиков – на суммы привлекаемых денежных средств, например, по опыту ограничений в микрокредитовании.

Таким образом, можно прийти к выводу, что необходимо объединить уже существующие меры законодательного регулирования банковской сферы, сферы микрокредитования и рынка ценных бумаг, используя данные ФЗ «О банках и банковской деятельности», ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» и ФЗ «О рынке ценных бумаг», и на основании данных мер сформировать основные принципы регулирования рынка «равноправного кредитования».

В данной работе предлагается следующая система мер и требований к рынку «равноправного кредитования» в России:

1. обязательная государственная регистрация компаний-операторов инвестиционных платформ (только юридические лица);
2. обязательное лицензирование деятельности;
3. минимальный размер уставного капитала на уровне;

микрофинансовой компании – 70 млн руб.;

4. требования к системам управления рисками и капиталом;
5. требования к квалификации органов управления организацией;

6. запрет на привлечение вкладов от населения, юридических лиц и ИП;

7. ограничения на размер выдаваемых займов для физических лиц на уровне микрофинансовой компании – 1 млн руб.;

8. запрет предоставления займов юридическим лицам и ИП со стороны неквалифицированных инвесторов, кроме займов, осуществляемых посредством краудфандинга;

9. для сферы *B2B*, краудфандинга и краудинвестинга – создание для компаний, привлекающих инвестиции, отельных банковских счетов, и определение сроков сбора заемных средств без возможности использования компанией денежных средств до окончания срока сбора средств и в случае, если средства были собраны не в полном (заявленном) объеме.

Обязательное лицензирование деятельности как стратегическое решение необходимо для снижения рисков деятельности платформы для инвесторов и продиктовано мировыми тенденциями данного направления кредитования. Минимальный размер уставного капитала коррелирует с требованиями о размере выдаваемых займов для физических лиц, как и с запретом на привлечение вкладов. Данные ограничения направлены как на защиту инвестора от недобросовестности платформы, так и на защиту от собственного непрофессионализма инвестора и рисков, связанных с заемщиками. Введение понятия квалифицированного инвестора на данном рынке необходимо для случаев финансирования компаний, когда речь идет о суммах свыше 1 млн руб. и необходимости определенной квалификации инвестора для оценки проекта и компании, которая запрашивает инвестиции. При этом, для ситуаций краудфандинга данное ограничение кажется излишним, так как данный вид кредитования подразумевает неденежное вознаграждение инвестора и по зарубежному опыту осуществляется именно обычными физическими лицами.

Последняя предложенная мера регулирования была прописана в проекта закона «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ». Она предполагает ограничение по срокам сбора заемных средств для проектов и компаний, а также рассматривает ситуации, когда инвестиционные средства были собраны не в полном объеме. В данном случае в законопроекте предлагается осуществлять возврат денежных средств инвесторам, чтобы избежать рисков невозврата займов, так как недостаток собранных инвестиционных средств рассматривается как недостаточный интерес инвесторов (как потенциальных потребителей) к продукту/услуге, на которую привлекаются денежные средства.

Более того, данную меру регулирования, возможно, улучшить с помощью блокчейн-технологии. Уже существует ряд компаний, разработавших системы контроля за расходованием привлеченных денежных средств компаниями-заемщиками на основе прописанных ими «дорожных карт». Данное решение позволяет инвесторам контролировать деятельность компании и расходование инвестиционных средств – компания-заемщик получает денежные средства по частям на целевые нужды только с разрешения инвесторов, предоставляя им отчеты об уже произведенных расходах и достижению целевых показателей. Основой данной системы являются «смарт-контракты», разработанные блокчейн-платформой *Ethereum.*

Выводы

Таким образом, можно заключить, что рынок «равноправного кредитования» в России не требует особых и специфических мер регулирования, которые не были бы разработаны и утверждены законодательно для других видов кредитования, а предложенные нововведения подходят также для всего рынка кредитования в России в целом.

На основании проведенного анализа мирового и зарубежного опыта, а также современной ситуации на российском рынке «равноправного кредитования» можно сформулировать основные отличительные особенности данного рынка в России и в мире:

- Рынок *P2P* в России содержит в себе 5 направлений – *P2P*-кредитование, *P2B*-кредитование, *B2B*-кредитование, краудфандинг и краудинвестинг, которые различаются по характеру сторон и вознаграждению инвестора, но концептуально имеют одну идею - кредитование на *online*-платформах по принципу «равный равному» - и могут определяться единым понятием «равноправное кредитование»;
- Рынок «равноправного кредитования» в России развивается, преимущественно, за счет осуществления инвестиций в стартапы и развитие действующего бизнеса (*P2B* и *B2B*);
- Параметры рынка *P2P*-кредитования в России (средняя сумма займа, средний срок займа, средняя процентная ставка) близки к параметрам микрофинансового рынка и не содержат фундаментального преимущества *P2P* - процентных ставок ниже банковских за счет низких трансакционных издержек;
- В России данный рынок регулируется нормами гражданского права и ФЗ «О потребительском кредите (займе)» и не имеет собственной уникальной законодательной базы;
- Мировой тренд на рынке *P2P* - получение платформами банковских лицензии и появление банков «нового поколения» с расширенным спектром услуг и работающих *online.*

Перечисленные особенности позволяют определить концепцию рынка «равноправного кредитования» в России и методы регулирования данного рынка:

1. Для развития данного рынка в России необходимо снизить риски инвесторов, связанные с заемщиками - повысить качество и достоверность информации о заемщиках с помощью предоставления платформам доступа к агрегированной информации существующих Бюро кредитных историй;
2. Ответственность за предоставление достоверных данных о заемщике необходимо возложить на платформы, гарантии по возникающим обязательствам которых должны обеспечиваться установленным законодательно размером уставного и резервного капиталов организации и подразумевают сотрудничество с коллекторскими агентствами;
3. Стратегическим шагом также может стать обязанность лицензирования данной деятельности - для подчинения данного рынка уже существующей и развитой законодательной базе;
4. Распространение понятия «квалифицированного инвестора» на рынок «равноправного кредитования» в России – ограничить доступ к *P2B*-кредитованию и краудинвестингу для неквалифицированных инвесторов, а также определить предельные суммы займов и инвестиций в общих и частных случаях – для квалифицированных и неквалифицированных инвесторов и для займов физическим и юридическим лицам/ИП.

Список литературы

1. *Гражданский* кодекс Российской Федерации (ГК РФ) от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ.
2. *Федеральный* закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 N 395-1.
3. *Федеральный* закон «О кредитной кооперации» от 18.07.2009 N190-ФЗ.
4. *Федеральный* закон от 19 июля 2007 г. N 196-ФЗ «О ломбардах».

5. *Федеральный* закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» от 02.07.2010 N 151-ФЗ.

6. *Федеральный* закон «О потребительском кредите (займе)» от 21.12.2013 N353-ФЗ.

7. *Федеральный* закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 N39-ФЗ.

8. *Грешнова Т.М.* Особенности и перспективы развития рынка P2P-кредитования в России // Новая наука: опыт, традиции, инновации, 2016. С. 57–59.

9. *Езангина И.А.* Научно-технический стратегический альянс: воплощение реализации принципа «открытых инноваций»// Фундаментальные исследования. 2013. №6-4. С. 945–948.

10. *Опарина Н.И.* Использование скоринговых моделей для оценки кредитоспособности заемщика / Н.И. Опарина // Банковское кредитование. № 5. 2009. С. 47–59.

11. *Сазонов С.П.,* Езангина И.А., Евсеев Р.С. Экономическая безопасность кредитной организации: факторы, угрозы, направления укрепления// Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. № 31 (313). С. 42–56.

12. *Шайдуллина В.К.* Проблемы правового регулирования p2p-кредитования в Российской Федерации, 2018. С. 1–4.

13. *Ведомости*. Как одолжить денег незнакомому другу. URL: https:// www.vedomosti.ru/finance/blogs/2017/02/06/676340odolzhitneznakomomu-drugu (дата обращения: 23.03.2019).

14. *Информационно*-аналитический портал J'son & Partners Consulting. URL: http://json.tv/ (дата обращения: 23.03.2019).

15. *Официальный* сайт агентства Foundation Capital. URL: https:// foundationcapital.com/ (дата обращения: 23.03.2019).

16. *Официальный* сайт портала banki.ru. URL: https://www.banki.ru/ wikibank/p2p-kreditovanie/ (дата обращения: 23.03.2019).

17. *Официальный* сайт Центрального банка Российской Федерации. URL: https://www.cbr.ru/ (дата обращения: 23.03.2019).

18. *Официальный* сайт Центрального банка США. URL: https:// www.federalreserve.gov/ (дата обращения: 23.03.2019).

19. *Официальный* сайт Шулепова Е.Б, депутата Государственной Думы. URL: http://eshulepov.ru/ (дата обращения: 23.03.2019).

20. *Forbes* – В одной лодке: как платформы p2p-кредитования сотрудничают с банками. URL: http://www.forbes.ru/tehnologii/340171v-odnoy-lodke-kak-platformy-p2pkreditov-sotrudnichayut-s-bankami (дата обращения: 23.03.2019).

21. *Rusbase* – Как устроен рынок P2P-кредитования в России и за рубежом. URL: https://rb.ru/opinion/p2p/ (дата обращения: 23.03.2019).

22. *Rusbase* – Мировой рынок p2p-кредитования вырос за три года в 10 раз. URL: https://rb.ru/news/p2p-market/ (дата обращения: 23.03.2019).

«ПОГЛОЩЕНИЕ» КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА СТОИМОСТЬ АКЦИЙ КОМПАНИИ

К.А. Шадрина, бакалавр 4 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент О.И. Голева)
ПГНИУ, г. Пермь

На сегодняшний день в современном мире для развития субъекта бизнеса нередко требуется его реорганизация в ответ на изменения внешней среды. Следует отметить, что в последнее время количество сделок слияний и поглощений неумолимо растет, но, несмотря на это, проблема их эффективности стоит очень остро, поскольку многие сделки M&A (слияний и поглощений) не окупают вложенных в них средств, а также многие объединившиеся компании отстают в своем развитии от других субъектов рынка, что было доказано проводимыми исследованиями PricewaterhouseCoopers и Mergers&Acquisitions Journal.

Большинство трудов ученых в области анализа сделок M&A направлены на изучение эффективности сделок непосредственно для самого владельца поглощающей компании. Для инвесторов эффективность сделок рассматривается реже.

Актуальность данного исследования состоит в определении факторов, влияющих на эффективность и неэффективность сделок поглощения, которые будут использованы для оценки потенциала конкретной сделки инвестором.

Целью исследования является разработка алгоритма определения эффективности сделки поглощения для принятия инвестиционного решения.

Понятие эффективности сделки поглощения.

Понятие «слияния и поглощения» имеет различный смысл в отечественной и зарубежной научной литературе. Согласно западной трактовке, эти понятия не имеют четкого разграничения, носят родственный характер и в ряде случаев взаимозаменяемы. Тонкая грань между данными понятиями привела к тому, что сделки слияния и поглощения рассматривают как единый термин M&A.

Российское законодательство неполно рассматривает сделки слияния и поглощения, поскольку ГКРФ определяет лишь термин «слияния», а термин «поглощение» вообще отсутствует [9].

В данной работе под поглощением мы будем понимать, когда один из участников в результате сделки принимает более 30% активов и обязательств других участников на себя, но при этом сохраняется юридическая самостоятельность этих участников.

При осуществлении сделок M&A акционеры компании-покупателя ожидают улучшение своего благосостояния, то есть прирост стоимости того, чем они владеют. Этот прирост носит название синергетического эффекта.

Большинство авторов согласно с данным определением. Так, А. Дамодаран указывает, что SE – это «потенциальная дополнительная стоимость, появляющаяся в результате объединения двух фирм» [4].

Авхачев Ю.Б. определяет синергетический эффект как «способность объединенной компании приносить прибыль большую, чем суммарная прибыль двух ранее существовавших компаний в отдельности» [1].

Несколько по-иному рассматривает SE Сироуер М.Л. По его мнению SE – это «увеличение конкурентного преимущества сверх того, которое необходимо фирмам, чтобы выжить на своих конкурентных рынках» [9]. То есть синергетический эффект является следствием того, что потенциал объединенной компании возрастает.

© Шадрина К.А., 2019

Важно понимать, что действие синергического эффекта впоследствии вызывает рост количественных показателей деятельности компании, а также рост стоимости акций компании, в чем больше всего заинтересован инвестор.

Для выявления синергетического эффекта необходим анализ конкретной сделки. Если сделка уже совершена, то используется ретроспективный анализ, который позволяет судить об эффективности поглощений на основании рассмотрения динамики тех или иных характеристик деятельности компании за определенный промежуток времени.

Для рассмотрения динамики характеристик деятельности компании используют анализ финансовой отчетности, который необходим для сравнения ключевых показателей финансовой деятельности компании до сделки с аналогичными показателями после ее совершения. В качестве ключевых показателей используют рентабельность на собственный капитал, рентабельность активов, рентабельность продаж, коэффициенты абсолютной, срочной и текущей ликвидности, коэффициент финансовой независимости, коэффициент долговой нагрузки и оборачиваемость активов.

Стоит отметить, что в данный метод оценки эффективности поглощений так же входит анализ новостей, который позволяет изучить цели сделки и факторы, повлиявшие на её эффективность и неэффективность.

Можно сделать вывод, что именно ретроспективный анализ поможет наиболее полно оценить конкретную базу сделок, что впоследствии послужит основой для разработки алгоритма определения эффективности сделки поглощения.

Оценка эффективности сделок поглощения на примере сделок за 2015 г.

Поскольку одним из методов оценки эффективности сделок является анализ финансовой отчетности, необходимо было выбрать период, который дал бы возможность изучить финансовые показатели компании, как до совершения сделки, так и после. Именно поэтому базой послужили сделки поглощения за 2015 г. Для расчетов использовалась группа показателей за период с 2014 по 2017 гг.

Рассмотрим каждую сделку из выборки по отдельности.

1. Сделка АО «Мототрест сервис» – ОАО «ДЭП №26», ОАО «ДЭП №20».

На рис. 1 представлена динамика основных финансовые показателей компании АО «Мототрест сервис» с 2014–2017 гг.

Рис. 1. Динамика финансовых показателей АО «Мототрест сервис»

На рис.1 отчетливо видно, что абсолютно все финансовые показатели после 2015 г. улучшились, прослеживается тенденция их роста, что говорит о том, что сделка действительно положительно повлияла на финансовое состояние компании, следовательно, сделку признаем эффективной.

Для того чтобы разобраться, какие факторы повлияли на успешность данной сделки, необходимо изучить цель сделки и условия, в которых была проведена сделка.

АО «Мототрест сервис» – компания по круглогодичному содержанию автомобильных дорог – купила 100% федеральный пакет акций ОАО «Дорожное эксплуатационное предприятие №20» и ОАО «Дорожное эксплуатационное предприятие №26» с целью расширения производства.

И компания-покупатель, и компания-цель из одной отрасли, следовательно, сделку можно классифицировать как горизонтальную, – первый фактор, повлиявший на успешность.

Также стоит отметить, что компания-цель находилась в финансово благополучном состоянии, значит, данный факт можно обозначить вторым фактором.

Еще одним немаловажным фактором является то, что и компания-покупатель, и компания-цель были заинтересованы в этой сделки, следовательно, сделку можно классифицировать как дружественную.

2. Сделка ПАО «Квадра» – Имущество МУП «Гортеплосеть».

Проанализируем динамику финансовых показателей ПАО «Квадра» за период 2014–2017 гг.

Рис. 2. Динамика финансовых показателей ПАО «Квадра»

На представленном графике после совершения сделки также прослеживается тенденция к росту финансовых показателей, что позволяет нам признать данную сделку эффективной.

Рассмотрим факторы сделки, повлиявшие на улучшение финансового состояния компании.

Основным видом деятельности ПАО «Квадра» является производство и реализация электроэнергии на оптовом рынке электроэнергии и мощности. Основным видом деятельности МУП «Гортеплосеть» является производство, транспортировка и распределение тепловой энергии в виде перегретой воды и пара. Сразу же отмечаем, что компании из одной отрасли, следовательно, сделку классифицируем как горизонтальную (первый фактор).

Как отметил исполнительный директор курского филиала ПАО «Квадра» Сергей Липин, «аренда имущества МУП «Гортеплосеть» – это вынужденная мера для «Гортеплосети» в существующих условиях неплатежей и сложившейся в регионе ситуации. Это позволит перейти на прямые расчеты с жителями Курска, восстановить платежную дисциплину за поставленные энергоресурсы». ПАО «Квадра» согласилось на предложение курских властей о передаче компании части имущества МУП «Гортеплосеть» стоимостью 873 млн руб. Это позволило покрыть долги муниципального предприятия перед ПАО, размер которых составляет около 830 млн руб. Исходя из этого, делаем вывод, что основной целью данной сделки являлось покрытие долгов перед компанией-покупателем, а также оздоровление компании-цели за счет эффективного управления имуществом – второй фактор.

Стоит также отметить, что в данной сделке были заинтересованы обе стороны, именно поэтому сделку классифицируем как дружественную – третий фактор.

3. Сделка ПАО «Т8 Издательские технологии» – Образовательный портал «Теории и практики».

Проанализируем изменение финансовых показателей ПАО «Т8 Издательские технологии» за период 2014–2016 гг., поскольку за 2017 г. данные бухгалтерской отчетности в открытом доступе не были размещены.

Рис. 3. Динамика финансовых показателей ПАО «Т8 Издательские технологии»

Проанализировав данный график, можно сделать вывод, что сделка так же положительно повлияла на финансовое состояние компании-покупателя, поскольку абсолютно все показатели после сделки значительно улучшились. Стоит отметить, что за рассматриваемый период коэффициент долговой нагрузки заметно снизился, что говорит о том, что компания стала менее зависима от заемных средств. Следовательно, сделку признаем эффективной.

Рассмотрим подробности сделки для определения факторов, положительно повлиявших на финансовое состояние компании.

Т8 Издательские Технологии – уникальная компания, которая интегрирует в себя полный спектр услуг от редакционно-издательских и печати до склад-логистических, распространения и продвижения и доставки книг конечному потребителю. Образовательный портал «Теории и практики» – платформа для обмена знаниями. Делаем вывод, что компания-продавец является ресурсом, с помощью которого компания-покупатель может расширить свое производство, снизив при этом затраты.

Следовательно, данную сделку классифицируем как вертикальную, - первый фактор.

«Dream Industries считает, что «Теории и практики» обладают сильным брендом и лояльной базой поклонников, что позволяет проекту, расти дальше. Поэтому сейчас - самое точное время, чтобы передать его в руки заинтересованным лицам, которые стремятся к развитию сайта», – заметил представитель компании. Исходя из этого, можно сделать вывод, что сделка является успешной, поскольку компания-покупатель инвестировала в финансово устойчивую, развивающуюся компанию, – второй фактор.

Третьим фактором является тот факт, что в сделке были заинтересованы обе стороны, а значит, сделку классифицируем как дружественную, – третий фактор.

4. Сделка АО «Василеостровская фабрика» (УК «Теорема») – ООО «Русская трапеза» (Производственные площади на наб. р. Смоленки).

Проанализируем изменение финансовых показателей АО «Василеостровская фабрика» за период 2014–2017 гг.

Рис. 4. Динамика финансовых показателей АО «Василеостровская фабрика»

Нетрудно заметить, что после проведения сделки отчетливо прослеживается тенденция к росту всех финансовых показателей, что дает нам право признать данную сделку эффективной.

Рассмотрим подробнее факторы, которые положительно повлияли на финансовое состояние компании.

Производство АО «Василеостровская фабрика» располагается на набережной реки Смоленка. Компания ООО «Русская трапеза» продала производственные площади фабрике в том же районе с целью расширения производства.

Следовательно, делаем вывод, что это первый и основной фактор, оказавший положительное влияние на финансовое состояние компании-покупателя.

Еще одним фактором можно выделить то, что обе стороны были заинтересованы в данной сделке, следовательно, сделку классифицируем как дружественную.

5. Сделка ОАО НК «Роснефть» – ООО «Печора СПГ».

Проанализируем изменение финансовых показателей ОАО НК «Роснефть»» за период 2014–2017 гг.

Рис. 5. Динамика финансовых показателей ОАО НК «Роснефть»

Проанализировав финансовые показатели ОАО НК «Роснефть» за анализируемый период, делаем вывод, что финансовое состояние компании после 2015 г. не являлось стабильным, наблюдалась тенденция к снижению практически по всем показателям. Данная сделка является неэффективной.

Рассмотрим подробнее факторы, повлиявшие на ухудшение финансового состояния компании.

В 2015 г. «Аллтек» и «Роснефть» договорились совместно разрабатывать «Печора СПГ». «Роснефть», и «Аллтек» рассчитывали на возможность экспортировать газ, но это напрямую запрещал закон.

Весной 2015 г., занимавший тогда место первого зампреда думского комитета по природным ресурсам Валерий Язев внес в Госдуму законопроект, это позволяло «Печора СПГ» претендовать на экспорт газа. Но в июне комитет Госдумы нового созыва по энергетике дал отрицательное заключение на законопроект. Исходя из этого, делаем вывод, что хотя сделка и была горизонтальной и дружественной, но она не стала эффективной только из-за законодательных ограничений.

6. Сделка АО «Зарубежэнергопроект» – ОАО КБ «Солидарность».

Проанализируем изменений финансовых показателей компании АО «Зарубежэнергопроект» за период 2014–2017 гг.

Рис. 6. Динамика финансовых показателей АО «Зарубежэнергопроект»

На данном графике отчетливо прослеживается тенденция к снижению абсолютно всех показателей финансовой устойчивости компании, следовательно, делаем вывод, что сделка не смогла положительно повлиять на состояние компании, а значит была неэффективной.

Проанализируем факторы, которые отрицательно повлияли на состояние компании АО «Зарубежэнергопроект».

АО «Зарубежэнергопроект» – ведущая проектная организация, специализирующаяся на проектировании энергетических объектов в России и за рубежом. АО «КБ «Солидарность» – крупный по размеру активов банк, зарегистрированный в Самаре. Единственным акционером кредитного учреждения являлось АО «Зарубежэнергопроект». Исходя из этого, делаем вывод, что первым фактором неэффективности сделки являлось то, что сделка была конгломератной.

В ноябре 2015 г. санацией банка впервые занялась компания нефинансового сектора. АО «Зарубежэнергопроект» взяла банк «Солидарность», на оздоровление которого АСВ потратило почти 20 млрд руб. Случай с санацией «Солидарности» уникален, банк впервые передавался на санацию компании из нефинансового сектор. «Хотя формально нет никакого запрета на то, чтобы санацией занимались нефинансовые структуры, всегда считалось, что банки и банковские группы лучше будут справляться с задачей санации, так как знают рынок и могут взять на себя сложные случаи, заняться антикризисным менеджментом», – объясняет независимый эксперт. Но, как и предполагалось, цель сделки не была достигнута. Основным фактором, негативно сказавшимся на финансовом состоянии компании-покупателя.

7. Сделка ОАО «Ленэнерго» – ОАО «Санкт-Петербургские электрические сети», ОАО «Петродворцовая электросеть».

Проанализируем изменений финансовых показателей компании ОАО «Ленэнерго» за период 2014–2017 гг.

Рис. 7. Динамика финансовых показателей ОАО «Ленэнерго»

Проанализировав изменения показателей, мы делаем вывод, что практически все показатели с 2015 г. увеличились, за исключением коэффициентов ликвидности, но уже к 2017 г. также наблюдалась тенденция к их росту. Следовательно, данная сделка была эффективной.

Разберем подробно, какие факторы положительно повлияли на улучшение финансового состояния компании.

В начале 2015 г. «Ленэнерго» оказалось на грани банкротства, когда на счетах проблемного банка «Таврический» зависли 16 млрд руб., принадлежащие этой компании. В ходе выяснения причин возникших финансовых сложностей обнаружились нарушения в деятельности прежнего руководства «Ленэнерго».

Чтобы спасти монополиста от банкротства, в июне 2015 г. было принято решение о консолидации электросетевых активов Петербурга, объединив «Ленэнерго» и финансово благополучные СПбЭС, что помогло успешно разобраться с долгами.

Делаем вывод, что, во-первых, сделка была горизонтальная, во-вторых, целью сделки являлось оздоровление, помощь с тем, чтобы разобраться с долгами компании-покупателя за счет консолидации финансово успешных электросетей Петербурга.

Разработка алгоритма определения эффективности сделки поглощения

Проанализировав 7 сделок поглощения и определив основные факторы сделок, оказавшие положительное или отрицательно влияние на финансовое состояние компании, были замечены некоторые закономерности, которые помогли составить алгоритм определения эффективности сделок поглощения для открытых компаний.

Алгоритм представлен на рис. 8.

Согласно данному алгоритму, сделка поглощения, вероятнее всего, будет эффективной в том случае, если:

1. Сделка является горизонтальной (когда компании из одной отрасли) или вертикальной (когда одна из компаний является поставщиком товаров и услуг другой компании);
2. Сделка является дружественной;
3. Основной целью сделки является расширение производства, усилений позиции на рынке или снижение издержек;
4. Компания-цель находится в финансово благополучном состоянии.

Сделка поглощения, вероятнее всего, будет неэффективной в случае, если:

1. Сделка является конгломератной (то есть компании из совершенно разных отраслей, ни одна не является поставщиком товаров и услуг другой);
2. Сделка является враждебной;
3. Основной целью сделки является желание разобраться с долгами, оздоровить компанию;
4. Компания-цель находится в финансово неблагополучном состоянии;
5. Существуют законодательные ограничения.

Таким образом, благодаря разработанному алгоритму, у инвестора будет возможность оценить потенциал предстоящей сделки поглощения для принятия инвестиционного решения.

Рис. 8. Алгоритм определения эффективности сделки поглощения для принятия инвестиционного решения

Список литературы

1. *Авхачев Ю.Б.* Международные слияния и поглощения компаний: новые возможности предприятий России по интеграции в мировое хозяйство. М.: Научная книга, 2005. 120 с.
2. *Бабенко И.А.* Оценка экономического эффекта при слияниях и поглощениях // Вестник тихоокеанского государственного университета. 2015 №2(37). С. 185–190.
3. *Ван Хорн Дж., Вахович Дж.* Основы финансового менеджмента. М.: Вильямс, 2001. 992 с.
4. *Дамодаран А.* Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов / А. Дамодаран; пер. с англ. 7-е изд. М.: Альпина Паблишер, 2011. 1324 с.
5. *Ендовицкий Д.А.* Экономический анализ слияний/поглощений компаний: научное издание. М.: КНОРУС, 2008. 448 с.
6. *Ивашковская И.* Слияния и поглощения: ловушки роста // Управление компанией. 2004. №7. С. 26–29.
7. *Лысенко Д.В.* Анализ эффективности слияний и поглощений // Аудит и финансовый анализ. 2008 №4. С. 1–16.
8. *Маршак А.* Эффективные слияния и поглощения. URL: http://www.e-xecutive.ru/knowledge/announcement/338280/ (дата обращения: 23.03.2019).
9. *Сироуер М.Л.* Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях / М.Л. Сироуер // 2012. С. 1–24.
10. Федеральный закон №208-ФЗ от 26.12.1995 (ред. от 29.06.2015) «Об акционерных обществах» // «Собрание законодательства РФ». 26.12.1995. ст.16.
11. *Brealey R.A. & Meyers S.C.* Principles of Corporate Finance. The McGraw-Hill Companies, 2003. 1061 p.
12. *URL:* https://www.cfin.ru/investor/ (дата обращения: 13.03.2019).
13. *URL:* http://mergers.akm.ru/ (дата обращения: 13.03.2019).
14. *URL:* https://www.e-disclosure.ru/ (дата обращения: 13.03.2019).
15. *URL:* www.spark-interfax.ru/ (дата обращения: 13.03.2019).
16. *URL:* https://www.rbc.ru/ (дата обращения: 23.03.2019).

НАПРАВЛЕНИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ В РФ

Аль-Мусави Али Разуки, магистрант 2 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент О.В. Буторина)
ПГНИУ, г. Пермь

Цифровая экономика в современной теории и практике управления трактуется неоднозначно.

А. Энговатова трактует цифровую экономику как экономику, основанную на новых методах генерирования, обработки, хранения, передачи данных, а также цифровых компьютерных технологиях [8].

В принятой Стратегии развития цифровой экономики в РФ под ней принято понимать хозяйственную деятельность, ключевым фактором производства в которой являются данные в цифровой форме, и способствует формированию информационного пространства с учетом потребностей граждан и общества в получении качественных и достоверных сведений, развитию информационной инфраструктуры Российской Федерации, созданию и применению российских информационно-телекоммуникационных технологий, а также формированию новой технологической основы для социальной и экономической сферы [7].

Р. Бухт, Р. Хикс в своей работе предлагают следующее определение цифровой экономики: совокупность всех примеров экстенсивного применения ИКТ и создание данных технологий. Это определение включает определение цифровой отрасли ОЭСР, а также элементы, представленные на рис. 2: цифровые услуги, розничные продажи и деятельность в информационной сфере, которые не входят в рамки определения ОЭСР и принятую кодификацию. Кроме того, новое определение включает некоторые перспективные элементы цифровой экономики: платформенную экономику, экономику «свободного заработка» («гиганомика», gig-economy), экономику «совместного потребления» (sharing-economy) – те элементы, которые являются совершенно новыми видами экономической деятельности, не существовавшими до появления цифровых технологий [1, с. 154].

Всемирный банк в 2016 г. наравне с прочими определениями конкретизировал понятие цифровой экономики как парадигма ускорения экономического развития с помощью цифровых технологий. Это определение, как и многие другие известные определения, прежде всего, имеют в виду использование ИКТ [1, с. 154].

А.С. Сагынбекова считает, что цифровая экономика – это новый вид экономических отношений во всех отраслях мирового рынка, который сейчас развивается стремительными темпами и уже в ближайшем будущем, с ростом высоких технологий, может стать основным видом товарно-денежных обменов на глобальном мировом уровне [9].

А. Кунцман определял цифровую экономику как «современный тип экономики, характеризующийся преобладающей ролью информации и знаний как определяющих ресурсов в сфере производства материальных продуктов и услуг, а также активным использованием цифровых технологий хранения, обработки и передачи информации» [2].

Аналогично трактуют понятие цифровой экономики И.П. Бойко, М.А. Евневич, А.В. Колышкин. Они понимают под цифровой экономикой «совокупность видов деятельности, базирующихся на цифровых технологиях, а также инфраструктуру, обеспечивающую функционирование цифровых технологий. Под цифровыми технологиями в данном случае следует понимать технологии, связанные с созданием, сбором,

© Аль-Мусави Али Разуки, 2019

обработкой, хранением и передачей информации на основе цифровых систем». Следовательно, можно ожидать, что цифровая экономика будет внедрена, в первую очередь, в те отрасли, в которых велик вес информации по отношению к другим факторам производства [3].

Как отмечает Д.М. Зозуля, сложность определения и интерпретации цифровой экономики заключается в неограниченном количестве элементов, которые могут входить в ее состав. По его мнению, цифровая экономика представляет собой комплексную интегрированную систему гибких технологий и коммуникаций интеллектуального общества, обеспечивающую решение актуальных экономических задач. Основными признаками цифровой экономики выступают непрерывное развитие, изменение, повышение гибкости, аддитивность, обмен информацией и реализация операций в режиме реального времени, самообучающееся цифровое «умное» общество [5, с. 5].

Л.Н. Дробышевская, Е.Д. Попова полагают, что цифровая экономика – это этап развития современного общества, в рамках которой формируются основы знаниево-цифровой экономики, движущей силой которой становится преимущественно не материальное производство, а знания и интеллект, которые воспринимаются как: фактор производства экономических благ, результат деятельности, продукт прямого конечного потребления, предмет и средство распределения и коммерческих сделок, средство аккумуляции интеллектуальной информации, инструмент управления, способ объединения общества и воспроизводства общественных институтов [4, с. 432]. Другими словами, цифровая экономика является платформой формирования экономики знаний, которая представляется собой систему социально-экономических отношений инновационно-цифрового типа, основанную на приоритетности интеллектуального человеческого капитала, интенсивном развитии цифровых технологий, наукоемкого производства, высокотехнологичных отраслей и непрерывного профессионального образования [4, с. 432].

При всем многообразии определений можно выделить два основных подхода: первый – узкий, ориентированный на то, что цифровая экономика – это экономика, основанная на цифровых технологиях, характеризующая исключительно область электронных товаров и услуг. Второй подход – расширенный: «цифровая экономика» – это экономическое производство с использованием цифровых технологий.

С учетом принципиальных отличий в подходах к определению сущности цифровой экономики могут быть выделены ее следующие отличительные признаки:

- использование электронных платежных систем в рамках электронной коммерции.
- высокий уровень автоматизации;
- создание корпоративных социальных сетей;
- использование электронного документооборота;
- формирование и дальнейшее развитие электронных хранилищ данных;
- использование электронных систем учета;
- использование GRM;
- массовое использование ИКТ в производстве, управлении, коммуникации, развлечениях;
- внедрением цифровых датчиков во все большее количество устройств («Интернет вещей»);
- созданием новых персональных устройств (мобильных телефонов, смартфонов, планшетов, нетбуков, лэптопов, устройств трехмерной печати);

- распространение новых цифровых моделей (облачная обработка данных, цифровые платформы, цифровые услуги);
- растущей интенсивность использования массивов данных с использованием технологии «больших данных» (big data);
- внедрение новых методов анализа данных и алгоритмов принятия решений, новых технологий автоматизации и роботизации [1, с. 144].

Выделенные общие характеристики цифровой экономики, по мнению большинства экспертов, ориентируются во многом на достижение общей цели: обеспечение возможности сокращения времени выхода нового продукта на рынок, повышения степени гибкости производства, а также улучшение качества продукции, эффективность производственного процесса и, в конечном итоге может способствовать наращиванию конкурентоспособности промышленности, и увеличению ВВП [6].

При этом практически всеми авторами отрицается возможность одновременного перехода к цифровой экономике во всех секторах национальной экономики. Так, по мнению теоретиков цифровизации, она должна стихийно возникнуть в наиболее перспективных отраслях национальной экономики, таких как ТЭК, нефтегазовый сектор, оборонно-промышленный комплекс, телекоммуникации, финансы, транспорт, ритейл (розничная торговля), рассматриваемых как «точки роста» [2].

Б.М. Гарифуллин определяет в качестве одной из целей цифровой экономики повышение эффективности на основе оптимизации затрат. При этом отмечая, что повышение эффективности производства за счет резкого снижения себестоимости продукции в результате цифровизации встречается вовсе не во всех отраслях экономики, поскольку не везде фактор производства «информация» играет решающую роль. Поэтому поиск отраслей и видов деятельности, которые уже «созрели» для цифровизации сегодня весьма актуален [3].

Л.Н. Дробышевская, Е.Д. Попова полагают, что развитие экономики знаний неотделимо от высокотехнологичных и наукоемких отраслей, основу которых составляют нано-, био- и нейротехнологии и ИКТ. Данные отрасли становятся движущей производительной силой, благодаря чему базовые технологии приобретают наукоемкий характер [4].

Применительно к нефтегазовому сектору внедрение цифровых технологий может способствовать повышению экономической эффективности и снижению экологической нагрузки.

Именно преодоление выделенных проблем связывается с реализацией Стратегии развития энергетического комплекса РФ до 2030 г., общей целью которой является повышение эффективности добычи и переработки природных энергетических ресурсов и наращивание потенциала энергетического комплекса для устойчивого роста национальной экономики, и повышения качества жизни населения страны на основе укрепления его внешнеэкономических позиций. Данная Стратегия определяет современные ориентиры развития энергетического сектора при переходе российской экономики на инновационный путь развития. Данная стратегия разрабатывалась в соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 г.

Одним из основных направлений реализации данной стратегии является «Развитие сырьевой базы топливно-энергетического комплекса». В рамках данного направления приоритет отдается разработке инновационных технологий для обеспечения воспроизводства запасов топливно-энергетических (ресурсов), повышения доходности, резкого снижения затрат на поиск, разведку месторождений, добычу и переработку энергетических ресурсов.

По направлению «Нефтяной комплекс» предполагается:

- наращивание коэффициента извлечения нефти на разрабатываемых и вводимых в разработку месторождениях, в том числе нетрадиционных видов углеводородного сырья – тяжелой (высоковязкой) нефти и природных битумов;
- широкое использование современных методов увеличения нефтеотдачи;
- создание и широкое применение российских программных комплексов, оборудования и приборов в процессе разработки и эксплуатации месторождений;
- наращивание научно-технологического обеспечения для повышения качества светлых нефтепродуктов (в том числе с учетом требований международных стандартов);
- внедрение технологий и оборудования для производства синтетического жидкого топлива в местах добычи попутных нефтяных газов, а также в изолированных месторождениях природного газа.

Реализация данных направлений потребовало конкретизации векторов цифровизации нефтегазового сектора в РФ. Среди них особое значение и признанные экспертами как наиболее перспективные, начинают принимать:

- фундаментальная роль направления Big Data. Этот термин, вошедший в обиход менее 10 лет назад, объединяет различные инструменты и методы обработки массивов данных для решения конкретных задач (проще говоря – хранение и обработка данных). Обычно к этой категории относят потоки данных, превышающие 100 Гб в день;
- моделирования пластов, проведения гравиметрических измерений и прогнозирования для обработки и визуализации сейсморазведочных данных, направленное на снижение затрат по геологоразведке и добыче (за счет изменения скорости проходки);
- «умные скважины» и «цифровые месторождения», наиболее активно формируемые мировыми лидерами нефтегазового сектора (компания Shell, в 2004 г. запустившая программу Smart Fields) предполагают объединение технологии измерения, контроля и управления в реальном времени, сформировать непрерывный поток информации, позволяющий оперативно реагировать на ситуацию и принимать оптимальные решения. Особо следует отметить, что мировой опыт показывает, что внедрение данной программы позволяет снизить себестоимость эксплуатации месторождений примерно на 20%;
- внедрение системы расширенного управления процессами (APC – Advance Process Control) позволяют строго придерживаться установленного режима и заданных целевых функций, быстро и эффективно реагировать на любые отклонения от нормы. использование поточных анализаторов дает возможность контролировать характеристики сырья и продукции в реальном времени. Смежные установки объединяются в комплексы, что позволяет синхронизировать технологические процессы, управлять ими из единого центра [10].

В качестве эффективности цифровизации нефтегазового сектора в России можно представить следующие прогнозные расчеты, проведенные Vygon Consulting, которые свидетельствуют о том, что в РФ к 2030 г. цифровые технологии способны добавить к текущему уровню добычи около 155 млн т. нефти на основе наращивания эффективности геологоразведки и повышения скорости внедрения методов увеличения нефтеотдачи, а также технологий разработки трудноизвлекаемых запасов. Тем самым нивелируя снижение объемов добычи на истощенных месторождениях. По оценкам российских экспертов, за счет развития цифровых технологий в геологоразведке и нефтедобыче технически извлекаемые запасы могут возрасти на 35%, а себестоимость – снизиться на 25%. Проведенные Институтом проблем нефти и газа российской академии наук совместно с компаниями отрасли исследования показали, что

внедрение современных IT-технологий может способствовать восстановлению эффективной добыче легкой маловязкой нефти на обводненных месторождениях, вступивших в позднюю стадию разработки, в недрах, которых еще остается 50–70 % нефти, увеличить срок эксплуатации крупных и гигантских месторождений в старых регионах нефтегазодобычи. Кроме того, цифровизация формирует благоприятные условия для активизации освоения трудноизвлекаемых запасов и нетрадиционных ресурсов нефти и газа, тем самым формируя условия для создания новых центров нефтегазодобычи в РФ [10].

Список литературы

1. *Бухт Р., Хикс Р.* Определение, концепция и измерение цифровой экономики // Вестник международных организаций. 2018. Т.13. №2. С. 143–172 (на русском и английском языках). DOI: 10.17323/1996-7845-2018-02-07. URL: https://diodeweb.files.wordpress.com/ 2017/08/diwkppr68-diode.pdf (дата обращения: 05.06.2018).
2. *Вызовы,* угрозы и перспективы цифровой экономики. URL:https://www.to-inform.ru/index.php/arkhiv/item/vizovy-ugrozy-pertspektivy-ciftovoy-ekonomiki (дата обращения: 05.06.2018).
3. *Гарифуллин Б.М., Зябриков В.В.* Виды бизнес-моделей компаний в цифровой экономике // Креативная экономика. 2019. Том 13. №1. С. 83–92.
4. *Дробышевская Л.Н., Попова Е.Д.* Развитие экономики знаний России в эпоху цифровых трансформаций // Креативная экономика. 2018. Том 12. №4. С. 429–446.
5. *Зозуля Д.М.* Цифровизация российской экономики и Индустрия 4.0: вызовы и перспективы // Вопросы инновационной экономики. 2018. Том 8. №1. С. 1–14.
6. *Паульман В.Ф.* Виртуальная экономика и глобальный капитализм. URL: http://lit.lib.ru/p/paulxman_w_f/text_0230.shtml (дата обращения: 12.09.2017).
7. *Распоряжение* Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р «Программа «Цифровая экономика Российской Федерации». URL: http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf (дата обращения: 12.10.2017).
8. *Романова Т.* Цифровая экономика в России. URL: http://fb.ru/article/334484/tsifrovaya–ekonomika–v–rossii (дата обращения: 12.09.2017).
9. *Сагынбекова А.С.* Цифровая экономика: понятие, перспективы, тенденции развития в России // Теория и практика. Инновации. 2018. №4.
10. *Цифровая* трансформация нефтегазовой отрасли: популярный миф или объективная реальность? URL: oilandgasforum.ru (дата обращения: 05.06.2018).

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ «УМНОЕ МЕСТОРОЖДЕНИЕ» КАК МЕТОД СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ В РФ

Радхи Али Жумаах, магистрант 2 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент О.В. Буторина)
ПГНИУ, г. Пермь

В принятой Стратегии развития цифровой экономики в РФ под ней принято понимать «хозяйственную деятельность, ключевым фактором производства в которой являются данные в цифровой форме, и способствует формированию информационного пространства с учетом потребностей граждан и общества в получении качественных и достоверных сведений, развитию информационной инфраструктуры Российской Федерации, созданию и применению российских информационно-телекоммуникационных технологий, а также формированию новой технологической основы для социальной и экономической сферы» [8].

Переход к цифровой экономике, с точки зрения, большинства экспертов нацелен на обеспечение возможности сокращения времени выхода нового продукта на рынок, повышения степени гибкости производства, а также улучшение качества продукции, эффективность производственного процесса и, в конечном итоге может способствовать наращиванию конкурентоспособности промышленности, и увеличению ВВП [6].

Р. Бухт, Р. Хикс отмечают, что использование цифровых технологий может спровоцировать значительные экономические сдвиги, свидетельствующие об экономическом росте в стране, наращивании производительности капитала и труда, снижении транзакционных издержек и расширение доступа на мировые рынки. [1, с. 144–145].

Гарифуллин Б.М. в своей работе акцентирует внимание на снижении затрат бизнеса в эпоху «цифровой трансформации» за счет влияния трех основных факторов:

1. появлением новых цифровых технологий, позволяющих существенно расширять масштабы рынка без значительных капитальных вложений, сокращать трансакционные издержки, ускорять процесс обслуживания и т.д.;
2. возросшими потребностями клиентов, желающих окунуться в мир цифровых технологий;
3. действиями цифровых конкурентов, вынуждающих все фирмы переходить на цифровые стандарты для того, чтобы удержаться на рынке. На вызовы цифровой экономики современные фирмы отвечают переходом к новым бизнес-моделям, то есть реконструируют свой бизнес на базе замены его центрального элемента [3];

В продолжение размышлений влияния цифровой экономики на величину затрат, особо хотелось бы отметить точку зрения Зозули Д.М., который считает, что она способна изменить саму форму предпринимательства в мире на основе изменения следующих основных функций:

- в области маркетинга (цифровой маркетинг, инженерный маркетинг), инновационные методы маркетинговой аналитики, электронная торговля, безопасные платежные системы, электронные денежные средства, новые технологии продвижения продукции, рост сферы услуг, включение потребителя в цепочку создания ценности в режиме реального времени);
- в области планирования (использование новых методов прогнозирования, форсайт-технологий на основе анализа «больших данных», интегрированное управление предприятием);

© Радхи Али Жумаах, 2019

- в области разработки новой продукции (управление жизненным циклом продукции с применением автоматизированных систем, инженерного программного обеспечения, коллаборативные инновации, дистанционный контроль, дистанционное обновление, объемные прототипы и модели продукции, моделирование процессов и так далее);
- в области производства (контроль и настройка процессов в режиме реального времени, автономная настройка оборудования, «умные» инструменты и оборудование, управление энергопотреблением, прогнозирование ремонтов, управление качеством, разработка «умной» упаковки товаров и прочее);
- в области логистики («умные» контейнеры для перевозки, быстрые коммуникации, поставка «точно вовремя», отслеживание грузов, взаимодействие с поставщиками в режиме реального времени, планирование каналов распределения товаров, автоматизированное управление складом, автоматизированное управление транспортными поставками, роботы);
- в области технического обслуживания (дистанционный контроль, «умные» системы поддержания состояния в помещениях и фиксации проблем, управление роботами и так далее);
- в сфере реализации платежных операций (электронные платежные системы, электронные денежные средства, бесконтактные платежи, сделки с голосовой активацией или сканером отпечатка пальца и прочее) [5, с.4–6].

По мнению Л.Н. Дробышевской цифровая экономика может способствовать появлению новых форм получения образования, коммуникации и социализации людей, расширению способов доступа к разным видам информации [4]. Позитивные сдвиги в области образования, по мнению Н.Ю. Кауфмана, могут привести к увеличению и изменению роли знаний в обществе. Любое инновационное развитие предприятий проходит через трансформацию генерирования знаний, восприятие новых идей, готовность к созданию новых технологий и их реализацию во всех сферах деятельности, где ведущая роль отводится научным знаниям и инновациям [4].

При этом практически всеми авторами отрицается возможность одновременного перехода к цифровой экономике во всех секторах национальной экономики. Так, по мнению теоретиков цифровизации, она должна стихийно возникнуть в наиболее перспективных отраслях национальной экономики, таких как ТЭК, нефтегазовый сектор, оборонно-промышленный комплекс, телекоммуникации, финансы, транспорт, ритейл (розничная торговля), рассматриваемых как «точки роста» [2].

Л.Н. Дробышевская, Е.Д. Попова полагают, что развитие экономики знаний неотделимо от высокотехнологичных и наукоемких отраслей, основу которых составляют нано-, био- и нейротехнологии и ИКТ. Данные отрасли становятся движущей производительной силой, благодаря чему базовые технологии приобретают наукоемкий характер [4].

Б.М. Гарифуллин определяет в качестве одной из целей цифровой экономики повышение эффективности на основе оптимизации затрат. При этом отмечая, что повышение эффективности производства за счет резкого снижения себестоимости продукции в результате цифровизации встречается вовсе не во всех отраслях экономики, поскольку не везде фактор производства «информация» играет решающую роль. Поэтому поиск отраслей и видов деятельности, которые уже «созрели» для цифровизации сегодня весьма актуален [3].

Применительно к нефтегазовому сектору внедрение цифровых технологий может способствовать повышению экономической эффективности и снижению экологической нагрузки. Как отмечают аналитики, эффективность добычи нефти и газа на

традиционных месторождениях Западной Сибири ежегодно уменьшается на 4-5 % [7], связанная в первую очередь с ростом затрат.

Ежегодный рост затрат на добычу актуализировал вопросы, предполагающие их снижение в Энергетической стратегии РФ [15] и Стратегии развития нефтяной отрасли [12].

Цель обеих Стратегий в сфере недропользования заключается в обеспечении эффективного, устойчивого, экологически безопасного воспроизводства нефтяных ресурсов в соответствии с энергетическими потребностями национальной экономики и обеспечения ее экспортного потенциала в сфере энергоресурсов. В рамках данной цели предполагается:

- увеличение доли трудноизвлекаемой и сверхвязкой нефти, «жирного» и низконапорного газа, что может способствовать изменению структуры разведанных запасов нефтяных ресурсов: наращиванию доли трудноизвлекаемых и сложнокомпонентных ресурсов в общем объеме добычи;
- вовлечение в эксплуатацию ресурсов Восточной Сибири и Дальнего Востока, полуострова Ямал, континентального шельфа арктических морей и Каспийского моря, связанное с вынужденными изменениями географии добычи углеводородов в России;
- преодоление отставания ежегодных объемов извлечения запасов нефтяных ресурсов за счет геолого-разведочных работ от объемов их добычи;
- повышение эффективности эксплуатации действующих месторождений на основе наиболее полного и комплексного извлечения нефтяных ресурсов.

По направлению «Нефтяной комплекс» предполагается:

- наращивание коэффициента извлечения нефти на разрабатываемых и вводимых в разработку месторождениях, в том числе нетрадиционных видов углеводородного сырья – тяжелой (высоковязкой) нефти и природных битумов;
- широкое использование современных методов увеличения нефтеотдачи;
- создание и широкое применение российских программных комплексов, оборудования и приборов в процессе разработки и эксплуатации месторождений;
- наращивание научно-технологического обеспечения для повышения качества светлых нефтепродуктов (в том числе с учетом требований международных стандартов);
- внедрение технологий и оборудования для производства синтетического жидкого топлива в местах добычи попутных нефтяных газов, а также в изолированных месторождениях природного газа [12].

Повышение отдачи и оптимизация процессов бурения в современных условиях основаны на цифровых технологиях.

В нефтяной промышленности на современном этапе цифровизация всех направлений функционирования предприятий: от добычи до сбыта. Именно в добыче, начиная с 90-х гг. XX в. стали формироваться контуры современного «умного» месторождения, основанного на постоянном мониторинге состояния скважин и внутрискважинного оборудования, трубопроводов и наземной инфраструктуры. Эти данные необходимы для контроля показателей производства в текущем периоде для своевременного реагирования на изменения процессов, связанных с поломкой оборудования, изменением факторов внешней среды, позволяя снижать количество задействованных энергетических и других ресурсов.

Дальнейшая обработка и анализ полученной информации становится основой планирования и принятия качественных управленческих, в том числе и стратегических, решений.

Данный принцип, зародившись в добыче, на современном этапе имеет перспективы внедрения во всех других сферах, прежде всего переработки, сбыта.

Дальнейшее развитие связано не только с увеличением количества датчиков, с улучшением их технических характеристик, с повышением эффективности работы, но с интеллектуализацией капитала компании. В данном процессе имеющиеся у предприятий массивы данных должны быть коммерциализированы в полноценный актив, приносящий компании прибыль.

«Умные скважины» и/или «цифровые месторождения», наиболее активно формируемые мировыми лидерами нефтегазового сектора (компания Shell, в 2004 г. запустившая программу Smart Fields) предполагают объединение технологии измерения, контроля и управления в реальном времени, сформировать непрерывный поток информации, позволяющий оперативно реагировать на ситуацию и принимать оптимальные решения [10].

Цифровизация месторождений рассматривается как объективный процесс, связанный с необходимостью геологоразведки и добычи так называемой «сложной нефти», одним из признаков которой является географическая удаленность. Именно необходимость ее добычи способствовала поиску путей повышения эффективности на основе снижения затрат. Одним из них стал проект создания малолюдного при высоком уровне контролируемости удаленном месторождения.

Его суть заключается в следующем: на основе датчиков, расположенных на разных этапах добычи непосредственно, собираются все данные: геологические, технические, статистические. Они передаются заинтересованной стороне, обрабатываются, анализируются и хранятся в доступном для работы режиме. Эти данные формируют основы для принятия решений, связанных с объемами добычи, методами добычи. После чего эти данные возвращаются обратно на месторождение для исполнения. В режиме нон-стоп отслеживаются результаты исполнения решения на основе передачи новых значений датчиков. Этот цикл является беспрерывным (если не будет принято решение о прекращении подачи информации с месторождения).

Интеграция технологий, процессов, персонала, управления в рамках функционирования единой информационной системы, которая лежит в основе «умного месторождения» способствует переходу к следующему этапу развития цифровых технологий в нефтегазовом секторе – предсказательному моделированию рабочих процессов. Он в отличие от всех других видов моделирования позволяет проводить их теоретические испытания перед реальным применением на практике.

Особо следует отметить, что после оптимизации все процессы стандартизируются и могут быть тиражированы на другие активы нефтедобывающей компании, наращивая ее капитал и стоимость [11].

Особо следует отметить, что мировой опыт показывает, что внедрение данной программы позволяет снизить себестоимость эксплуатации месторождений примерно на 20%. По оценкам российских экспертов, благодаря внедрению новых технологий добыча может вырасти в среднем на 2–2,5 % в год, внеплановые простои – сократиться, количество скважин, которые обслуживает один оператор по добыче, – увеличится на 15–20 единиц [13].

Проведенные Институтом проблем нефти и газа российской академии наук совместно с компаниями отрасли исследования показали, что внедрение современных IT-технологий может способствовать восстановлению эффективной добыче легкой маловязкой нефти на обводненных месторождениях, вступивших в позднюю стадию разработки, в недрах которых еще остается 50–70% нефти, увеличить срок эксплуата-

ции крупных и гигантских месторождений в старых регионах нефтегазодобычи. Кроме того, цифровизация формирует благоприятные условия для активизации освоения трудноизвлекаемых запасов и нетрадиционных ресурсов нефти и газа, тем самым формируя условия для создания новых центров нефтегазодобычи в РФ [14].

Список литературы

1. *Бухт Р., Хикс Р.* (2018) Определение, концепция и измерение цифровой экономики // Вестник международных организаций. Т.13. №2. С. 143–172 (на русском и английском языках). URL: https://diodeweb.files.wordpress.com/ 2017/08/diwkppr68-diode.pdf (дата обращения: 05.06.2018).
2. *Вызовы,* угрозы и перспективы цифровой экономики. URL: https://www.to-inform.ru/index.php/arkhiv/item/vizovy-ugrozy-pertspektivy-ciftovoy-ekonomiki (дата обращения: 05.06.2018).
3. *Гарифуллин Б.М., Зябриков В.В.* Виды бизнес-моделей компаний в цифровой экономике // Креативная экономика. 2019. Том13. №1. С. 83–92.
4. *Дробышевская Л.Н., Попова Е.Д.* Развитие экономики знаний России в эпоху цифровых трансформаций // Креативная экономика. 2018. Том 12. № 4. С. 429–446.
5. *Зозуля Д.М.* Цифровизация российской экономики и Индустрия 4.0: вызовы и перспективы // Вопросы инновационной экономики. 2018. Том 8. № 1. С. 1–14.
6. *Вызовы,* угрозы и перспективы цифровой экономики. URL: https://www.to-inform.ru/index.php/arkhiv/item/vizovy-ugrozy-pertspektivy-ciftovoy-ekonomiki (дата обращения: 05.06.2018).
7. *Конторович А.Э., Эдер Л.В., Филимонова И.В., Мишенин М.В.* Роль уникальных и крупных месторождений в нефтяной промышленности России: ретроспектива, современное состояние, прогноз // Энергетическая политика. 2016. Вып. 2. С. 34–43.
8. *Сагынбекова А.С.* Цифровая экономика: понятие, перспективы, тенденции развития в России // Теория и практика. Инновации. 2018. №4.
9. *Сибирская* нефть. URL://https://www.gazprom-neft.ru (дата обращения: 05.06.2018).
10. *Скважина* с интеллектом. Как цифровые технологии трансформируют нефтегазовую отрасль. URL://http://pro-arctic.ru/20/01/2018/technology/30806 (дата обращения: 05.06.2018).
11. *Стратегическое* развитие нефтяного сектора России. 11 октября 2017 г. // Министерство промышленности и энергетики РФ Neftegaz.ru1624.
12. *Шерстобитова А.А., Царева М.В.* Анализ деятельности нефтегазовых компаний // Молодой ученый. 2016. №29. С. 549–551. URL https://moluch.ru/archive/ 133/37308/ (дата обращения: 31.01.2019).
13. *Цифровая* трансформация нефтегазовой отрасли: популярный миф или объективная реальность? URL: oilandgasforum.ru (дата обращения: 05.06.2018).
14. *Энергетическая* стратегия России на период до 2030 г. URL: https:// minenergo.gov.ru (дата обращения: 05.06.2018).

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОНЯТИЯ «ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ». ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЩЕГО ТЕРМИНА «ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ» КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ

Ф.М. Антонов, магистрант 2 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент О.В. Буторина)
ПГНИУ, г. Пермь

Транспорт играет ключевую роль в жизни человечества: во все времена он способствовал развитию цивилизации. Так, благодаря транспорту были сделаны великие географические открытия, а на территориях, прежде незаселенных человеком, появились города, а в дальнейшем и государства. Транспорт сделал доступным обмен накопленными знаниями жителей разных регионов планеты, что значительно поспособствовало накоплению знаний человечеством.

Но самая главная заслуга транспорта заключается в том, что он сделал возможной доставку произведенной продукции к пунктам её обмена и продажи, что дало мощный стимул для развития экономики, а также установления международных отношений и глобализации. Развитие технологий транспортировки привело к нарастанию отраслевого разнообразия и появлению новых видов экономической деятельности, в том числе, транспортных услуг [1, с. 4].

Ввиду многогранности транспортных услуг как продукта соответствующего рынка, их можно классифицировать по нескольким ключевым признакам, а именно по базовым объектам назначения, по объектам перевозки, по охвату территории, по видам международных перевозок, по видам транспорта, по числу видов транспорта, по техническому взаимодействию при смешанных перевозках, по наличию перевалки, по роду грузов и другим признакам. Основные классификации транспортных услуг представлены в таблице.

Можно заключить, что существует большое количество классификаций транспортных услуг. Сущностные признаки, которые лежат в основе представленных в таблице классификаций, характерны только для категории транспортные услуги, что подчеркивает ее особую специфику.

Анализ литературы по исследуемой теме показал, что общепринятого определения термина «транспортные услуги» не существует: в научной среде сложилось несколько подходов к определению транспортных услуг. Поскольку в дефинициях закладываются фундаментальные особенности той или иной категории, необходимо выделить основные подходы к дифференцированию термина «транспортные услуги». Это позволит не только рассмотреть основные определения, предлагаемые как отечественными, так и зарубежными исследователями, но и обобщить сложившиеся точки зрения по данному вопросу.

В ходе анализа определений категории «транспортные услуги» было выявлено, что они могут рассматриваться как:

- продукт или товар определенного рынка;
- процесс материального производства;
- вид экономической деятельности.

© Антонов Ф.М., 2019

Виды транспортных услуг [2, с. 11]

Признаки классификации	Виды транспортных услуг
По базовым типам назначения	Перевозки; сопутствующие перевозкам транспортные услуги
По объекту перевозки	Пассажирские, грузовые, багажные, грузобагажные, почтовые
По охвату территории	Внутренние перевозки, международные перевозки
По видам международных перевозок	Экспортные, импортные, транзитные
По видам транспорта	Железнодорожные, автомобильные, морские, внутренние водные, воздушные
По числу видов транспорта	Несмешанные (одновидовые или прямые перевозки) или унимодальные перевозки, смешанные (комбинированные) перевозки
По техническому взаимодействию при смешанных перевозках	Перегрузочные или мультимодальные, бесперегрузочные или интермодальные
По виду бесперегрузочных (интермодальных) перевозок	Железнодорожные, трейлерные, контртрейлерные, «река-море», лихтенные, роуд-рейлерные, паромные, пакетные, ролкерные, контейнерные
По организационному взаимодействию при смешанных перевозках	Документально-единые или интермодальные перевозки, документально-раздельные или мультимодальные перевозки
По наличию перевалки	Перевалочные (пересадочные) перевозки, бесперевалочные (беспересадочные) перевозки
По видам перевалки	Одновидовые (унимодальные), бесперегрузочные (интермодальные) перегрузочные (мультимодальные)
По видам бесперевалочных перевозок	Безостановочные (беспосадочные) перевозки, перевозки с промежуточными остановками (посадками)
По регулярности перевозок	Регулярные (по расписанию), нерегулярные (вне расписания, чартерные)
По роду грузов	Немассовые, массовые, на особых условиях
По виду немассовых грузов	Мелкие отправки, мелкие тяжеловесные отправки, малотоннажные отправки, пакетные отправки, контейнерные отправки

Как продукт или товар определенного рынка транспортные услуги рассматривают такие авторы, как Е.В. Будрина, И.Т. Балабанов и А.И. Балабанов Так, в учебнике «Экономика транспорта» под редакцией Е.В. Будриной транспортные услуги определяются как стандартизированная продукция рынка транспортных услуг. По мнению авторов учебника, транспортные услуги имеют как свойства, присущие всем услугам, так и уникальные особенности. Так, к первой категории свойств относятся неравномерность, неделимость, неодинаковость, непродолжительность и нематериальность [1, с. 7]. Что касается свойств, присущих только транспортным услугам, то среди них авторы выделяют следующие:

1. Сделки заключаются вне зависимости от места положения;
2. Объёмы производства товаров, как правило, не равны объёмам производства других видов услуг и объёмам перевозок;
3. Невозможность формирования запасов услуг, в связи с отсутствием способности существования вне процесса ее производства.

4. Слабая возможность конкурентной замены, в связи с возникновением потребительской стоимости, при строгом соблюдении временных ограничений, направления движения и прочими услугами;

5. Из-за зависимости от временных и пространственных параметров, спрос на услуги подвержен колебаниям. Транспорт не имеет ресурсов, позволяющих сглаживать неравномерность спроса.

Другой подход рассматривает транспортные услуги как процесс материального производства. Подобной точки зрения придерживаются такие исследователи, как М.А. Гуреева, А.В. Дмитриев, В.А. Нос и Л.Б. Миротин. Согласно данному подходу, транспортные услуги являются: «конечным процессом материального производства и одновременно начальным этапом производственного или конечного потребления. Не преобразовывая непосредственно сырье и материалы, транспорт создает потребительную стоимость» [2, с. 6]. Схематично место транспортных услуг в процессе производства представлены на рисунке.

Место транспортных услуг в производственном процессе [2, с. 13]

Поскольку транспорту присущи все три обязательных элемента, а именно средства труда, предметы труда и целесообразная деятельность людей, транспортные услуги относятся к отраслям материального производства.

Третий подход к определению понятия «транспортные услуги», рассматривающий данную категорию как вид экономической деятельности, представлен в учебном пособии Н.В. Правдиной, а также в методичке по дисциплине «Экономика рынка транспортных услуг» Петербургского государственного университета путей сообщения им. императора Александра I.

Согласно Н.В. Правдиной, под транспортными услугами понимается: «перемещение грузов в пространстве, а также любая операция, не являющаяся движенческой, но обеспечивающая его подготовку и осуществление (например, упаковка и маркировка грузов, их пакетирование, промежуточное хранение, предоставление грузовладельцу необходимой информации и т.п.)» [3]. В данном определении внимание акцентируется на перевозках нематериальных объектов (грузов), что является значительным недостатком, поскольку перевозка людей авторами не упоминается [4, с. 13].

Более полным в рамках данного подхода представляется определение, приведенное в учебном пособии, составленном сотрудниками Петербургского государственного университета путей сообщения им. императора Александра I. По их мнению, «транспортные услуги - деятельность хозяйствующего субъекта, направленная на изменение местонахождения людей или партий грузов и осуществляемая по предварительному согласию производителя услуги и клиента».

Если рассматривать транспортные услуги как вид экономической деятельности, то их можно определить, как особый вид экономической деятельности, являющейся значимой частью материального производства и включающей в себя:

– перевозку грузов, почты;
– перевозку пассажиров;
– погрузочно-разгрузочные операции (погрузка, выгрузка, перегрузка и т.д.);
– хранение грузов;
– подготовку транспортных средств к перевозке грузов;
– предоставление перевозочных средств на условиях аренды, проката
– транспортно-экспедиционные и дополнительные операции, выполняемые при перевозке грузов, багажа и др., по обслуживанию предприятий, организаций, населения;
– перегон новых и отремонтированных перевозочных средств.

Как и любые другие виды экономической деятельности, транспортные услуги характеризуются ключевыми особенностями. Среди основных особенностей транспортных услуг можно выделить следующие:

1. значительное влияние стоимости труда работников на стоимость транспортных услуг [5, с. 14];
2. низкая доля затрат на сырье в структуре затрат. Так, в среднем доля материальных ресурсов при создании транспортных услуг колеблется от 15% до 20%. [5, с. 14];
3. производство транспортных услуг сильно зависит от факторов внешней среды [5, с. 15];
4. в отличие от других областей материального производства, ущерб окружающей среде выше [5, с. 15];
5. вероятность получения травм на транспорте также выше, чем в других отраслях материального производства [5, с. 16].

В статье были проанализированы существующие трактовки термина «транспортные услуги». Они могут пониматься как продукт рынка транспортных услуг, как процесс материального производства, а также как вид экономической деятельности. Автором были синтезированы существующие подходы, в результате чего было получено новое определение: транспортные услуги – деятельность, относящуюся к отраслям материального производства, направленную на изменение местонахождения людей или партий грузов, осуществляемую по предварительному согласию производителя услуги и клиента, договор которых заключается на рынке транспортных услуг. Анализ литературы также показал, что транспортные услуги характеризуются ключевыми особенностями, среди которых значительное влияние стоимости труда работников на стоимость транспортных услуг, низкая доля затрат на сырье в структуре затрат, высокая степень зависимости от факторов внешней среды, высокий ущерб окружающий среде и высокая степень травмоопасности.

Список литературы

1. *Будрина Е.В.* Экономика транспорта: учебник и практикум для академического бакалавриата. М.: Юрайт, 2018. 366 с.
2. *Гуреева М.А.* Основы экономики транспорта: учебное пособие. М.: Академия, 2014. 188 с.
3. *Корсун А.В., Гринев Н.Н.* Планирование на предприятии: Отечественный и зарубежный опыт. Проблемы экономики и менеджмента // Проблемы экономики и менеджмента. 2012. Т.6, №10. С. 32–36.
4. *Правдина Н.В.* Транспортное обеспечение коммерческой деятельности: учебно-методическое пособие. Ульяновск: УлГТУ, 2007. 95 с.
5. *Андреев-Голубев Н.И.* Коммерческая эксплуатация морского транспорта. Учебное пособие. М.: Морской транспорт, 1977. 232 с.

ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ В СЕГМЕНТЕ ПЛАТНОГО ТЕЛЕВИДЕНИЯ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ SMART TV ДЛЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ

Р.Б. Ахмедов, магистрант 2 курса
(Науч. руководитель д.э.н., профессор Е.А. Третьякова)
ПГНИУ, г. Пермь

Платное телевидение представляет собой услугу, позволяющую конечному потребителю просматривать телевизионные каналы, а также дополнительные сервисы, которые предоставляет компания-провайдер и выставляет за это счет в виде абонентской платы, которая погашается пользователем услуги периодическими платежами: ежедневно, еженедельно, ежемесячно или ежегодно [6, с. 238].

На Западе термин «платное телевидение» в сущности, означает только пользование телевизионными услугами, используя систему подписки. В данном случае для просмотра тех или иных телеканалов и сервисов клиенту необходимо внести абонентскую плату за период. Однако система pay-per-view, при которой оплачивается просмотр отдельного фильма либо трансляции, в подписку не включается в отличие от российского рынка платного телевидения, где в подписку, в том числе могут включаться разовые платежи за тот или иной телевизионный продукт, так как у некоторых провайдеров счет за пользованием услугой платного телевидения выставляется один раз в расчетный период и включает все начисления пользователя.

Типами платного телевидения являются [3, с. 117]:

- кабельное телевидение;
- спутниковое телевидение;
- интернет-телевидение.

Кабельное телевидение является моделью телевизионного вещания, при котором телевизионный сигнал передается на оборудование клиента, чаще всего телевизор, через проложенный к нему кабель. Ранее основой телевизионных сетей являлся коаксиальный кабель, который позволял пользователю просматривать исключительно телевизионные передачи в среднем качестве и без интерактивных сервисов. Затем, благодаря активному развитию технологии передачи данных с использованием оптоволокна, в телевизионные сети наряду с коаксиальными были внедрены волоконно-оптические кабели, что позволило сформировать новые коаксиально-волоконные сети, с одновременным использованием этих двух типов кабелей. В результате качество сигнала было улучшено в несколько раз, так как оптика отличается высокой скоростью передачи информации, в том числе телевизионного сигнала, а также малыми потерями в процессе трансляции вещания вследствие высокой защиты от помех.

Таким образом, благодаря технологическим инновациям, в частности внедрению оптоволокна в телевизионные сети, кабельное телевидение стало обладать рядом преимуществ перед другими типами: эфирным и спутниковым [1, с. 307]:

- улучшенное качество сигнала благодаря высокой скорости передачи данных;
- высокая защита от помех;
- возможность предоставлять стабильный сигнал клиентам в районах с плотной многоэтажной застройкой;
- расширение перечня предоставляемых услуг клиентам, включая интерактивные сервисы;

© Ахмедов Р.Б., 2019

- увеличение количества доступных каналов, в том числе в высоком разрешении.

Появление интерактивных сервисов, например, таких как «видео по запросу», а также каналов высокого разрешения, то есть HD-формата, стало возможным с появлением цифрового кабельного телевидения в противовес аналоговому. Ключевыми особенностями цифрового кабельного телевидения являются [7, с. 119]:

- улучшенная помехоустойчивость телевизионных сигналов, что в результате приводит к повышению качества изображения и звука в телевизионных приемниках;
- заметное расширение числа телевизионных программ, транслируемых одним передатчиком, в рамках одного частного плана, вследствие чего ранее освобождаются другие частоты для развития новых интерактивных сервисов;
- трансляция большого количества телевизионных каналов одним передатчиком позволяет сократить издержки, связанные с электроэнергией, за счет того, что в данном случае достаточно поддержания бесперебойной работы гораздо меньшего количества передатчиков, нежели при аналоговом сигнале;
- появление возможности просматривать телевизионные передачи без каких-либо помех в любом месте, даже в движущихся на высоких скоростях транспортных средствах;
- внедрение дополнительных функций, расширяющих возможности телевидения: архив передач, запись трансляций, электронная телепрограмма, смена звуковой дорожки, добавление субтитров на разных языках и т.д.

Существенным нововведением стала необходимость кодирования, а также декодирования цифрового сигнала. Таким образом, вещание того или иного телеканала или интерактивного сервиса может быть не закодировано, то есть предоставляться бесплатно и в открытом доступе, а также закодировано с условием оплаты просмотра. Каналами в открытом доступе зачастую являются те, что находится в федеральной сетке вещания, в большинстве случае в самом начале списка перечня телевизионных передач. Закрытыми каналами в основном являются тематические сервисы для клиентов с определенным набором интересов. Декодирование цифрового сигнала представляет собой открытие доступа к условно закрытым, то есть платным сервисам и телеканалам, с использованием специального оборудования, называемого декодерами. К данном типу техники относятся телевизионные приставки, CAM-модули, SMART-карты и т.д., которые получают закодированный цифровой сигнал через кабель, декодируют его, а затем транслируют на конечное оборудование клиента, то есть телевизор или другое устройство. Таким образом, для использования интерактивных сервисов необходимо наличие декодера, либо ресивера, а также телевизора либо компьютера, поддерживающих функционал декодеров, так как оборудование, не имеющих интерфейса для подключения декодеров и ресиверов, не будет иметь возможности для трансляции декодированного сигнала [8, с. 243].

Кодирование цифрового сигнала, а также внедрение системы условного доступа используются во всех интерактивных сервисах и услугах, в том числе «видео по запросу». Закодированные цифровые сигналы позволяют конечному пользователю самостоятельно выбрать определенный набор телепередач и сервисов по его предпочтениям, что позволяет индивидуализировать продукт под различные потребности, а также защитить медиа пространство от нарушения авторских прав на контент.

В результате появления более качественного и совершенного цифрового типа кабельного телевидения в современном мире проходит активный переход с аналогового на цифрового вещание. Большинство стран благодаря введению полноценных цифровых сетей либо прекратили, либо в скором времени завершат вещание телевизион-

ных каналов аналогового стандарта. Существенными вопросами, с которыми приходится сталкиваться в процессе перехода на новый тип вещания, являются [12, с. 134]:

- покрытие малонаселенных территорий трансляционными сетями является трудоемким и дорогим решением, а также высока вероятность нерентабельность данной задумки;
- переходный этап связан с малым уровнем доходов от цифрового телевидения, в том числе от рекламы;
- нежелание многих пользователей отказаться от прежнего оборудования, которое, несмотря на свой долгий жизненный цикл, является еще работоспособным, и приобретать цифровые декодеры за свой счёт;
- аналоговые телевизоры в некоторых случаях оказываются необходимыми, как например, в качестве средства оповещения в чрезвычайных ситуациях в определенных регионах;
- широкий перечень стандартов цифрового вещания приводит к тому, что как поставщики, так и покупатели, зачастую не могут определиться, какой именно цифровой телевизор будет практичным в использовании.

Понимая, что аналоговое телевидение не позволяет использовать все возможности телевещания, больше 60 стран в мире полностью отказались от устаревшего типа и перешли на цифровое. Среди стран бывшего СССР 9 из 15 государств также предпочли цифровое телевидение и отключили вещание аналогового [5].

Россия также стремится отказаться от аналогового кабельного телевидения в пользу цифрового, однако в течение многих лет срок полного отказа постоянно отодвигался на более позднюю дату. В 2015 г. было сказано, что на государственном уровне ограничений на вещание аналоговых каналов установлено, не будет, но в 2016 г. датой окончания государственной финансовой поддержки, а также распространения общедоступных обязательных каналов за счет федеральной казны назвали 2019 г.

Спутниковое телевидение также является одним из видов платного телевидения, существенным отличием которого от других является то, что в данной системе передача телесигнала от передающего центра к конечному пользователю осуществляется посредством искусственных спутников Земли, используемых как ретрансляторов и расположенных в космосе на геостационарной орбите. Спутники оснащены специализированным приемопередающим оборудованием. В отличие от эфирного наземного телевидения, в том числе кабельного, спутниковое телевидение обеспечивает покрытие высококачественным телесигналом большие территории, которые не доступны для обычного способа ретрансляции, например, посредством кабеля. Прием спутникового сигнала осуществляется посредством специального оборудования. В комплект, необходимый для корректного вещания спутниковых каналов, входит [9, с. 124]:

- спутниковая антенна, которая используется для приема и передачи радиосигналов между наземными станциями и искусственными спутниками Земли;
- спутниковый конвертер, представляющий собой устройство для приема спутникового сигнала, который устанавливается на спутниковой антенне и подключается конечному оборудованию пользователя посредством коаксиального кабеля;
- спутниковый ресивер цифрового телевидения, принимающий сигнал цифрового телевидения, а затем декодирующий и преобразующий его в аналоговый либо цифровой сигнал в зависимости от доступных разъемов на конечное оборудование пользователя, например, телевизор.

По аналогии с цифровым кабельным телевидением спутниковое телевидение по степени доступности делится на свободное и кодированное и систему условного

доступа. В зависимости от параметров тарифа, подключенного клиентом, ему предоставляется определенное количество телевизионных каналов.

К новому поколению телевидения относится телевидение по протоколу интернета, известное также как интерактивное телевидение или IPTV. Данная технология используется операторами цифрового кабельного телевидения, и этим отличается от интернет-телевидения, которое передается по системе потового видео сразу конечному пользователю на официальных сайтах телекомпаний или с использованием специализированного программного обеспечения без участия посредников в виде провайдеров телевидения.

Комплекс телевидения по протоколу интернета состоит из следующих подсистем [2, с. 15]:

- управление комплексом и услугами, называемое «Промежуточное программное обеспечение», известное также как «IPTVMiddleware»;
- прием и обработка контента;
- защита контента и авторских прав;
- видеосерверы;
- мониторинг качества потоков и клиентского оборудования.

Конечным клиентским оборудованием могут быть все персональные компьютеры, соответствующими системным требованиям, специализированные телевизионные приставки, медиа-плееры, телевизоры с технологией SMART TV, а также мобильные устройства.

Контент доставляется до потребителя либо через IP-сеть провайдера связи, либо без привязки к сетям операторов платного телевидения в зависимости от технологии подключения IPTV.

Ключевыми преимуществами IPTV являются [13, с. 15]:

- «Видео по запросу», представляющее собой систему индивидуальной доставки абоненту видео-контента в любое время;
- «Пауза» и «Перемотка», позволяющие пользователю просматривать телевизионные передачи в любое время после их окончания в прямом эфире;
- «Сетевой персональный видеомагнитофон» является сервисом цифрового телевидения, благодаря которому появляется возможность записать любую передачу на внешний накопитель либо на встроенное хранилище и просматривать неограниченное количество раз;
- «Электронный телегид» – интерактивная услуга в цифровом телевидении, которая обеспечивает просмотр на экране телевизора либо другого оборудования расписания телепередач, а также ставить напоминания при желании;
- «Видеотелефония» – услуга, позволяющая транслировать видеосигнал одновременно с телефонным;
- просмотр интернет ресурсов посредством встроенного в оборудование браузера;
- игры с использованием интернет-технологий: сетевые и одиночные;
- возможность использования двух и более звуковых дорожек для одного телеканала, например, на русском и английском языках;
- более качественный звук и картинка за счет HD-формата;
- интерактивность, благодаря которой, например, пользователь может оставить отзыв о том или ином фильме, а также изучить справку по нему.

Согласно исследованию, Telecom Daily общее количество пользователей платного телевидения в России по итогам 2018 г. составило 43,385 млн домохозяйств. За год количество абонентов увеличилось на 1 255 000 домохозяйств. Данная тенденция свидетельствует о том, что, несмотря на популяризацию интернета, абонентская база платного телевидения прирастает. Такое стало возможным за счет расширения функциональных возможностей телевидения, а также помимо увеличения количества различных интерактивных сервисов, телеканалы, предоставляемые провайдерами, также становятся интересными для клиентов, поскольку на сегодняшний день многие провайдеры предлагают клиентам на выбор пакеты платных тематических каналов любой направленности: фильмовые, семейные, спортивные, познавательные и т.д. В результате соотношения увлечений клиентов с предложением провайдеров услуга платного телевидения процветает и имеет положительную динамику (рис.1).

Рис. 1. Динамика роста абонентской базы платного ТВ, тыс. абонентов [14]

«ТМТ Консалтинг» оценило объем выручки от сегмента платного телевидения в 2017 и 2018 гг. (рис. 2). В результате было установлено, что за год произошел прирост совокупной выручки основных игроков рынка платного телевидения. Такая ситуация может быть связана с тем, что в 2018 г. некоторым провайдерам пришлось повысить цену на свои тарифы. Еще одной из причин такой тенденции является рост заинтересованности абонентов в подключении различных дополнительных сервисов: видеотека, телеархив и т.д.

Рис. 2. Доходы рынка платного телевидения, млрд руб. [11]

Инновационным решением в сфере платного телевидения стало недавнее появление технологии SMART TV, которая представляет собой технологию, интегрирующую интернет и цифровые интерактивные сервисы в современные телевизоры, таким образом, формируя технический симбиоз компьютера и телевизора.

Устройства с технологией SMART TV фактически являются компьютерами в оболочке телевизора с поддержкой его функций и возможностей и нацелены в большинстве своем на развлекательный контент в сети Интернет. В сущности, телевизор с технологией SMART TV имеет сходства со смартфоном. На обоих устройствах реализована платформа, на которой благодаря использованию различных приложений конечный пользователь удовлетворяет свои потребности в области развлечений и медиа-контента. Разумеется, приложения для смартфонов не подойдут для телевизоров SMART TV и наоборот. Предоставление возможности просмотра фильмов, мультфильмов и сериалов стимулировало разработчиков программного обеспечения разрабатывать интерактивные приложения для телевизоров на базе SMART TV.

Телевизор на базе технологии SMART TV позволяет конечному пользователю осуществлять поиск видео и фото, фильмов и сериалов, а также прочего медиа-контента в сети Интернет, локальных кабельных, цифровых, спутниковых каналах, а также в хранилище жесткого диска.

Таким образом, телевизоры на базе технологии SMART TV позволяют пользователям [10]:

- подключаться к интернету и пользоваться браузером на экране телевизора;
- устанавливать и использовать различные приложения и сервисы: игры, видеотеки, социальные сети и т.д.;
- совершать аудио - и видеозвонки;
- просматривать телевизионные каналы, предоставляемые провайдером связи;
- осуществлять поиск любого контента как на локальных каналах, так и на хранилище жесткого диска.

Согласно информации от исследовательского агентства «IHS Markit», совокупный объем рынка телевизоров в 2017 г. достиг 223 млн шт. Около 64% от этого количества пришлось на телевизоры с платформой SMART TV. 2018 г. охарактеризовался реализацией около 234 млн телевизоров, среди которых 67% составляют телевизоры на SMART TV. В результате прослеживается положительная динамика в приросте количества продаж телевизоров SMART TV и увеличение доли данного типа телевизоров в общей сумме (рис. 3). Данная ситуация подтверждает тот факт, что платформа SMART TV имеет огромный потенциал для развития и в дальнейшем полностью заменит все телевизоры, не обладающие таким широким функционалом также как смартфон в свое время, практически вытеснил стандартные сотовые телефоны.

Рис. 3. Продажи телевизоров SMART TV, млн руб. [4]

В результате проведенного исследования можно сформулировать вывод, что инновационная платформа создает угрозу для телекоммуникационных компаний в сегменте вещания телепередач, поскольку благодаря развитию интерактивных сервисов,

различных видео-приложений, клиентов со временем будет меньше привлекать возможность просматривать телепередачи в то время, как есть «видео по запросу» и подобные функции. Выходом из сложившейся ситуации будет активная разработка приложений для платформы SMART TV, которые будут предоставлять все возможные дополнительные интерактивные сервисы в таком агрегированном виде. Основной упор необходимо сделать на многофункциональность разработки, так как большинству пользователей гораздо интереснее пользоваться одни приложением со всеми функциями, чем использовать разные узкоспециализированные программы. Для поддержания актуальности приложения и своевременном устранении возможных неполадок рекомендуется организовать подразделение, отвечающее за ведение данного проекта.

Технология SMART TV определяет будущее платного телевидения, и грамотное использование новой платформы позволит провайдеру сохранить финансовую устойчивость и повысить экономическую эффективность.

Список литературы

1. *Гальярди Р.М., Карп Ш.* Оптическая связь М.: Связь, 2013. 424 с.
2. *Гольдштейн Б.С., Гергес М.С.* Об одном подходе к организации IPTV-услуги «Видео по запросу» с применением гибридного механизма // Техника Связи. 2011. №1. С. 16–21.
3. *Голядкин Н.А.* История отечественного и зарубежного телевидения. Учебное пособие. М.: Аспект пресс, 2017. 192 с.
4. *Исследование* рынка SMART TV в России. 2015–2021 гг. TB, VOD, OTT, видеосервисы, кинотеатры / ИКТ Аналитика на json.tv. URL: http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/issledovanie-rynka-smart-tv-v-rossii-2015-2021-gg-20181022035101 (дата обращения: 29.03.2019).
5. *Как* мир переходит на цифровое телевидение Биографии и справки ТАСС. URL: https://tass.ru/info/5865100 (дата обращения: 29.03.2019).
6. *Кашкин В.Б.* Введение в теорию коммуникации. М.: Флинта, 2017. 349 с.
7. *Омелянюк И.В.* Цифровое эфирное телевидение. Практика, новые направления развития цифрового эфирного телевидения и создания цифровых эфирных телесетей М.: Телеспутник, 2010. 152 с.
8. *Серов А.* Эфирное цифровое телевидение DVB-T/H. М.: БХВ-Петербург, 2010. 464 с.
9. *Стратонников А.А., Перелыгин С.В.* Современное спутниковое телевидение. Перспективы развития // Актуальные проблемы радио и кинотехнологий. СПб, 2016. С. 123–128.
10. *Телевизоры* (мировой рынок). URL: http://www.tadviser.ru/index.php/Статья: Телевизоры (мировой_рынок) (дата обращения: 29.03.2019).
11. *Телекоммуникации.* Медиа. Технологии. URL: http://tmt-consulting.ru/ (дата обращения: 29.03.2019).
12. *Чан Т.Т.* Высокоскоростная цифровая обработка сигналов и проектирование аналоговых систем / Т.Т. Чан; Пер. с англ. К.В. Юдинцев. М.: Техносфера, 2013. 192 с.
13. *Borodinsky A.* Methods to improve the efficiency of IPTV services // 11th Conference of open innovations association FRUCT. St-Petersburg, 2018 С. 13–21.
14. *TelecomDaily* – новости IT и телекоммуникаций. URL: http://tdaily.ru/ (дата обращения: 29.03.2019).

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НЕФТЯНОЙ КОМПАНИИ С ЕЁ ВЕТЕРАНАМИ

А.Д. Байдина, бакалавр 4 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент Г.В. Кутергина)
ПГНИУ, г. Пермь

В связи с обострением проблемы занятости населения в условиях цифровизации экономики актуальным представляется развитие такой формы корпоративной социальной ответственности (КСО), как поддержка лиц, уволившихся в связи с выходом на пенсию (далее по тексту – ветераны).

Одним из крупных работодателей Пермского края является ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ», на нём трудятся около 4 000 чел. [10]. Крупнейшее предприятие сегмента «геологоразведка, добыча нефти и газа» в структуре ПАО «ЛУКОЙЛ», которое является его стопроцентной дочерней компанией. Компания проводит активную социальную политику, участвует в развитии районов деятельности, заботится о работниках и окружающей среде, а также занимается благотворительностью.

Положение о работе с пенсионерами ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» [2] гласит, что пенсионерами ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» признаются лица, поставленные на учёт больше 15 лет в Советах Ветеранов компании, других организаций Группы «ЛУКОЙЛ» и реорганизованных компаний в ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ», уволенные по собственному желанию или из-за сокращения численности после наступления права на пенсию по старости или инвалидности, или в связи с признанием работника полностью неспособным к трудовой деятельности в соответствии с медицинским заключением.

Структуры ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ», взаимодействующие с пенсионерами:

- Отдел социальных программ;
- Объединенная профсоюзная организация ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ»;
- Координационный совет по работе с пенсионерами ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ»;
- Совет Ветеранов;
- Отдел оценки и развития персонала (Совет молодых специалистов).

Целью Координационного совета является регулирование деятельности территориальных Советов ветеранов, организация работы с пенсионерами в соответствии с политикой, проводимой ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» и профсоюзной организации. Компетенциями Координационного совета является исчисление стажа при постановке на учёт пенсионеров Общества в спорных случаях и рассмотрение любых вопросов, не относящихся к компетенции районных Советов ветеранов [3]. Помимо этого, Координационный совет организует взаимодействие между территориальными отделениями Советов ветеранов, проводя совместные мероприятия, такие как экскурсии, шахматно-шашечные турниры, тематические вечера.

Территориальное отделение Совета ветеранов создаётся для формирования системы взаимодействия пенсионеров с отделом социальных программ и иными подразделениями ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ». Советы ветеранов принимают участие в решении следующих задач [2]:

- рассмотрение заявлений пенсионеров о постановке их на учёт и формирование списков и базы данных о пенсионерах, состоящих на учёте в Обществе, передача их данных работникам отдела социальных программ;
- сбор, рассмотрение и передача заявлений пенсионеров о предоставлении им материальной помощи и компенсаций отделу социальных программ;

© Байдина А.Д., 2019

− участие в обследовании бытовых условий жизни пенсионеров, их материального положения;

− посещение пенсионеров, организация поздравления по случаю памятных дат;

− организация встреч, участие в организации и проведении корпоративных и коллективных мероприятий для пенсионеров, привлечение пенсионеров к участию в общественной жизни Общества и населённых пунктов по месту проживания;

− контроль предоставления неработающим пенсионерам льгот;

− участие в разработке предложений в проекты социальных программ и Коллективный договор;

− организация консультативной помощи ветеранам по защите их прав и интересов.

Отдел социальных программ формирует бюджет социальной поддержки пенсионеров, состоящих на учете в ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ», производит соответствующие выплаты, участвует в разработке Коллективного договора, в котором фиксируются выплаты. Профсоюзный комитет Компании предоставляет бюджет Совету ветеранов для реализации досуговых мероприятий. Совет ветеранов составляет План работы на год с учётом бюджета и реализует его, выступает в качестве механизма информирования между пенсионерами и предприятием.

Под управлением отдела оценки и развития персонала на предприятии работает Совет молодых специалистов, при участии которого для ветеранов проводятся экскурсии на предприятия, где в качестве экскурсоводов выступают молодые специалисты, кроме того оказывается шефская помощь в честь празднования Дня Победы в виде уборки квартиры, поздравления на дому, проводятся совместные встречи. Например, отделение Совета Ветеранов в п. Полазна в 2018 г. провело «Нефтяной КВН», в котором участвовала команда молодёжи и команда пенсионеров. Также при участии Совета молодых специалистов организуются мероприятия, такие как День Победы и День пожилого человека.

Дадим краткую характеристику существующих способов *поддержки ветеранов*.

1. Выплаты, предусмотренные коллективным договором [4]:

− компенсации за путёвку на санаторно-оздоровительное лечение (раз в 3-5 лет);

− материальной помощи в случае чрезвычайных ситуаций;

− на погребение пенсионера;

− на приобретение печного топлива;

− адресная материальная помощь на приобретение медикаментов и оплату иных медицинских услуг;

− единовременные выплаты ко Дню Победы, ко Дню инвалида, ко Дню ветеранов Группы «ЛУКОЙЛ», в связи юбилейными датами;

− ежемесячная материальная помощь пенсионерам, не имеющим право на получение дополнительной негосударственной пенсии в зависимости от стажа работы в Обществе.

2. Мероприятия, организованные Советом ветеранов: выездные исторические и культурные экскурсии, посещение театров и т.п. [9].

– Поздравления в честь праздников (отправка открыток, мероприятия);

– Организация экскурсий на предприятия (в цеха);

– Шефская помощь.

Коллективный договор составляется на примере соглашения между работодателем и профобъединением ПАО «ЛУКОЙЛ» с учётом выбора наилучших форм поддержки ветеранов. Для предоставления поддержки согласно Коллективному договору

необходимо предоставить пакет документов в Совет ветеранов. В ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» с каждым годом растет число ветеранов, а значит и расходы, связанные с их поддержкой [1].

В ходе выполнения исследования был проведен сравнительный анализ открытых источников по политике КСО ряда нефтяных компаний России, характеризующих и регламентирующих формы поддержки пенсионеров (табл. 1).

Таблица 1

Формы социальной поддержки пенсионеров на предприятиях НГК

Формы поддержки в отношении пенсионеров	***Особенности соглашений (коллективных договоров) НГК***				
	Коллективный договор ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» на 2018–2020 гг.[4]	**Соглашение в ПАО «ЛУКОЙЛ» на 2015–2020 гг.[8]**	**Коллективный договор ПАО «Татнефть» 2017 г. [5]**	**Коллективный договор ООО «Башнефть-Добыча» за 2016–2018 гг.[6]**	**Коллективный договор ООО «РН-Сахалинморнефтегаз» на 2017–2020 гг. (ПАО «НК «Роснефть») [7]**
Единовременная материальная помощь при увольнении на пенсию.	В зависимости от стажа	нет	нет	нет	С непрерывным стажем работы в Обществе не менее 15 лет - в размере не более 240 000 руб.
Ежемесячная материальная помощь неработающим пенсионерам, не имеющим право на получение дополнительной негосударственной пенсии.	В зависимости от стажа работы (от 250 до 850 руб.).	Уволившимся на пенсию до 01.12.2008 включительно, ежеквартальное пособие в размере 0,19 трехкратной тарифной ставки.	Ежеквартально в размере 7,5% базовой суммы (8 200 руб.). За каждый год стажа сверх 10 лет дополнительно еще 0,75% базовой суммы.	нет	нет
Адресная материальная помощь в случае чрезвычайных ситуаций	В пределах средств, предусмотренных бюджетом Общества.	При наличии средств	нет	В размере 15 000	нет
Помощь в устройстве одиноких ветеранов в дома-интернаты по их просьбе.	нет	Есть	нет	нет	нет
Материальная помощь в свя-	В размере 1000 руб. (50 и	нет	Есть	В размере 3000 руб.	нет

Формы поддержки в отношении пенсионеров	*Особенности соглашений (коллективных договоров) НГК*				
	Коллективный договор ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» на 2018–2020 гг.[4]	**Соглашение в ПАО «ЛУКОЙЛ» на 2015–2020 гг.[8]**	**Коллективный договор ПАО «Татнефть» 2017 г. [5]**	**Коллективный договор ООО «Башнефть-Добыча» за 2016–2018 гг.[6]**	**Коллективный договор ООО «РН-Сахалинморнефтегаз» на 2017–2020 гг. (ПАО «НК «Роснефть») [7]**
зи с юбилейными датами	далее – через каждые 5 лет)			(женщинам – 50 лет, мужчинам – 60 лет и далее каждые 5 лет).	
Материальная помощь, приуроченная к праздникам	Выплаты ко Дню ветеранов Группы «ЛУКОЙЛ», ко Дню инвалида, ко Дню Победы.	Выплаты ко Дню ветеранов Группы «ЛУКОЙЛ», ко Дню инвалида, ко Дню Победы.	Выплаты к дню пожилых людей, к дню инвалидов, ко Дню Победы участникам.	Материальная помощь к международному Дню инвалидов.	Выплаты ко Дню работника нефтегазовой промышленности, ко Дню защитника Отечества, к 8 Марта, к Новому году, ко Дню пожилого человека, ко Дню Победы.
Единовременная материальная помощь на погребение пенсионера	10000 руб.	Практическая помощь в организации похорон.	15000 руб.	12500 руб.	не более 12600 руб.
Материальная помощь пенсионеру в случае смерти супруга (супруги), близких родственников.	нет	нет	4000 руб.	нет	нет
Адресная материальная помощь пенсионерам, проживающим в домах с печным отоплением.	1800 руб.	нет	нет	нет	нет
Адресная материальная	Участникам и инвалидам	нет	нет	нет	нет

Формы поддержки в отношении пенсионеров	*Особенности соглашений (коллективных договоров) НГК*				
	Коллективный договор ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» на 2018–2020 гг.[4]	**Соглашение в ПАО «ЛУКОЙЛ» на 2015–2020 гг.[8]**	**Коллективный договор ПАО «Татнефть» 2017 г. [5]**	**Коллективный договор ООО «Башнефть-Добыча» за 2016–2018 гг.[6]**	**Коллективный договор ООО «РН-Сахалинморнефтегаз» на 2017–2020 гг. (ПАО «НК «Роснефть») [7]**
помощь на приобретение медикаментов и оплату иных медицинских услуг.	ВОВ, труженикам тыла и пенсионерам до 1931 г. рождения включительно.				
Компенсация стоимости санаторно-курортных путёвок	Не более 21000 руб.	Один раз в два года	Есть	Есть	Не более 33 249 руб.

Выполненный анализ показал, что в ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» используется наиболее широкий перечень разнообразных форм поддержки ветеранов предприятия. Лишь 2 статьи расходования бюджета по условиям внутренних нормативных документов присутствуют у всех 5 анализируемых компаний – это расходы «на погребение умершего пенсионера» и «предоставление путёвки в санаторно-курортное учреждение или её компенсация». Также популярными статьями являются «материальная помощь в связи с юбилейными датами», «адресная материальная помощь в случае чрезвычайных ситуаций», которые применяются в ООО «Башнефть-Добыча», ПАО «ЛУКОЙЛ» и ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ». В свою очередь статья «ежемесячная/ежеквартальная материальная помощь неработающим пенсионерам, не имеющим право на получение дополнительной негосударственной пенсии» есть в документах у ПАО «Татнефть», ПАО «ЛУКОЙЛ» и ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ».

Коллективный договор ООО «РН-САХАЛИНМО-НЕФТЕГАЗ» на 2017–2020 гг. предполагает выплату единовременной материальной помощи в размере не более 240 000 руб. работникам с непрерывным стажем работы в Обществе не менее 15 лет при увольнении на пенсию впервые по любым основаниям. Тогда как, в коллективном договоре ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» данное пособие так же предусмотрено в зависимости от стажа (свыше 5 лет) и составляет от 2 до 5 месячных тарифных окладов.

Исключительно в Соглашении между работодателем и профобъединением ПАО «ЛУКОЙЛ» на 2015–2020 гг. существует статья «оказание помощи по просьбе одиноких престарелых ветеранов Компании и контролируемых организаций в устройстве их в дома-интернаты для престарелых и инвалидов».

При сравнении размера выплат выяснилось, что материальная помощь на погребение умершего пенсионера варьируется от 10 000 до 15 000 руб., при этом наибольшее значение закреплено в Коллективном договоре ПАО «Татнефть» на 2017 г. Размер выплат в связи с юбилейными датами указан только в коллективных договорах ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» и ООО «Башнефть-Добыча», в первом случае –

1 000 руб., во втором – 3 000 руб. Остальные выплаты сравнивать сложнее из-за отсутствия точного размера в руб. или указания только наибольшего значения.

В коллективном договоре ООО «РН-САХАЛИНМО-НЕФТЕГАЗ» на 2017–2020 гг. наименьшее количество статей социальных льгот для пенсионеров, однако существующие виды поддержки имеют размер выше среднего. В свою очередь, коллективные договоры ПАО «Татнефть» 2017 г. и ООО «Башнефть-Добыча» за 2016–2018 гг. схожи по статья.

Особенностью коллективного договора ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» является наличие таких статей как «адресная материальная помощь на приобретение медикаментов и оплату иных медицинских услуг участникам и инвалидам Великой Отечественной войны, труженикам тыла и пенсионерам до 1931 г. рождения включительно» и «адресная материальная помощь пенсионерам, проживающим в домах с печным отоплением» [4]. Поэтому можно считать практику поддержки пенсионеров ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» одной из лучших в России благодаря разнообразию форм поддержки и индивидуальности (адресности) некоторых выплат.

В ходе проведения исследования автором был проведен опрос среди пенсионеров пермского отделения Совета ветеранов ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» с целью определения проблем при получении поддержи и взаимодействии с Советом ветеранов, предприятием в целом, выявления форм поддержки, нуждающихся в большем финансировании. В опросе приняли участие 10% пенсионеров, т.е. 50 человек из 520. Были выделены возрастные группы с учётом общего количества ветеранов:

- 50-60 лет (66 чел.) – 6 человек;
- 61-70 лет (247 чел.) – 24 человек;
- 71 и старше (207) – 20 человек.

Во время опроса произошло изменение выборки, поэтому фактически опрошено 6, 23 и 21 человек по вышеуказанным группам.

Выяснилось, что у 9 человек из 50 опрошенных, нет возможности воспользоваться санаторно-курортным лечением, а у 4 из них такая возможность отсутствует и в случае с экскурсиями, походами в театр, встречами с ветеранами (в целом 18%). Причинами этому являются перенесённые сложные заболевания (инсульт) и сложность в передвижении в транспортном средстве.

Санаторно-курортным лечением за последние 3-5 лет воспользовались 21 человек из 50, 2 стоят в очереди, а 1 человек вставал в очередь, но так и не получил компенсацию.

По мнению опрошенных, необходимо увеличить статьи бюджета связанных с оздоровлением, с экскурсиями, мероприятиями, проводимыми Советом ветеранов и компенсацией отсутствия негосударственной пенсии. Варианты ответов представлены в табл. 2. Респондентами были предложены следующие, не используемые сегодня формы социальной поддержки ветеранов: оплата стоматологических услуг, оплата медицинских услуг, выплаты на посещение фитнес-залов и бассейна, материальная помощь в зависимости от возраста и материальная помощь малоимущим пенсионерам.

Таблица 2

Распределение ответов опрошенных пенсионеров о необходимости увеличения выплат по отдельным статьям бюджета социальной поддержки пенсионеров/ включения в бюджет новых статей

Статьи (формы поддержки)	*Количество ответов*	*в % соотношении*
1. Выплаты на поддержку здоровья	42	68,85%
1.1. на оздоровление	3	4,92%
1.2. на медикаменты	5	8,20%
1.3. компенсация санаторно-курортного лечения	29	47,54%
1.4. оплата стоматологических услуг	3	4,92%
1.5. оплата медицинских услуг	1	1,64%
1.6. на посещение фитнес-залов, бассейна	1	1,64%
2. Материальные выплаты	11	18,03%
2.1. материальная помощь в зависимости от возраста	1	1,64%
2.2. материальная помощь малоимущим пенсионерам	1	1,64%
2.3. компенсация отсутствия негосударственной пенсии	6	9,84%
2.4. выплаты, приуроченные к праздничным датам	3	4,92%
3. Мероприятия, организованные Советом ветеранов	8	13,11%
3.1. экскурсии, мероприятия	7	11,48%
3.2. длительные экскурсии (сплав)	1	1,64%
Всего ответов	61	100,00%

Материальная помощь в зависимости от возраста вряд ли будет обоснована, на наш взгляд, т.к. не всегда большой возраст связан с длительным стажем работы на предприятии. Предприятие заинтересовано, в первую очередь, в поддержке пенсионеров, которые внесли наибольший вклад в его работу. Такая же ситуация и с «малоимущими» – их доход не отражает вклад в работу предприятия. Появление выплаты для данной категории получило бы одобрение от государственных властных структур, т.к. она бы отражала поддержку менее защищённых слоёв населения.

Потребность в компенсации стоматологических услуг, протезировании чуть выше, она отмечена у 3 человек. Чаще всего данная компенсация реализуется только для работающих на предприятии. Например, в коллективном договоре ООО «РН-Сахалинморнефтегаз» на 2017–2020 гг. есть статья: «6.4.20. Компенсировать расходы на протезирование зубов Работникам сернокислотного производства…» [7]. Однако если выделить данную статью для пенсионеров, работники потребуют того же. Поэтому было бы целесообразно включить компенсацию стоматологических услуг и протезирования в альтернативу санаторно-курортного лечения – медицинские услуги.

Наибольшую заинтересованность опрашиваемые проявили к статьям, связанным с поддержанием здоровья, в особенности к «компенсации санаторно-курортного лечения» (47,54%). Однако выяснилось, что данным видом поддержки могут воспользоваться не все пенсионеры – лишь 41 из 50 человек (82%), если переводить в количество человек в целом по отделению, то около 90 пенсионеров такой возможности не имеют. Причинами этому являются перенесённые сложные заболевания (инсульт), малоподвижность и сложность в передвижении в транспортном средстве. Поэтому, возможно, для данной категории пенсионеров нужно предложить альтернативу санаторно-курортного лечения. Большую часть данной категории составляют пенсионеры со стажем больше 30 лет в возрасте от 65 до 82 лет, лишь у 1 человека в возрасте 60 лет стаж составил 6 лет. Например, в коллективном договоре ООО «РН-

Сахалинморнефтегаз» на 2017–2020 гг. по данной статье существует альтернатива «единовременная материальная помощь по семейным обстоятельствам в размере не более 33 249 руб. или предоставление путёвки в санаторно-курортные или оздоровительные учреждения при наличии средств на эти цели в утверждённом бизнес-плане Общества» [7], что позволяет охватывать все категории пенсионеров.

Сами пенсионеры отмечали необходимость включения в бюджет социальной поддержки такой статьи как «…медикаменты и медицинские услуги», либо выделения категории пенсионеров «малоимущие» и появления соответствующей выплаты.

Помимо опроса, были проведены экспертные интервью. Экспертами выступили: председатель Координационного совета, председатель пермского отделения Совета ветеранов, специалист отдела социальных программ, старшие, сообщаемые по пермскому отделению Совета ветеранов (5 человек). Были заданы следующие вопросы: «Какие проблемы существуют при организации взаимодействия между ветеранами и Советом ветеранов? На какой вид поддержки нужно распределять больше средств?».

Экспертами были выделены следующие проблемы:

- территориальная разбросанность (по краю всего 6 Советов ветеранов: Краснокамский, Кунгурский, Осинский, Пермский, Полазненский, Чернушниский – 2 895 человек);
- трудности с доставкой подарков малоподвижным пенсионерам (не открывают).

Мнения экспертов в процессе опроса относительно статей коллективного договора, на которые необходимо распределять больше средств разделились между «компенсацией на оплату санаторно-курортных путевок» и «материальная помощь на приобретение медикаментов и оплату иных медицинских услуг». Ежегодно бюджет по первой названной статье увеличивается, лишь в 2014 г. он был снижен на 12%. При этом отдел социальных программ согласовал предложение, в результате которого нераспределённые средства бюджета в течение года будут направляться на компенсацию санаторно-курортное лечения территориальным отделениям Совета ветеранов в порядке очереди, что также решает проблему недоиспользования бюджета по этой статье. По второй – Координационный совет выдвинул предложение о включении в коллективный договор статьи, по которой материальная помощь на медикаменты будет предоставляться всем пенсионерам исходя из стажа.

Результаты выполненного исследования позволяют сделать вывод о том, что нефтедобывающее предприятие ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» заботится о «ветеранах», вышедших на пенсию, используя различные формы материальной и моральной поддержки, а также проводя различные мероприятия для них, что является одним из пунктов корпоративной программы социальной ответственности Общества. Более того ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» в конце 2018 г. заняло третье место в конкурсе Нефтегазстройпрофсоюза России в номинации «Лучший коллективный договор в нефтегазовом комплексе», т.к. эксперты высоко оценили реализацию программ социального партнёрства, мероприятия по охране труда, оздоровлению работников и членов их семей, поддержку молодых работников и ветеранов, а также другие положения коллективного договора [11].

В процессе анализа деятельности ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» в отношении пенсионеров особое внимание уделялось статьям, связанным с поддержанием здоровья, в особенности «компенсации санаторно-курортного лечения». Однако выяснилось, что данным видом поддержки могут воспользоваться не все пенсионеры, – 41 из 50 опрошенных ветеранов (82%). Причинами этому являются перенесённые сложные заболевания (инсульт), малоподвижность и сложность в передвижении в транспортном

средстве. Исходя из этого, предлагается руководству ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» *рассмотреть возможность* предоставления выбора для малоподвижных пенсионеров между санаторно-курортным лечением, оздоровлением и оплатой услуг медицинского, оздоровительного учреждения, медицинского вмешательства с таким же максимальным денежным порогом, чтобы расширить круг лиц, получающих возможность воспользоваться данной статьей. В свою очередь, Координационный совет выдвинул предложение о включении в коллективный договор статьи, по которой материальная помощь на медикаменты будет предоставляться всем пенсионерам исходя из стажа.

Предлагается также *внедрить практику* «помощи в устройстве одиноких престарелых ветеранов в дома-интернаты по их просьбе» в ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» пилотным проектом на территории Пермского края, на которой существуют несколько государственных геронтологических центров, домов-интернатов для престарелых и инвалидов (в Перми, Краснокамске, Чусовом).

Список литературы

1. *Байдина А.Д., Буторина О.В., Кутергина Г.В.* Направления нивелирования современного производственного цикла в экономике региона: труды научно-практической конференции с международным участием / под ред. д-ра экон. наук, проф. А.В. Бабкина. СПб.: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2018. С. 493–500.
2. *Положение* о работе с пенсионерами ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» №а-113а от 09.02.2018 // принят на конференции работников ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ».
3. *Положение* о Координационном совете по работе с пенсионерами ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» №а-280 от 19.04.2005.
4. *Коллективный* договор на 2018–2020 №у-138 от 09.02.2018 // принят на конференции работников ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ».
5. *Коллективный* договор ПАО «Татнефть» им. В.Д. Шашина, 2017 г.
6. *Коллективный* договор ООО «Башнефть-Добыча» на 2016–2018 гг. №12 от 02.06.2016 // согласовано с Республиканской организацией Башкортостана Нефтегазстройпрофсоюза России.
7. *Коллективный* договор ООО «РН-САХАЛИНМО-НЕФТЕГАЗ» на 2017–2020 гг. №12/17 от 25.05.2017 // введён в действие 1.07.2017 // утверждён совместным решением генерального директора ООО «РН-Сахалинморнефтегаз» А.В. Бардиным и председателем ППО Нефтегазстройпрофсоюза РФ в Управлении магистральных нефтепроводов ООО «РН-Сахалинморнефтегаз» И.Н. Бондарем.
8. *Соглашение* между работодателем и профобъединением ПАО «ЛУКОЙЛ» на 2015–2020 гг. от 3.10.2017 г. // Утверждено президентом ПАО «ЛУКОЙЛ» В. Алекперовым и Председатель Совета Международной ассоциации профсоюзных организаций ПАО «ЛУКОЙЛ» Г. Кирадиевым.
9. *План* работы Совета ветеранов ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» на 2017 г. от 20.12.2016 // Заместитель председателя ОПО ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» В.А. Чернобровин.
10. *ООО* «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» (официальный сайт). URL: http://perm.lukoil.ru/ru (дата обращения: 25.06.18).
11. *Корпоративная* газета Группы предприятий Лукойл в Пермском крае «Пермская нефть» (официальный сайт). URL: http://permneft-portal.ru (дата обращения: 20.06.2018).

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА НЕФТИ

В.Э. Бухаринов, магистрант 2 курса
(Науч. руководитель д.э.н., профессор М.С. Оборин)
ПГНИУ, г. Пермь

Международный рынок нефти является одновременно наиболее «популярным» и наиболее сложным среди всех рынков энергоносителей. Подтверждением этому является увеличение количества информации о нефти, котировках некоторых сортов, а также аналитика и прогнозы изменения стоимости нефти и нефтепродуктов по главным теле и радиоканалам.

Безусловно, нефть является основой глобальной энергетической системы и оказывает существенное влияние на жизнь, как граждан, так и целых государств, что может являться причиной столь распространённого интереса к данному рынку. К сожалению, в представлении многих рынок нефти – это лишь долларовые котировки стоимости сортов товарной нефти Brent и WTI, которые постоянно хаотично изменяются. Наиболее популярным объяснением таких изменений среди экспертов и аналитиков являются геополитические факторы, которые, безусловно, оказывают существенное влияние на данный рынок. Однако стоит отметить и такие важные основополагающие факторы как спрос и предложение на рынке, на которые часто не обращают внимание. Для анализа рынка нефти необходимо иметь международную статистику, при этом очень важно, чтобы она действительно отражала фактические показатели рынка и компаний нефтяной отрасли. Сбор международной статистики по рынку нефти является очень сложной задачей, которую способны выполнять только крупные аналитические агентства и нефтяные компании. В данной статье отражена статистика нефтяных компаний и международной энергетической организации.

Стоит отметить «сложность» данного рынка, которая заключается в структуре, которая, помимо основного продукта – нефти, включает нефтепродукты и нефтепереработку как неотъемлемую часть рынка. Помимо этого, на рынке осуществляет свою деятельность организация стран – экспортеров нефти (ОПЕК), которую часто рассматривают как картель.

Основными задачами ОПЕК являются определение и управление общей политики в отношении добычи нефти стран-участниц организации, поддержка стабильных цен на нефть, обеспечение стабильных поставок нефти потребителю, получение отдачи от инвестиций в нефтяную отрасль [8]. Выполнение столь масштабных и амбициозных задач организации возможно лишь при контроле большей часть рынка нефти. Если верить данным ОПЕК, доля нефтяного рынка подконтрольной организации составляет 2/3. Далее проверим это утверждение в ходе анализа статистических данных по рынку нефти.

© Бухаринов В.Э., 2019

Таблица 1

Актуальный состав организации OPEC (ОПЕК)*

Страна	*Регион*	*Дата вступления в организацию*	*Дата выхода из организации*
Иран	Ближний Восток	1960 г.	-
Ирак	Ближний Восток	1960 г.	-
Кувейт	Ближний Восток	1960 г.	-
Саудовская Аравия	Ближний Восток	1960 г.	-
Венесуэла	Южная Америка	1960 г.	-
Ливия	Северная Африка	1962 г.	-
ОАЭ	Ближний Восток	1967 г.	-
Алжир	Северная Африка	1969 г.	-
Нигерия	Западная Африка	1971 г.	-
Эквадор	Южная Америка	1973 г., 2006 г.	1993 г.
Габон	Центральная Африка	1960 г., 2016 г.	1995 г.
Ангола	Ближний Восток	2006г.	-
Экваториальная Гвинея	Центральная Африка	2017 г.	-
Республика Конго	Центральная Африка	2018 г.	-
Камерун	Центральная Африка	2019 г.	-
Австрия	Центральная Европа	2019 г.	-
Сирия	Ближний Восток	2019 г.	-
Катар	Юго-Восточная Азия	1961 г., 2017 г.	2008 г., 2017 г.
Индонезия	Ближний Восток	1975 г.	2019 г.

**Составлено по данным [5].*

Как видно из табл. 1, в организацию ОПЕК не входят такие крупные игроки рынка нефти как Российская Федерация, США, Китай, Индия, Мексика, Казахстан, Азербайджан, Норвегия. Все эти страны не хотят быть «связаны» условиями нахождения в рамках организации ОПЕК. При этом многие выражали заинтересованность в стабилизации международного рынка нефти, исходя из чего было принято решение создать определенный неофициальный формат встреч стран-участниц ОПЕК и всех стран, заинтересованных в совместной координации действий на рынке нефти. Данный формат получил название – non-OPEC, в Российской литературе чаще используется формулировка – ОПЕК плюс (ОПЕК+). Формат ОПЕК+ позволил всем странам-наблюдателям активно участвовать в управлении и координации действий по стабилизации международного рынка нефти.

Таблица 2

Актуальный состав non-OPEC (ОПЕК+)*

Страна	*Регион*
Азербайджан	Ближний Восток
Бахрейн	Юго-Западная Азия
Бруней	Юго-Восточная Азия
Казахстан	Средняя Азия
Малайзия	Юго-Восточная Азия

Страна	*Регион*
Мексика	Северная Америка
Оман	Юго-Западная Азия
Российская Федерация	Восточная Европа, Северная Азия
Судан	Восточная Африка
Южный Судан	Южная Африка
Египет	Ближний Восток
Норвегия	Северная Европа

** Составлено по данным [5].*

Рассматривая международную статистику по рынку нефти, можно заметить, что, помимо «известной» всем организации ОПЕК, часто встречается организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Данная организация включает большое количество развитых стран, на долю которых приходится 60% мирового ВВП.

Основная функция ОЭСР – это сбор статистики рынка нефти, её анализ и выработка рекомендаций для стран-участниц. Если считать организацию ОПЕК картелем, действующим на рынке нефти, то организация ОЭСР также является картелем стран-импортеров. Все страны-участники обязаны следовать единым рекомендациям, разработанным ОЭСР, что оказывает существенное влияние на рынок нефти. Использование данной организации в статистике позволяет сгруппировать данные по развитым странам.

Перейдем к рассмотрению основы любого рынка – спросу и предложению. Наиболее актуальная статистика по рынку нефти, действительно отражающая текущее положение, предоставляется международным энергетическим агентством (МЭА), которое является автономным органом в рамках ОЭСР. Основная роль МЭА – сбор и анализ статистических данных, осуществление консалтинговых услуг для правительства стран-участниц организации. Организация активно сотрудничает с Российской Федераций, Индией и Китаем [6].

Поскольку почти все актуальные аналитические обзоры МЭА являются платными, воспользуемся частью данных научно-исследовательского финансового института министерства финансов Российской Федерации (НИФИ), который имеет доступ к аналитическим обзорам МЭА, активно дополняя собственными данными, предоставляет актуальную статистику по рынку нефти. В табл. 3 представлена статистика потребления нефти в мире, а также прогнозные значения от МЭА [5].

Таблица 3

Спрос на нефть в мире в 2018 г. и прогноз на 2019 г., в миллионах баррелей в день*

Период	*Регион*						
	Африка	*Америка*	*АТР*	*Европа*	*СНГ*	*Ближний Восток*	*МИР*
1 квартал 2018	4,3	31,6	35	14,8	4,5	8,1	**98,4**
2 квартал 2018	4,3	31,7	34,6	14,9	4,6	8,5	**98,7**
3 квартал 2018	4,2	32,3	34,3	15,4	4,9	8,7	**100,8**
4 квартал 2018	4,4	32,4	35,1	15	4,8	8,3	**100,1**
В среднем за 2018 г	4,3	32	34,8	15,1	4,7	8,4	**100,2**
1 квартал 2019	4,5	31,9	34,7	14,8	4,5	8,1	**99,5**
2 квартал 2019	4,4	32,1	35,3	15,2	4,7	8,8	**101,3**
3 квартал 2019	4,3	32,5	35	15,6	5	8,9	**101,7**
4 квартал 2019	4,4	32,5	36	15,2	5	8,2	**101,9**
В среднем за 2019 г	4,4	32,3	35,5	15,2	4,8	8,5	**101,5**

** Составлено по данным [4; 5].*

Если сравнить данные прошлых периодов с прогнозом, то можно сделать вывод о значительном увеличении потребления нефти в мире. Прогноз предполагает, что потребление нефти в 2019 г. вырастет на 2,5% относительно 2018 г. [8]. Стоит отметить, что значительный рост спроса прогнозируется при активном переходе на другие энергоносители, такие как природный газ, и при активном развитии альтернативных источников энергии. Основной прирост приходится на АТР и Америку. Более детальную статистику потребления и спроса на нефть представим в табл. 4.

Таблица 4

Спрос на нефть в мире в 2018 г. и прогноз на 2019 г., в миллионах баррелей в день*

Организация	***Период***									
Регион	*1Q 18*	*1Q 18*	*1Q 18*	*1Q 18*	*20 18*	*1Q 19*	*1Q 19*	*1Q 19*	*1Q 19*	*20 19*
Страны, входящие в организацию ОЭСР (OECD)										
Америка	25,3	25,4	25,8	26	25,6	25,6	25,8	26,1	26,2	25.9
Европа	14,1	14,2	14,7	14,3	14,3	14	14,4	14,8	14,4	14,4
АТР	8,5	7,6	7,6	8	7,9	8,4	7,4	7,5	8	7,8
Итого ОЭСР	47,9	47,2	48,1	48,2	47,8	48	47,6	48,4	48,6	48,2
Страны, не входящие в организацию ОЭСР (NON-OECD)										
СНГ	4,5	4,6	4,9	4,8	4,7	4,5	4,7	5	5	4,8
Европа	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
Китай	12,7	13	13,2	13,1	13	13,1	13,5	13,6	13,7	13,5
Азия	13,8	14	13,5	14	13,8	14,2	14,4	13,9	14,4	14,2
Америка	6,3	6,4	6,5	6,4	6,4	6,3	6,3	6,4	6,3	6,3
Ближний восток	8,1	8,5	8,7	8,3	8,4	8,1	8,6	8,9	8,2	8,5
Африка	4,3	4,3	4,2	4,4	4,3	4,5	4,4	4,3	4,4	4,4
Итого спрос	**98,4**	**98,7**	**100,8**	**100,1**	**100,2**	**99,5**	**101,3**	**101,7**	**101,9**	**101,5**

**Составлено по данным [8].*

Анализируя данную статистику, можно сделать вывод, что основными лидерами потребления нефти, которые увеличат спрос на нефть в 2019 г., будут Китай, Азиатский регион и Америка. Представленная информация позволяет в дальнейшем определить, насколько способны данные регионы обеспечивать свою потребность в нефти и нефтепродуктах за счет собственных запасов и добычи. Если регион не способен обеспечить себя собственными запасами, то он становится потенциальным рынком сбыта нефти и начинает активно импортировать нефть из других стран.

Перейдем к рассмотрению предложения на рынке нефти. Стоит акцентировать внимание на то, что предложение нефти на рынке искусственно занижено сделками в рамках организации ОПЕК. Перед началом обновленного соглашения об ограничении нефтедобычи в декабре 2018 г. страны-участницы организации ОПЕК значительно снизили объёмы производства нефти и достигли уровня в 31,8 млн баррелей в день без учета Конго, для которого целевой уровень не был установлен [5].

Таблица 5

Уровень нефтедобычи стран-участниц организации ОПЕК, в миллионах баррелей в день*

Страна	*Целевой уровень нефтедобычи*		*Уровень добычи*		*Абсолютное отклонение от целевого значения*	
	По старым условиям 2018 г.	*По новым условиям 2019 г.*	*Декабрь 2018 г.*	*Январь 2019 г.*	*Декабрь 2018 г.*	*Январь 2019 г.*
Алжир	1,039	1,025	1,05	1,041	0,011	0,016
Ангола	1,673	1,481	1,491	1,416	-0,182	-0,065
Габон	0,193	0,181	0,194	0,193	0,001	0,012
Ирак	4,351	4,512	4,712	4,669	0,361	0,157
Конго	-	0,315	0,331	0,31	-	-
Кувейт	2,707	2,724	2,8	2,71	0,093	-0,014
Нигерия	1,8	1,685	1,74	1,792	-0,06	0,107
ОАЭ	2,874	3,072	3,223	3,078	0,349	0,006
Саудовская Аравия	10,058	10,311	10,562	10,213	0,504	-0,098
Эквадор	0,522	0,508	0,521	0,515	-0,001	0,007
Экваториальная Гвинея	0,178	0,123	0,11	0,117	-0,068	-0,006
Всего 11 стран ОПЕК	**-**	**25,937**	**26,733**	**26,051**	**-**	**0,114**
Иран	3,797	-	2,758	2,754	-1,039	-
Ливия	1	-	0,947	0,895	-0,053	-
Венесуэла	1,972	-	1,165	1,106	-0,807	-
Всего 14 стран ОПЕК	**32,164**	**-**	**31,603**	**30,806**	**-0,561**	**-**

**Составлено по данным [3; 8].*

В январе 2019 г. объемы нефтедобычи стран-участниц организации ОПЕК продолжили снижаться в совокупном объеме и достигли уровня в 31,6 млн баррелей в день [5]. Если учесть, что для Ирана, Ливии и Венесуэлы были сделаны исключения по целевому уровню нефтедобычи, то совокупный объем нефтедобычи ОПЕК составит 26,05 млн баррелей в день, что на 114 тыс. баррелей в день превышает установленный целевой уровень нефтедобычи организации. Практически все страны-участники организации снизили объемы нефтедобычи по сравнению с декабрем 2018 г., исключением стали Нигерия и Экваториальная Гвинея. Наиболее значительное снижение объемов нефтедобычи продемонстрировала Саудовская Аравия, которая снизила уровень добычи на 349 тыс. баррелей в день. За счет такого снижения уровень добычи оказался ниже целевого уровня на 98 тыс. баррелей в день и составил 10,21 млн баррелей в день. Также существенно снизился уровень нефтедобычи в ОАЭ и составил 1,79 тыс. баррелей в день, при целевых 1,69 млн баррелей в день [5].

Большая часть стран-участниц организации ОПЕК пока не смогла достигнуть целевых значений в рамках новых условий соглашения о «заморозке» нефтедобычи. Наиболее сильное отклонение от установленных объёмов в январе 2019 г. наблюдалось в Ираке и Нигерии. Отметим, что основную сложность выполнения обязательств в рамках сделки ОПЕК вызывают две основные группы факторов:

- Экономические;

- Политические (Геополитические).

Сложные политическая и геополитическая обстановки на Ближнем Востоке, Латинской Америке и Африке. Данный фактор проявил себя в следующих странах: Иран, Ирак, Венесуэла, Ливия, Ирак, Конго, Нигерия.

Экономические факторы являются существенной проблемой для всех стран-участниц организации, поскольку основной частью доходной части бюджета этих стран являются доходы от продажи нефти. Соответственно, каждая страна формирует бюджет на длительный временной период и закладывает определённые параметры, такие как объёмы экспорта и доходы от экспорта. Возникновение дополнительных ограничений негативным образом отразится на бюджетах этих стран [6]. Учитывая обязательства, возложенные на правительство, возникают ситуации, когда страны проявляют «эгоизм» и не сокращают добычу в рамках сделки ОПЕК. Например, в январе 2019 г. Ирак и Нигерия значительно увеличили объёмы добычи, превысив нормативы на 157 тыс. баррелей в день и 107 млн баррелей соответственно, что противоречит соглашению ОПЕК.

Перейдем к рассмотрению предложения на рынке нефти. Ранее было выявлено, что большое влияние имеет сокращение объемов добычи странами-экспортерами, что должно вызвать дефицит предложения на рынке и позволить влиять на стоимость нефти. Необходимо отметить, что США активно развивают сланцевые технологии и увеличивают объемы нефтедобычи. В 2018 г. среднесуточные объемы добычи нефти достигли уровня в 11 млн баррелей в день. По прогнозам МЭА, в 2019 г. объемы добычи вырастут до 12,4 млн баррелей в день.

США не только будут поставлять продукцию на собственный рынок, но и активно мешать планам ОПЕК, активно реализуя свою продукцию и повышая уровень предложения на рынке нефти. Данные действия направлены на увеличение доли рынка, поскольку крупный игрок в лице ОПЕК пытается сокращать свою долю, а США активно замещают своего конкурента.

Перейдем к рассмотрению статистики предложения на рынке нефти.

Таблица 6

Предложение на рынке нефти в мире в 2018 г. и прогноз на 2019 г., в миллионах баррелей в день*

Организация	***Период***									
Регион	*1Q 18*	*1Q 18*	*1Q 18*	*1Q 18*	*20 18*	*1Q 19*	*1Q 19*	*1Q 19*	*1Q 19*	*20 19*
Страны, входящие в организацию ОЭСР (OECD)										
Америка	21,7	22,2	23,3	23,8	22,8	23,6	24,3	24,5	24,5	24,1
Европа	3,6	3,3	3,2	3,4	3,4	3,4	3,4	3,3	3,4	3,4
АТР	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Итого ОЭСР	25,7	25,9	26,9	27,7	26,6	27,5	27,7	28,2	28,5	28
Страны, не входящие в организацию ОЭСР (NON-OECD)										
СНГ	14,4	14,4	14,6	14,8	14,6	14,7	14,5	14,6	14,8	14,6
Европа	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Китай	3,8	3,9	3,8	3,9	3,8	3,8	3,8	3,8	3,7	3,8
Азия	3,4	3,3	3,3	3,3	3,3	3,2	3,2	3,2	3,2	3,2
Америка	4,5	4,5	4,4	4,6	4,5	4,7	4,8	5	5	4,9
Ближний восток	3,2	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3
Африка	1,4	1,5	1,4	1,4	1,4	1,5	1,5	1,5	1,4	1,5
Страны вне ОЭСР	30,9	31	31	31,4	31,1	31,3	31,3	31,3	31,6	31,4
Итого вне ОПЕК	61	62	63,3	63,9	62,6	63,4	64	65	62,2	64,4

Организация	***Период***									
Регион	*1Q 18*	*1Q 18*	*1Q 18*	*1Q 18*	*20 18*	*1Q 19*	*1Q 19*	*1Q 19*	*1Q 19*	*20 19*
ОПЕК	37,3	37,1	37,6	37,7	37,4	37,2	36,9	37,1	36,9	37
Итого предложение	**99,3**	**101,1**	**101,9**	**100,6**	**100,7**	**101,3**	**102,2**	**102,3**	**102**	**102,1**

**Составлено по данным [4; 8; 9].*

Из представленной статистики отчетливо видно, как изменялся уровень предложения нефти странами ОПЕК. Тенденция к сокращению добычи отразилась и на объемах экспорта нефти. Важно отметить, что страны ОЭСР, особенно Американский регион, активно наращивают экспорт, увеличивая предложение на международном рынке нефти.

Прогнозируется увеличение объемов предложения, несмотря на действия ОПЕК. Прогнозные значения постоянно меняются и, учитывая возможные встречи ОПЕК, принятие новых соглашений и более жестких мер, прогнозные значения могут значительно измениться.

При этом надо учитывать переход многих нефтяных компаний в смежные отрасли, связанные с добычей газа и энергетикой. Так государственная нефтяная компания Qatar Petroleum решила приостановить развитие добычи и нефтяной отрасли в целом и сконцентрироваться на сжиженном природном газе.

Результаты проведённого анализа можно представить в виде графика, демонстрирующего уровень спроса и предложения на рынке нефти. Добавим на график прогнозные значения на 2019 г.

Рис. 1. Спрос и предложение на международном рынке нефти, в миллионах баррелей в день

Исходя из представленных данных и проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

Наличие профицита на мировом нефтяном рынке, который в конце 2018 г. и начале 2019 г. достиг 1,4 млн баррелей в день. Рассмотренные ранее данные и условия соглашения ОПЕК стремились к созданию данной ситуации. Сократилось не только предложение, но и потребление нефти, причем значительно опередив темпы снижения предложения на рынке. Снижение спроса на рынке нефти вызвано падением потребления Китая (-464 тыс. баррелей в день), России (-228 тыс. баррелей в день), Бразилии (-257 тыс баррелей в день). Указанные страны придерживаются условий соглашения в рамках ОПЕК+ [8].

Объёмы мирового потребления нефти и нефтепродуктов в мире продолжают расти. Средний объём потребления в 2017 г. находился на уровне в 98,6 млн баррелей в

день, в 2018 г. данный показатель составил 100, 2 млн баррелей в день, МЭА прогнозирует средней уровень потребления в 2019 г. на уровне 101,5 млн баррелей в день [8].

Еще одним аргументом, подтверждающим рост спроса на нефть и нефтепродукты, является прогноз роста коммерческих запасов стран ОЭСР. В январе 2019 г. объемы коммерческих запасов нефти достигли отметки в 2,88 млрд баррелей, прогнозируется рост уровня запасов до 2,96 млрд баррелей концу 2019 г.

Рис. 2. Объем коммерческих запасов нефти и нефтепродуктов, в миллионах баррелей в день

Основным стимулом увеличить коммерческие запасы нефти и нефтепродуктов является резкое снижение стоимости. В январе 2019 г. цены сорта Brent немного восстановилась после падения до 57,4 долларов за баррель в декабре 2018 г. Если сравнивать текущие котировки с аналогичным периодом прошлого года, то можно отметить снижение уровня цен на 14%.

Рис. 3. Среднемесячная стоимость нефти сорта Brent, в долларах США

Динамика цен на нефть к концу 2018 г. стала резко негативной. На рынке сохранился скептический настрой относительно сокращения спроса на нефть при росте предложения. Также давление на котировки оказали результаты заседания ФРС США, на котором произошло повышение ключевой ставки, что повысило стоимость заимствования и может замедлить экономический рост. В результате появления большого количества негатива произошло падение цен на нефть до отметки в 50,5 долларов за баррель. Данный уровень является минимальным за последние 1,5 года [5].

В январе 2019 г. цены на нефть снова начали расти. Среди основных факторов, стимулирующих рост котировок, можно выделить возобновление переговоров между США и Китаем по внешнеторговым вопросам, а также результаты действий ОПЕК по сокращению уровня добычи. Еще одним немаловажным фактором, способствующим росту котировок, послужили санкции США против Венесуэльской государственной нефтегазовой компании PDVSA. Возникли перебои с поставками нефти из Венесуэлы, что позволило в начале февраля 2019 г. сохранить положительную динамику ро-

ста котировок. К середине месяца цена на сорт Brent превысила 66 долларов за баррель, чему способствовали новости об остановке добыче нефти на крупнейшем в мире месторождении Safaniyah компании SaudiAramco.

В будущем котировки цен на нефть будут во многом завесить от действий ОПЕК и переговоров США и Китая. Прогнозы цен на нефть в 2019 г. представим в табл. 7.

Таблица 7

Прогноз среднегодовой цены на нефть марки Brent, в долларах за баррель*

Название организации	***Прогноз***
Международное энергетическое агентство МЭА (EIA)	61
Reuters	67,3
The Wall Street Journal	67
Всемирный банк	67
Международный валютный фонд (МВФ)	58,95

**Составлено по данным [4; 8; 9].*

Исходя из представленных прогнозов, можно сделать вывод о сохранении среднегодового уровня цен на текущем уровне. Если в рамках сделки ОПЕК+ будут выполнены договорённости, и сохранятся геополитические напряжённости в Венесуэле и Ближнем Востоке сохранятся, то спрос на нефть превысит предложение, что обязательно положительным образом скажется на котировках нефти.

В результате проведённого анализа можем сделать вывод о перспективах рынка нефти. Спрос на нефть и нефтепродукты продолжит увеличиваться, несмотря на развитие альтернативных источников энергии и развитие электротранспорта. Необходимо рассматривать угрозы, исходящие от развития альтернативных источников энергии, в долгосрочной перспективе развивая энергетическое направление [9].

Исходя из проведённого анализа деятельности ОПЕК, ОЭСР и рассмотрения стран-участниц можно сделать вывод о прямой зависимости рынка от действий данных организаций. Однозначно не ответить, помогают ли их действия рынку, учитывая ожесточённую конкуренцию между ОПЕК и США. Но динамика цен на нефть однозначно подвержена новостной информацией о деятельности ОПЕК.

Рассмотрение международных частных и государственных компаний нефтяной отрасли позволило сделать выводы о развитии отрасли в целом, а также о роли отдельных конкурентных преимуществ, позволяющих быть лидерами отрасли.

Текущая стоимость рублевого барреля позволит Российским нефтяным компаниям получить колоссальные доходы от экспорта нефти. Важно, чтобы полученные доходы были направлены на технологическое развитие и повышение эффективности деятельности. В текущих рыночных условиях именно технологический уровень и внедрение инноваций значительным образом влияют на производственные и финансовые показатели нефтяных компаний.

Список литературы

1. *Годовой* отчет ПАО «ЛУКОЙЛ» за 2017 г. URL: http://www.lukoil.ru/FileSystem/9/289721.pdf (дата обращения: 28.03.2018).

2. *Годовой* отчет ПАО «НК «РОСНЕФТЬ» за 2017 г. URL: https://www.rosneft.ru/upload/site1/document_file/a_report_2017.pdf (дата обращения: 25.03.2018).

3. *Годовой* отчет Royal Dutch Shell за 2017 г. URL: https://www.shell.com.ru/promos/sustainability/shell-sustainability-report 2014/_jcr_content.stream/1541576704464/9ccd070aa9fb1782c05efb9d3c564a9a23f1cd4e/shell-sustainability-report-2017.pdf (дата обращения: 21.03.2018).

4. *Обзор* статистических данных рынка энергоносителей. URL: https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/energy-economics statistical-review/bp-stats-review-2018-full-report.pdf (дата обращения: 18.03.2018).

5. *Обзор* мировых энергетических рынков НИФИ. URL: https://www.nifi.ru/images/FILES/energo/2019/2019.pdf (дата обращения: 28.03.2018).

6. *Оборин М.С.* Антикризисное управление промышленным производством регионов России в условиях санкций // Вестник Дагестанского государственного технического университета. Технические науки. Т.45. №2, 2018. С. 220–231.

7. *Оборин М.С., Старикова Л.Н.* Особенности организации коммерческих логистических инноваций // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. №3, 2018. С. 303–315.

8. *Статистика* международного рынка нефти. Международного Энергетического Агентства. URL: https://www.iea.org/media/omrreports/tables/2019-02-13.pdf (дата обращения 28.03.2018).

9. *Статистический* обзор мировой энергетики. URL: https://www.bp.com/content/dam/bp-country/ru_ru/folder/SR_2013_June_12_RUS_final.pdf (дата обращения 27.03.2018).

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ПРЯМЫМИ ИНОСТРАННЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ ПАО «ГАЗПРОМ»

Д.С. Волегов, магистрант 2 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент Г.Г. Модорская)
ПГНИУ, г. Пермь

1. Механизмы привлечения прямых иностранных инвестиций

Привлечение прямых инвестиций из-за рубежа является одним из важных и эффективных источников финансового обеспечения деятельности многих компаний во всех отраслях и секторах экономики, а также инструментом финансирования крупных инвестиционных проектов [9]. Иностранные инвестиции чаще всего привлекаются в портфельной (финансовой) форме или в виде прямых инвестиций. Крупные предприятия, в том числе ТНК, используют оба способа привлечения инвестиций для финансирования своей деятельности.

Портфельные иностранные инвестиции представляют собой вложения финансовых средств в конкретные виды иностранных ценных бумаг с целью получения прибыли на фондовом рынке, но без приобретения права контролировать конкретный объект (предприятие) и отсутствия реальной власти управления и контроля над объектом инвестирования.

В соответствии с определением прямых иностранных инвестиций (ПИИ), которое используется Международным Валютным Фондом, под прямыми иностранными инвестициями понимаются инвестиции, вкладываемые в проект (предприятие) в любой отрасли экономики и в любой стране (за исключением родной страны инвестора), с целью получения длительной прибыли на основе возможности контролировать текущую и стратегическую деятельность предприятия и управлять им [5]. Прямые иностранные инвестиции характеризуются более сложным механизмом реализации, требуют от инвестора больше внимания, но в тоже время в целом ряде случаев являются более привлекательными, чем портфельные.

Традиционно выделяют следующие основные способы осуществления прямых иностранных инвестиций (см. рис. 1).

Для реализации данных способов прямых иностранных инвестиций разработаны следующие конкретные механизмы их реализации. Это:

- обратное поглощение (RTO);
- международный лизинг;
- соглашения о разделе продукции;
- франчайзинг и др.

© Волегов Д.С., 2019

Рис. 1. Основные способы осуществления прямых иностранных инвестиций

Например, предоставление прав на использование технологий осуществляется чаще всего в рамках международного лизинга, а покупка акций в уставном капитале иностранной компании, дающих право контролировать деятельность предприятия или покупка паёв в уставном капитале иностранной компании, дающих право контролировать деятельность предприятия может производиться с помощью механизма обратного поглощения (RTO) и т.д.

ПАО «Газпром», которое осуществляет целый ряд крупных инвестиционных проектов с участием иностранных партнеров, заинтересовано в привлечении достаточного объема инвестиций для бесперебойного финансирования этих проектов, в том числе в привлечении прямых инвестиций.

Сложная международная обстановка, постоянные попытки США и ряда зарубежных стран расширить санкции против России и российских предприятий, включая ПАО «Газпром» [12; 14] требуют развития и совершенствования механизма привлечения прямых иностранных инвестиций и эффективного управления ими.

Организационный механизм управления прямыми иностранными инвестициями ПАО «Газпром» является частью организационного механизма управления взаимоотношениями с акционерами и входит в структуру единого механизма взаимодействия с акционерами и инвесторами ПАО «Газпром» и строится на основании международных стандартов в формате ISO, а именно – системы менеджмента качества, обо-

значаемая как стандарт ИСО9001 [2] и Руководства по проектному менеджменту ИСО 21500-2014 [3].

2. Организационный механизм управления прямыми иностранными инвестициями ПАО «Газпром».

В общем виде организационный механизм управления прямыми иностранными инвестициями ПАО «Газпром» представляет собой систему органов управления, средств и методов управления, направленных на удовлетворение потребности предприятия в зарубежных инвестициях в требуемом объеме и к определённому времени. Данный механизм создан для поддержания конструктивного и открытого диалога компании с инвестиционным сообществом, а его функционирование строится на основе разрабатываемого Координационным комитетом ежегодного плана деятельности. Проанализируем его более подробно.

Приказом ПАО «Газпром» №292 от 17 ноября 2008 г. был создан «Координационный комитет по взаимоотношениям с акционерами и инвесторами ПАО «Газпром». Руководитель Комитета – заместитель Председателя Правления ПАО «Газпром» А.В. Круглов» [6]. В состав данного Комитета входят руководители структурных подразделений корпорации, ответственных за выработку и реализацию стратегии в области инвестиционной деятельности, а также представитель ООО «Газпром экспорт».

Основной целью деятельности Координационного комитет, а является обеспечение комплексного подхода к инвестиционной деятельности корпорации, проводимой на постоянной основе, и координация деятельности всех структурных подразделений корпорации в рамках работы с акционерами и инвесторами (в том числе потенциальными). Комитет действует на основании Положения [4].

Решения Координационного комитет, а в сфере его деятельности являются обязательными для исполнения всеми структурными подразделениями ПАО «Газпром», и их руководителями, что зафиксировано в Положении о Комитете. Если решения Координационного комитет, а не исполняются структурными подразделениями корпорации должным образом, или случаях других нарушений исполнения/неисполнения решений Координационного комитета, он должен информировать Председателя Правления ПАО «Газпром» и руководителей соответствующих структурных подразделений о допущенных нарушениях и предлагает меры для предотвращения подобных действий в будущем.

Другим корпоративным органом управления инвестиционной деятельностью ПАО «Газпром», включая управление прямыми иностранными инвестициями, является Департамент по управлению корпоративными затратами «Газпрома», возглавляемый М.В. Сироткиным (был создан в 2010 г. как Департамент по управлению конкурентными закупками, в 2012 г. его функции были расширены до управления корпоративными затратами компании в целом, а название Департамента изменено на «управление корпоративными затратами») [8].

К функциям Департамента среди прочих относится осуществление контроля над инвестиционными затратами. Это обеспечивается на основе работы специально созданной в 2012 г. в рамках программы реформирования инвестиционного процесса «Газпрома» Инвестиционной комиссии [1].

Инвестиционная комиссия – это постоянно действующий коллегиальный междепартаментский орган, состоящий из представителей финансового блока, производственного блока, представителя блока перспективного развития и представителя блока корпоративных затрат [7]. Руководителя у Инвестиционной комиссии нет, а секре-

тарем комиссии является руководитель Департамента по управлению корпоративными затратами.

Решение о включении конкретного проекта в инвестиционную программу ПАО «Газпром» принимаются только единогласно и коллегиально на заседаниях Инвестиционной комиссии. Если кто-то из членов комиссии выступает против решения, то оно не принимается, а передается на рассмотрение руководству «Газпрома». Также Инвестиционная комиссия готовит проекты инвестиционных программ для их представления Председателю Правления ПАО «Газпром» и рассмотрения на Правлении и Совете директоров ПАО «Газпром». По сути, Инвестиционная комиссия выступает особым механизмом для определения наиболее эффективных инвестиционных проектов. Именно те проекты, которые проходят, одобрение Инвестиционной комиссии далее предлагаются в инвестиционную программу.

Таким образом, основным назначением и целью деятельности Инвестиционной комиссии Департамента по управлению корпоративными затратами в ПАО «Газпром» являются отбор и согласование между всеми структурными подразделениями корпорации перечня инвестиционных проектов, наиболее важных и перспективных с точки зрения развития предприятия в целом.

Разграничение сфер деятельности, основных функций, целей и задач Координационного комитета ПАО «Газпром» и Инвестиционной комиссии Департамента по управлению корпоративными затратами в ПАО «Газпром» представлено на рис. 2.

Организация деятельности органов управления инвестициями ПАО «Газпром» опирается на ряд фундаментальных принципов управления. К основным относятся следующие:

– Дифференцированность, которая проявляется в четком разграничении проектов по видам деятельности корпорации (геологоразведка; добыча газа и нефти, транспортировка газа и нефти (в том числе по магистральным трубопроводам); переработка газа и нефти; хранение газа и нефти; оптовая и розничная продажа газа и нефти и др.), по работе с отдельными корпоративными инвесторами (отдельными компаниями в рамках конкретных инвестиционных проектов), по приоритетам макрорегионального развития (Европа, Юго-Восточная Азия и страны АТР, Латинская Америка, страны СНГ и т.д.), по конкретным страновым приоритетам привлечения прямых иностранных инвестиций (Германия, Китай, Индия, Казахстан, Боливия и другие действующие и приоритетные рынки сбыта продукции ПАО «Газпром»).

Органы управления прямыми иностранными инвестициями ПАО "Газпром"

Координационный комитет	Инвестиционная комиссия
Основные задачи: - разработка и проведение единой и последовательной политики Общества по взаимоотношениям с его акционерами и инвесторами; - общая координация и контроль за проведением в Обществе работы по взаимоотношениям с его акционерами и инвесторами; - своевременное представление акционерам и инвесторам Общества информации, необходимой и достаточной для принятия ими инвестиционных и управленческих решений; - повышение эффективности работы Общества с его акционерами и инвесторами.	***Основные задачи:*** — выработка согласованных предложений по составу и целевым показателям инвестиционных программ; — выработка согласованных предложений по продолжению реализации (в том числе переходу на последующие стадии реализации), приостановке или об отказе от реализации инвестиционных проектов; — выработка согласованных предложений по корректировке утвержденных инвестиционных программ с учетом результатов мониторинга их реализации.
Основные функции: - рассмотрение случаев нарушения порядка взаимодействия Общества в работе с акционерами и инвесторами; -разработка и принятие необходимых мер для недопущения случаев нарушения порядка взаимодействия в будущем; - осуществление контроля за соблюдением режима защиты информации при ее раскрытии участникам фондового рынка и регулирующим органам.	***Основные функции:*** - контроль за механизмом отбора наиболее эффективных инвестиционных проектов; - выбор наиболее эффективных инвестиционных проектов; - установление максимально допустимого лимита финансирования по каждому проекту.

Рис. 2. Разграничение основных задач в области инвестиционной политики органов управления прямыми иностранными инвестициями ПАО «Газпром»

– Управляемость, выражающаяся в целенаправленных действиях органов управления инвестиционной деятельностью ПАО «Газпром» по привлечению прямых иностранных инвестиций в ПАО «Газпром» и в возможности корректировать ход реализации долгосрочных проектов без существенной потери качества проекта (получения запланированных показателей после запуска объекта инвестирования (магистрального газопровода, завода по производству СПГ, освоения месторождения нефти и газа и пр.), без существенного отклонения сроков реализации проектов от запланированных и пр.

– Постепенность и выборочность преобразований в политике регулирования прямых иностранных инвестиций и эффективного управления ими.

– Формирование корпоративной политики привлечения прямых иностранных инвестиций и эффективного управления ими на основе стратегического подхода. Это выражается в разработке и реализации стратегий и программ развития инвестиционной деятельности, разработке мероприятий по привлечению новых инвесторов и прямых инвестиций, эффективному управлению затратами на реализацию крупных проектов и т.д.

Выполнение функций каждым органом управления в рамках своих компетенций позволяет в комплексе реализовать стратегию и программу развития ПАО «Газпром». В то же время, согласованность деятельности основных органов управления инвестициями требует выполнения ряда правил организации согласованной деятельности в рамках корпоративного управления. Это:

– четкое целеполагание деятельности каждого структурного подразделения с учетом целей долгосрочного экономического развития компании в целом;

– мониторинг международной обстановки, внешней политической и экономической среды, выявления факторов, препятствующих привлечению прямых иностранных инвестиций из конкретных регионов и стран;

– создания алгоритма мониторинга конъюнктуры продуктового рынка, а также рынка иностранного капитала с точки зрения возможности привлечения прямых иностранных инвестиций;

– совершенствования механизмов и инструментов регулирования и привлечения прямых иностранных инвестиций, а также оценки эффективности их использования для деятельности и развития ПАО «Газпром».

3. Основные проблемы в деятельности ПАО «Газпром» по привлечению прямых иностранных инвестиций.

Сложная международная обстановка, постоянные попытки США и ряда зарубежных стран расширить санкции против структурных подразделений ПАО «Газпром» (Газпромбанка, ряда добывающих предприятий, некоторых зарубежных филиалов ПАО «Газпром» и т.д.) привели к возникновению ряда проблем в инвестиционной деятельности компании [13]. Одной из наиболее значимых для всей деятельности ПАО «Газпром» проблем является возникновение и сохранение в течение нескольких лет диспропорции между заявленными целями компании и распределением ресурсов на реализацию отдельных целей. Особенно сильно это коснулось инвестиционных целей. Так, в 2019 г. общий объем финансирования инвестиций должен составить почти 1,33 трлн руб., что примерно на 11,5% меньше, чем в 2018 г. (инвестиционная программа компании на 2018 г. составляла 1,496 трлн руб.). Что касается планов на 2020–2021 гг., то на эти годы прогнозируется дальнейшее снижение уровня инвестиций по сравнению с 2018–2019 гг., а именно: до 1,065 трлн руб. в 2020 г. и до 1,251 трлн руб. в 2021 г.

В рамках инвестиционной политики ПАО «Газпром» это выразилось в пересмотре ряда крупных инвестиционных проектов в рамках общей инвестиционной стратегии компании. Прежде всего, речь идет об отказе в строительстве магистрального газопровода «Голубой поток», а в последующем – в пересмотре проекта «Турецкий поток», финансирование которого было сокращено практически в 2 раза, а пропускная мощность газопровода сокращена с 4 веток до 2 веток [11].

Вторым крупным инвестиционным проектом ПАО «Газпром», который также столкнулся с проблемой диспропорции между планами и реально аккумулированными ресурсами стал проект «Северный поток – 2». Однако нужно отметить, что в результате своевременного принятия мер по преодолению санкций, финансирование данного проекта практически не пострадало и руководству ПАО «Газпром» удалось эффективно согласовать цели и ресурсы [10].

Анализ основных проблем в области финансирования инвестиционной деятельности ПАО «Газпром», требуют развития и совершенствования механизма привлечения прямых иностранных инвестиций и эффективного управления ими.

4. Совершенствование организационного механизма привлечения прямых иностранных инвестиций.

Совершенствование организационного механизма привлечения прямых иностранных инвестиций для реализации ключевых проектов ПАО «Газпром» предполагает адаптацию законодательно-правовой базы к современным условиям и требованиям международного права, модернизацию административной структуры управления прямыми иностранными инвестициями, совершенствование методов деятельности органов управления прямыми иностранными инвестициями и используемый ими инструментарий привлечения прямых иностранных инвестиций.

Совершенствование организационного механизма привлечения прямых иностранных инвестиций в ПАО «Газпром» достигается путем развития форм инвестиционных контрактов с зарубежными партнерами, согласования условий контрактов, подбор инструментов контроля за их выполнением, а также мер защиты контрактов от негативного внешнего влияния – прежде всего, международных экономических санкций, принятых по политическим мотивам.

Что касается направлений совершенствования инвестиционной деятельности ПАО «Газпром», то ее развитие происходит в настоящее время на основе перехода корпорации на более эффективные формы финансирования проектов. В частности, в условиях санкций западных стран в отношении отдельных дочерних предприятий ПАО «Газпром» и конкретных инвестиционных проектов (например, «Северный поток-2» и «Турецкий поток») политика привлечения иностранных инвестиций опирается на принципы и инструментарий проектного финансирования.

Список литературы

1. *В «Газпроме»* действует эффективный механизм контроля над затратами при реализации инвестиционной программы. URL: http:// www.gazprom.ru/press/news/ 2014/february/article184925/ (дата обращения: 14.03.2019).

2. *ГОСТ* Р ИСО 9001-2015. Системы менеджмента качества. URL: http:// www.iso-consulting.ru (дата обращения: 21.03.2019).

3. *ГОСТ* Р ИСО 21500-2014. Руководство по проектному менеджменту. URL: http:// www.iso-consulting.ru (дата обращения: 21.03.2019).

4. *Координационный* комитет по взаимоотношениям с акционерами и инвесторами. URL: http:// www.gazprom.ru/f/ posts/00/302817/ coordinating-committee.pdf (дата обращения: 15.03.2019).

5. *Лисица В.Н.* Виды инвестиций в международном и российском праве // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2006, № 3–4 (28–29). URL: http:// dpr.ru/journal/journal_29_23.htm (дата обращения: 11.03.2019).

6. *Михаил* Сироткин: «Оптимизируем затраты до гвоздя и до рубля». URL: https://wek.ru/ mixail-sirotkin-optimiziruem-zatraty-do-gvozdya-i-do-rublya (дата обращения: 11.03.2019).

7. *На* сверхприбыли при работе с «Газпромом» никто не сможет рассчитывать. URL: https://www.vedomosti.ru/business/characters /2015/ 03/16/na-sverhpribili-pri-rabote-s-gazpromom-nikto-ne-smozhet-rasschitivat (дата обращения: 01.03.2019).

8. *Структура* корпоративного управления ПАО «Газпром». URL: http://www.gazprom.ru/investors/corporate-governance/ (дата обращения: 02.03.2019).

9. *Kalotay K.* Indirect FDI // Journal of World Investment & Trade. 2012. Vol. 13, No 4. P. 542–555.

10. *Russian* oil and gas groups shrug off sanctions. Financial Times. URL: https:// www.ft.com/content/b5e2c322-ab87-11e8-89a1-e5de165fa619 (дата обращения: 12.03.2019).

11. *Russia* Sanctions Proposal Seen Having Most Impact on Gas Pipes. Bloomberg. URL: https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-02-15/russia-sanctions-proposal-seen-having-most-impact-on-gas-pipe (дата обращения: 12.03.2019).

12. *U.S.* and EU close to agreeing new sanctions to check Russia. Financial Times. URL: https://www.ft.com/content/00f60386-2ee3-11e9-8744-e7016697f225 (дата обращения: 21.03.2019).

13. *U.S.* Sanctions on Russia / Updated January 11, 2019. Congressional Research Service. URL: https://crsreports.congress.gov R45415 (дата обращения: 21.03.2019).

14. *E.U.* Is Uneasy, and Divided, About U.S. Sanctions on Russia. The New York Times. URL: https://www.nytimes.com/2017/07/25/world/europe/eu-uneasy-about-impact-of-new-us-sanctions-on-russia.html (дата обращения: 21.03.2019).

ПРИМЕНЕНИЕ ИНДЕКСОВ ПРИ РАСЧЕТЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕРВИСОВ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ

А.В. Коваленко, магистрант 2 курса
(*Науч. руководитель к.э.н., доцент А.В. Лапин)*
ПГНИУ, г. Пермь

Бизнес любого масштаба всегда, кроме случаев монопольного присутствия, заинтересован в эффективной организации свой деятельности. Низкая эффективность в бизнесе опасна тем, что при очередном изменении условий на рынке или во время экономического кризиса, она угрожает существованию самой компании. Борьба за эффективность является следствием попыток получения ощутимого конкурентного преимущества, но заявленные стратегические цели бизнеса могут быть достижимы только в случае эффективной деятельности.

Известный английский физик лорд Кельвин сказал: «Если вы не сможете что-то измерить, вы не сможете это исправить». В условиях постоянных изменений и нововведений на рынке транспортной логистики подбор показателей оценки эффективности для последующего анализа и управленческих решений является актуальной творческой задачей аналитика или логиста транспортной компании.

Общее понятие эффективности

Эффективность всегда логически связана с понятием возможных улучшений по выбранному критерию (оптимизацией). Но научное понимание эффективности очень многозначно и существенно различается от применяемого подхода [1].

Для простых систем и задач под понятием эффективность подразумевается рациональное поведение индивидов с правом выбора способа стремления к максимальному результату (например, выбор оптимального размера ковша экскаватора в задаче о землекопе Фредерика Уинслоу Тейлора). В экономической жизни для простых систем эффективность соотносится результативности мер (например, эффективным ценам на хлеб и налогам в изысканиях Франсуа Кенэ).

В масштабе саморегулирующих систем под эффективностью подразумевается исключительно экономичность, характеризующаяся балансом показателей. При этом улучшающее изменение одного показателя автоматически приводит к ухудшению другого показателя (например, в работах Пола Энтони Самуэльсона по линейному программированию объемов экспорта) [6].

В сложных саморазвивающихся системах эффективность может пониматься как традиционная экономичность (например, в работах по минимизации издержек производства Трайна Эггертсона), как социальная продуктивность создания общественных благ (например, оптимальность пенсионных накоплений Хесуса Уэрта де Сото), как успешность адаптации сложной системы к внешним переменам (например, чувствительность к внутренним факторам изменения структуры общества в теории институциональных изменений Дугласа Норта) либо как комплексная категория (например, уровень способностей в фазах жизненного цикла модернизации бизнеса от Георгия Борисовича Клейнера) [7].

Все научные подходы имеют отношение и к эффективности логистики в целом, но с учетом отраслевой специализации транспортной логистики, в которой объектами внимания являются грузы, транспорт, персонал и сопутствующая информация, понятие эффективность должно быть сужено до масштаба оценки операций и соответствующих сервисов.

© Коваленко А.В., 2019

Эффективность в транспортной логистике

Рассматривая транспортную логистику как сферу применения науки, нужно понимать, что потребительскую ценность представляют именно сервисы по организации доставки и перевозки грузов, а не режим работы инфраструктуры и персонала.

Внутренние действия транспортной компании часто даже не осознаются ее клиентами, но именно от эффективности выполнения этих внутренних манипуляций зависит удобство, надежность и оперативность внешних сервисов, представляющих ценность для клиентов.

Внешний сервис доставки грузов, ощущаемый клиентами, измеряется тремя очевидными критериями:

1. минимизация времени (кратчайшие сроки);
2. минимизация затрат (экономия для потребителя);
3. минимизация урона (вреда для объекта доставки).

Но внутренние показатели являются менее очевидными и зависят от инфраструктуры, детализации и масштаба рассмотрения. В масштабе малых задач (малых систем) транспортной логистики эффективность проявляется как показатель часто повторяющейся операции или существенной характеристики:

1. Кратность объема погрузки и количество итераций;
2. Подбор оптимального размера тары / контейнеров.
3. Выбор подходящего транспортного средства.
4. В масштабе рассмотрения задач технического или социального саморегулирования в транспортной логистике может быть заявлено множество разнородных критериев:

1. Выбор кратчайшего маршрута транспортировки;
2. Расчетная «крейсерская» скорость движения;
3. Величина транспортного запаса топлива;
4. Время плановой проверки и предрейсового осмотра;
5. Очередность обслуживания клиентов;
6. Бронирование и приоритетное размещение грузов.
7. Сменная длительность транспортного обслуживания.

Если же рассматривать транспортную логистику как саморазвивающуюся систему, способную изменять свою структуру, то следует выделить:

1. Минимизация трансакционных издержек;
2. Перераспределение функций (адаптация структуры);
3. Расширение потенциального спектра услуг.

Однако с учетом общих тенденций глобализации и информатизации транспортная логистика должна рассматриваться как сложная саморазвивающаяся система с набором специализированных сервисов, относящихся к оценке возможности перевозки груза, погрузке и разгрузке, транспортировке, соблюдению транспортного режима, информированию и мониторингу [5].

При этом важность и значимость сервисов автоматизированной обработки логистической информации усиливается, так как увеличивается доля и интенсивность получения информации в электронном виде (рост трафика). Предоставление транспортной компанией расширенного спектра услуг (перевозка опасных грузов, перевозка специальных грузов, негабаритных грузов и международная перевозка) приводит к необходимости выбора особого режима индивидуального обслуживания, который часто оказывается неоптимальным.

Любая из задач оптимизации может решаться различными методами. При этом любой метод может применяться для решения многих задач. Так как под оптимизацией предполагается целенаправленная деятельность, заключающаяся в получении наилучших результатов при соблюдении заявленных условий, для оценки эффективности логистических сервисов необходимо:

1. Определить сервисы (ключевые бизнес-процессы);
2. Выявить показатели для каждого из них;
3. Получить значения показателей (за разные периоды времени).

Если транспортная компания неоднородна, и ее структура работает в режиме предоставления расширенного спектра услуг, то следует выделить и рассматривать по отдельности основные логистические сервисы:

1. Стандартные FTL перевозки;
2. Перевозки опасных грузов;
3. Перевозки негабаритных грузов;
4. Международная перевозка грузов.

Обобщение и усреднение параметров основных сервисов возможно, но не всегда рационально, так как оно может «скрыть» или сгладить намечающуюся стагнацию одного из направлений. Возможность обобщения показателей отдельных сервисов до уровня сводных показателей компании должна обсуждаться на уровне руководителей транспортного предприятия.

Так как основные сервисы являются составными и включают вложенные сервисы (бизнес-процессы), то оценка уровня эффективности может быть детализирована до уровня подпроцессов: «подбор перевозчика», «оформление договора», «определение маршрута», «оформление комплекта документов», «ответственное хранение груза», «таможенное сопровождение груза» и пр.

Показатели основных логистических сервисов универсальны и могут применяться к любым направлениям транспортной логистики в любом масштабе ведения бизнеса и приводятся ниже.

Таблица 1

Показатели основных логистических сервисов

Показатель	***Единица измерения***
Общий объем перевозок	Тн.
Количество рейсов	Шт.
Интенсивность использования автотехники	Часов/сутки
Суммарный простой автотехники	Час
Общий километраж транспортировки	Км
Стоимость транспортировки на 1 км.	Руб./км
Среднее время исполнения заказа	Час
Среднее время подготовительных работ	Час
Общая стоимость перевезенных грузов	Руб.
Общая стоимость предоставленных услуг	Руб.
Стоимость владения инфраструктурой	Руб./Мес.
Количество рекламаций	Шт.
Суммарная стоимость испорченного груза	Руб.
Количество обслуживаемых клиентов	Контрагент
Количество задействованного персонала	Человек

В случае применения декомпозиции основного сервиса для каждого вложенного в него сервиса (бизнес-процесса) потребуется подобрать свои индивидуальные по-

казатели и обозначить единицы измерения. Для этого можно воспользоваться диаграммами моделирования бизнес-процессов различных нотаций: IDEF0, EPS, ARIS, BPMN, которые предназначены для анализа и упорядочивания деятельности.

Полученные на схемах визуальные обозначения (подпроцессы) становятся более наглядными, обозримыми, но характеризуются собственной отличительной спецификой. Например, в состав основного сервиса «международная перевозка грузов» обязательно входит «таможенное сопровождение груза», которое может предоставляться (при наличии лицензии) как перевозящей транспортной компанией, так и сторонней организацией (таможенным брокером).

Таблица 2

Специфические логистические показатели

Показатели внутреннего сервиса «таможенное сопровождение груза»	***Единица измерения***
Среднее время прохождения таможни	Час
Среднее время заполнения документов	Час
Среднее количество ошибок заполнения документов	Ошибок/документ
Стоимость провезенных через таможню грузов	Руб.
Стоимость конфискованных грузов	Руб.
Стоимость задержанных грузов	Руб.
Стоимость испорченных (из-за задержки) грузов	Руб.

Проблема неоднородных единиц измерения показателей может быть решена с помощью индексов эффективности, в которых за счет отношения показателей соседних временных периодов происходит взаимная компенсация любых единиц измерения.

Индексы эффективности логистического сервиса

В экономическом анализе логистического сервиса могут использоваться показатели эффективности ($П$), которые оцениваются как отношение показателя текущего периода ($П_i$) к значению показателя предыдущего периода ($П_{i-1}$). Предполагаем, что время анализа можно разделить на соразмерные отрезки с индивидуальным номером. Зафиксируем обозначения текущего периода (i) и предыдущего периода (i-1).

Тогда расчетная величина индекса составит:

$$I = \frac{П_i}{П_{i-1}} \qquad (1)$$

где I – индекс оценки; $П_i$ – значение показателя текущего периода; $П_{i-1}$ – значение показателя предыдущего периода.

Такое отношение способно демонстрировать динамику изменения интенсивности исследуемого показателя. При этом явным признаком роста считается значение больше 1, а индикатором стагнации и угасания активности (сервиса) – значение меньшее 1 [3].

Например, прямым индикатором эффективности сервисного подразделения (авторемонтной мастерской), будет изменение показателя «количество завершенных ремонтов». Однако значения этого показателя явно не достаточно для принятия корректного управленческого решения, так как показатель может быть связан с обратным негативным явлением, которое можно измерить как «количество повторных ремонтов», вызванных спешкой или халатностью при первичном обслуживании [4].

Примечательно, что повторные обращения могут быть как показателем эффективной деятельности (например, обслуживание постоянных клиентов), так и призна-

ком рекламации (например, требование повторно предоставить услугу или заменить некачественную продукцию).

Более корректное представление у аналитика складывается только при использовании комбинации индексов эффективности (I_1, I_2, … I_n), которые могут использоваться в режимах:

1. Независимый режим (реализуется как сумма либо среднее):

$$I = I_1 + I_2 + ... + I_n \qquad (2)$$

где I – индекс оценки; I_a – значение индекса оценка по показателю a.

Используется в случае, если обнуление (крайняя неудача, срыв сервиса, отказ в обслуживании или прекращение деятельности) одного из индексов не приводит к заранее негативной оценке подразделения, которое вполне может компенсировать частные проблемы своей успешной активностью по другим направлениям.

2. Приоритетное сочетание (сумма с учетом весовой важности):

$$I = K_1 \cdot I_1 + K_2 \cdot I_2 + ... + K_n \cdot I_n \qquad (3)$$

где I – индекс оценки; K_a – значение весового коэффициента по показателю a; I_a – значение индекса оценки по показателю a.

Применяется в случаях, если на критерий общей оценки индексы влияют неравнозначно. В этом случае более существенные индексы характеризуются весовыми показателями (множителями весовой важности), а менее существенные – получают уменьшенные весовые коэффициенты влияния на результат [2].

3. Геометрическая зависимость (произведение с приведением степени):

$$I = \sqrt[n]{I_1 \cdot I_2 \cdot ... \cdot I_n} \qquad (4)$$

где I – индекс оценки; I_a – значение индекса оценки по показателю a.

Используется в ситуациях, когда отказ или явная стагнация в одном индексе должен пропорционально сказаться на общей оценке эффективности. В случае отказа любого измеряемого показателями сервиса, деятельность подразделения считается срывом.

Как правило, автоматизация приводит к практически полному отказу от бумажных документов и носителей в пользу электронных документов и, как следствие, практически полной неспособности сотрудников продолжить работу без АРМ. Проблемные случаи снижения производительности еще могут быть компенсированы временем ожидания, но снижение доступности и возможные отказы ИТ-сервисов способны привести к полной остановке деятельности сотрудников и подразделений [6].

Поэтому анализ эффективности информатизации или комплексный подход к оценке эффективности деятельности (с обязательным учетом информатизации) предполагает именно геометрическую зависимость значений индексов. Так интегральная оценка информатизации ($I_{инт}$) должна напрямую зависеть от индекса технологической эффективности ($I_{техн}$), индекса экономической эффективности ($I_{экон}$), индекса управленческой эффективности ($I_{упр}$):

$$I_{инт} = \sqrt[3]{I_{техн} \cdot I_{экон} \cdot I_{упр}} \qquad (5)$$

где $I_{инт}$ – интегральная оценка информатизации; $I_{техн}$ – индекс технической эффективности; $I_{экон}$ – индекс экономической эффективности; $I_{упр}$ – индекс управленческой эффективности.

В случае отраслевой привязки к сфере транспортной логистики можно определить показатель технологической эффективности ($I_{техн}$) как вероятность возможного

отказа сервиса. Например, как количество сбоев и нарушений сервиса (*НС*) на единицу предоставленных услуг из общего объема услуг (*ОУ*). Получаем выражения:

$$П_i = \frac{НС_i}{ОУ_i} \text{ и } П_{i-1} = \frac{НС_{i-1}}{ОУ_{i-1}} \qquad (6)$$

где *П* – актуальный показатель периода *i* и *i-1*; *НС* – нарушения сервиса за период *i* и *i-1*; *ОУ* – общий объем услуг за период *i* и *i-1*.

Соответственно, получаем отношение:

$$I_{техн} = \frac{НС_i}{НС_{i-1}} \cdot \frac{ОУ_{i-1}}{ОУ_i} \qquad (7)$$

где $I_{техн}$ – индекс технической эффективности; прочие обозначения приведены в формуле (6).

Для транспортной логистики определить показатель экономической эффективности ($I_{экон}$) можно через стоимость владения (*СВ*) инфраструктурой (в том числе, находящейся в лизинге и аренде) на единицу предоставленных услуг:

$$П_i = \frac{СВ_i}{ОУ_i} \text{ и } П_{i-1} = \frac{СВ_{i-1}}{ОУ_{i-1}} \qquad (8)$$

где *П* – актуальный показатель периода *i* и *i-1*; *СВ* – стоимость владения инфраструктурой за период *i* и *i-1*; *ОУ* – общий объем услуг за период *i* и *i-1*.

В результате получаем отношение:

$$I_{экон} = \frac{СВ_i}{СВ_{i-1}} \cdot \frac{ОУ_{i-1}}{ОУ_i} \qquad (9)$$

где $I_{экон}$ – индекс экономической эффективности; прочие обозначения приведены в формуле (8).

Обобщенно показатель управленческой эффективности информатизации ($I_{упр}$) можно определить как уровень управляемости (*УУ*) и информационной обеспеченности (*ИО*), которые должны оцениваться экспертно в разные периоды времени. Подразумеваем именно оценку управляемости и обеспеченности бизнес-процессов, а не отдельных логистических операций. Получаем:

$$П_i = \sqrt{УУ_i \cdot ИО_i} \text{ и } П_{i-1} = \sqrt{УУ_{i-1} \cdot ИО_{i-1}} \qquad (10)$$

где *П* – актуальный показатель периода *i* и *i-1*; *УУ* – уровень управляемости за период *i* и *i-1*; *ИО* – уровень информ. обеспеченности за период *i* и *i-1*.

Тогда индекс управленческой эффективности примет вид:

$$I_{упр} = \sqrt{\frac{УУ_i \cdot ИО_i}{УУ_{i-1} \cdot ИО_{i-1}}} \qquad (11)$$

где $I_{упр}$ – индекс управленческой эффективности; прочие обозначения приведены в формуле (10).

Полученные выражения можно использовать при подстановке в расчетное выражение интегральной оценки ($I_{инт}$):

$$I_{инт} = \sqrt[3]{\frac{НС_i}{НС_{i-1}} \cdot \frac{СВ_i}{СВ_{i-1}} \cdot \frac{(ОУ_{i-1})^2}{(ОУ_i)^2} \cdot \sqrt{\frac{УУ_i \cdot ИО_i}{УУ_{i-1} \cdot ИО_{i-1}}}} \qquad (12)$$

где $I_{инт}$ – интегральная оценка информатизации; *НС* – нарушения сервиса за период *i* и *i-1*; *ОУ* – общий объем услуг за период *i* и *i-1*; *СВ* – стоимость владения инфраструктурой за период *i* и *i-1*; *ОУ* – общий объем услуг за период *i* и *i-1*; *УУ* – уровень управляемости за период *i* и *i-1*; *ИО* – уровень информ. обеспеченности за период *i* и *i-1*.

Представленное выражение не вполне удобно для ручной обработки и предполагает последующие автоматические исчисления, которые становятся возможными только при реализации механизмов доступа к данным за различные периоды (*i* и *i-1*). Автор предполагает, что аналитические оценки должны получить возможность стабильного применения именно в режиме автоматических расчетов, а не в режиме ручной калькуляции, допускающей негативное влияние человеческого фактора (опечатки, ошибки ввода). Автоматические расчеты должны выполняться программно средствами ИТ инфраструктуры:

1. по завершении периода (дня, месяца, квартала, года);
2. через равные промежутки времени (по таймеру);
3. при наступлении существенного события (заявка, претензия).

Соответственно, расчетное выражение индикатора должно изначально максимально соответствовать трем видам правил:

1. получения из хранилища доверительных данных;
2. агрегации наборов данных подмножеств;
3. математических вычислений.

Применение расчетных индексов должно быть осмотрительным, так как оно предполагает недопустимость нулевых значений знаменателя, а также случайных отрицательных значений дискретных параметров. Поэтому выражение должно преобразовано для периодов анализа, не содержащих исходных данных.

Использование в транспортной логистике относительных показателей позволяет выявлять тенденции стагнации и повышения интенсивности специализированных логистических сервисов и входящих в их состав бизнес-процессов. С учетом необходимости совершенствования самих бизнес-процессов за счет автоматизации и цифровизации, в качестве индикатора успешных изменений сферы ИТ может применяться индекс интегральной оценки, учитывающий уровень управляемости и информационной обеспеченности рабочих мест, подразделений и сервисов.

Автором статьи по результатам проведенного анализа отрасли транспортной логистики выявлены универсальные и специфические показатели, предложена методика индексной оценки, рассмотрены ключевые технологические аспекты, создающие предпосылки для организации автоматизированной системы мониторинга показателей эффективности транспортного предприятия.

Список литературы

1. *Базуева Е.В.* Обоснование критериев эффективности кластерного пространственного развития территории на основе герменевтики категории «эффективность» / Е.В. Базуева, Т.Ю. Ковалева // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2017. Т.10. №6. С. 120–137.

2. *Батищев И.И.* Совершенствование грузовых перевозок автомобильным транспортом / И.И. Батищев, А.С. Шустов // Сб. научн. тр. НИИАТ. М., 1985.

3. *Бубнова Г.В., Левицкая Л.П., Моргунов В.М., Федорова Н.О.* Оценка экономических показателей развития технических станций на основе ситуационного анализа // Российское предпринимательство. 2010. №12. Вып. 2. 114 с.

4. *Лебедев Е.А.* Функциональная система уровня подготовки автомобилей к работе на линии // Автотранспортное предприятие. 2009. №10.

5. *Логистика* в автомобильном транспорте: практикум / Л.Б. Миротин, Е.А. Лебедев. Ростов н/д: Феникс, 2015. 237 с.

6. *URL:* http://analyticalschool.org/milestones-of-economic-thought/ VEHI6_Samuelson2.pdf (дата обращения: 18.02.2019).

7. *URL:* http://www.uiec.ru/content/zhurnal2017/02iKleineri01i2017.pdf (дата обращения: 18.02.2019).

НАПРАВЛЕНИЯ СНИЖЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК В НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВАХ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ДРОНОВ

М.С. Наугольных, бакалавр 3 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент Г.В. Кутергина)
ПГНИУ, г. Пермь

Несмотря на то, что французский император Наполеон Бонапарт был далек от того, чтобы жить информационной эрой, он понимал ценность информации настолько, что ещё в 18 в. утверждал, что успех войны состоит на 90 процентов из информации. Сегодня, как никогда, информация стала важным союзником для человека, не только давая власть, но и позволяя решать определенные задачи, экономя затраты и избегая риски. Эти три основных преимущества беспилотные летательные аппараты предлагают компаниям, занимающимся разведкой, добычей и переработкой нефти.

Можно выделить следующие основные этапы нефтегазодобывающего производства:

- геологоразведка, направленная на поиск месторождений природного газа или нефти;
- разработка и освоение месторождений нефти и газа, осуществление процесса добычи нефти и газа, важнейшей составляющей которого является бурение и обустройство разного вида скважин;
- первичная подготовка, транспортировка различными видами транспорта углеводородного сырья потребителям, на нефтеперерабатывающие заводы, их хранение и переработка.

Все этапы нефтегазового производства влекут за собой большойобъем затрат, прежде всего капитального характера, а также сопряжены с большими производственными, экологическими, рыночными рисками. Сокращение издержек нефте-газодобывающих предприятий всегда остается актуальной задачей, несмотря на высокую рентабельность нефтяного бизнеса за счет высокой рыночной цены на нефть и газ. Обусловлено это высокой степенью износа основных производственных фондов, требующих больших затрат на ремонт и обслуживание, вовлечением в оборот месторождений с более сложными условиями добычи, высокой конкуренцией на мировом рынке углеводородного сырья, которая предполагает постоянное совершенствование технологии нефтегазового производства. В связи с этим большое значение имеет использование новых технологий, позволяющих снизить издержки производства.

Добыча нефти и газа имеет технологические и организационные особенности, которые влияют на формирование издержек производства, организацию управленческого учета и уровень себестоимости добываемых продуктов:

- непрерывный характер и тесная технологическая связанность стадий производства и использования ресурсов в нефтегазовой отрасли – от скважины до бензоколонки или перерабатывающего завода, которые невозможно остановить быстро и без негативных последствий;
- высокие риски производственных аварий в связи со спецификой добываемого сырья (взрывоопасные смеси нефти и газа), существенное влияние на окружающую среду из-за сжигания попутного газа, разливов нефти при авариях на нефтепро-

© Наугольных М.С., 2019

мыслах и транспортировке нефти, загрязнения окружающей среды продуктами нефтепереработки и т.д.;

- неравномерность размещения и территориальная разобщенность производств с высокими требованиями к производственной инфраструктуре (см. об этом подробнее [4], [5]).

Особенности производственных процессов в нефтегазодобыче предполагают организацию непрерывного мониторинга их функционирования, что невозможно без использования современных информационных систем и соответствующей техники. Задача настоящей статьи – рассмотреть возможности использования для снижения затрат в нефтегазодобывающем производстве беспилотных летательных аппаратов (БПЛА/БЛА) – или дронов. Формально дроны известны как беспилотные авиационные системы (UASes), а так же как наземные и подводные роботы.

В недавнем прошлом, беспилотные летательные аппараты имели исключительно военное применение, где они первоначально использовались для уничтожения воздушных целей и сбора разведывательной информации. Беспилотники могут управляться дистанционно, а могут летать автономно с помощью встроенного программного обеспечения, работающего в тесной связи с бортовыми сенсорами и системами GPS. В настоящее время дроны получили широкое гражданское применение, начиная от поисково-спасательных операций, наблюдения, мониторинга погоды, трафика, тушение пожаров, в личных целях, бизнесе с акцентом на фото и видео съемку, в сельском хозяйстве и даже в службах доставки грузов.

БПЛА используют очень сложные технологии, т.к. это малое воздушное судно-оснащается камерами, которые позволяют на большой высоте получить снимки и видео высокого разрешения. Некоторые версии также включают дистанционные датчики которые захватывают изображения 3D или оснащены термальными камерами. Хотя все больше дронов могут летать с определенным уровнем автономности, большинство этих устройств работают посредством команд, которые оператор передает через пульт управления, находясь при этом на значительном расстоянии.

В 2006 г., федеральное авиационное управление США (FAA) впервые выдало британской British Petroleum (далее – BP) первое разрешение на использованиедронов на своих нефтяных месторождениях на Аляске. Эта та самая часть земного шара, где большая часть нефтегазового производства протекает при наименьшем вмешательстве человека. Благодаря БПЛА компании теперь могут получать информацию (фотографии, 3D-изображения, объемные измерения и топографические исследования), которая позволяет предотвратить инциденты более дешевым и эффективным способом по сравнению с традиционными методами, которые использовались ранее. Нефтегазовые компании продолжают изучать новые технологии и оцифровывать свои операции, особенно в связи с падением цен на нефть.

Спрос нефтяных компаний обеспечил наращивание специализированных производств дронов исключительно для этого сектора экономики. На примере BP, становится ясно, что эта технология очень ценна и в климатических условиях России, где паводки, низкие температуры характерны для большей части года, добыча нефти и газа осуществляется в условиях вечной мерзлоты, в заболоченной местности. «В подобных ситуациях беспилотник тратит 30 минут, чтобы проверить участок в три километра трубопровода, тогда как человеку потребуется до семи дней, чтобы сделать это», – комментируют в BP [2]. Такие крупные компании как Exxon Mobil, Shell, Apache, BG Group и Statoil используют воздушных роботов для исследования нефтеперерабатывающих заводов и морских платформ.

БПЛА также являются самым дешевым вариантом для обзора тысяч километров трубопроводов, транспортирующих нефть и газ по всему миру, компания Lukoil с недавнего времени начала обследовать трубопроводы, используя технологии дронов. Нефтяная компания Нигерии объявила, что она будет использовать беспилотники для защиты от кражи нефти трубопроводов, которые идут через пустынные районы страны.По данным компании, атаки на трубопроводы с целью кражи сырой нефти являются основной причиной большинства разливов, происходящих в этих районах. Дроны также помогают количественно оценить последствия аварий, минимизировать ущерб [2].

Одним из наиболее значительных преимуществ беспилотных летательных аппаратов в области нефтяного производства, является их потенциал для повышения безопасности на производстве. В качестве инструментов, используемых для поддержки, оперативности взаимодействия и ускоренной ликвидации последствий аварий, дроны могут обеспечить осведомленность во время пожаров, разливов и других чрезвычайных ситуаций в реальном режиме времени. Кроме того, дроны позволяют компаниям безопасно и эффективно оценивать, контролировать и управлять активами. Это включает в себя сопровождение рутинных инспекций и обеспечение в режиме реального времени полного обзора производственных мощностейв труднодоступных местах.

Имея возможность удаленно пилотировать беспилотные летательные аппараты из любой точки мира, будь то на суше или море, операторы могут легко и быстро осматривать участки скважин, трубопроводы, резервуары для хранения и морские платформы, давая экспертам все преимущества для формирования правильного представления о ситуации, исключая риски для безопасности и чрезмерные расходы. Операторы могут запустить дроны, чтобы получить точную информацию об уровне угрозы в чрезвычайных ситуациях, без необходимости отправить людей в очаг происшествия.

Кроме того, удаленный обзор, который предоставляют беспилотники, может сократить расходы при крупномасштабном строительстве, что минимизирует сроки освоения нефтяных месторождений. У компаний уменьшаются издержки, связанные с расходованием человеческого ресурса. Дроны позволяют получить детальные изображения оголовка Факела[1] – очень критической области для прямого осмотра, исключая риск для работников, и необходимости останавливать производство.

До сих пор рабочие рисковали жизнью, поднимаясь на рефрижераторные вышки, осматривая морские платформы или анализируя состояние факелов. В настоящее время БПЛА может выполнять все эти задачи без необходимости подвергать опасности техников. Невозможно полностью заменить техников, их вмешательство попрежнему необходимо для замены и ремонта неисправностей оборудования факелов, но БПА позволяют значительно снизить вмешательство человека. Помимо нефтяных компаний, другие энергетические компании используют эту технологию для своих повседневных задач [1].

Большинство работ, выполняемых БПЛА в нефтяной промышленности, были сосредоточены на мониторинге трубопроводов, инспекции инфраструктурных объектов и геологической картографии. Сегодня внедряютсятехнологии использования БПЛА для проведения логистических и транспортных работ, особенно в зонах риска, таких как дальний север, болота, леса, горная местность или конфликтные территории боевых действий, что становится одной из самых определенных тенденций в этом

[1] *Факельный оголовок* (факельная горелка) – устройство с дежурными горелками и запальниками, оснащенное для обеспечения бездымного сжигания углеводородных газов и паров приспособлениями для подачи водяного пара, распыленной воды и воздуха. https://www.forbes.com/sites/markvenables/2018/07/24/intelligent-drones-push-the-boundaries-of-oil-and-gas-inspection /#7fd014ef66df

секторе. С помощью дронов тестируют услуги по обнаружению газа и лазерному измерению, также проводится исследование потенциала беспилотников в транспортировке контейнеров и резервуаров в топографической съемке.

Беспилотные летательные аппараты в мире легко маневрируют вблизи факельных штабелей, нефтяных вышек и морских платформ, а также вдоль трубопроводов. На данный момент, многие нефтяные компании уже используют БПЛА для инспекции трубопроводов по всему свету, и это стоит 41 млн долл., а для морских буровых установок и нефтеперерабатывающих заводов – 1,1 млрд долл. [6]. Важно понимать, что подобное оборудование можно использовать в труднодоступных для человека местах и многие предприятия уже готовы платить за это.

Проведенный анализ направлений использования БПЛА (дронов) в нефтегазовом производстве позволяет выделить основные векторы уменьшения издержек производства с их помощью.

1. Сокращение расходов на специальное снаряжение и затраты рабочего времени сотрудников за счет упрощения процедур инспекции (проверок) работы оборудования.

Если раньше рабочие поднимались на леса и факельные штабеля с помощью специального снаряжения, чтобы провести опасную и длительную проверку их работы. Применение дронов устраняет необходимость подобных процедур, предоставляя более эффективный метод контроля работы оборудования.

2. Сокращение издержек на охрану и безопасность труда, устранение последствий и компенсацию нанесенного вреда жизни и здоровью сотрудников, окружающей природной среде и населению территорий базирования нефтегазовых производств.

Традиционные методы технического обслуживания сооружений и оборудования сопряжены с множеством рисков: травмы от падения с высоты, вдыхание летучих продуктов переработки нефти, работа с открытым огнём. Проведение проверок с помощью дронов удерживает работников на безопасном расстоянии и исключает травмы и аварии, которые порой происходят.

С воздушными дронами, нефтяные компании могут круглосуточно контролировать и быстро обнаруживать разливы и утечки нефти, определить источник и причину разлива для принятия оперативных решений по ликвидации последствий. Беспилотные летательные аппараты могут эффективно устранять задержки в проведении инспекций, а также время, затрачиваемое на предотвращение несчастных случаев с работниками нефтяной и газовой промышленности.

3. Снижение непроизводительных потерь из-за остановок производства при техническом обслуживании техники.

При проверках, сопряженных с риском для жизни, необходимо минимизировать возможные угрозы и предотвратить причинение физического вреда инспекторам. В связи с этим порой появляется необходимость приостановки некоторых производственных процессов, однако дроны исключают её. Поскольку использование дронов, как правило, не требуют остановок производства, некоторые эксперты оценивают, что дроны и общая оцифровка нефтегазовой промышленности будут генерировать более 2 триллионов долларов США по всему миру от сокращения затрат и дополнительной выручки в течение следующих пяти лет [2].

4. Снижение рисков утраты и нанесения ущерба имуществу за счет создания новых возможностей в обеспечении безопасности производства.

В районах с напряженной политической или военной обстановкой необходимо особо пристальное обеспечение безопасности производства. Используя дроны с каме-

рами ночного виденья, компании обеспечивают себе высокий уровень охраны предприятий, что позволяет пресекать преступную и диверсионную деятельность.

5. Экономия затрат на сбор и обработку данных.

Дроны позволяют собирать большие объёмы данных в режиме реального времени, имея соединение с сетью, связанной с облачными хранилищами. В режиме реального времени данные выгружаются на сервера для анализа, мониторинга производственных процессов и чрезвычайных ситуаций. Дроны могут собирать необходимые данные, используя тепловизоры и различные датчики, что используется при диагностике и защите оборудования и нефтепродуктов от перегрева. Также камеры и лазерные сканеры позволяют создавать подробные 3Dмодели рельефов рабочих областей перед возведением объектов.

Наземные и подводные дроны играют важную роль для отрасли, но воздушные дроны являются одними из наиболее широко используемых типов. Многие из ведущих компаний отрасли в настоящее время полагаются на операторов, которые управляют дронами на месте или из удаленного местоположения, но будущее воздушных дронов лежит в полной автоматизации, где мониторинг, управление и ремонт могут происходить автоматически при объединении усилий дронов, роботов. Поскольку дроны и другие технологии продолжают развиваться, будущие устройства будут иметь гораздо больше возможностей.Технология позволит операторам эффективно проверять различные факторы производственных процессов, используя инфракрасные камеры, датчики коррозии, детекторы газа, 3D сканеры, и новые высокотехнологичные сенсоры.

Уже скоро компании начнут отходить от традиционных методов, при которых приходилось использовать самолёты или вертолёты для проведения воздушных осмотров трубопроводов и других сооружений. Поскольку дроны становятся более доступными, с большим количеством возможностей, большинство компаний должны будут принять их для улучшения эффективности применения специфических операций на производстве и поддержания конкурентоспособности.

В будущем всё больше компаний будет полагаться на беспилотники для проведения первоначальной оценки местности, а также для мониторинга и инспекции трубопроводов, комплексов нефтепереработки и производственных объектов. Многофункциональность дронов поможет компаниям легко, безопасно и быстро обнаружить утечки, износ инарушения безопасности.

Тем не менее, для эффективногоиспользования БПЛА, есть несколько проблем, которые нужно преодолеть. Это связано с необходимостью создания новых подразделений, организации коммуникаций, разработки нормативных и законодательных актови новых нормы безопасности.

По результатам исследования Ассоциации по системам беспилотных транспортных средств (AUVSI) интеграция БПЛА в коммерческое воздушное пространство приведет к экономическому эффекту почти в 18 млрд долларов США в период с 2015 по 2019 гг. и будет иметь потенциал для создания более 100 000 новых рабочих мест по всему миру. Расчеты, проведенные международной федерацией робототехники, показывают, что мировые расходы в этом отношении превысят 30 млрд долл. в период с 2015 по 2025 гг. Промышленный сектор ускорит темпы роста, со средним ежегодным коэффициентом 12,3%. На самом деле, в течение десяти лет ожидается, что 1,2 млн роботов будут использованы для решения задач, связанных с нефтегазовым сектором [2]. Это не удивительно в случае энергетического сектора, где методы топографии, обнаружения утечек и определения местоположения, до сегодняшних дней, были неэффективными и дорогостоящими.

Использование дронов позволит нефтегазовым компаниям, используя широкий диапазон датчиков, дронов собирать все виды данных, которыми операторы могут распоряжаться в реальном времени, оперативно выявлять проблемы и совершенствовать производственную деятельность, методы технического обслуживания и обеспечения безопасности, способствуя снижению издержек и экономическому росту нефтегазовой промышленности.

Список литературы

1. *Венаблес М.* Интеллектуальные дроны раздвигают границы нефтегазового контроля// Forbes, 24 июля 2018 г. URL: https://www.forbes.com/sites/markvenables/2018/07/24/ (дата обращения: 30.03.2019).
2. *Дроны:* новый лучший друг нефтяных // Energy 16. URL: https://www.dare-energy.com (дата обращения: 30.03.2019).
3. *Звуйковский Н.* Применение дронов в нефтегазовой отрасли // Российские беспилотники. URL: https://russiandrone.ru/publications/primenenie-dronov-v-neftegaz ovoy-otrasli/ (дата обращения: 30.03.2019).
4. *Кутергина Г.В.* Особенности организации управления в регионах нефтегазовой специализации // Современные тренды развития стран и регионов 2017: материалымеждународной научно-практической конференции / отв. ред. С.Г. Симонов. Тюмень: ТИУ, 2018. С. 71–74.
5. *Новоселова Т.Н.* Особенности формирования затрат на предприятиях нефтедобывающей промышленности // Финансовый менеджмент. 2007. №2. URL:https:// www.energia16.com (дата обращения: 30.03.2019).
6. *Ричардс М*. Opentext. Blogs.6декабря 2018 г. Почему дроны революционизируют инспекцию активов в нефти и газе. URL:https://blogs.opentext.com/author/richarmaopentext-com/ (дата обращения 20.03.2019).

ОСНОВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ НА РЫНКЕ ICO

О.В. Никулин, магистрант 2 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент Д.А. Губанов)
ПГНИУ, г. Пермь

В настоящее время можно наблюдать падение ажиотажного интереса к ICO. Причинами падения популярности ICO стали проблемы, возникающие при его проведении: слишком высокий риск инвестиций, незащищенность прав инвесторов, увеличивающееся давление регуляторов. Большинство ICO-проектов закрывались и не выпускали никаких продуктов. Сбор денег зачастую происходил, когда не было минимально жизнеспособного продукта, только идея. Иногда эти идеи никогда не претворялись в жизнь. Именно эти проблемы стали причиной завершения эпохи ICO.

Рис. 1. Мировой объем инвестиций в ICO-проекты в период с января по июнь 2018 г.

Рис. 2. Мировой объем инвестиций в ICO-проекты в период с июля по декабрь 2018 г.

© Никулин О.В., 2019

Рис. 3. Мировой объем инвестиций в ICO-проекты в период с января по март 2019 г.

В ближайшем будущем ICO будут использоваться компаниями с лояльным сообществом, которые рассчитывают на инвестиции со стороны своей пользовательской базы, а не от институциональных инвесторов.

Интерес к ICO на текущий момент практически исчез. Такой вывод следует из приведенной аналитики CoinShedule. Первичное размещение токенов уже никого не приводит в восторг на рынке, но и хоронить его тоже слишком рано.

Статистика CoinShedule гласит, что объемы инвестиций в ICO за последние 10 месяцев уменьшились на 94%. Буквально в марте 2018 г. стартапы смогли привлечь 5,8 млрд долл., но сегодня этот показатель составил 300 млн долл.

Такой спад интереса к ICO имеет определенные причины. Первая достаточно критична – это большое количество мошеннических проектов. Только за прошлый год их было выявлено 80% от всего количества проектов.

Несмотря на очевидный спад рынка, рано говорить о том, что он неперспективен и исчезнет. Рынок привлечения инвестиций через криптовалюту находится в стадии становления. Он эволюционирует, появляются новые трансформации. У ICO появилось несколько альтернатив, у которых есть свои преимущества и недостатки. К альтернативным вариантам относятся IEO и STO-проекты.

Альтернативным вариантом ICO является IEO, которые начали активно развиваться в начале 2019 г. Главная отличительная особенность IEO в том, что не разработчики проектов ищут инвесторов на новые токены, а криптовалютная биржа отбирает перспективные команды и продвигает их монеты среди своих пользователей.

IEO - первичное биржевое предложение, при IEO токены распределяются через криптовалютную биржу, что повышает безопасность инвесторов. Данный проект не проводит ICO, не запускает платформу по сбору средств. При распределении токенов IEO проходит тщательные финансовую и юридическую проверки (Due Diligence), после чего получает листинг на биржевой площадке. Данная процедура позволяет говорить о его соответствии требованиям биржевого ресурса и повышает ожидания инвесторов и их безопасность по возможному возврату инвестиций. Криптовалютная биржа заинтересована в размещении перспективных проектов, которые имеют повышенный интерес инвесторов и способны увеличить не только объем торгов, но и прямой доход биржи – торговую комиссию.

Современные фондовые рынки испытывают серьезные проблемы. Главной проблемой является наличие огромной индустрии посредников, которые осуществляют свою деятельность между источниками капитала и его пользователями. Посредники помогают осуществлять транзакции по всему миру, при этом за свой труд они берут комиссионные вознаграждения или гонорар, или сбор за оказанные услуги. Участники фондовых рынков несут потери на подобных сделках, которые ежедневно могут исчисляться миллионами долларов.

Объединение технологий блокчейна и появление на криптовалютных биржах security-токенов является уникальным способом решить проблему посредников. Технология блокчейн исключает из цепочки взаимодействия посредников и берет их функции на себя, при этом значительно снижаются издержки. Security-токены, обладая правовым регулированием, становятся для обладателей цифровых валют своеобразным мостиком в мир физических активов, а значит становятся более привлекательными для участников биржи.

На российском рынке представлено много перспективных проектов для международного масштабирования, однако выход на зарубежные рынки для них ограничен по двум причинам: дороговизна заемных денег внутри России и нежелание собственников проектов терять долю в обмен на инвестиции.

Зачастую данные проекты продвигают молодые, состоявшиеся, успешные в бизнесе, но пока еще не крупные частные проекты с хорошим потенциалом по дальнейшему развитию и выходу на международные рынки. Теоретически, может наступить момент, когда любой из них встает перед выбором: ждать несколько лет и копить прибыль для вложений в новые разработки и расширение бизнеса или форсировать процесс и реализовать все бизнес-планы сразу.

Второй вариант требует дополнительных средств. Если раньше у данных организаций было три варианта получения средств:

1. Выйти на IPO (безумно дорого и не подходит для малого и среднего бизнеса);
2. Привлечь проектное финансирование (аналогично дорого и возможно только для крупных брендов);
3. Взять кредит в банке (огромные проценты при небольших объемах).

Главной характерной особенностью IEO является отказ от «газовой» конкуренции. Инвесторы, участвующие в ICO, покупают токены, при этом завышают комиссии (gas) для того, чтобы быть первыми покупателями и получить большую прибыль. Такой маневр невозможно сделать через биржу, а значит IEO является наиболее выгодным для проекта, который благодаря листингу получает готовую базу пользователей в лице клиентов криптовалютной биржи.

Выделим преимущества проведения IEO по сравнению с ICO:

- *Безопасность.* Мошеннические проекты не смогут пройти отбор на крупных биржах.
- *Высокие шансы на получение прибыли.* Биржи избирательно подходят к отбору проектов, и если проект имеет действительно высокий потенциал, то только в этом случае проводится IEO.
- *Отсутствие конкуренции «первого покупателя».* При старте перспективного ICO инвесторы нередко завышают комиссии за транзакции для того, чтобы оказаться в числе первых покупателей и успеть приобрести токены. В результате этого каждый участник вынужден платить больше. При IEO проблемы первого покупателя не существует.

- *Возможность проводить инвестиции фиатными деньгами.* Если инвестирование в ICO предполагало перечисление денег только в определенных криптовалютах, то инвестиции в IEO теоретически можно проводить с помощью любой валюты, которую поддерживает биржа. Однако, пока не все биржи, проводящие IEO, предоставляют такую возможность. НО есть вероятность, что в дальнейшем это станет обычной практикой.
- *Минимизация усилий.* Являясь клиентом одной биржи, можно проводить инвестиции в разные проекты, при этом исчезает необходимость регистрации на разных сайтах и нет необходимости изучать условия инвестирования в каждый проект.
- *Реклама.* Крупные криптовалютные биржи имеют огромное количество клиентов, многие из которых могли бы вложить деньги в определенный токен, но не отслеживают ICO. Объявления об IEO привлекают внимание дополнительного сегмента потенциальных инвесторов, увеличивают поток инвестиций и популярность токена.

Обладая несомненными преимуществами, IEO имеет и недостатки: происходит дискриминация инвесторов по географическому признаку, возрастает риск хакерских атак. Для того, чтобы участвовать в первичном биржевом предложении, инвестору необходимо зарегистрироваться и пройти процедуру верификации (KYC). Данные требования могут закрыть доступ к токенам жителям тех стран, в которых работа криптовалютной биржи ограничена. Примером дискриминации по географическому признаку может служить недоступность OKEx в США, Киргизии, Крыму. Для пользователей из Белоруссии, Албании, Боснии и Герцеговины и некоторых африканских стран ограничена возможность торговли на бирже Binance.

Следует отметить, что все эти варианты малоэффективны для малого и среднего бизнеса. Выходом для этих компаний является единое и законодательно регулируемое решение – Security Token Offering.

STO - это первичное предложение security-токенов, являющихся токенизированными акциями и представляющими из себя реальный инвестиционный инструмент. Владение данными токенами дает инвестору преимущество в виде права на дивиденды или получение доли от прибыли компании. Security-токены являются обеспеченными активами стартапа, что подтверждается юридически до начала старта продаж. В STO-проекте деньги инвестора защищены законом, что соответствует всем требованиям SEC. Токен попадает под законодательство о ценных бумагах, а значит при возникновении конфликтных ситуаций участник может подать жалобу в контролирующий орган. Наличие у стартапа правовой базы, контроль государства, а также доступность для институциональных инвесторов не только основы жизнеспособности компании и ее инвестиционного потенциала, но и факторы уверенности участников.

Именно security-токены рассматриваются аналитиками как один из инструментов возрождения популярности цифрового рынка. Количество STO-проектов в мире увеличивается согласно статистике Autonomous Research, в 2017 г. было 2 таких предложения, в 2018 – 25, а в 2019 г. прогнозируется не менее 87.

Рис. 4. Количество запущенных STO-проектов в мире по годам

Наряду с преимуществами, STO-проект имеет и свои недостатки, которые относятся к затратам проекта и предоставлениям прав на инвестирование. Выпуск security-токена и проработка его функционала, а также юридическое сопровождение STO-проекта, могут стать наиболее затратными, чем при проведении ICO. В STO-проекте могут принять участие только высококвалифицированные инвесторы, обладающие внушительным частным капиталом или проявляющие высокую активность на финансовом рынке за определенный период. Российские инвесторы для участия в STO-проекте должны совершить не менее десяти сделок на общую сумму от трехсот тысяч рублей за последний год. Требования к инвесторам в США включают в себя наличие доходов от двухсот тысяч долларов за каждый из последних двух лет.

Блокчейн – не бизнес, а технология, на основе которой возникают новые инвестиционные проекты. Данная технология будет приносить прибыль тому, кто использует ее эффективно и в уместной форме. На основе технологии блокчейн будут появляться новые финансовые инструменты, благодаря появлению которых можно будет привлекать инвестиции, исключая посредников, экономя время и финансы.

Список литературы

1. *Зиннатуллина Г.Р.* Стартап как драйвер роста российской экономики // В сборнике: Инновации и инвестиции как драйверы социального и экономического развития. Челябинск 2017. С. 107–110.

2. *URL:* https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-10-23/on (дата обращения: 13.03.2019).

3. *URL:* https://bloomchain.ru/ico/sto-novye-vozmozhnosti-dlya-kriptorynka (дата обращения: 13.03.2019).

4. *URL:* https://www.coinschedule.com/stats (дата обращения: 13.03.2019).

5. *URL:* https://habr.com/ru/post/447184/ (дата обращения: 13.03.2019).

6. *URL:* https://next.autonomous.com/cryptofundlist (дата обращения: 13.03.2019).

7. *URL:*http://raec.ru/upload/files/171123- terminy.pdf (дата обращения: 13.03.2019).

8. *URL:* https://rb.ru/analytics/dotkom-or-not-dotkom (дата обращения: 13.03.2019).

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В ОПРЕДЕЛЕНИИ ДИНАМИКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ТЕКУЩЕГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ЦИКЛА В НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ[1]

А.А. Радевич, бакалавр 4 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент Г.В. Кутергина)
ПГНИУ, г. Пермь

В современном мире все больше стран начинают развивать и поддерживать малый бизнес в нефтяном и газовом секторе. В российской экономике нефтяная отрасль ассоциируется с крупными вертикально-интегрированными компаниями. Ярким примером успешного сосуществования крупных компаний и малого бизнеса является США, где процент нефтедобычи за счет малых предприятий составляет 40%, в России данный показатель находится на уровне 4–5% [7, с. 43].

Малый бизнес можно определить как предпринимательство, опирающееся на деятельность небольших фирм, формально не входящих в объединения [1]. В России деятельность малых предприятий регулируется Федеральным законом, принятым 24 июля 2007 г. 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Параметры, по которым определяют категорию малых предприятий в РФ, это выручка и численность работников. Малым нефтяным компаниям сложно этому соответствовать, так как это связано с особенностями производства в добывающей отрасли.

Целью настоящего исследования явилось проведение анализа динамики основных показателей деятельности малых предприятий в добыче топливно-энергетических полезных ископаемых, обрабатывающей промышленности и производстве кокса и нефтепродуктов в привязке к фазе инвестиционного цикла в нефтегазовой промышленности. При этом под *текущим инвестиционным циклом* будем понимать структурную составляющую прогрессивного развития национальной экономики, проявляющуюся в последовательной смене четырех основных фаз в рамках одного инвестиционного цикла (кризис, депрессия, оживление, подъем), отражающих состояния инвестиционной активности в системах различных уровней в анализируемый отрезок времени [3, с. 191].

Для анализа особенностей инвестиционного цикла в промышленности ряд авторов предлагает использовать систему показателей, включающую число предприятий, индекс реальной процентной ставки, коэффициент концентрации, состояние ОПФ, участие в производстве высокотехнологичной продукции, уровень загрузки производственных мощностей, средневзвешенную рентабельность активов и анализ структуры национального промышленного продукта (см. об этом подробнее работы [6, с. 144], [3, с. 188–198]).

Для анализа деятельности малых предприятий мы будем использовать следующиепоказатели: число малых предприятий, выручка от реализованной продукции, рентабельность активов, инвестиции в основной капитал и структура национального промышленного продукта. Провести оценку основных фондов и загрузки основных производственных мощностей на малых предприятиях не представляется возможным, так как для этого не хватает статистической информации.

[1] *Исследование выполнено при финансовой поддержке гранта РФФИ № 18-410-590003 «Особенности производственного цикла в системах различных уровней в экономике региона».*

© Радевич А.А., 2019

Первый показатель, с которого мы начнем анализ деятельности предприятий – это ***число малых предприятий по видам экономической деятельности*** (см. табл. 1).

Таблица 1

Число малых предприятий по основным ВЭД в 2005–2015 гг. в России*

Виды экономической деятельности	***2005***	***2010***	***2011***	***2012***	***2013***	***2014***	***2015***
Добыча полезных ископаемых, всего	3 600	5 710	6 218	7 052	7 242	7 667	8 607
в том числе добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	1 300	1 698	1 960	2 213	2 191	2 241	2 290
Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов	600	535	594	676	677	627	605
Обрабатывающие производства	120 000	156 613	171 268	191 617	195 902	199 943	210 500

** Составлено автором на основе данных статистического сборника [5].*

С 2005 г. по 2015 г. в добыче топливно-энергетических полезных ископаемых число малых предприятий выросло на 990 организаций, прирост составил 76%, в обрабатывающей промышленности число предприятий увеличилось на 75,4% (на 90 500 предприятий), в производстве кокса и нефтепродуктов в отличие от других отраслей наблюдается последние два года отрицательная динамика, количество малых предприятий уменьшается, за весь период прирост составил лишь 0,8%.

Под оборотом предприятий понимают валовый доход, то есть доход от продажи товаров, работ и услуг. Характеристика ***оборота малых предприятий*** по видам экономической деятельности дана в табл. 2.

Таблица 2

Оборот малых предприятий по видам экономической деятельности в 2005–2014 гг. в России, млн руб.*

Виды экономической деятельности	***2005***	***2010***	***2011***	***2012***	***2013***	***2014***
Добыча полезных ископаемых в целом	33 388	65 700	85 800	104 300	107 900	113 500
в том числе добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	16 173	25 700	26 900	43 700	40 700	40 000
Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов	13 317	8 800	14 800	9 800	11 900	13 300
Обрабатывающие производства	927 863	1 775 100	2 007 900	2 206 100	2 322 700	2 459 200

** Составлено автором на основе данных статистического сборника [5].*

В добыче топливно-энергетических полезных ископаемых с 2005 г. оборот увеличился на 23 827 млн руб., прирост составил 147% (рис. 1).

Рис. 1. Оборот малых предприятий по основным ВЭД в 2005–2014 гг. в России

В обрабатывающей промышленности за исследованный период показатель вырос на 1 531 337 млн руб., темп прироста равен 165%. В производстве кокса и нефтепродуктов ситуация на протяжении периода была непостоянна, в 2010 г. и 2012 г. было зафиксировано значительное уменьшение валового дохода, однако в последние два года наблюдается ростоборота. В целом с 2005 г. оборот уменьшился на 17 млн руб.

Рентабельность активов малых предприятия позволяет оценить доходность и прибыльность организаций, то есть показывает, эффективно ли малые компании используют свои активы (см. табл. 3).

Таблица 3

Рентабельность активов малых предприятий по основным ВЭД в 2010–2015 гг. в РФ, в %*

Виды экономической деятельности	*2010*	*2011*	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*
Добыча полезных ископаемых	3,1	0,7	-0,9	0,3	-0,6	0,5
Обрабатывающие производства	3,7	4	3,5	4,8	4,3	4

** Составлено автором на основе данных статистического сборника [5].*

Рентабельность активов предприятий в добыче полезных ископаемых за период уменьшилась на 2,6%, в обрабатывающей промышленности произошел рост на 0,3%.Уменьшение рентабельности активов означает, что в добыче полезных ископаемых в 2012 г. и в 2014 г. произошло снижение эффективности использования активов малых предприятий.

При определении текущей фазы инвестиционного цикла необходимо провести оценку структуры себестоимости национального продукта. В этой группе показателей особое внимание необходимо уделить динамике начисленной заработной платы, а также посмотреть расходы предприятий на интеллектуальную деятельность. Рост данных показателей будет показывать зарождающийся процесс трансформации себестоимости в пользу интеллектуального промышленного продукта, то есть в структуре

себестоимости происходит увеличение расходов на развитие персонала и нематериальные активы. В табл. 4 приведены данные о динамике ***среднемесячной начисленной заработной платы работников*** малого бизнеса России.

Таблица 4

Среднемесячная начисленная заработная плата работников малых предприятий в 2010–2014 гг. в РФ, в руб.*

Виды экономической деятельности	***2010***	***2011***	***2012***	***2013***	***2014***
Добыча полезных ископаемых	18 390	25 226	24 925	26 651	27 132
Обрабатывающие производства	11 581	13 822	15 243	16 807	17 728

** Составлено автором на основе данных статистического сборника [5].*

За период с 2010 по 2014 гг. в добыче полезных ископаемых происходил планомерный рост заработной платы, к 2014 г. она увеличилась на 8 742 руб., прирост составил 47,5%. В обрабатывающем производстве наблюдается аналогичная ситуация, среднемесячная заработная плата выросла на 6 147 руб., темп прироста равен 53% (см. рис. 2).

Рис. 2. Среднемесячная начисленная заработная плата работников малых предприятий в 2010–2014 гг. в РФ

Для оценки интеллектуальной деятельности малых предприятий рассмотрим два показателя – ***удельный вес малых предприятий, осуществляющих инновационную деятельность в общем объеме малых предприятий*** и ***объем отгруженных инновационных товаров*** (табл. 5).

Таблица 5

Удельный вес малых предприятий, осуществляющих инновационную деятельность в общем объеме малых предприятий в РФ в 2011–2015 гг, в долях*

Виды экономической деятельности	***2011***	***2013***	***2015***
Добыча полезных ископаемых	3,4	3,1	2,8
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	4,2	3,4	4,9
Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов	6,6	3,3	6,3
Обрабатывающие производства	5,4	5,1	4,8

** Составлено автором на основе данных статистического сборника [5].*

В добыче полезных ископаемых в целом данный показатель к 2015 г. уменьшился на 0,6. Однако в добыче топливно-энергетических полезных ископаемых инновационная активность малого бизнеса за период показатель вырос на 0,7 пункта или на 16,67%. В производстве кокса и нефтепродуктов исследуемый показатель уменьшается к 2015 г. на 0,3. Для обрабатывающей промышленности также характерна отрицательная динамика, доля малых предприятий с инновационной активностью за период уменьшилась на 0,6 или на 11,1%.

Динамика показателя «объем отгруженных инновационных товаров» представлена в табл. 6.

Таблица 6

Объем отгруженных инновационных товаров по основным ВЭД в 2011–2015 гг. в РФ, в млн руб.

Виды экономической деятельности	***2011***	***2013***	***2015***
Добыча полезных ископаемых	507,7	676,6	632,4
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	206,5	379,7	430,6
Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов	н/д	103,2	н/д
Обрабатывающие производства	15 645,1	26 269,3	29 482,1

* *Данные взяты из статистического сборника [5].*

В добыче топливно-энергетических полезных ископаемых объем отгруженных инновационных товаров за период увеличился на 224,1 млн руб. или на 108,5%. В обрабатывающем производстве также наблюдается положительная динамика, показатель вырос на 13 837 млн руб., темп прироста составил 88,4%. В производстве кокса и нефтепродуктов выводы по динамике сделать невозможно, так как известны данные лишь за один год.

Рост ***инвестиций в основной капитал***говорит о расширении или модернизации производства, его развитии (см. табл. 7).

Таблица 7

Инвестиции малых предприятий в основной капитал в 2011–2014 гг. в России, млрд руб.

Виды экономической деятельности	***2011***	***2012***	***2013***	***2014***
Добыча полезных ископаемых	8,6	10,9	9,3	8,0
Обрабатывающие производства	62,8	85,1	80,9	73,8

* *Данные взяты из статистического сборника [5].*

В добыче полезных ископаемых за период с 2011 г. по 2014 г. инвестиции в основной капитал уменьшились на 0,6 млрд руб. или на 6,9%, в то время как в обрабатывающих производствах, наоборот, инвестиции выросли на 11 млрд руб. или на 17,5%. (см. рис. 3).

Рис. 3. Инвестиции малых предприятий в основной капитал в 2011–2014 гг. в России

В табл. 8 представлена сводная информация по результатам проведенного анализа по одному из исследованных ВЭД – добыча топливно-энергетических полезных ископаемых. Опираясь на методологию оценки фазы инвестиционного цикла [6; 3] и данные табл. 8 можно сделать вывод о том, что в целом добыча топливно-энергетических полезных ископаемых в России достигла последней фазы своего инвестиционного цикла, а именно фазы – «равновесия».

Об этом говорит динамика таких показателей, как число малых предприятий (за исследуемый период выросло на 34,8%), валовая прибыль (ее увеличение за период составило 55,6%). Инвестиции в основной капитал незначительно уменьшились на 0,6 млрд руб. Негативная динамика наблюдается по показателю рентабельности активов, в 2014 г. зафиксировано отрицательное значение, за период показатель упал на 119,3%. В структуре себестоимости национального промышленного продукта растут затраты на заработную плату работников, показатель среднемесячной заработной платы вырос на 47,5%, также повысилась инновационная активность на 0,7% и растет объем инновационных товаров.

Таблица 8

Показатели для оценки текущего инвестиционного цикла малых предприятий в добыче топливно-энергетических полезных ископаемых в России за период в 2010 по 2015 гг.[2]

Показатель/год	*2010*	*2011*	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*
Число малых предприятий	1 698	1 960	2 213	2 191	2 241	2 290
Оборот малых предприятий, в млн руб.	25 700	26 900	43 700	40 700	40 000	н/д
Инвестиции в основной капитал, в млрд руб.	н/д	8,6	10,9	9,3	8	н/д
Рентабельность активов, в %	3,1	0,7	-0,9	0,3	-0,6	н/д
Структура себестоимости национального промышленного продукта:						
среднемесячная начисленная заработная плата, в руб.	18 390	25 226	24 925	26 651	27 132	н/д

[2] *У показателей инвестиции в основной капитал, рентабельности активов и среднемесячной начисленной заработной платы приведены значения добычи полезных ископаемых в целом, так как отсутствуют данные только по топливно-энергетическим полезным ископаемым.*

Показатель/год	*2010*	*2011*	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*
инновационная активность, в %	н/д	4,2	н/д	3,4	н/д	4,9
объем отгруженных инновационных товаров, в млн руб.	н/д	206,5	н/д	379,7	н/д	430,6

Данная ситуация подтверждает тот факт, что в отрасли начинается процесс деконцентрации производства, так как значительно возрастает число малых предприятий, осуществляется поиск новых технологий, промышленных продуктов, которые выведут отрасль на новый инвестиционный цикл за счет создания новой технологической платформы. Анализ современных публикаций позволяет, на наш взгляд, выделить ряд направлений развития малого бизнеса в нефтегазовом производстве:

1) открытие и разработка малых и мельчайших месторождений, а также освоение нераспределенного фонда недр [4, с. 156];

2) отработка месторождений в старопромысловых районах со сложными горно-геологическими условиями добычи [4, с. 156];

3) развитие инновационных технологий в добыче нефти при разработке трудноизвлекаемых запасов, а также в вопросах утилизации шламов и отходов производства [7, с. 46–47];

4) производство «синтетической» нефти из месторождений битумов, нефтяных песков, тяжелой нефти, и добычи нефтепродуктов из техногенных месторождений [7, с. 46–47];

5) создание фермерских производств, а именно малых предприятий с полным циклом работы;

6) масштабный ввод и применение систем беспилотников на месторождениях и трубопроводах для снижения потерь от утечки нефти, обнаружении и ликвидации аварий.

Таким образом, малые предприятия могут стать, эффективными производителями нефти, внедряя новые технологии производства на мелких и трудноизвлекаемых месторождениях, занимаясь изучением новых способов добычи, переработки и обслуживания нефтяных скважин. В нашей стране мощное развитие малых компаний невозможно без создания мер государственной поддержки. Поэтому крупным нефтегазовым предприятиям и государству необходимо задуматься о поддержке и развитии данного сектора нефтяной и газовой отрасли.

Список литературы

1. *О развитии* малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федеральный закон от 24 июля 2007 г. N209-ФЗ // СПС Консультант Плюс URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения: 15.03.19).

2. *Красильников А.В., Коростелева В.В.* Малый бизнес в нефтяной отрасли: опыт и проблемы развития // Проблемы современной экономики. 2010. №3. С. 198–200.

3. *Кутергина Г.В., Буторина О.В.* К вопросу о выборе показателей текущего инвестиционного цикла в промышленности // Научно-технические ведомости СПб ГПУ. Экономические науки. 2018. Т.11, №1. С. 188–198.

4. *Кутилкина А.Н. Г*осударственная поддержка малого бизнеса и ее особенности в нефтегазовом секторе // Международный научно-технический журнал. Экономические науки. 2016. Т.12, №5. С. 154–157.

5. *Малое* и среднее предпринимательство в России 2017. Статистический сборник / Федеральная служба государственной статистики (Росстат) М., 2017. С. 11–62.

6. *Маркевич С.В., Фомина Н.Е.* Инвестиционные циклы промышленности: монография / С.В. Маркевич, Н.Е. Фомина. Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2014. 144 с.

7. *Шейкин А.Г.* Инновационный фокус малого нефтяного предпринимательства в России // Горный информационно-аналитический бюллетень. Экономика и экономические науки. 2014. №6. С. 43–53.

8. *Статистическая* информация по малым предприятиям России на период 2005 и 2015 гг. URL: http://www.gks.ru (дата обращения: 10.02.2019).

ТЕХНОЛОГИИ КАК ОСНОВНОЙ ДРАЙВЕР РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

Д.С. Семенов, магистрант 2 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент Т.В. Карлина)
ПГНИУ. г. Пермь

Россия на протяжении многих лет прочно входит в тройку мировых лидеров по объёмам добычи нефти и газа. По данным Министерства природных ресурсов и экологии РФна конец 2017 г. стоимость запасов нефти России составляет 39,6 трлн руб., газа - 11,3 трлн руб. В натуральном выражении: запасы нефти – в 9,04 млрд т; газа – в 14,47 трлн куб. м [1]. По территории РФ проложено около 1,5 млн км промысловых и магистральных нефте- и газопроводов, обеспечивающих транспортировку этих геологических богатств [1]. По данным государственного статистического учета, рост добычи нефти за 2018 г. в РФ составил 101,7% (табл. 1).

Таблица 1

Добыча, поступление на переработку и экспорт нефти России в 2018 г. [1]

	млн тонн	***в % к 2017 г.***
Добыча, включая газовый конденсат	555,6	101,7
Поступило на переработку	290,7	102,1
Экспорт	260,2	102,9
Доля экспорта в добыче (в %)	46,8	

Большая доля добычи нефти в 2018 г. приходится на «Роснефть» (194,21 млн тонн), остальные российские ВИНК практически в разы отстают от лидера по объемам добычи (рис. 1)

Рис. 1. Объемы добычи нефти российскими ВИНК в 2018 г., млн тонн [4]

В сравнении с объемами добычи нефти в РФ и ведущих странах-экспортерах нефти, российская нефтедобывающая промышленность находится на третьем месте среди стран ОПЕК (табл. 2).

Но пока сектор нефтехимии в России может похвастаться лишь объемами добычи сырья и производством из него продукции первичной переработки с минимальной добавленной стоимостью (рис. 2)

© Семенов Д.С., 2019

В результате многие потребители переориентируются с российской нефти на другие сорта и перестраивают логистические цепочки, что ведёт к необратимой потере отечественными компаниями их рыночной доли: так, если на долю российской нефти на мировых рынках в 1990 г. приходилось порядка 16,3%, то на конец 2018 г. – всего 12%, при этом производство «чёрного золота» в России выросло с 2007 г. лишь на 10%, тогда как в США, Бразилии и Ираке – на 87%, 50% и 111% [4].

Таблица 2

Добыча нефти в РФ и ведущих странах-экспортерах нефти, тыс. баррелей в день [1]

	2018г.		
	декабрь	***ноябрь***	***октябрь***
Россия (без газового конденсата)	11 004	10 637	11 006
Страны ОПЕК, всего	31 578	32 328	32 358
в т.ч.: Ирак	4 714	4 626	4 654
Саудовская Аравия	10 553	11 021	10 637

Рис. 2. Добыча и переработка нефти по странам в 2017 г. [4]

По результатам исследования компания Deloitte «Барометр развития нефтегазовой отрасли 2018» основными драйверами развития нефтегазовой отрасли являются инвестирование в развитие технологий, вывод на рынок новых продуктов или услуг и сокращение расходов [5].

Однако в отношении перспектив развития российской нефтегазовой отрасли стоит отметить, что, с одной стороны, Россия заключила в конце 2016 г. Соглашение ОПЕК+ об искусственном сдерживании объема добычи в стране. Данное Соглашение является стратегической угрозой для российской нефтяной отрасли, поскольку освобождает место для роста поставок из США, и приводит к ограничению развития отрасли и снижению возможностей по привлечению инвестиций и технологий. В результате потенциал нефтедобычи в стране ограничен.

С другой стороны, растёт доля месторождений со сложными горно-геологическими условиями бурения (аномальные значения температур и давления, сейсмическая активность, специфика расположения пластов и т.д.), растут показатели глубины бурения скважин (в России средние значения уже превысили 3 500 метров [5]). Как результат, возникают потребности в новых технологиях и автоматизированном оборудовании, сопутствующих компонентах (буровых растворах), а также удалённых системах мониторинга бурения.

В условиях влияния указанных противоречивых тенденций для поддержания объемов добычи компании вынуждены применять все доступные методы уменьшения

расходов при сохранении объема добычи, развивать бурение, а также наращивать число операций капитального ремонта скважин.

Чтобы сохранить конкурентные позиции на рынке и развить бизнес, компании автоматизируют целые участки деятельности, оцифровывают рабочие процессы, разрабатывают новый софт – всё это позволяет наращивать темпы проникновения автоматизации в отрасль.

На проникновение современных технологий в отрасль влияет и такой приоритетный для сырьевых компаний показатель, как экологическая безопасность, так как автоматизация объектов нефтяных месторождений предусмотрена с самого начала разработки месторождения на весь срок разработки (с момента ввода опасных производственных объектов в эксплуатацию), что обусловлено их опасностью в связи с наличием опасных веществ – нефти и газа. Основная цель современных техноло-гий - безлюдное производство, поэтому автоматизация процессов нефтедобычи – это не только возможность повысить прибыль, но и во многом решение вопросов экологической безопасности. Например, в ближайшие годы трендом станет смещение соотношения инвестиций нефтяных компаний в пользу сейсморазведки 3D (4D), а также увеличение инвестиций в более технологически сложные и экологически безопасные системы, такие как «Зелёная сейсмика» (используется в «Газпром нефти»).

В целом российские нефтяные компании осознают необходимость автоматизации и использования новых технологий, учитывая конкуренцию на мировом рынке и падение цен на нефть. По данным TAdviser, 25% от общего объема рынка информационных технологий России составляют затраты секторанефтегаза. Из наиболее востребованных для отрасли технологий выделены программы по обработке больших объёмов данных, полная автоматизация цепочки процессов, облачные ИТ. На разработку и исследования в области перспективных технологий компании выделяют до 1% от выручки, планируя в ближайшем будущем увеличивать данную цифру вплоть до 5% [2].

Компании, как правило, стараются использовать цифровые технологии для решения двух ключевых задач: оптимизации добычи (прежде всего, повышения нефтеотдачи) и снижения количества отказов оборудования и, как следствие, затрат на эксплуатацию.

Практически все ВИНК России в той или иной степени вовлечены в процесс цифровой трансформации бизнеса. По данным Vygon Conculting, в стране функционирует 27 умных месторождений, крупнейшие ВИНК разрабатывают собственные технологические стратегии, создают современные инжиниринговые центры[6].

Основной эффект от цифровых технологий в отрасли – это прирост добычи нефти и газа, а также сокращение простоев и трудозатрат. По версии компании Energysys, цифровые месторождения обеспечивают оптимальный технологический режим добычи нефти, что приводит к снижению себестоимости эксплуатации месторождений в среднем на 20% за счет оптимизации работ и снижения недоборов [6].

По данным исследований Института проблем нефти и газа Российской академии наук, внедрение современных IT-технологий позволит восстановить эффективную добычу легкой маловязкой нефти на обводненных месторождениях, вступивших в позднюю стадию разработки, в недрах которых еще остается 50-70% нефти, продлить жизнь крупных и гигантских месторождений и возродить старые регионы нефтегазодобычи. Кроме того, цифровизация формирует благоприятные условия для активизации освоения трудноизвлекаемых запасов и нетрадиционных ресурсов нефти и газа, создания новых центров нефтегазодобычи. В результате, к 2030 г. за счёт внедрения цифровых технологий в геологоразведку и другие этапы жизни месторож-

дения, привлечения систем автоматизации к добыче «трудной нефти» Россия сможет добавить 155 млн тонн нефти к существующей добычи [6].

Таким образом, увеличение отдачи уже открытых месторождений можно добиться только за счёт улучшения организации работ, без увеличения нагрузки на окружающую среду. Все это означает повышение эффективности нефтегазодобычи и более эффективное управление активами отрасли, как результат – повышение конкурентоспособности на рынке. Та же сланцевая революция -непосредственный результат отраслевой цифровизации.

Список литературы

1. *В России* впервые оценили стоимость всей нефти в стране. URL:https://lenta.ru/news/2019/03/14/oil/ (дата обращения: 06.04.2019).
2. *Дмитрий Козак* пообещал рост инвестиций в нефтегазовую отрасль на $40 млрд. URL: https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5c88f44d9a79479793cd3144 (дата обращения: 08.04.2019).
3. *Истратова К.* Дальнейшее развитие отрасли связано с углублением современных НИОКР. URL: https://dprom.online/2019/02/14/ostalos-sdelat-pervyj-shag/ (дата обращения: 08.04.2019).
4. *Кучумова А.С.* начала века объёмы российского нефтехимического экспорта выросли в 6 раз. URL: https://dprom.online/2019/02/14/ostalos-sdelat-pervyj-shag/ (дата обращения: 08.04.2019).
5. *Отчет* Центра решений «Делойта» для предприятий энергетического сектора «От байтов к баррелям Цифровая трансформация в сфере разведки и добычи нефти и газа». URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/energy-resources/Russian/online-from-bytes-to-barrels-ru.pdf (дата обращения: 04.04.2019).
6. *Умные* скважины и интеллектуальные месторождения. Нефть в цифре. URL: https://dprom.online/2019/04/01/umnye-skvazhiny-i-intellektualnye-mestorozhdeniya-neft-v-tsifre/ (дата обращения: 08.04.2019).

ПЕРСПЕКТИВЫ ДОЛГОСРОЧНОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ, В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

В.В. Строгин, магистрант 2 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент Т.В. Карлина)
ПГНИУ. г. Пермь

На сегодняшний день мировой топливно-энергетический комплекс претерпевает значительные изменения, оказывающие влияние на все компании, которые являются участниками данного рынка. Глобальная тенденция рационального использования ресурсов, задачи по решению экологических проблем и защите окружающей среды, а также интенсивное развитие технологий приводит к изменению структуры мирового энергобаланса, в результате чего происходит интенсивное развитие отрасли возобновляемых источников энергии (далее – ВИЭ), темпы роста которой уже на протяжении продолжительного периода являются самыми высокими за счет неисчерпаемости, повышения энергоэффективности технологий ВИЭ и постепенного снижения их стоимости. В данной ситуации возникает важный вопрос, приведет ли активное развитие ВИЭ к постепенному снижению спроса на традиционные источники энергии, а также как скоро и насколько интенсивно будет происходить данный процесс.

Безусловно, наибольшему воздействию в данной ситуации подвержены компании нефтегазовой отрасли, которые осуществляют деятельность на всех стадиях, начиная от геологоразведки нефти и газа, добычи и переработки, и заканчивая производством тепловой и электроэнергии и сбытом нефтепродуктов. В связи с этим необходимо понять, каким образом указанное изменение мирового энергетического рынка отразится в стратегиях компаний нефтегазовой отрасли по всему миру и как повлияет на их дельнейшую деятельность.

Более того, важно определить степень развития отечественных и зарубежных нефтегазовых компаний в области возобновляемой энергетики и ответить на вопрос, уступают ли российские компании зарубежным, и какие проблемы они испытывают в данном направлении.

Актуальность настоящей статьи подчеркивается тем фактом, что на сегодняшний день большинство исследований, посвященных проблемам развития нефтегазовых компаний в области возобновляемой энергетики, акцентируют внимание на роли государственной поддержки и стимулирования, а также на проведении анализа опыта отечественных и зарубежных нефтегазовых компаний, в то время как вопрос определения перспектив и направлений развития остается малоизученным.

Тенденции и прогнозы развития мирового энергетического рынка

На основе данных Международного энергетического агентства (далее – МЭА), отражающих изменение объемов конечного потребления энергии [24], объемов предложения первичной энергии [25] и объемов генерации электроэнергии [23] за период с 2007 по 2016 гг., можно сделать ряд выводов. Во-первых, наблюдается рост общего объема потребления энергии (13,70%) (табл. 1), пропорциональное увеличение общего объема предложения энергии (13,18%) (табл. 2) и значительное увеличение объемов генерации электроэнергии (25,64%) (табл. 3). Данный факт связан в первую очередь с увеличением численности населения на 11,34%, с 6,67 млрд чел. в 2007 г. до 7,42 млрд чел. в 2016 г. [29].

© Строгин В.В., 2019

Таблица 1

Темпы прироста объемов конечного потребления энергии за период с 2007 по 2016 гг. по источникам энергии, % к предыдущему году

	2008	*2009*	*2010*	*2011*	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*	*2016*	*2007–2016*
Нефть	-1,15%	-1,72%	3,92%	-0,29%	1,19%	1,84%	1,67%	2,48%	1,60%	**9,81%**
Природный газ	3,56%	-4,16%	8,11%	1,93%	0,14%	3,56%	-0,04%	-0,94%	2,39%	**14,99%**
ВИЭ	1,30%	1,48%	2,29%	1,09%	0,84%	1,76%	0,10%	0,87%	0,88%	**11,11%**
Другие виды ресурсов	2,50%	0,53%	6,43%	3,76%	1,60%	1,09%	1,22%	0,17%	0,74%	**19,38%**
Общий объем	**0,97%**	**-1,01%**	**5,14%**	**1,52%**	**1,12%**	**1,84%**	**1,08%**	**1,01%**	**1,35%**	**13,70%**

Таблица 2

Темпы прироста объемов предложения первичной энергии за период с 2007 по 2016 гг. по источникам энергии, % к предыдущему году

	2008	*2009*	*2010*	*2011*	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*	*2016*	*2007–2016*
Нефть	-0,05%	-1,81%	3,09%	-0,16%	1,90%	-0,01%	1,85%	1,34%	0,99%	**7,29%**
Природный газ	2,57%	-2,17%	7,81%	2,04%	1,87%	1,85%	0,64%	0,99%	3,10%	**20,02%**
ВИЭ	2,72%	2,07%	4,59%	2,20%	3,61%	3,25%	2,09%	2,18%	3,60%	**29,58%**
Ядерная эн.	0,51%	-1,35%	2,22%	-6,29%	-4,73%	0,76%	2,28%	1,36%	1,40%	**-4,17%**
Уголь	1,24%	0,10%	7,83%	4,18%	1,20%	1,41%	0,76%	-2,15%	-3,11%	**11,62%**
Общий объем	**1,22%**	**-0,85%**	**5,53%**	**1,50%**	**1,57%**	**1,26%**	**1,32%**	**0,37%**	**0,66%**	**13,18%**

Таблица 3

Темпы прироста объемов генерации электроэнергии за период с 2007 по 2016 гг. по источникам генерации, % к предыдущему году

	2008	*2009*	*2010*	*2011*	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*	*2016*	*2007–2016*
Нефть	-4,20%	-6,01%	-0,20%	10,45%	5,55%	-6,42%	-3,78%	-4,91%	-4,24%	**-14,09%**
Природный газ	3,78%	0,85%	9,00%	1,42%	4,15%	-0,91%	2,19%	7,91%	3,39%	**36,13%**
ВИЭ	5,52%	3,60%	8,12%	4,99%	7,03%	6,83%	5,18%	3,91%	7,56%	**66,80%**
Ядерная эн.	0,51%	-1,35%	2,23%	-6,30%	-4,74%	0,76%	2,28%	1,36%	1,39%	**-4,16%**
Уголь	0,65%	-1,96%	6,99%	5,55%	0,47%	4,95%	0,73%	-1,60%	0,45%	**16,97%**
Общий объем	**1,93%**	**-0,41%**	**6,67%**	**3,22%**	**2,26%**	**3,02%**	**1,99%**	**1,88%**	**2,69%**	**25,64%**

Таблица 4

Доля от общего объема конечного потребления энергии за период с 2007 по 2016 гг. по источникам энергии

	2007	*2008*	*2009*	*2010*	*2011*	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*	*2016*
Нефть	42,35%	41,46%	41,16%	40,68%	39,96%	39,98%	39,98%	40,22%	40,80%	40,90%
Природный газ	14,90%	15,29%	14,80%	15,22%	15,28%	15,13%	15,38%	15,21%	14,92%	15,07%
ВИЭ	11,72%	11,76%	12,05%	11,73%	11,68%	11,65%	11,64%	11,52%	11,51%	11,45%
Другие виды ресурсов	31,03%	31,50%	31,98%	32,38%	33,09%	33,24%	33,00%	33,05%	32,77%	32,57%

Таблица 5

Доля от общего объема предложения первичной энергии за период с 2007 по 2016 гг. по источникам энергии

	2007	*2008*	*2009*	*2010*	*2011*	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*	*2016*
Нефть	33,66%	33,23%	32,92%	32,15%	31,63%	31,73%	31,34%	31,50%	31,80%	31,91%
Природный газ	20,80%	21,08%	20,80%	21,25%	21,36%	21,42%	21,55%	21,40%	21,54%	22,06%
ВИЭ	12,21%	12,40%	12,76%	12,65%	12,74%	12,99%	13,25%	13,35%	13,59%	13,98%
Ядерная эн.	5,83%	5,79%	5,76%	5,58%	5,15%	4,83%	4,81%	4,86%	4,90%	4,94%
Уголь	27,49%	27,50%	27,76%	28,37%	29,12%	29,01%	29,06%	28,89%	28,17%	27,11%

Таблица 6

Доля от общего объема генерации электроэнергии за период с 2007 по 2016 гг. по источникам генерации

	2007	*2008*	*2009*	*2010*	*2011*	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*	*2016*
Нефть	5,45%	5,12%	4,84%	4,52%	4,84%	5,00%	4,54%	4,28%	4,00%	3,73%
Природный газ	21,20%	21,58%	21,86%	22,33%	21,95%	22,35%	21,50%	21,54%	22,81%	22,97%
ВИЭ	18,44%	19,10%	19,87%	20,14%	20,48%	21,43%	22,23%	22,92%	23,38%	24,49%
Ядерная эн.	13,67%	13,48%	13,35%	12,80%	11,62%	10,82%	10,59%	10,62%	10,56%	10,43%
Уголь	41,24%	40,72%	40,09%	40,21%	41,12%	40,40%	41,15%	40,64%	39,25%	38,39%

Во-вторых, что более важно, изменения произошли не только в объемах, но и в структуре указанных показателей. Изменилось соотношение используемых источников энергии, в частности нефти, природного газа и ВИЭ. Несмотря на тот факт, что по итогам рассматриваемого периода нефть сохраняет наибольшую долю в общем объеме, как потребления (40,9%) (табл. 4), так и предложения энергии (31,9%) (табл. 5), на сегодняшний день сформировалась устойчивая тенденция снижения темпов роста объемов нефти в каждом из показателей. Что касается природного газа, то данный источник энергии более устойчив относительно нефти и растет в рамках всех показателей, хотя и не существенно. Что более важно, снижение роли нефти сопровождается значительным увеличением темпов прироста и доли ВИЭ в особенности в рамках общего объема генерации электроэнергии (табл. 6).

Рис. 1. Динамика объемов конечного потребления энергии за период с 2007 по 2016 г., по источникам энергии, тыс. т.н.э

Рис. 2. Динамика объемов предложения первичной энергии за период с 2007 по 2016 г., по источникам энергии, тыс. т.н.э.

Рис. 3. Динамика объемов генерации электроэнергии за период с 2007 по 2016 г., по источникам генерации, ГВт/ч

Таким образом, сформировавшая за последние годы тенденция является сигналом изменения энергетического рынка в сторону перехода на экологически чистую и низкоуглеродную энергию, однако, с учетом интенсивности выявленных изменений, можно сделать вывод, что такой переход и кардинальное изменение в соотношении источников энергии произойдет только в долгосрочной перспективе.

Долгосрочное прогнозирование развития мирового энергетического рынка является ключевым фактором для определения перспектив и направлений развития, а также для формирования стратегий участников энергетического рынка, в частности нефтегазовых компаний. МЭА осуществляет долгосрочное прогнозирование в области энергетики с 1993 г., используя Мировую энергетическую модель (The World Energy Model), разработанную для описания функционирования глобального энергетического рынка. Мировая энергетическая модель является инструментом, который используется для разработки детализированных прогнозов функционирования секторов энергетики и географических регионов, на основе которых в дальнейшем формируются сценарии развития энергетического рынка [26]. В рамках данной модели МЭА предлагает два основных сценария развития мирового энергетического рынка до 2040 г.: сценарий новой политики и сценарий устойчивого развития.

Сценарий новой политики учитывает принятые политики государств, и направлен на то, чтобы показать, как текущие политические цели могут повлиять на энергетический сектор. Указанный сценарий учитывает не только политику и меры, которые уже приняты правительствами государств по всему миру, но также и возможные последствия объявленной политики, в том числе определяемый на национальном уровне вклад в достижение целей Парижского соглашения, подписанного 22 апреля 2016 г. в рамках Рамочной конвенции ООН об изменении климата, регулирующее меры по снижению уровня выбросов углекислого газа в атмосферу [27]. Данный сценарий предполагает плавное изменение энергетического рынка, где роль традиционных источников энергии, таких как нефть и газ, дольше сохраняет основополагающее значение, и сопровождается постепенным ростом участия ВИЭ. Таким образом, с точки

зрения долгосрочного развития, для нефтегазовых компаний данный сценарий является более предпочтительным.

Сценарий устойчивого развития подчеркивает необходимость применения комплексного подхода к достижению целей, поставленных в рамках международных соглашений, по вопросам изменения климата, качества воздуха и общего доступа к новым источникам энергии, в частности Парижского соглашения [27]. Данный сценарий предполагает в более существенное изменение мирового энергетического рынка, сокращение общего потребления энергии, интенсивный рост ВИЭ и активное снижение значимости традиционных источников.

В рамках сценария новой политики и сценария устойчивого развития показатели общего объема мирового спроса на первичную энергию [28] заметно отличаются (рис. 4). Сценарий новой политики предполагает устойчивые темпы прироста объемов спроса на протяжении всего периода и увеличение объемов по его итогу, в то время как в рамках сценария устойчивого развития темпы прироста будут переменными, но объем спроса будет сохраняться практически на одном уровне с незначительным снижением в конце периода.

Рис. 4. Сравнение прогнозируемой динамики общего объема мирового спроса на первичную энергию за период с 2017 по 2040 г., по источникам энергии, млн т.н.э.

Наиболее неоднозначный прогноз, возможно, сделать в отношении развития рынка нефти. В зависимости от сценария в рамках общего объема мирового спроса на энергию (рис. 4) будет происходить либо снижение объемов нефти (сценарии устойчивого развития), либо повышение, которое, тем не менее, будет незначительным (сценарий новой политики).

Рис. 5. Сравнение прогнозируемой динамики общего объема мировой генерации электроэнергии за период с 2017 по 2040 г., по источникам генерации энергии, ТВт/ч

Стоит также отметить, что в рамках показателя объемов генерации электроэнергии [28] (рис. 5) доля нефти, которая уже на сегодняшний день является наименьшей, будет продолжать снижаться. Также с большой вероятностью можно прогнозировать, что в долгосрочной перспективе не произойдет значительного роста

спроса на нефть (рис. 6) и соответственно объемов ее добычи (рис. 7), а также велика вероятность снижения данных объемов.

Рис. 6. Сравнение прогнозируемой динамики общего объема мирового спроса на нефть за период с 2017 по 2040 гг., млн т.н.э.

Рис. 7. Сравнение прогнозируемой динамики общего объема мировой добычи нефти, за период с 2017 по 2040 гг., млн баррелей в сутки

В рамках обоих сценариев, в каждом показателе ВИЭ имеют наибольшие темпы прироста относительно остальных источников энергии. В особенности следует отметить показатель объемов генерации электроэнергии [28] (рис. 5), в рамках которого ВИЭ уже сегодня занимают высокую долю, однако, в конце периода доля ВИЭ будет самой высокой среди всех источников энергии при любом из сценариев.

Что касается природного газа, предполагается, что его доля претерпит наименьшие изменения в сравнении с другими источниками энергии. Анализ позволяет прогнозировать преимущественную стабильность в долгосрочной перспективе в сторону постепенного роста. Таким образом, природный газ в меньшей степени подвержен воздействию со стороны развития ВИЭ, в отличие от нефти, что в свою очередь создает меньшие риски по сокращению добычи природного газа. Это связанно с тем, что данный источник энергии в отличие от нефти является более экологически чистым и имеет благоприятные перспективы в рамках развития энергетического рынка и перехода на экологически чистую и низкоуглеродную энергию.

Таким образом, в рамках, как сценария новой политики, так и сценария устойчивого развития наблюдаются схожие тенденции в изменении соотношения нефти, природно-

го газа и ВИЭ, однако, имеются отличия в интенсивности и скорости изменений. Кроме того, данный прогноз указывает на то, что тенденции развития энергетического рынка, сформировавшиеся на сегодняшний день, сохранятся в долгосрочной перспективе.

В рамках сценариев наблюдается обратная зависимость между развитием ВИЭ и нефти. Развитие ВИЭ способствует постепенному снижению спроса на нефть, в то время как природный газ, в меньшей степени подвержен данному влиянию, которое проявляется не в снижении спроса, но в снижении темпов роста. Более того, в связи с тем, что большая доля потребления нефти приходится на транспортный сектор (65% в 2016 г.) [22], развитие транспорта, работающего на электроэнергии, может значительно сказаться на спросе на нефть. Таким образом, в долгосрочной перспективе высока вероятность возникновения рисков, связанных с сокращением деятельности нефтегазовых компаний.

В связи с этим развитие нефтегазовых компаний в области возобновляемой энергетики позволит не только укрепить позиции на энергетическом рынке, создать дополнительные конкурентные преимущества и сохранить конкурентоспособность в долгосрочной перспективе, но, что более важно, диверсифицировать деятельность и за счет этого снизить роль добычи нефти.

Кроме того, целесообразность развития в данном направлении подтверждается динамикой мировых объемов инвестирования в сферу возобновляемой энергетики. Согласно данным ООН за период с 2007 по 2017 гг., несмотря на неустойчивые темпы прироста, которые сменялись незначительными падениями, общий мировой объем инвестирования в область возобновляемой энергетики увеличился на 76,1%, с 159 млрд долл. в 2007 г. до 280 млрд долл. в 2017 г. [15].

Влияние развития возобновляемой энергетики на стратегии долгосрочного развития нефтегазовых компаний

Ответить на вопрос о том, каким образом нефтегазовые компании адаптируются к выявленным изменениям мирового энергетического рынка, позволяет анализ стратегических целей и направлений развития, связанных с деятельностью нефтегазовых компаний в области возобновляемой энергетики. В ходе исследования предложены следующие критерии оценки развития нефтегазовых компаний в области ВИЭ:

- горизонт прогнозирования развития мирового энергетического рынка;
- горизонт стратегического планирования;
- характеристика стратегических целей и задач по развитию в области ВИЭ;
- направления развития в области ВИЭ;
- установленная мощность (далее – УМ), как действующих, так запланированных и разрабатываемых проектов по генерации энергии на основе ВИЭ;
- география реализации проектов.

С целью определения текущего уровня развития, а также возможностей и перспектив развития нефтегазовых компаний показательным будет сравнение зарубежных и отечественных нефтегазовых компаний в рамках указанных критериев.

Для проведения анализа рассмотрены четыре зарубежные транснациональные нефтегазовые корпораций, которые на сегодняшний день активно развиваются в области возобновляемой энергетики, а именно: British Petroleum (Великобритания), Royal Dutch Shell (Великобритания – Нидерланды), Equinor (Statoil) (Норвегия), Total S.A. (Франция). Для анализа деятельности российских нефтегазовых компаний в области возобновляемой энергетики выбрана компания «ЛУКОЙЛ», проекты которой позволяют в наибольшей степени оценить активность российских нефтегазовых компаний в области возобновляемой энергетики.

Таблица 7

Деятельность нефтегазовых компаний по развитию в области возобновляемой энергетики

Критерии			
Горизонт прогнозирования	***Горизонт стратегического планирования***	***Стратегические цели и задачи по развитию в области ВИЭ***	***Направления развития в области ВИЭ***
British Petroleum (Великобритания)			
2020–2040 гг. [5]	2017–2030 гг. [6]	Среднесрочные цели на период с 2021 по 2030 г. [6]: 1. Переход к газу и высококачественной нефти; 2. Развитие сегмента переработки и сбыта; 3. Развитие в области альтернативной энергетики и развитие новых бизнес-моделей. Долгосрочные цели на период с 2030 г. и далее [6]: 1. Высококачественная и конкурентная продукция; 2. Комплексные решения в области энергетики; 3. Полное участие в энергетическом переходе. Задачи по развитию новых бизнес моделей в области низкоуглеродного бизнеса [7]: • Производство высококачественной биопродукции и низкоуглеродной продукции; • Управление выбросами углекислого газа; • Цифровая трансформация; • Генерация, хранение и сбыт низкоуглеродной энергии;	**Наземная ветроэнергетика** Подразделение BP Wind Energy *Действующие проекты* – 2200 МВт [7] *Страны:* США **Солнечная энергетика** Компания Lightsource BP *Действующие проекты* – 2000 МВт *Запланированные проекты* – 6000 МВт *Проекты в разработке* – 1300 МВт *Страны:* Европа, США, Индия, страны Ближнего Востока [7] **Биоэнергетика и производство биотоплива** Подразделение BP Brazil Генерация электроэнергии из биомассы на основе сахарного тростника *Действующие проекты* – 224 МВт [7] Производство этанола из сахарного тростника *Объемы производства* – 750 млн. л. этанола в год [7] *Страны:* Бразилия **Подразделения** BP WindEnergy, BP Brasil **Доля в компаниях** Lightsource BP Chargemaster – оператор зарядных станций для электромобилей, разрабатывает и продает зарядные станции для домашнего и уличного использования *Мощность* – 6500 пунктов для зарядки электромобилей *Страны:* Великобритания **Суммарная установленная мощность проектов в области ВИЭ** 4424 МВт (действующая) 7300 МВт (запланированная)
Equinor (Statoil) (Норвегия)			
2018–2050 гг. [11]	2017–2030 гг. [10]	Внесение вклада в сокращение объемов потребления	**Офшорная ветроэнергетика**

Критерии			
Горизонт прогнозирования	***Горизонт стратегического планирования***	***Стратегические цели и задачи по развитию в области ВИЭ***	***Направления развития в области ВИЭ***
		углеводородной энергии в течение следующих десятилетий за счет снижения выбросов парниковых газов в ходе добычи и переработки нефти и газа и расширения в области возобновляемой энергетики. Достижение устойчивых позиций в области новых энергетических решений [10]: • 15–20% ожидаемых объемов инвестиций в новые энергетические решения в 2030 г.; • Направление 25% исследований в развитие новых энергетических решений к 2020 г. • Инвестировать 200 млн. долларов через венчурный фонд Equinor Energy Ventures В стратегии технологического развития компания определяет следующие направления развития в области ВИЭ [13]: • Создание возможностей по развитию в сфере ВИЭ – Оптимизация стоимости и энергоэффективности ветровых электростанций; – Создание компетенций и возможностей для освоения новых направлений в области ВИЭ, таких как солнечная и геотермальная энергетика	*Действующие проекты* – 839,1 МВт *Запланированные проекты* – 8385 МВт [10], [17] *Страны:* Норвегия, Великобритания, Германия, США, Польша *Объемы инвестиций в офшорную энергетику* – 2,3 млрд. долл. [10] **Солнечная энергетика** *Запланированные проекты* – 162 МВт [17] *Страны:* Бразилия **Подразделения** New Energy Solutions **Венчурные фонды** Equinor Energy Ventures [14] *Проекты:* Charge Point, Convergent, Oxford PV, Etagen, Fos4X. *Общий объем инвестиций* – 200 млн долл. *Инвестиции на компанию* – 1-20 млн долл. *Срок инвестирования* – 4-7 лет *Запланированный объем инвестиций* – 200 млн. долларов в течение 3-6 лет [10] **Суммарная установленная мощность проектов в области ВИЭ** 839,1 МВт (действующая) 8547 МВт (запланированная)
Total S.A. (Франция)			
2016–2040 гг. [17]	2015–2040 гг. [17]	Сокращение доли углеродного бизнеса на 20% через 20 лет, за счет осуществления деятельности и развития в газовом секторе midstream и downstream, в области возобновляемой энергетики, хранения энергии и энергетической эффективности, а также в результате производства более качественного и экологически чистого топлива и развития технологий улавливания углекислого газа, его хранения и утилизации. Сокращение выбросов углекислого газа на 15% к 2030 г. и на 25–35% к 2040 г. [17]. Для реализации данных целей, компания ставит следующие задачи в области низкоуглеродного бизнеса: • Комплексное развитие в генерации электроэнергии	**Солнечная энергетика** Подразделение Total Solar, компания SunPower *Действующие проекты* – 849 МВт *Страны:* Чили, Япония, Южная Африка, ОАЭ, США **Биоэнергетика** Производство биотоплива Станция по биопереработке La Mede *Объем производства* – 500 000 метр. тонн биодизеля в год *Страна:* Франция Научные исследования и разработки Разработка технологий для применения в производстве топлива и химической промышленности *Страны:* Нидерланды, Франция, США, Бразилия, Китай

Критерии			
Горизонт прогнозирования	***Горизонт стратегического планирования***	***Стратегические цели и задачи по развитию в области ВИЭ***	***Направления развития в области ВИЭ***
		на основе низкоуглеродных и возобновляемых источников энергии: – Генерация солнечной энергии; – Продажа солнечных панелей и батарей для хранения энергии; – Декарбонизация ископаемого топлива за счет применения биотоплива; – Хранение и улавливание выбросов углекислого газа	Производство биопластика Фабрика по производству полилактоновой кислоты (PLA) – полимера, полностью основанного на биокомпонентах *Страна:* Таиланд **Подразделения** Total New Energies, Total Solar **Доля в компаниях** • SunPower • Eren Renewable Energy (Total Eren) *Действующие проекты* – 1000 МВт *Запланированные проекты* – 3000 МВт *Страны:* Северная и Южная Америка, Африка, АТР • *Direct Energy* *Действующие проекты* – 550 МВт *Запланированные проекты* – 2000 МВт • Saft – производство аккумуляторов и литиево-ионных батарей *Страны:* Франция • G2Mobility – решения в области зарядки электромобилей *Мощность* – 10000 зарядных станций *Страны:* Франция **Венчурные фонды** Total Energy Ventures **Суммарная установленная мощность проектов в области ВИЭ** 2399 МВт (действующая) 5000 МВт (запланированная)
Royal Dutch Shell (Великобритания-Нидерланды)			
2020–2070 гг. [20]	до 2020 г.	Усилить позиции в качестве лидирующей энергетической компании за счет предоставления нефти, газа и незкоуглеродной энергии, что соответствует мировым тенденциям. Задачи в области ВИЭ: • Преуспеть в энергетическом переходе за счет удовлетворения потребности общества в предоставлении больших объемов более чистой доступной и конкурентоспособной энергии;	**Солнечная энергетика** Компания Silicon Ranch Corporation *Действующие проекты* – 880 МВт *Запланированные проекты* – 1900 МВт *Страны:* США **Ветроэнергетика** Подразделение Shell WindEnergy *Действующие проекты* – 420 МВт *Запланированные проекты* – 680 МВт

Критерии			
Горизонт прогнозирования	***Горизонт стратегического планирования***	***Стратегические цели и задачи по развитию в области ВИЭ***	***Направления развития в области ВИЭ***
		• Развитие новых направлений энергетики, темпы, роста которых в будущем будут ускоряться, в связи, с чем компания планирует увеличить объем инвестиций в данное направление от 1 до 2 млрд долл. в год до 2020 г.; • Сокращение выбросов углекислого газа при производстве продукции приблизительно на 20% к 2035 г. и на 50% к 2050 г.	*Страны:* США, Нидерланды **Биоэнергетика** Компания Raizen Производство этанола из сахарного тростника *Страны:* Бразилия **Подразделения** Shell Wind Energy **Доля в компаниях** • NewMotion – оператор зарядных станций для электромобилей *Мощность* – 30000 зарядных станций для электромобилей *Страны:* Нидерланды, Германия, Великобритания • Silicon Ranch Corporation • Raizen **Суммарная установленная мощность проектов в области ВИЭ** 1300 МВт (действующая) 2580 МВт (запланированная)
ЛУКОЙЛ (Россия)			
2016–2030 гг. [1]	2018–2027 гг. [2]	В рамках стратегии устойчивого развития до 2027 г. «ЛУКОЙЛ» устанавливает в качестве одной из приоритетной задач значительное увеличение к 2030 г. доли энергии, вырабатываемой на основе возобновляемых источников в мировом энергетическом балансе [2]. Цели компании в области возобновляемой энергетики [2]: • диверсификация бизнеса через реализацию эффективных проектов с использованием государственной системы поддержки возобновляемой энергетики в России (через механизм заключения договора предоставления мощности с гарантированным возвратом инвестиций); • предотвращение выбросов парниковых газов от энергообъектов; • соответствие мировым тенденциям в области ВИЭ	**Гидроэнергетика** *Действующие проекты* – 297,8 МВт *Страны:* Россия [3] **Ветроэнергетика** *Действующие проекты* – 84 МВт *Страны:* Румыния [3] **Солнечная энергетика** *Действующие проекты* – 20,2 МВт *Страны:* Румыния, Болгария [3] **Дочерние компании** «ЛУКОЙЛ-Экоэнерго» **Объем инвестирования в ВИЭ** – 886 млн руб. за 2015–2017 г. **Суммарная установленная мощность проектов в области ВИЭ** 402 МВт (действующая)

В настоящее время зарубежные нефтегазовые компании становятся полноценными участниками рынка возобновляемой энергетики и формируют свою стратегию с учетом выявленных ранее тенденций и прогнозов развития мирового энергетического рынка. Исследование позволяет выделить ряд сформировавшихся закономерностей и особенностей стратегий долгосрочного развития в области возобновляемой энергетики.

Следует отметить, что стратегии зарубежных компаний формируются на основе их собственных прогнозов развития мирового энергетического рынка, горизонт которых варьируется от 2040 до 2070 гг. Данный факт имеет важность, так как более длительный горизонт прогнозирования позволяет предугадать возможные риски и перспективы долгосрочной деятельности и на основе этого формировать более гибкую стратегию.

Исследованные зарубежные нефтегазовые компании определяют деятельность по развитию в области возобновляемой энергетики в качестве одной из стратегических задач и направлений развития, что обусловлено их стратегической целью по увеличению доли низкоуглеродного бизнеса и участию в глобальном энергетическом переходе. В связи с этим компании уже сегодня активно реализуют проекты в данной отрасли. Однако помимо действующих проектов в области ВИЭ, в стратегиях зарубежных компаний отмечены планы по разработке большого количества проектов, объемы суммарной установленной мощности которых значительно превышают существующие. Данный факт подчеркивает ориентацию компании на долгосрочное и масштабное развитие в данной отрасли.

Каждая из рассмотренных зарубежных компаний осуществляет деятельность в нескольких сферах возобновляемой энергетики, при этом фокусируя внимание только на одном направлении. Например, на данный момент компания British Petroleum развивается в солнечной, ветровой и биоэнергетике, однако делает основной акцент на развитии в сфере наземной ветроэнергетики. Следует полагать, что данная тенденция возникает в связи со стремлением компаний минимизировать конкуренцию.

Необходимо также отметить, что с целью развития в области возобновляемой энергетики рассмотренные зарубежные компании создают специальные подразделения, организуют совместные предприятия и поглощают энергетические компании в области ВИЭ. Кроме того, большая часть компаний также имеет специальные венчурные фонды с целью инвестирования в инновационные проекты в области возобновляемой и низкоуглеродной энергетики, например Total Energy Ventures и Equinor Energy Ventures.

Немаловажно отметить широкую географию реализации проектов по развитию в области ВИЭ, которая осуществляется в различных странах, что позволяет нефтегазовым компаниям использовать как благоприятные природные условия, так и преимущества нормативно-правового регулирования данных стран. Ярким примером является деятельность компании British Petroleum в области биоэнергетики, большая часть которой осуществляется в Бразилии за счет наилучших природных условий для производства биомассы и биотоплива.

Проведенный анализ показал, что отечественные нефтегазовые компании, а именно компания «ЛУКОЙЛ», осознает сформировавшиеся тенденции и перспективы изменения глобального энергетического рынка, в связи, с чем реализует ряд проектов в области возобновляемой энергетики. Тем не менее, можно наблюдать, как положительные, так и отрицательные тенденции развития компании в данном направлении.

Что касается сильных сторон, следует отметить, что «ЛУКОЙЛ» определяет развитие в области ВИЭ в качестве одной из приоритетных задач в рамках стратегии

устойчивого развития. Также компания ориентируется на различные сферы возобновляемой энергетики, такие как гидроэнергетика, солнечная и ветроэнергетика, что позволяет диверсифицировать риски компании. Также стоит обратить внимание, что компания реализует часть проектов в области ВИЭ за рубежом в целях использования благоприятных условий в странах, где государство оказывает поддержку в области возобновляемой энергетики. Также следует отметить наличие дочерней компании «ЛУКОЙЛ-Экоэнерго», ведающей вопросами по развитию в сфере ВИЭ, что обеспечивает децентрализацию деятельности компании в данной области.

Тем не менее, в результате сравнительного анализа видно, что отечественные нефтегазовые компании уступают зарубежным по ряду критериев, что позволяет выдвинуть ряд рекомендаций с целью усиления указанных слабых сторон.

В первую очередь необходимо расширить горизонт прогнозирования изменений мирового энергетического рынка на более продолжительный период (от 2040 г. и далее), как это делают зарубежные компании. Долгосрочный прогноз позволит выявлять изменения рынка, которые будут происходить на более поздних этапах, и сформировать альтернативные сценарии развития. Это, в свою очередь, позволит осуществлять грамотное планирование на более продолжительный период, вносить необходимые изменения в действующую стратегию, а также разрабатывать стратегические альтернативы, быстрее реагировать и адаптироваться к возможным изменениям внешней среды и снизить риски.

Также «ЛУКОЙЛ» уступает зарубежным нефтегазовым компаниям по объему суммарной установленной мощности действующих проектов в области ВИЭ, в особенности в сравнении с British Petroleum и Total. В свою очередь каждый отдельный проект также уступает по масштабам и установленной мощности. Более того, несмотря на наличие стратегических задач по развитию в области ВИЭ, у компании «ЛУКОЙЛ» не выявлено находящихся в разработке проектов, которые отражали бы ориентацию компании на долгосрочное развитие в данной отрасли, в то время как установленная мощность запланированных проектов зарубежных компаний по генерации энергии на основе ВИЭ значительно превышает мощность существующих (рис. 8).

Рис. 8. Сравнение суммарных объемов установленной мощности проектов в области возобновляемой энергетики, реализуемых нефтегазовыми компаниями, МВт

Кроме того, несмотря на осуществление проектов в разных сферах возобновляемой энергетики, компания «ЛУКОЙЛ» в большей степени фокусируется на гидроэнергетике, доля которой составляет более 74% от всех проектов компании в области ВИЭ. Согласно прогнозам МЭА за период с 2017 по 2040 гг., в рамках сценария устойчивого развития ожидаются наименьшие темпы роста объемов электроэнергии, полученной на основе гидроэнергетики, а также наименьший прирост по итогам периода – 70%. В то же время прирост солнечной энергетики за тот же период составляет 1374%, ветроэнергетики – 612,5%. В рамках сценария новой политики данный показатель для гидроэнергетики составляет 50,3%, в то время как для солнечной энергетики – 783,4%, для ветроэнергетики – 332,3. Таким образом, компании следует сфокусироваться на таких сферах возобновляемой энергетики как солнечная и ветроэнергетика, которые являются наиболее перспективными. Более того, по данным ООН, отражающим общий объем мирового инвестирования в ВИЭ, за 2017 г. доля инвестиции в солнечную энергетику составляет 57,4%, а в ветроэнергетику 38,3% среди всех ВИЭ [15].

Несмотря на наличие у компании «ЛУКОЙЛ» проектов в области возобновляемой энергетики, реализуемых за рубежом, их география ограничена, поскольку в настоящее время они осуществляются только в Болгарии и Румынии. Таким образом, помимо увеличения установленной мощности необходимо расширять географию реализации проектов. Стоит отметить, что возможность выхода на рынки ряда государств, кроме высокого уровня конкуренции, осложняется сложившейся геополитической обстановкой. Тем не менее, перспективными странами для развития возобновляемой энергетики являются страны Азии, в особенности Китай, где наблюдается значительное развитие отрасли ВИЭ, а также благоприятный политический климат. Согласно данным ООН по состоянию на 2017 г. доля общего объема инвестиций в возобновляемую энергетику в Китае составляет 45,25% от общего мирового объема, в то время как доля Европы составляет 14,62%, а США – 14,47%. За период с 2007 по 2017 гг. общий объем инвестиций в Китае вырос на 662% по сравнению с базовым годом, в то время как данный показатель в США вырос всего на 3,32%, а в Европе упал на 39,32%. Таким образом, Китай является одним из наиболее перспективных направлений для российских нефтегазовых компаний по развитию в области ВИЭ [15].

Заключение

На сегодняшний день наблюдаемое интенсивное развитие возобновляемой энергетики оказывает влияние на традиционные источники энергии, в частности, приводит к снижению спроса на нефть и снижению темпов роста природного газа. В связи с этим зарубежные нефтегазовые компании, в частности British Petroleum, Royal Dutch Shell, Total S.A., Equinor (Statoil), уже сегодня вносят значительный вклад в развитие возобновляемой энергетики, тем самым диверсифицируют свою деятельность и создают возможности для формирования новых конкурентных преимуществ, в том числе и в долгосрочной перспективе. В таких условиях для отечественных компаний как никогда остро встает вопрос сохранения и усиления конкурентоспособности на национальном и международном рынке, поскольку на данный момент они значительно уступают зарубежным конкурентам в развитии в области ВИЭ. Таким образом, для российских компаний нефтегазовой отрасли возникает необходимость совершенствования стратегии долгосрочного устойчивого развития, с учетом ориентации на активное развитие в области возобновляемой энергетики, которое позволит грамотно адаптироваться к изменениям мирового энергетического рынка.

Список литературы

1. *Основные* тенденции развития мирового рынка нефти до 2030 г. Официальный сайт группы компаний «ЛУКОЙЛ». URL: http://www.lukoil.ru/FileSystem/9/156598.pdf (дата обращения: 28.03.2019).
2. *Отчет* о деятельности в области устойчивого развития группы «ЛУКОЙЛ» за 2017 г. Официальный сайт группы компаний «ЛУКОЙЛ». URL: https://csr2017.lukoil.ru/download/full-reports/csr_ru_annual-report_pages.pdf (дата обращения: 25.03.2019).
3. *Официальный* сайт ООО «ЛУКОЙЛ-Экоэнерго». URL: http://ekoenergo.lukoil.ru/ru/About/GeneralInformation?wid=widDP7mhkSW8UaPX7NjTftVNA (дата обращения: 28.03.2019).
4. *BP Alternative* Energy. The Official Website of British Petroleum. URL: https://www.bp.com/en/global/corporate/what-we-do/alternative-energy.html (дата обращения: 19.03.2019).
5. *BP Energy* Outlook 2019. The Official Website of British Petroleum. URL: https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/energy-economics/energy-outlook/bp-energy-outlook-2019.pdf (дата обращения: 18.03.2019).
6. *BP Strategy* Update 2017. The Official Website of British Petroleum. URL: https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/investors/bp-strategy-update-2017-slides-and-script.pdf (дата обращения: 17.03.2019).
7. *BP Strategy* Update 2018. The Official Website of British Petroleum. URL: https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/investors/bp-fourth-quarter-2017-results-presentation-slides-and-script.pdf (дата обращения: 18.03.2019).
8. *BP Wind* Energy Sites. The Official Website of British Petroleum. URL: https://www.bp.com/en_us/bp-us/what-we-do/wind/wind-energy-sites.html (дата обращения: 18.03.2019).
9. *BP Wind* Energy. The Official Website of British Petroleum. URL: https://www.bp.com/en_us/bp-us/what-we-do/wind.html (дата обращения: 18.03.2019).
10. *Climate* Roadmap 2018. The Official Website of Equinor. URL: https://www.equinor.com/content/dam/statoil/image/how-and-why/climate/climate-roadmap-2018-digital.pdf (дата обращения: 27.03.2019).
11. *Energy* Perspectives 2018. The Official Website of Equinor. URL: https://www.equinor.com/content/dam/statoil/documents/energy-perspectives/energy-perspectives-2018.pdf (дата обращения: 27.03.2019).
12. *Equinor* Energy Ventures. The Official Website of Equinor. URL: https://www.equinor.com/en/what-we-do/new-energy-solutions/equinor-energy-ventures.html (дата обращения: 21.03.2019).
13. *Equinor* Sustainability Report 2018. The Official Website of Equinor. URL: https://www.equinor.com/content/dam/statoil/documents/sustainability-reports/2018/equinor-sustainability-report-2018.pdf (дата обращения: 25.03.2019).
14. *Equinor's* technology strategy in brief. The Official Website of Equinor. URL: https://www.equinor.com/content/dam/statoil/documents/Equinor-technology-strategy-in-brief.pdf (дата обращения: 25.03.2019).
15. *Global* Trends In Renewable Energy Investment 2018. The Official Website of the European Union. URL: https://europa.eu/capacity4dev/file/71900/download?token=57xpTJ4W (дата обращения: 25.03.2019).
16. *Integrating* Climate Into Our Strategy. The Official Website of Total S.A. URL: https://www.total.com/sites/default/files/atoms/files/total_climat_2018_en.pdf (дата обращения: 03.04.2019).

17. *New* Energy Solutions. The Official Website of Equinor. URL: https://www.equinor.com/en/what-we-do/new-energy-solutions.html (дата обращения: 21.03.2019).

18. *Shell* Annual Report 2017. The Official Website of Royal Dutch Shell. URL: https://reports.shell.com/annual-report/2017/servicepages/downloads/files/shell_annual_report_2017.pdf (дата обращения: 24.03.2019).

19. *Shell* Energy Transition Report. The Official Website of Royal Dutch Shell. URL: https://www.shell.com/energy-and-innovation/the-energy-future/shell-energy-transition-report/_jcr_content/par/toptasks.stream/1524757699226/3f2ad7f01e2181c302cdc453c5642c77acb48ca3/web-shell-energy-transition-report.pdf (дата обращения: 26.03.2019).

20. *Shell* Scenarios. Sky. The Official Website of Royal Dutch Shell. URL: https://www.shell.com/promos/meeting-the-goals-of-the-paris-agreement/_jcr_content.stream/1530643931055/eca19f7fc0d20adbe830d3b0b27bcc9ef72198f5/shell-scenario-sky.pdf (дата обращения: 27.03.2019).

21. *Shell* Sustainability Report 2017. The Official Website of Royal Dutch Shel. URL: https://reports.shell.com/sustainability-report/2017/servicepages/downloads/files/shell_sustainability_report_2017.pdf (дата обращения: 27.03.2019).

22. *The share* of oil products final consumption. The Official Website of the International Energy Agency. URL: https://www.iea.org/statistics/?country=WORLD&year=2016&category=Oil&indicator=ShareOilProductsConsBySector&mode=chart&dataTable=BALANCES (дата обращения: 26.03.2019).

23. *The statistics* of electricity generation from 1990 to 2016. The Official Website of the International Energy Agency. URL: https://www.iea.org/statistics/?country=WORLD&year=2016&category=Electricity&indicator=ElecGenByFuel&mode=chart&dataTable=ELECTRICITYANDHEAT (дата обращения: 23.03.2019).

24. *The statistics* of the total final consumption from 1990 to 2016. The Official Website of the International Energy Agency. URL: https://www.iea.org/statistics/?country=WORLD&year=2016&category=Energy%20consumption&indicator=TFCbySource&mode=chart&dataTable=BALANCES (дата обращения: 23.03.2019).

25. T*he statistics* of the total primary energy supply from 1990 to 2016. The Official Website of the International Energy Agency. URL: https://www.iea.org/statistics/?country=WORLD&year=2016&category=Energy%20supply&indicator=TPESbySource&mode=chart&dataTable=BALANCES (дата обращения: 24.03.2019).

26. *The World* Energy Model. The Official Website of the International Energy Agency. URL: https://www.iea.org/weo/weomodel/ (дата обращения: 25.03.2019).

27. *The World* Energy Outlook Scenarios. The Official Website of the International Energy Agency. URL: https://www.iea.org/weo2018/scenarios/ (дата обращения: 25.03.2019).

28. *The World* Energy Outlook. The Official Website of the International Energy Agency. URL: https://www.iea.org/weo/ (дата обращения: 25.03.2019).

29. *The World* Key Indicators. The Official Website of the International Energy Agency. URL: https://www.iea.org/statistics/?country=WORLD&year=2016&category=Key%20indicators&indicator=TPESbyPop&mode=table&dataTable=INDICATORS (дата обращения: 26.03.2019).

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО И ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПО МИНИМИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ РИСКОВ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

К.Ю. Холин, магистрант 2 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент А.В. Лапин)
ПГНИУ, г. Пермь

Оперативное управление предприятием – одно из ключевых понятий в менеджменте. В целом, оперативное управление предприятием любой отрасли может рассматриваться в узком смысле и в широком смысле.

В узком смысле оперативное управление компаниями нефтегазовой отрасли отождествляется с диспетчеризацией, то есть системой оперативного регулирования деятельности данной отрасли и принятия решений в конкретной ситуации, которая обеспечивает нормальное ее осуществление согласно существующим планам и заданиям, а также позволяет предотвратить и ликвидировать сбои в случае их возникновения.

В широком смысле оперативное управление представляет собой ежедневное управление внутренними производственными и организационными процессами компаний на нижних уровнях. Оперативное управление в широком смысле включает в себя не только диспетчеризацию, но и оперативное планирование, организацию подготовки и обслуживания оборудования, управление заказами и запасами, контроль качества исполнения, внесение необходимых корректировок, а также координацию текущей работы подразделений [2, с. 60–62]. Оперативное управление всегда осуществляется на основе стратегии, принятой в отрасли, именно поэтому стратегическое управление определяет алгоритмы оперативного управления нефтегазовой отраслью:

Таблица 1

Сравнительный анализ оперативного и стратегического управлений

Критерий	***Оперативное***	***Стратегическое***
Миссия	Производство товаров и оказание услуг с целью получения прибыли	Планирование работы организации на долгосрочную перспективу, позволяющие решать проблемы данной организации путем создания динамичного баланса с окружением
Объект управления	Поиск путей наиболее эффективного использования ресурсов организации (внутренняя среда)	Поиск новых способов повышения конкурентности организации, адаптация к изменениям в окружении (внешняя среда)
Фактор времени	Краткосрочная и среднесрочная перспектива	Долгосрочная перспектива
Основа системы управления	Функция и организационная структура, техника, технологии	Кадры, рынок, информационное обеспечение
Управление персоналом	Кадры – ресурсы организации, исполняющие отдельные операции и функции	Кадры – основа организации, главная ценность и источник благополучия организа-ции
Критерий эффективности управления	Получение прибыли и рациональное использование потенциала организации	Гибкость организации в зависимости от изменения внешней среды, своевременная и точная реакция на новые критерии рынка

© Холин К.Ю., 2019

Существует множество факторов, которые оказывают влияние на оперативное управление компаниями нефтегазовой отрасли. Особенности оперативного управления во многом предопределены спецификой отрасли. В первую очередь, особенности, связанные со спецификой отрасли, проявляются в структурных элементах оперативного управления.

Структурные элементы оперативного управления нефтегазового сектора

Оперативное управление компанией нефтегазового сектора представляет собой ежедневное управление внутренними производственными и организационными процессами нефтегазовой компании на нижних уровнях. Оно включает в себя диспетчеризацию, оперативное планирование, организацию подготовки и обслуживания оборудования, управление заказами и запасами, контроль качества исполнения, внесение необходимых корректировок, а также координацию текущей работы подразделений. Среди ключевых особенностей оперативного управления компании нефтегазового сектора можно отметить особую значимость логистики, управления запасами, также оперативного управления.

Поскольку модель оперативного управления определяется стратегией компании, то необходимо в первую очередь разработать стратегию, которая позволит снизить международные риски. Стратегии, которые могут помочь компаниям нефтегазового сектора справиться с отдельными видами международных рисков, уже существуют, но единой стратегии оперативного управления международными рисками нефтегазовой компании не разработано. Именно поэтому актуальным вопросом является разработка универсальной стратегии, которая позволит российским компаниям нефтегазовой отрасли реализовывать свои цели в условиях повышенных международных рисков, а также создание модели оперативного управления компанией нефтегазовой отрасли в рамках данной стратегии [1, с. 32–41].

Управление рисками имеет большое значение, поскольку эффективность риск-менеджмента в сфере международных рисков во многом влияет на состояние предприятий нефтегазовой отрасли.

Рассмотрим основные бизнес-процессы с точки зрения управления международными рисками, проанализируем основные принципы управления рисками в нефтегазовой отрасли. Подобный подход позволит выявить сильные и слабые стороны алгоритмов оперативного управления анализируемой компании с точки зрения снижения международных рисков в условиях отсутствия единого документа, содержащего общие алгоритмы оперативного управления.

Под рисками в нефтегазовой отрасли понимается любое возможное в будущем событие, которое в случае его наступления окажет отрицательное влияние на достижение их целей, поставленных компанией [7].

Под бизнес-процессом понимается устойчивая совокупность взаимосвязанных по функциональному признаку регулярных работ, выполнение которых приводит к получению результата, который представляет ценность для потребителей, как внешних, так и внутренних. Деятельность данной отрасли осуществляется в рамках четырех основных бизнес-процессов: управления финансами, корпоративного планирования, управления юридическими услугами и поиском и разведкой месторождений. Все бизнес-процессы разбиты на составляющие элементы [6]:

1. *Корпоративное планирование*. Достаточно обширный бизнес-процесс, который охватывает стратегическое управление, управление инвестициями, управление бюджетом, подготовку информации для разработки Отраслевой программы развития, формирование отчетности и экономической информации и управление рисками. Данный бизнес-процесс во многом является определяющим для основных процессов, реализуемых в компании. Его основной целью выступает обеспечение результативного и эффективного управления ресурсами компании.

Рассмотрим каждый элемент данного бизнес-процесса с точки зрения подверженности международным рискам, а также управления ими.

a) *Стратегическое управление*. В рамках данного процесса составляются инвестиционные программы и другие планы среднесрочного и долгосрочного характера.

Данный процесс не содержит процедур и алгоритмов оперативного управления, что является значительным упущением, поскольку составление алгоритмов позволило бы детализировать и конкретизировать оперативное управление компанией. Что, в свою очередь, повышает эффективность управления рисками, в том числе международными.

b) *Управление инвестициями*. В рамках данного процесса осуществляется эффективное использование инвестиционных ресурсов. Инвестиции подвержены значительным международным рискам, поскольку успешность реализации тех или иных проектов за рубежом зависит от лояльности властей и законодательных особенностей. Большую роль играют санкции – они могут затормозить реализацию определенных проектов, либо вообще сделать ее невозможной. Доходность финансовых инвестиций зависит от конъюнктуры рынка углеводородов. Товарные фьючерсы заключаются на срок от года, за такой период времени на международном рынке могут произойти изменения котировок цен на углеводороды, в связи с чем, у компании могут возникнуть значительные убытки.

c) *Управление рисками*. В рамках оперативного управления рисками осуществляется составление общих рекомендаций, которым должны придерживаться владельцы риска. Способ реагирования на риск определяется владельцами риска исходя из оценки текущего риска, а также затрат на реализацию мероприятий по реагированию на риск.

2. *Управление финансами*. В рамках данного бизнес-процесса осуществляется краткосрочное финансовое планирование, проведение платежных операций и текущий контроль исполнения финансовых планов и обязательств.

Наиболее рискованным с точки зрения международных рисков являются краткосрочное финансовое планирование и проведение платежных операций. Эти два процесса тесно взаимосвязаны, что определяет их наиболее высокую подверженность рискам международного характера. За краткосрочное финансовое планирование отвечает финансовое управление. Данная процедура подвержена всем видам международных рисков. Недостаточный учет факторов международных рисков, либо неожиданное возникновение риск-факторов международного характера, частично или полностью нарушает финансовые планы компании. Отсюда вытекает следующая проблема – проблема с проведением платежных операций. Ввиду изменения конъюнктуры рынка углеводородов, так и введения политических ограничений или появлением обеспокоенности общественности проблемами экологии, а также нарушения достоверности краткосрочного планирования, поступление денежных средств может снизиться, что сделает невозможным нормальное функционирование предприятий нефтегазовой отрасли. Данный фактор международного риска необходимо учитывать при планировании, даже оперативном, принимая во внимание любые негативные тенденции на мировом рынке углеводородов.

Главная проблема непосредственного управления международными рисками в данном бизнес-процессе заключается в том, что краткосрочное планирование основывается на долгосрочном планировании, что, в свою очередь, снижает его гибкость. В условиях реализации некоторых риск-факторов международного характера, актуальны планы на более короткие сроки.

3. *Управление юридическими услугами*. В процессе данного бизнес-процесса обеспечивается законность производственной, финансово-хозяйственной, коммерческой деятельности компаний нефтегазовой отрасли, проводится договорная работа, а также претензионно-исковая работа. Управление юридическими услугами, как и остальные бизнес-процессы, сопряжены с международными рисками.

4. *Поиск и разведка месторождений*. В рамках данного бизнес-процесса реализуется поиск месторождений, а также дальнейшие процедуры отбора перспективных месторождений и получения лицензий на добычу. Данный бизнес-процесс подвержен международным рискам, так как предприятия нефтегазовой отрасли ведут изыскания и добычу на территории других государств.

Все бизнес-процессы, осуществляемые компаниями нефтегазовой отрасли, прямо или косвенно подвержены рискам международного характера. В алгоритмах оперативного управления в нефтегазовой отрасли имеют недостатки с точки зрения управления международными рисками [3]:

1) Международные риски не выделяются в отдельный вид рисков, их риск-факторы разбросаны по другим группам рисков. Данный подход исключает эффективное управление международными рисками, поскольку учитываются далеко не все риск-факторы, а принимаемые управленческие решения не направлены на их минимизацию.

2) Низкая гибкость управленческих решений организаций, связанных с корректировкой планов. Так, при возникновении масштабных рисков процедура изменения целевых показателей затруднена ввиду недостаточной связью между высшими управленческими структурами и низшими.

3) Отсутствие четко прописанных алгоритмов оперативного управления международными рисками. Поскольку международные риски не выделяются в отдельную группу, рекомендации, составляющиеся в рамках бизнес-процесса «управление рисками» направлены лишь на устранение некоторых факторов. Кроме того, рекоменда-

ции не носят универсальный характер, что снижает эффективность управления международными рисками.

4) Отсутствие алгоритма действий при падении котировок нефти ниже 50 долларов США за баррель.

Таблица 2

Основные мероприятия, направленные на устранение недостатков оперативного управления компаний нефтегазовой отрасли с точки зрения минимизации международных рисков

№	*Недостаток*	*Мероприятие по устранению*
1	Международные риски не выделены в отдельный вид рисков	Разработка стратегии по управлению международных рисков, в которой международные риски выделяются в отдельную категорию, а также содержатся основные положения по регламентации управления ими
2	Низкая гибкость управленческих решений	Внесение изменений в полномочия сотрудников отрасли, направленные на быструю корректировку существующих планов
3	Отсутствие четко прописанных алгоритмов оперативного управления международными рисками	Создание и подробное описание алгоритма оперативного управления международными рисками, включающего себя систему выявления, оценки рисков международного характера, а также набор готовых управленческих решений для минимизации международных рисков
4	Отсутствие алгоритма действий при падении котировок нефти ниже 50 долларов США за баррель.	Создание подробного алгоритма действий при реализации подобного негативного сценария

Реализация представленных мероприятий позволит компаниям нефтегазовой отрасли эффективно управлять рисками международного характера. Необходимо изменить существующую модель по управлению рисками международного характера в компании нефтегазовой отрасли.

Компании нефтегазовой отрасли имеют сложную организационную структуру, что в значительной степени определяет особенности реализации элементов оперативного управления компаниями. Оперативное управление осуществляется в соответствии с KPI (ключевыми показателями эффективности) оперативных бизнес-процессов [4].

Взаимодействие бизнес-процессов стратегического и оперативного управления в компаниях нефтегазовой отрасли позволяет минимизировать международные риски и укрепить не только финансовое положение компаний нефтегазовой отрасли, но и повысить их конкурентоспособность на международном рынке.

Список литературы

1. *Антонов М.Л.* Стратегическое развитие нефтеперерабатывающих предприятий на основе инновационных решений. Тюмень: Вектор Бук, 2012. 68 с.

2. *Дунаев В.Ф., Шпаков В.Д., Епифанова Н.П., Лындин В.Н.* Экономика предприятий нефтяной и газовой промышленности: Учебник. Под ред. Дунаева В.Ф. М.: ФГУТІ Пзд-во «Нефть и газ» РГУ нефти и газа им. II.VI. Губкина. 2006. 352 с.

3. *Некрасова Т.П., Зыкова К.А.* Управление рисками инвестиционных нефтегазовых проектов Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки № 6(209). 2014. С. 215–223.

4. *Антонов М.Л.* «Матрица факторов» как инструмент оперативного планирования деятельности нефтеперерабатывающего предприятия Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». URL: https://naukovedenie.ru/PDF/151EVN613.pdf (дата обращения: 17.04.2019).

5. *Козеняшева М.М.* Управляемые и неуправляемые риски в нефтяной отрасли Экономические науки. Научно-информационный журнал. URL: https://ecsn.ru/files/pdf/201806/201806_55.pdf (дата обращения: 17.04.2019).

6. *Колесова С.Б.* Направления развития организации бизнес-процессов на предприятиях нефтегазовой промышленности Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. URL: https://cyberleninka.ru/article/v/napravleniya-razvitiya-organizatsii-biznes-protsessov-na-predpriyatiyah-neftegazovoy-promyshlennosti (дата обращения: 17.04.2019).

7. *Сечин И.И.* Нефтяные рынки: риски или новые возможности Доклад на Петербургском международном экономическом форуме 2018. URL: https://www.rosneft.ru/upload/site1/attach/0/63/11/pdf_25052018.pdf (дата обращения: 17.04.2019).

РАЗВИТИЕ ВЪЕЗДНОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА В ПЕРМСКОМ КРАЕ

А.И. Шанина, магистрант 2 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент Модорская Г.Г.)
ПГНИУ, г. Пермь

На сегодняшний день Пермский край относят к тем регионам, которые имеют огромный потенциал для развития туризма. К конкурентным преимуществам данного субъекта относятся: наличие минерально-сырьевых ресурсов, богатые лесные и водные ресурсы, высокий туристско-рекреационный потенциал, транзитное положение в транспортной сети России, культурное и историческое наследие. И все же, туризм в Пермском крае развит слабо. Объяснением сложившейся ситуации может послужить следующее: с конца 40-х по начало 90-х гг. г. Пермь был неофициально закрытым городом для иностранцев, а за жизнью города велось самое тщательное наблюдение. Таким образом, Пермь, как потенциально привлекательный город для визита туристов, позиционирует себя сравнительно недавно. Данный факт можно рассматривать как преимущество для въездного туризма в нашем регионе, потому как в XXI в. – «век пресыщения» – иностранные путешественники постоянно открывают для себя новое и пробуют все новые виды туризма. Современное состояние туризма в регионе можно увидеть на рис. 1.

Рис. 1. Объем туристского потока в Пермском крае

Очевидно, что внутренний туризм в Пермском крае развит на уровни выше по сравнению с въездным иностранным туризмом. Доля въездного туризма иностранных граждан в наш регион на протяжении рассматриваемого временного периода колеблется на уровне 3,8%. На сегодняшний день туризм, как внутренний, так и въездной, в Пермском крае представлен следующими видами – табл. 1.

© Шанина А.И., 2019

Таблица 1

Виды туризма Пермского края

Вид туризма	***Туристические объекты***
Активный	1) На территории Пермского края протекают 29 тыс. рек. Сплавы на надувных и гребных судах, пешеходные маршруты в горах Урала. Здесь следует отметить такие программы, как сплавы по рекам Чусовая, Вишера, Усьва, Косьва, весной – Вижай; 2) Рельеф Пермского края сформировался при образовании Уральских гор, наиболее высокие горы расположены на севере края, это: Тулымский камень (1496 м) – высочайшая вершина в Пермском крае; Ишерим (1331 м); Молебный камень (1274 м); Мартай (1132 м); 3) Для любителей экстремальных видов спорта на территории Пермского края представлены объекты для горнолыжного катания, например, Туристический центр «Губаха».
Экскурсионный, историко-культурный	1) Литературные экскурсии по местам, связанным с Пастернаком (г. Пермь, п. Всеволодо-Вильва), Мандельштамом (г. Чердынь); 2) Пермская государственная художественная галерея, Пермский краевой музей, Пермский музей современного искусства (г. Пермь); 3) Экскурсии по соляной столице России – Центральный архитектурный ансамбль, Дом Воеводы (г. Соликамск); 4) Краеведческий музей имени Пушкина, Выставочный зал, Музей истории Веры (г. Чердынь); 5) Музей истории купечества, Парк – музей истории реки Чусовой, Кунгурская ледяная пещера (г. Кунгур); 6) Архитектурный комплекс – музей Строгановых (г. Усолье); 7) Пермский академический театр оперы и балета им. П.И. Чайковского (г. Пермь); 8) Театр «Балет Евгения Панфилова» (г. Пермь); 9) Пермский академический Театр-Театр (г. Пермь)
Религиозный	1) Белогорский монастырь (Кунгурский район, с. Калинино); 2) Слудская церковь (г. Пермь); 3) Пермский Свято-Троицкий Стефанов монастырь (г. Пермь); 4) Вознесенско-Феодосиевская церковь (г. Пермь); 5) Петропавловский собор (г. Пермь); 6) Спасо-Преображенская церковь (г. Кунгур).
Круизный	Наличие судоходной Камы, связанной с Волгой, создает предпосылки развития круизного туризма. Водным путем из Перми можно посетить Санкт-Петербург, Москву, Казань, Астрахань и другие города.
Экологический, охотничий, рыболовный, орнитологический, конный	1) Вишерский Государственный Природный заповедник (г. Красновишерск); 2) Природный заповедник Басеги (Пермский край); 3) Заказник «Предуралье» (Кунгурский, Кишертский районы); 4) Огромные лесные, парковые территории (более 70% территории);
Уфологический	Молёбская аномальная зона (д. Молёбка, д. Каменка)
Событийный	1) Фестиваль воздухоплавания «Небесная ярмарка Урала» (г. Кунгур); 2) Международный фестиваль «Дягелевские сезоны» (г. Пермь); 3) Международный фестиваль документального кино «Флаэртиана» (г. Пермь); 4) Международный этно-футуристический фестиваль «КАМВА» (г. Пермь, с. Хохловка); 5) Историко-культурный фестиваль «Зов Пармы» (г. Чердынь);

Вид туризма	*Туристические объекты*
	6) Открытый конкурс артистов балета России «Арабеск» (г. Пермь); 7) Международный фестиваль «Пространство режиссуры» (г. Пермь)
Оздоровительный	1) Курорт «Усть-Качка» (с. Усть-Качка); 2) Санаторий «Демидково» (г. Пермь); 3) Курорт «Ключи» (д. Суксун) 4) Огромное количество санаториев по всему краю
Деловой	В Пермском крае находятся такие крупные компании, как ООО «Лукойл-Пермь», ООО «Лукойл-Пермнефтеоргсинтез», ОАО «Минеральные удобрения», ЗАО «СИБУР-Химпром», ОАО «Уралоргсинтез», ОАО «Метафракс», ПАО «Уралкалий», ПАО «ВСМПО-Ависма» и другие. Поэтому деловой туризм стоит на первом месте по целям посещения края: 1) Ежегодный краевой форум Пермского края «Молодежный форум. Пермский период»; 2) Постоянные международные научно-практические конференции в университетах г. Пермь («Диалог культур: Россия и Китай на новом Шелковом пути», «Теория и практика разведочной и промысловой геофизики» и др.); 3) Экономические форумы; 4) Всероссийская Ассамблея молодых политологов в Перми; 5) Международные симпозиумы в университетах г. Пермь («Неравновесные процессы в сплошных средах» и др.); 6) Заключение соглашений о международном сотрудничестве (ПГГПУ и Цзянсийский педагогический университет (КНР); 7) Международные круглые столы, организаторами которых выступают крупные лидирующие компании Пермского края (СИБУР «Процесс переработки полистирола вспенивающегося»); 8) Международный обмен студентами университетов г. Пермь и других стран.

Как мы видим из таблицы, Пермский край обладает мощным туристским потенциалом и является привлекательной территорией для туристов с точки зрения расположения, экологической обстановки и культурно-исторического наследия, поэтому наш регион представляют все виды туризма.

Сейчас в Пермском крае стратегической целью развития туризма выступают въездной и внутренний туризм. На территории края реализуется государственная программа по развитию инфраструктуры туристского комплекса с привлечением финансовых средств за счет государственно-частного партнерства, продвижению туристических продуктов на внешних и внутренних рынках туризма, созданию научной базы для развития туризма. Так мы перешли к анализу нормативно-правовой базы в области туризма в регионе. Федеральное и региональное регулирование сферы туризма в Пермском крае представлено следующими документами:

- Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» от 24.11.1996 N132-ФЗ;
- Концепция федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2019–2025 гг.)» (распоряжение Правительства Российской Федерации от 5.05.2018 N 872-р);
- Закон Пермского края от 09.03.2006 N2903-656 «О туризме и туристской деятельности» (принят ЗС ПО 16.02.2006);

- Государственная программа «Развитие туризма Пермского края» от 14.02.2014 N80-п;
- Подпрограмма «Развитие туризма в Пермском муниципальном районе на 2016–2020 гг.» муниципальной программы «Экономическое развитие Пермского муниципального района на 2016–2020 гг.» от 10.10.2017 N376-С.

Для последующего анализа была выполнена сравнительная таблица (табл. 2) двух Программ развития туризма в Российской Федерации на федеральном и региональном уровнях. Были выявлены основные цели развития туризма, способы их достижения и приоритетные виды туризма, которые необходимо продвигать на внутреннем и внешнем уровнях.

Таблица 2

Сравнительная характеристика основных параметров государственных программ по развитию туризма в Российской Федерации и Пермском крае

Сравнительная характеристика	***Федеральной целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации»***	***Государственная программа «Развитие туризма Пермского края»***
Цель	Комплексное развитие внутреннего и въездного туризма с учетом обеспечения экономического и социокультурного прогресса в регионах России; Обеспечение высоких стандартов благосостояния человека	Содействие созданию конкурентоспособного туристского комплекса Пермского края, удовлетворяющего потребности жителей региона, Российской Федерации и иностранных граждан в качественных туристических услугах
Подходы к выполнению цели	• кластерный подход; • государственно-частное партнерство; • координация региональных программ развития туризма	• государственно-частное партнерство; • кластерный подход; • системный подход в продвижении туристских ресурсов региона; • проектный подход
«Пятерка приоритетных видов туризма»	1) культурно-познавательный; 2) активный; 3) оздоровительный; 4) круизный; 5) экологический	1) деловой; 2) активный; 3) культурно-познавательный; 4) лечебно-оздоровительный; 5) круизный
Основные проблемы развития туризма	– отставание темпов модернизации и создания инженерной инфраструктуры отдельных регионов; – отставание уровня развития туристской инфраструктуры от темпов роста туристского интереса к территории; – отсутствие доступных инвесторам долгосрочных кредитных инструментов; недостаточное качество обслуживания во всех секторах туристской индустрии; – недостаточно интенсивное продвижение России как привлекательного направления для туристов	– отсутствие в регионе туристских кластеров как систем туристического бизнеса; – низкий уровень развития туристской инфраструктуры; – слабо сформированный имидж Пермского края на российском и международном туристических рынках; – невысокое качество обслуживания во всех секторах туристической индустрии вследствие недостатка профессиональных кадров; – низкая конкурентоспособность турпродуктов Пермского края по

Сравнительная характеристика	*Федеральной целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации»*	*Государственная программа «Развитие туризма Пермского края»*
		цене и качеству; – недостаточное государственное финансирование туристической отрасли в регионе

Можно заметить, что основные аспекты программ схожи: цели, проблемы, препятствующие достижению их, а также подходы. Обе Программы придают ключевое значение развитию региональных туристских кластеров и предполагают федеральное софинансирование крупных туристических проектов на территории субъектов Российской Федерации. Стоит отметить, что проблемы на национальном и региональном уровнях пересекаются: недостаточное интенсивное продвижение России и Пермского края на международной арене туризма.

Согласно представленной сравнительной таблице деловой туризм не представлен в пятерке приоритетных видов для развития туризма на федеральном уровне. Однако в фокус Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 г. попали такие виды туризма, как культурно-познавательный, событийный, экологический, деловой, круизный, паломнический, горнолыжный, санаторно-курортный и оздоровительный. На региональном уровне деловой вид туризма представлен первым приоритетным, поскольку он является самым доходным и имеет высокие темпы роста на туристическом рынке – рис. 2.

Структура туристического потока региона по целям визита (%)

Рис. 2. Структура туристического потока Пермского края по целям визита в процентах

Как мы видим, категорию «звезды» туризма Пермского края представляет деловой туризм. Представленная выше гистограмма показывает: на сегодняшний день большая часть туристов посещает Пермский край с деловыми и профессиональными целями. Более 45% въездного туристского потока в Пермский край – это туристы, которые едут за участием в конгрессах, форумах, конференциях, съездах, семинарах, круглых столах, экономических встречах и ярмарках. Соответственно, развитие именно этого вида представляется наиболее привлекательным: есть уже сложившийся на рынке спрос.

Отталкиваясь от этого вида туризма, рассмотрим преимущества и недостатки развития въездного делового туризма в Пермском крае посредством SWOT-анализа. Стоит

отметить, что сильные и слабые стороны являются факторами внутренней среды делового туризма, на них могут оказывать влияние местные власти Пермского края. Возможности и угрозы, наоборот, выступают мерилом будущего состояния делового туризма Пермского края, и зависят от внешней среды, которая «окружает» деловой туризм нашего региона: география, отношение иностранных туристов к Пермскому краю, конкуренты и развитие туризма в стране.

Таблица 3

SWOT-анализ въездного делового туризма в Пермском крае

Сильные стороны	***Слабые стороны***
✓ Возрастающее число конференций, выставочных залов, деловых мероприятий в Пермском крае; ✓ Разработка законодательной базы в области туризма в Пермском крае (постановка конкретных целей, объем работ и их финансирование, представленные в государственной Программе развития туризма в Пермском крае); ✓ Написание и представление на федеральном уровне инвестиционных туристических проектов	✓ Недостаток новых маршрутов и малое количество числа указателей туристской навигации; ✓ Языковой барьер; ✓ Дорожная транспортная инфраструктура края; ✓ Воздушная транспортная инфраструктура края; ✓ Водная транспортная инфраструктура края; ✓ Гостиничная инфраструктура края; ✓ Развитость только центра Пермского края – г. Пермь; ✓ Слабое позиционирование Пермского края на российском и международном рынке туристических услуг; ✓ Отсутствие туристских кластеров как основы туристского бизнеса
Возможности	***Угрозы***
✓ Интерес со стороны китайских путешественников к Пермскому краю; ✓ Высокая платежеспособность иностранных туристов; ✓ Покупка продуктов и услуг, сопутствующих деловому туризму; ✓ Желание иностранных туристов открывать «глубинку» России; ✓ Поддержка системы малого и среднего бизнеса в Российской Федерации, направленного на развитие индустрии туризма и гостеприимства	✓ Недостаточная проработанность в туризме механизмов государственно-частного партнерства на уровне страны; ✓ Недостаток профессиональных кадров; ✓ Опережающие темпы развития делового туризма соседних регионов-конкурентов; ✓ Малая финансовая поддержка развития туризма в Пермском крае на федеральном уровне (исключение инвестиционного кластера «Пермь Великая» из Целевой Программы)

Согласно проведенному анализу, в преимущества и возможности развития именно делового туризма Пермского края можно отнести климат Пермского края, который нельзя назвать комфортным и благоприятным круглогодично. Такие виды туризма, как лечебно-оздоровительный, экскурсионный не всегда будут пользоваться спросом из-за холодной уральской зимы, деловой же туризм не имеет сезонного характера. Деловой туризм также можно совместить с посещением различных достопримечательностей, экскурсионным или активным отдыхом, шопингом, так как деловой турист тратит в стране пребывания больше, чем турист – активист, и приехавший на экскурсии. Также деловой туризм подразумевает категорию лиц, которые привыкли к комфортабельным условиям проживания и работы, то есть к лучшим отелям, ресторанам и конференц-

залам. К сильным сторонам и возможностям относится также тот факт, что последние 5 лет наблюдается рост числа конференций, мероприятий и открытий выставочных залов в Пермском крае.

Однако, наряду с преимуществами данного вида туризма в Пермском крае, есть и недостатки, которые препятствуют развитию делового туризма, к которым относятся языковой барьер, неразвитая инфраструктура края. Так, в Пермском крае создано мало условий «выживания» для иностранных туристов без специального сопровождения, нет приложений на телефон для того, чтобы разобраться в городской инфраструктуре самостоятельно. Ещё одна преграда, которую встречают иностранные туристы в Прикамье - языковая.

Инфраструктура Пермского края находится в состоянии развития. В настоящее время общая площадь проезжей части автомобильных дорог на территории города Перми составляет более 10.8 млн кв. м. По итогам 2017 г. в г. Пермь не отвечают нормативным требованиям 38% автомобильных дорог местного значения, что является недопустимо высоким значением для города-миллионника и является сдерживающим фактором для развития инфраструктуры города. Стоит отметить, что плотность железнодорожных путей в Пермском крае одна из самых низких в ПФО (однако, в целом, находится на уровне регионов, расположенных восточнее от Пермского края за исключением Свердловской области).

Гостиничная инфраструктура также относится также к проблемным местам региона. На рынке Перми, согласно официальному туристическому сайту Пермского края, представлены 69 средств размещения, куда входят гостиницы всех звезд и без них, турбазы и хостелы. 11 отелей имеют категорию от 3 – до 4 звезд. Отсутствие пятизвездочных отелей в Перми эксперты связывают с низким спросом на услуги такого рода. Как правило, услуги пятизвездочных гостиниц представляют интерес для иностранных туристов. Но проблема в том, что в городе практически не развиты никакие виды туризма, за исключением делового.

Таким образом, на темпах роста въездного делового туризма в Пермском крае сказывается недостаточное количество крупных операторов, имеющих международные связи, а также инфраструктурный барьер на организацию крупных международных мероприятий. Наличие же устойчивого потока прибывающих туристов с деловыми целями в наш край, и рост рынка делового туризма в стране (специализации, MICE-индустрии) являются его неоспоримым стимулом развития.

Необходимо пояснить, что деловой туризм – это не только бизнес-командировка, но еще и целая MICE-индустрия, которая является актуальной у иностранных деловых туристов. Задавшись целью развития международного делового туризма, необходимо понимание классификации его за границей. Поэтому ниже представлена таблица (табл. 4), где классифицирован деловой туризм Пермского края согласно расшифровке аббревиатуры MICE.

Таблица 4

Классификация въездного делового туризма Пермского края согласно аббревиатуре MICE

Виды делового туризма Пермского края	
Командировки (Business-travel)	•Центр притяжения – крупные промышленные предприятия: ООО «Лукойл-Пермь», ООО «Лукойл-Пермнефтеоргсинтез», ОАО «Минеральные удобрения», ЗАО «СИБУР-Химпром», ОАО «Уралоргсинтез», ОАО «Метафракс», ПАО «Уралкалий», ПАО «ВСМПО-Ависма»; •Международный обмен студентами университетов г. Перми и других стран

Виды делового туризма Пермского края	
Встречи (Meetings)	•Бизнес-встреча «Экономика добра или социальный бизнес: тренд, миссия, прибыль»; •«Деловые завтраки», устраиваемые органами государственной власти и государственными учреждениями; •Международные экономико-политические встречи (например, встреча «Сотрудничество между Пермским краем и Германией» главы Пермского края Максима Решетникова с Генеральным консулом Федеративной Республики Германия господином Штефаном Кайлем
Поощрения и инсентив-туры (Incentives)	Не представлены в Пермском крае как отдельный вид делового туризма
Конгрессы и конференции (Congresses)	•Ежегодный экономический конгресс «Пермский край: цифровое будущее – здесь и сейчас»; •Пермский экономический конгресс «Пермский край: новые вызовы, новое время»; •Международные симпозиумы в университетах г. Пермь («Неравновесные процессы в сплошных средах» и другие)
Выставки, события (Events)	Постоянно действующий выставочный центр «Пермская ярмарка» и события, проходящие на его базе

Как мы видим, основную часть международного въездного делового туризма занимают командировки, или индивидуальные деловые поездки, Пермский край – промышленный центр и обмен знаниями, профессиональными навыками с иностранными партнерами стоят на первом месте. Конгрессы, конференции, выставки и встречи в основной части относятся к внутреннему и, въездному в пределах нашей страны, деловому туризму. Для того чтобы развивать данные виды туризма на международном уровне, необходимы большие вложения, однако эффект от таких мероприятий значительно ниже, чем инвестиции в них. Инсентив-туры, как видно из таблицы, не представлен в Пермском крае, однако он и является наиболее перспективным для региона.

Инсентив – туры – это непродолжительные корпоративные поездки, которые выступают поощрением, мотивацией со стороны руководства. Инсентив – туризм является эффективным методом создания неформальных отношений с партнерами по бизнесу, коллегами, клиентами. Разрабатывая инсентив-тур для иностранного потребителя, параллельно идет развитие других видов туризма (культурного, событийного, исторического) посредством делового, тем самым регион достигает несколько целей сразу. Также инсентив – тур может тесно переплетать и другие виды делового туризма: выставочного, конгрессного. Пермский край обладает большим потенциалом для развития инсентив-туризма:

- Пермский край обладает ценным историко-культурным наследием, которое так привлекает и ценно у иностранных туристов.
- Развитие делового туризма в форматах инсентив – тура позволяет избежать жесткого позиционирования Пермского края как делового центра (соответствующая тематическая и технологическая специализация). Понятие инсентив-тур – отождествляют с официальным поощрением, выступающим в качестве награды за успехи в работе, продвижении товара и с мероприятием мотивационного характера. Инсентив – тур в формате «туристический отдых» – отдых и знакомство с культурными и историческими особенностями страны – позволяет включить в себя экскурсионный, историко-культурный, событийный туризм края. Тем самым привлекая большие иностранные инвестиции, используя инсентив – туризм как мультипликатор всего туризма Пермского края;

- Наш регион имеет связи с иностранными партнерами, которым можно предложить инсентив – туры по Пермскому краю, а также является потенциально привлекательным для туристов и уже получает запросы на принятие иностранных туристов;
- Инсентив – туризм нацелен на создание группового тура, то есть массовость данного мероприятия позволит окупить инвестиции, вложенные в его организацию.

Таким образом, Пермский край обладает огромным конкурентоспособным ресурсом в виде истории, природы, событий и людей края, тем самым имея все возможности для развития большинства видов туризма. Вместе с тем рынок туристических услуг в Пермском крае развивается крайне слабо. Развитие туризма сдерживается отсутствием достаточной материальной базы, в первую очередь, в гостиничном хозяйстве и транспорте, в поддержке предпринимателей, неразвитостью рекламно-информационного обеспечения и механизма работы государственно-частного партнерства. Однако, туризм, по мнению представителей органов краевой власти, является одним из приоритетов развития края.

Проведенный анализ показал, что на данный момент, Пермскому краю необходим такой туристский продукт для въездных туристов, который был бы нацелен на определенную группу путешественников с конкретными целями, и не требовал больших вложений для его создания и обеспечения, и это возможно. С помощью проведенного анализа туристического потенциала Пермского края было выявлено, что самым перспективным видом туризма в регионе является деловой туризм, следовательно, на его развитие и следует «делать ставки». Образ Пермского края – исключительно как промышленного, индустриального региона, неблагоприятного для туризма может исправить деловой туризм – сначала необходимость иностранного путешественника посетить наш регион с рабочими целями, а после вернуться уже с целью отдыха, рекреации. Поэтому деловой туризм окажется той отправной точкой, от которой возьмут свое развитие остальные виды туризма, его развитие – это инвестиция в развитие всей отрасли туризма Пермского края.

Инсентив – туризм, в свою очередь, наиболее привлекательный подвид делового туризма для его развития в Пермском крае. Во-первых, он обладает конкурентным преимуществом в связи с нераспространенностью в России в целом, и в соседних регионах, но применяемым за границей. Во-вторых, под маской инсентив – туризма скрываются все виды туризма: познавательный, культурный, религиозный, музейный и другие. Развитие инсентив – туризма – это инвестиция во всю отрасль туризма края и решение проблемы неузнаваемого туристического имиджа нашего региона на международной арене. В-третьих, создание именно инсентив – тура для иностранных туристов в Пермском крае дает высокую гарантию того, что приглашение будет принято, а инвестиции, вложенные в тур, окупятся. Это происходит из-за того, что инициатива, как и покупка инсентив – тура для своих сотрудников идет от руководителя иностранного предприятия в качестве поощрения за их хорошую работу, поэтому предложение поступает именно руководству компании, что значительно облегчает задачу поиска туристов. У многих предприятий и организаций Пермского края налажены устойчивые контакты с партнерами из других регионов России и стран мира. Город Пермь имеет шесть городов-побратимов и городов партнеров в разных странах мира, осуществляя регулярные обмены делегациями. Давние связи существуют с Луисвиллем (Кентукки, США) и Оксфордом (Великобритания). Также в Пермском крае на протяжении долгого времени реализуются международные связи в разных сферах со странами Юго-Восточной Азии. Именно с этими международными направлениями стоит работать.

Список литературы

1. *Федеральный* закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» от 24.11.1996 N132-ФЗ.
2. *Распоряжение* Правительства РФ от 17.11.2008 N1662-р (ред. от 10.02.2017) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.»).
3. *Подпрограмма* «Развитие туризма в Пермском муниципальном районе на 2016 - 2020 гг.» муниципальной программы «Экономическое развитие Пермского муниципального района на 2016–2020 гг.», Показатели развития туризма Пермского муниципального района за 2012–2014 гг. С. 5.
4. *Александрова А.Ю.* Международный туризм. М.: Аспект Пресс, 2002. 470 с.
5. *Рудская Е.Н., Скабарова А.А.* Деловой туризм: проблемы, тенденции, перспективы // Молодой ученый. 2015. №8. С. 639–646.
6. *Борисова О.В.* Перспективы развития инсентив – туризма // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. 2016. №1. URL: https://cyberleninka.ru/article/v/perspektivy-razvitiya-insentiv-turizma (дата обращения: 15.11.2018).
7. *Киряева Е.К., Мандрица С.А.* Развитие делового туризма в Пермском крае // Вестник Пермского государственного гуманитарно-педагогического университета. Серия № 1. Психологические и педагогические науки. 2016. С. 148–155. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-delovogo-turizma-v-permskom-krae (дата обращения: 10.09.2018).
8. *Кузнецова О.И., Сильчева Л.В., Масленникова Е.Г., Макеева Д.Р.* Аспекты MICE-туризма и его организации // Сервис в России и за рубежом. 2014. С. 40–52. URL: https://cyberleninka.ru/article/v/aspekty-mice-turizma-i-ego-organizatsii (дата обращения: 17.03.2019).
9. *Бескрайние* возможности для туризма в Пермском крае. URL: http://visitperm.ru/press/articles/beskraynie-vozmozhnosti-dlya-turizma-v-permskom-krae/ (дата обращения: 14.03.2019).
10. *Инвестиционный* портал города Перми, Инфраструктурный потенциал. URL: http://invest.gorodperm.ru (дата обращения: 11.10.2018).
11. *Пермский край.* Информация о регионе. Федеральное агентство по туризму. Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: https://www.russiatourism.ru/regions/?fedokr=&freg=165 (дата обращения: 07.11.2018).
12. *Развитие* туризма в Пермском крае. Доклад агентства по туризму и молодежной политике Пермского края. URL: http://www.msu.zsperm.ru/s6/images/Sovet/2018_11_13_tur.pdf (дата обращения: 26.02.2019).

БАРЬЕРЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА РОССИЙСКИХ НЕФТЕПРОДУКТОВ

М.А. Щелканова, бакалавр 3 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент Г.Г. Модорская)
ПГНИУ, г. Пермь

Статья посвящена проблеме барьеров для развития экспорта российских нефтепродуктов. Автор рассматривает внешние и внутренние барьеры экспорта нефтепродуктов и предлагает решения на макроэкономическом и микроэкономическом уровнях для преодоления этих барьеров с целью снижения зависимости от импорта сырой нефти и повышения доходов от нефтяной отрасли за счёт добавленной стоимости.

Ключевые слова: сырая нефть, нефтепродукты, нефтехимия, экспорт, ключевая ставка.

Преимущества экспорта готовой продукции перед экспортом сырья становятся очевидными, если принимать во внимание тот факт, что у несырьевых товаров высокая добавленная стоимость. Это означает, что по законам рынка сырьевой вариант развития экспорта оказывается невыгодным.

Однако в текущих российских условиях экспорт сырой нефти оказывается более выгодным, чем экспорт нефтепродуктов. Это традиционно связывают с проблемами российской нефтеперерабатывающей промышленности. А именно с высокой степенью износа основных фондов нефтеперерабатывающих заводов, низкой глубиной переработки нефти, а также низкими качественными характеристиками нефтепродуктов. Среднее значение глубины переработки нефти в 2018 г. составило 82,2%. Аналогичный показатель в странах Европы оценивается в 85–90%, в США – 90–95%. Однако если оценивать глубину переработки нефти на отдельных нефтеперерабатывающих заводах, можно отметить, что крупные НПЗ характеризуются относительно высокой глубиной переработки нефти (табл. 1).

Таблица 1

Глубина переработки нефти на российских нефтеперерабатывающих заводах

Нефтяная компания	***Количество НПЗ***	***Глубина переработки в 2018 г.***
Татнефть [7]	1	99,20%
Славнефть [15]	1	89,90%
Лукойл [10]	4	89,20%
Газпром нефть [13]	2	88,35%
Башнефть [12]	3	84,80%
РуссНефть [4]	2	82,20%
Сургутнефтегаз [18]	1	81,00%
Роснефть [8]	9	75,10%
ТАИФ [20]	1	72,10%
НК Альянс [11]	1	72,00%
Прочие	7	70,35%
По России в среднем	32	82,20%

© Щелканова М.А., 2019

Тем не менее, с учётом текущих событий мировой экономики и политики следует отметить, что ориентация на сырьевой экспорт приводит к серьёзной зависимости от стран-импортёров и политической ситуации на мировой арене. Иллюстрацией здесь могут послужить текущие события в Венесуэле. Из-за отсутствия нефтеперерабатывающих заводов страна с самыми большими запасами нефти в мире оказывается втянутой в глубокий политический и экономический кризис. Это свидетельствует о высокой зависимости стран – экспортёров природных ресурсов от политических бифуркаций.

Чтобы нивелировать воздействие этих рисков, необходимо осуществлять диверсификацию экспорта за счёт увеличения в нём доли продуктов переработки. Также к аргументам в пользу несырьевого экспорта можно отнести следующие его преимущества:

1. Диверсификация экспорта позволяет нивелировать риски, связанные с возможной сменой условий торговли и политическими факторами.
2. Развитие несырьевого экспорта позволяет привлекать большие инвестиции в промышленность.
3. Развитие экспорта готовой продукции стимулирует инновационное развитие промышленности для повышения конкурентоспособности продукции.
4. Развитие несырьевого экспорта оказывает положительное влияние на рынок труда, увеличивая количество рабочих мест в отраслях обрабатывающей промышленности.

Согласно принятой энергетической Стратегии России на период до 2030 г., одной из основных целей России является «рост экспорта топливно-энергетических ресурсов с высокой добавленной стоимостью». Речь идёт, в первую очередь, о моторных топливах, продуктах нефтехимии, газохимии и углехимии. При этом на третьем этапе реализации энергетической Стратегии предполагается достичь уменьшения экспорта сырой нефти. В майских указах Президента в 2018 г. также акцентировалось внимание на необходимости развития и расширения несырьевого экспорта.

Однако в настоящий момент отмечается, что экспорт сырой нефти более чем в полтора раза превышает экспорт нефтепродуктов, причём как в физическом, так и в стоимостном выражении. На рис. 1 видно, что до 2013 г. разрыв между объёмами экспорта сырой нефти и нефтепродуктов сокращался, а начиная с 2014 г., наметилась тенденция к увеличению этого разрыва [17].

Рис. 1. Объёмы экспорта нефти и нефтепродуктов за 2007–2016 гг., млн тонн

Причём можно отметить, что объёмы экспорта сырой нефти увеличивались в 2015–2016 гг., а объёмы экспорта нефтепродуктов сокращались в течение указанного

периода. Также по данному графику можно увидеть, что спады объёмов экспорта и сырой нефти, и нефтепродуктов приходились на кризисные 2008 и 2014 гг.

На рис. 2 отражена динамика объёмов экспорта сырой нефти и нефтепродуктов за 2007–2018 гг. [9]. На данном рисунке видно, что спады экспорта в денежном выражении приходились на 2009 и 2016 гг., то есть годы, следующие за кризисными годами.

Рис. 2. Объёмы экспорта нефти и нефтепродуктов в 2000–2018 гг., млн долл. США

Также стоит отметить, что в денежном выражении наблюдалось следующее соотношение объёмов экспорта сырой нефти и нефтепродуктов. До 2009 г. экспорт сырой нефти превышал экспорт нефтепродуктов более чем в два раза. В 2010–2015 гг. наблюдалось сокращение разрыва между экспортом сырой нефти и нефтепродуктов до 1,3 раза. В 2016–2017 гг. снова наметилась тенденция к увеличению разницы между экспортом сырой нефти и нефтепродуктов, и экспорт сырой нефти превысил экспорт нефтепродуктов более чем в полтора раза, и в 2018 соотношение осталось неизменным.

Для того чтобы предложить решение этой проблемы, необходимо определить, какие существуют объективные барьеры, препятствующие развитию экспорта российских нефтепродуктов.

Для анализа этих барьеров их можно условно разделить на внутренние и внешние. Внутренние барьеры – это ограничения, обусловленные особенностями и проблемами нефтеперерабатывающей промышленности Российской Федерации. Внешние барьеры можно определить как препятствия, продиктованные на макроэкономическом и наднациональном уровнях.

Так, внутренними барьерами нефтехимической и нефтеперерабатывающей отраслей являются следующие ограничения:

1. Устаревшее оборудование;
2. Высокий уровень износа оборудования;
3. Недостаточный и нестабильный уровень инвестиций.

К внешним барьерам можно отнести приведённые ниже ограничения:

1. Высокие экологические требования зарубежных рынков, в частности, европейских, к продукции нефтепереработки;
2. Высокая конкуренция на рынке нефтепродуктов;
3. Несовершенство таможенного законодательства (экспорт углеводородного сырья оказывается более выгодным, нежели экспорт продуктов нефтепереработки).

Следует подчеркнуть решающую роль государственного регулирования в решении проблемы перехода от сырьевого экспорта к несырьевому, поскольку частные

компании, ставящие целью максимизацию прибыли, будут при любых обстоятельствах действовать с точки зрения экономической выгоды.

На макроэкономическом уровне снижение ключевой ставки ЦБ может положительно повлиять на рост реальных инвестиций, что, в свою очередь, позволит увеличить объёмы экспорта.

Примером в данном случае являются экономики Японии и Сингапура, которые характеризуются стабильно низкими значениями ключевых ставок и значительными инвестициями в реальный сектор экономики.

На рис. 3 отражена динамика изменения ключевых ставок России [19], Японии [5] и Сингапура [6]. На данной диаграмме можно видеть, что наиболее благоприятная ситуация была на финансовом рынке Японии. С 2016 г. ключевая ставка стабильно составляет -0,1%. Также следует отметить, что с нулевых годов ключевая ставка Японии не превышала 1%. Ключевая ставка Сингапура в течение исследуемого периода нестабильна и имеет тенденцию к повышению, однако следует отметить, что она не достигает 2%.

Российская ключевая ставка колеблется в интервале от 7,25% до 10%. До апреля 2018 г. она имела тенденцию к снижению, но после сентября 2018 снова стала повышаться и с 17 декабря 2018 г. по настоящий момент она составляет 7,75%.

Рис. 3. Динамика изменения ключевой ставки России, Японии и Сингапура в 2017–2018 гг., %

Ниже приведена таблица по ключевым ставкам восемнадцати стран мирас различным уровнем развития и экономической ситуацией (табл. 2). Страны ранжированы по принципу увеличения ключевой ставки Центрального Банка [2].

Таблица 2

Ключевые ставки на 31.03.2019, %

Государство	***Ключевая ставка***
Швейцария	-0,75%
Япония	-0,10%
Еврозона	0,00%
Великобритания	0,75%
Австралия	1,50%
Канада	1,75%
Новая Зеландия	1,75%
США	2,50%
Колумбия	4,25%
Китай	4,35%

Государство	*Ключевая ставка*
Исландия	4,50%
Индия	6,25%
Бразилия	6,50%
ЮАР	6,75%
Россия	**7,75%**
Мексика	8,25%
Египет	14,75%
Турция	24,00%

По данной таблице видно, что ключевая ставка России располагается между ставками ЮАР и Мексики – наиболее развитыми странами Африки и Латинской Америки соответственно. Также данные страны характеризуются большой долей добывающей промышленности.

Если рассмотреть микроэкономический уровень, то можно определить следующие способы увеличения экспорта:

1. Увеличение спроса за счёт диверсификации экспорта по потребностям стран – импортёров.
2. Научно-технический прогресс, инновации и цифровизация.
3. Снижение издержек производства.

При условии сочетания всех этих путей можно обеспечить рост экспорта российских нефтепродуктов. Однако, поскольку первый путь можно оценить и спрогнозировать, необходимо рассмотреть его более детально.

Так, например, анализ китайского рынка показал высокую потребность в нефтепродуктах. На 2017 г. 68% российского экспорта в Китай составили нефтепродукты и минеральное топливо. На настоящий момент на китайском рынке наблюдается высокий спрос на СБС-битум (битум с добавлением искусственного каучука).

На рынке Средней Азии с 2019 г. российские нефтепродукты вынуждены будут конкурировать с нефтепродуктами Казахстана, который планирует осуществлять поставки в Киргизию, Узбекистан и Таджикистан. Однако следует отметить ограниченность ресурсов Казахстана, которая повлияет на возможные объёмы экспортной поставки. В основном, страны Средней Азии являются потребителями горюче-смазочных материалов [4].

На Европейском рынке наблюдается падение спроса на бензин, связанное с повышением требований к эффективности топлива и проникновением на этот рынок электромобилей.

В целом на мировом рынке наблюдается увеличение спроса на полиолефины (класс термопластов универсального применения). При этом рост спроса на эти продукты нефтехимии обгоняет увеличение спроса на топлива для транспорта.

По прогнозам Национальной Ассоциации нефтегазового сервиса, до 2024 г. цены на нефть будут оставаться низкими, около $65за баррель, и рост спроса на нефть будет замедляться, сопровождаясь увеличением зависимости от нефтехимии. В частности, прогнозируется рост спроса на бензин [16].

Список литературы

1. *Вестник* технологического университета. 2015 Т.18, №20; научная статья «Состояние и основные тенденции нефтепереработки в России» Селиванов П.Н., Сладовская

О.Ю., Башкирцева Н.Ю., Ласковенкова Е.Е., Шигабутдинов Т.А., Сультеев Т.Р. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sostoyanie-i-osnovnye-tendentsii-neftepererabotki-v-rossii (дата обращения: 14.02.2019).

2. *Интернет*-ресурс Alpari. URL: https://alpari.com/ru/analytics/fundamental_analysis/interest_rates/ (дата обращения: 14.02.2019).

3. *Информационный* ресурс Биржевой Лидер. URL: http://www.profi-forex.org/novosti-mira/entry1008313225.html (дата обращения: 14.02.2019).

4. *Информационный* ресурс Нефть Капитал. URL: https://oilcapital.ru/article/general/18-09-2017/naimenshaya-iz-krupneyshih-aedef0b2-21bc-42f0-b279-2537882e4624 (дата обращения: 14.02.2019).

5. *URL:* https://www.finam.ru/analysis/macroevent/?str=6&ind=602&timestep=1&dind=0 (дата обращения: 14.02.2019).

6. *URL:* https://investfuture.ru/meetings/bank/202 (дата обращения: 14.02.2019).

7. *Информационный* ресурс РИА. URL: https://ria.ru/20180924/1529209703.html (дата обращения: 14.02.2019).

8. *Информационный* ресурс ТАСС. URL: https://tass.ru/ekonomika/6078406 (дата обращения: 14.02.2019).

9. *Официальный* сайт Банка России/Статистика внешнего сектора. URL: https://www. cbr.ru/statistics/?PrtId=svs (дата обращения: 14.02.2019).

10. *Официальный* сайт агентства Информ Девон. URL: http://iadevon.ru/news/petroleum/glubina_pererabotki_na_npz_lukoyla_previsila_evropeyskiy_uroven-6781/ (дата обращения: 14.02.2019).

11. *Официальный* сайт компании АО «ННК Хабаровский НПЗ». URL: http://khab-npz.ru/press-czentr/smi-o-nas/20122/avgust3/zavod-s-vidom-na-budushhee,-dalnevostochnyij-kapital-%E2%84%96-8-(144),-avgust-2012g.html (дата обращения: 14.02.2019).

12. *Официальный* сайт компании Башнефть. URL: http://www.bashneft.ru/files/iblock/16a/3_Godovoj_otchet_za_2014.pdf (дата обращения: 14.02.2019).

13. *Официальный* сайт компании Газпром нефть. URL: http://ir.gazprom-neft.ru/key-financial-data/pererabotka-i-sbyt/pererabotka/ (дата обращения: 14.02.2019).

14. *Официальный* сайт Министерства энергетики. URL: https://minenergo.gov.ru/node/1026 (дата обращения: 14.02.2019).

15. *Официальный* сайт компании МосНефтеТранс. URL: https://mos-nt.ru/info/articles/neftebazy?ELEMENT_ID=9550 (дата обращения: 14.02.2019).

16. *Официальный* сайт Национальной Ассоциации нефтегазового сервиса. URL: https://nangs.org/news/world/mirovoj-rynok-nefti-i-nefteproduktov-do-2024-goda (дата обращения: 14.02.2019).

17. *Официальный* сайт Росстат // Внешняя торговля Российской Федерации. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/ftrade/# (дата обращения: 14.02.2019).

18. *Официальный* сайт компании Сургутнефтегаз. URL: https://www.surgutneftegas.ru/activities/oil_refining/ (дата обращения: 14.02.2019).

19. *Официальный* сайт Консультант плюс. URL: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=192252727105459053127385136&cacheid=68758482C82EEAD93F68EEB4F8B0F76F&mode=splus&base=LAW&n=12453&dst=100163&rnd=0.7623984282215392#5x82nfmn208 (дата обращения: 14.02.2019).

20. *Официальный* сайт компании ТАИФ НК. URL: https://www.taifnk.ru/proiz/oil_processing/ (дата обращения: 14.02.2019).

МОДЕЛИРОВАНИЕ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ СТУДЕНТОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ ПРОЦЕССОМ

М.С. Балдюк, магистрант 1 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент В.М. Ощепков)
ПГНИУ, г. Пермь

Анализ и моделирование удовлетворенности студентов образовательным процессом является одной из актуальных задач и может способствовать улучшению образовательного процесса в университете, что позволит Пермскому государственному национальному исследовательскому университету выйти на качественно новый уровень развития в области образования.

Образовательный процесс, как образовательную услугу впервые стали рассматривать в начале XXI в., где в качестве потребителей могли выступать как государство, так и общество в целом.

Вопрос о целесообразности и уместности термина «услуга» по отношению к образовательному процессу часто подвергался анализу и различным оценкам ученых.

У понятия «услуга» имеется множество различных определений. Например, в толковом словаре русского языка Д.Н. Ушакова [21] услуга рассматривается в качестве действия, которое позволяет приносить помощь и пользу другому, а в современной экономической энциклопедии [3] услуга выступает в качестве трудовой деятельности, удовлетворяющей различные потребности людей.

Услуга в широком смысле выступает как полезное действие, имеющее стоимость [19]. Также данный термин в зарубежной литературе определяется экономическим благом, выступающим в форме труда или консультации [3].

М.Н. Маленина [15] считает, что услуга имеет результат в виде удовлетворенности различных потребностей людей и не имеет вещественного представления.

Исходя из различных разновидностей трактовки определения услуги, можно сделать вывод, что образовательный процесс имеет схожие черты, характерные услуге. Такие как целесообразность; полезность деятельности той или иной потребительской стоимости; неформализованность; удовлетворение потребностей [4]. Образовательная услуга несет определенную ценность и полезность, как и любая другая услуга.

В Федеральном законе в статье 5 пункте 3 «Об образовании в Российской Федерации» [22] закреплены государственные гарантии реализации права на бесплатное образование в Российской Федерации всех граждан. Также в Конституции Российской Федерации прописано: «Каждый имеет право на образование. Гарантируется общедоступность и бесплатность дошкольного, основного общего и среднего профессионального образования в государственных или муниципальных образовательных учреждениях и на предприятиях» [11]. Данное право возможно благодаря финансированию из федеральных, региональных и муниципальных бюджетов, а потребителями этих услуг, в данном случае, являются граждане.

Рассматривая образовательный процесс с точки зрения услуги, образование обязано быть конкурентоспособным по отношению к другим институтам [9].

По мнению А.А. Рацлаф [16], при рассмотрении образовательного процесса, как услуги, можно утверждать, что спрос на данный вид услуг будет всегда. Образовательные услуги совершенствуются с каждым разом, что порождает конкуренцию между субъектами высшего образования.

© Балдюк М.С., 2019

Любое образовательное учреждение предоставляет различные профессиональные услуги, имеющие социальный эффект [9]. Данный вид услуг относят к общественным благам, не смотря на то, на какой основе они предоставляются [7].

Если образовательный процесс рассматривать как услугу, то получение различных знаний и навыков во время образовательного процесса также можно считать инвестициями в будущее, в расчете на то, что после окончания обучения студент найдет работу и тем самым окупит всю стоимость, выделенную на обучение [9].

Таким образом, все заинтересованные стороны получают определенную выгоду от образовательной услуги, как от любой другой услуги. Например, студент, используя данный вид услуг, развивается как личность. Повзрослев и получив необходимый набор знаний, начинает получать «добавочную стоимость» от своих знаний в процессе профессиональной деятельности. В то время как другая заинтересованная сторона в его знаниях, повышает свой потенциал, создавая качественные трудовые ресурсы [9]. Отдача напрямую связана с качеством образовательного процесса [20].

Так как образовательные услуги обладают таким свойством, как нематериальность [1], то оценить их, используя количественные критерии довольно трудно.

Ранее было сказано, что услуга обязательно подразумевает под собой взаимодействие с потребителем. Данную теорию подтверждают множество авторов. Под образовательной услугой они понимают передачу знаний и применение этих знаний в практической деятельности посредством коммуникации [5].

Образовательный процесс можно рассматривать как передачу информации, с целью получения определенного результата. Например, Е.Д. Липкина [13] дала определение образовательной услуге. Данный вид услуг она рассматривает как некоторую совокупность знаний, которая используется для удовлетворения потребностей человека в развитии и образовании. Данной точки зрения придерживаются многие другие авторы. Например, С.А. Зайчикова [8] под образовательной услугой понимает определенную систему знаний, направленную на увеличение человеческого капитала.

Есть и противоположная точка зрения, которой придерживаются многие авторы. Например, О.В. Сагинова [18] считает, что однозначно утверждать и рассматривать образование как услугу нельзя.

В зарубежных исследованиях широко используется концепция, при которой к студенту относятся как к клиенту. Считается, что данный подход позволит администрации эффективнее использовать свои ресурсы и обеспечить повышение качества образования.

По мнению многих ученых [20], на современном этапе развития экономики, обеспечение более качественного образования становится важным конкурентным преимуществом.

Оценка качества образовательных услуг на современном этапе состоит из внутренней и внешней компонент [20]. Внутренняя компонента осуществляется самостоятельно образовательной организацией, а внешняя с помощью сторонних организаций и других заинтересованных лиц. Под качеством образовательных услуг в данном случае понимается соответствие уровня и содержания этих услуг потребностям отечественных и зарубежных потребителей этих услуг.

Единого определения качества системы и подхода к оценке качества в Российской Федерации в настоящее время нет.

К внешним методам оценки качества [20], как правило, относят международные рейтинги, международную аккредитацию образовательных программ, а также независимые оценки качества. Независимые агентства формируют международные рейтинги, которые основываются на ранжировании показателей образовательных учреждений.

При оценке качества образовательных услуг особое внимание уделяется оценке удовлетворенности потребителя образовательной услуги.

Удовлетворенность услугами в разных странах измеряется по-разному. Для этого разрабатываются различные индексы.

Так, например, американский индекс (ACSI) [6] представляет собой рейтинг, основывающийся на анализе ожиданий клиентов от услуги. В свою очередь швейцарский индекс основывается на сравнении собственного опыта использования услуги с определенными нормами.

Швейцарский индекс [6] основывается на общей удовлетворенности, сравнения удовлетворенности с ожиданиями и некими идеальными представлениями об услуге или товаре.

Европейский индекс [6] представляет из себя модель с латентными переменными, которая связывает между собой удовлетворенность и лояльность. Для образовательной организации степень удовлетворенности образовательным процессом в основном измеряется ожиданиями об услуге и качеством этой услуги.

В Российской Федерации также был предложен российский индекс удовлетворенности (RCSI) [6], который закреплен стандартами.

Существуют различные способы получения информации о качестве предоставляемых услуг. Данные о качестве образовательных услуг в основном собираются с помощью опроса или анкетирования студентов через определенное время. Таким же образом оценку о качестве предоставленных услуг можно получить со стороны работодателей после окончания высшего учебного заведения.

Сейчас наиболее активно стали использоваться онлайн - анкетирования. Если раньше электронные анкеты были инновацией, то сегодня данная форма анкетирования является наиболее удобной.

На данный момент нет единого подхода к измерению удовлетворенности заинтересованных сторон образовательного процесса. Во многих методиках описывается балльная оценка удовлетворенности [23], состоящих из нескольких факторов.

Мы выяснили, что существуют различные подходы и методы к оценке качества образовательных услуг. Данные подходы основаны на оценке удовлетворенности этими услугами. Имеет место быть обратная связь от заинтересованных сторон. Обратная связь позволяет выявлять проблемы и корректировать образовательный процесс с целью повышения качества образования в высшем учебном заведении.

Подводя итог, можно сделать следующие выводы:

1. Образовательные услуги выступают как средство удовлетворения познавательных потребностей индивидов и потребностей в профессионально квалификационной подготовке.
2. Образовательные услуги обладают свойствами, присущими всем услугам.
3. Студент - это основной потребитель образовательных услуг в высшем учебном заведении.
4. Оценка удовлетворенности студента образовательным процессом может послужить индикатором определения качества образования.
5. Оценка студентов о качестве получаемых ими образовательных услуг отражает такой существенный показатель качества, как удовлетворенность потребителя.

Таким образом, с целью организации мониторинга удовлетворенности студентов, своевременного выявления проблем в образовательном процессе и областей для его улучшения, был разработан инструмент оценки качества образовательного процесса на основе онлайн – анкетирования для студентов экономического факультета Пермского

государственного национального исследовательского университета.

Анкета состояла из 10 вопросов и позволяла с достаточной точностью оценить все наиболее важные аспекты обучения. Студентам необходимо было ответить на каждый вопрос, выбрав значение по шкале от 1 до 5 (5 = «Абсолютно удовлетворен», 4 = «Удовлетворен», 3 = «Не определился», 2 = «Скорее не удовлетворен», 1 = «Абсолютно не удовлетворен»).

Вопросы, содержащиеся в анкете, касались оценки удовлетворенности образовательным процессом в университете в целом, удовлетворенности выбранной профессией, организацией учебного процесса, качеством учебного процесса, психологическим климатом, удовлетворенности собственными результатами обучения, условиями для учебной и внеучебной деятельности, а также удовлетворенности материально – технической базой факультета и качеством приобретенных профессиональных компетенций.

Для выявления факторов, оказывающих наиболее сильное влияние на общую степень удовлетворенности образовательным процессом, было проведено моделирование на основе анкетных данных. Установление аналитических зависимостей между исследуемым показателем и факторами, которые оказывают на него влияние возможно только тогда, когда показатели количественно измеримы.

Таким образом, имея анкетные данные респондентов, появляется возможность выяснить какие из факторов и в какой степени оказывают влияние на общую степень удовлетворенности образовательным процессом. Также появляется возможность построения модели, связывающей аналитически между собой факторы и исследуемый показатель. В данном случае – степень удовлетворенности образовательным процессом.

Для количественного измерения качественных показателей на основе анкетирования студентов экономического факультета использовалась вербально – числовая шкала Харрингтона.

Таким образом, была получена выборка из количественных показателей.

В качестве эндогенной переменной был выбран фактор общей удовлетворенности студентов образовательным процессом, а в качестве экзогенных переменных, выступили оценки респондентов по всем остальным критериям.

Полученная выборка состояла из количественно измеримых факторов и количественно измеримой зависимой переменной. Это позволило провести полноценный эконометрический анализ.

В табл. 1 представлены условные обозначения переменных.

Таблица 1

Условные обозначения переменных

Y	Уровень общей удовлетворенности студентов образовательным процессом
X1	Удовлетворенность выбранной профессией
X2	Удовлетворенность психологическим климатом
X3	Качество организации учебного процесса
X4	Качество учебного процесса
X5	Удовлетворенность собственными результатами экзаменов и зачетов
X6	Качество материально – технической базы
X7	Удовлетворенность условиями для учебной деятельности
X8	Удовлетворенность условиями для внеучебной деятельности
X9	Качество приобретенных профессиональных компетенций

Для выявления факторов, оказывающих влияние на удовлетворенность образовательным процессом были построены линейная и логистическая регрессии. Полученная модель множественной линейной регрессии имеет следующий вид:

$$\hat{Y} = 0{,}0521861 + 0{,}205957 * X3 + 0{,}382458 * X4 + 0{,}184281 * X5 + 0{,}143798 * X9.$$

Анализ качества модели показал, что данная модель обладает достоверностью на уровне 0,698638, так как значение исправленного коэффициента детерминации равно 0,698638. Это означает, что данная регрессионная модель описывает 69,86% изменений уровня удовлетворенности образовательным процессом. О значимости модели в целом также свидетельствует P-значение, принимающее значение 2,56e-26. Наличие гетероскедастичности не наблюдается. Модель специфицирована правильно. Все переменные значимы.

Согласно модели, значимыми являются все четыре независимых переменных:

X3 – Качество организации учебного процесса;

X4 – Качество учебного процесса;

X5 – Личные результаты за экзамены и зачеты;

X9 – Качество приобретенных профессиональных компетенций.

Таким образом, согласно построенной модели, на общую степень удовлетворенности оказывают влияние такие факторы, как удовлетворенность от организации и качества учебного процесса, удовлетворенность от личных результатов за экзамены и зачеты и удовлетворенность от качества приобретенных профессиональных компетенций.

Для оценки степени влияния факторов X3, X4, X5 и X9 на степень удовлетворенности образовательным процессом были рассчитаны средние коэффициенты эластичности по формуле:

$$E_{x1} = \frac{b_{x1} * X_{1ср}}{Y_{ср}},$$

где: E_{x1} – средний коэффициент эластичности по фактору X1; b_{x1} – коэффициент регрессии фактора X1; $X_{1ср}$ – среднее значение фактора X1; $У_{ср}$ – среднее значение зависимой переменной.

Значения показателей эластичности по факторам составили:

$$E_{x3} = \frac{(0{,}2059 * 0{,}5276\ )}{0{,}5538} = 0{,}196,$$

При увеличении качества организации учебного процесса на 1% уровень удовлетворенности образовательным процессом увеличится на 0,196%;

$$E_{x4} = \frac{(0{,}3825 * 0{,}5511\ )}{0{,}5538} = 0{,}381,$$

При увеличении качества учебного процесса на 1% уровень удовлетворенности образовательным процессом увеличится на 0,381%;

$$E_{x5} = \frac{(0{,}1843 * 0{,}507\ )}{0{,}5538} = 0{,}168,$$

При увеличении личных результатов за экзамены и зачеты на 1% уровень удовлетворенности образовательным процессом увеличится на 0,168%;

$$E_{x9} = \frac{(0{,}1438 * 0{,}5482\ )}{0{,}5538} = 0{,}142,$$

При увеличении качества приобретенных профессиональных компетенций на 1% уровень удовлетворенности образовательным процессом увеличится на 0,142%.

Выяснилось, что наиболее важным компонентом удовлетворенности студентов образовательным процессом на экономическом факультете Пермского государственного национального исследовательского университета является качество организации учебного процесса.

Для более точного анализа была построена модель логистической регрессии, построение которой основывалось на методе пошагового включения переменных.

В качестве категориальных переменных в модель были включены переменные X3, X4, X5 и X9, так как при построении множественной линейной регрессии данные переменные оказались значимыми. Методу последовательного включения переменных понадобилось всего 3 шага, чтобы включить все нужные переменные в уравнение регрессии.

В табл. 2 представлена сводка для модели.

Таблица 2

Сводка для модели

Шаг	*-2 Log-правдоподобие*	*R-квадрат Кокса и Снелла*	*R-квадрат Нэйджелкерка*
1	71,256[a]	0,394	0,571
2	41,693[a]	0,542	0,784
3	19,080[a]	0,630	0,912

-2 Log – правдоподобие характеризует модель и показывает, насколько хорошо она соответствует исходным данным.

К шагу 3 -2 Log-правдоподобие будет равно 19,080[a]. Данное значение является наименьшим среди шагов 1 и 2, что говорит об адекватности модели. R – квадрат Кокса и Снелла и R-квадрат Нэйджелкерка показывают, что модель достаточно качественная.

Данный метод предусматривает проверку переменных на предмет их возможного исключения. Уровень значимости для каждой переменной сравнивается со значимостью 0,1. Исключение переменной происходит только в том случае, если значимость переменной оказывается больше 0,1.

В табл. 3 представлена модель с удаленным членом.

Таблица 3

Модель с удаленным членом

Переменная		*Логарифмическое правдоподобие модели*	*Изменение -2 логарифмического правдоподобия*	*Знач. изменения*
Шаг 1	x9	-62,200	53,144	0,000
Шаг 2	x5	-35,628	29,563	0,001
	x9	-40,219	38,746	0,000
Шаг 3	x3	-20,846	22,612	0,007
	x5	-21,603	24,125	0,004
	x9	-20,884	22,689	0,007

На шаге 3 видно, что переменные X3, X5, X9 являются значимыми. Переменная X4 была исключена, так как значимость данной переменной была больше 0,1. Согласно данной модели, на общую степень удовлетворенности оказывают влияние такие факторы, как качество организации учебного процесса, личные результаты за экзамены и зачеты, и качество приобретенных профессиональных компетенций.

Было выявлено, что удовлетворенность студентов образовательным процессом находится на достаточно высоком уровне. В то же время моделирование позволило выявить факторы, оказывающие наиболее сильное влияние на общую удовлетворенность студентов образовательным процессом.

Данное исследование может быть использовано для поддержки принятия решений по повышению качества образовательного процесса на экономическом факультете Пермского государственного национального исследовательского университета.

Список литературы

1. *Балаева О.Н., Предводителева М.Д.* Управление организациями сферы услуг. М.: ГУ-ВШЭ, 2010 С. 151.
2. *Браверман А.А.* Маркетинг в российской экономике переходного периода: методология и практика. М.: Экономика, ТОО «КоМаркт Лтд», 1997. С. 571.
3. *Вечканов Г.С.* Современная экономическая энциклопедия // СПб.: Лань, 2002. С. 880.
4. *Гридасова Е.А.* Образовательная услуга как ценностно-гуманистическое действие // Общая педагогика. 2014. С. 42–54.
5. *Джапарова Р.* Маркетинг услуг профессионального образования // Маркетинг, 2006. №9. С. 14–18.
6. *Елисеева Е.Н.* Оценка удовлетворенности потребителей образовательных услуг на факультете управления // Вестник Челябинского государственного университета, 2013. С. 107–110.
7. *Железнов Б.В.* Эффективность системы образования: взгляд потребителя образовательных услуг. 2009. №2. С. 187–210.
8. *Зайчикова С.А., Маяцкая И.Н.* Стратегия маркетинга высшего учебного заведения в системе открытого образования. М.: РГСУ, 2006. С. 115.
9. *Захарова И.В.* Маркетинг образовательных услуг. Ульяновск: УлГТУ, 2008. С. 170.
10. *Зотов В.Н.* Разработка стратегии и тактики маркетинговой деятельности вузов на рынке образовательных услуг и научно-технической продукции: автореф. к. э. н.: М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 1997. С. 30.
11. *Конституция* Российской Федерации. М.: «Юридическая литература» Администрации Президента Российской Федерации, 2009. С. 64.
12. *Кремер* Н.Ш., *Путко Б.А.* Эконометрика 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. С. 311.
13. *Липкина Е.Д.* Конкурентоспособность вузов на современном рынке образовательных услуг. Омск: ОмГПУ, 2006. С. 136.
14. *Магнус Я.Р., Катышев П.К., Пересецкий А.А.* 6-е изд., перераб. и доп. М.: Дело, 2004. С. 576.
15. *Маленина М.Н.* Договоры об оказании услуг. М.: 2011 С. 1–27.
16. *Рацлаф А.А., Седова А.В.* Образовательная услуга: определение и свойства // М.: Молодой ученый, 2014. С. 162–164.
17. *Романова И.Б.* Управление конкурентоспособностью высшего учебного заведения. Ульяновск, 2005. С. 140.
18. Сагинова О.В. Маркетинг в сфере образования // Маркетинг в России и за рубежом, 2005. №1. С. 32–44.
19. *Стовбыра Т.А.* Экономика образования. М.: Константа Сервис, 2012. С. 79.
20. *Ткачев И.С.* Совершенствование механизма повышения качества образовательных услуг на основе мониторинга удовлетворенности потребителей: автореф. дисс. к.э.н. М.: 2012 С. 30.
21. *Толковый* словарь русского язык Д.Н. Ушакова. М.: Полиграфкнига, 1940. Т.4. 1501 с.
22. *Федеральный* закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 №273-ФЗ.
23. *Чомаева М.М.* Открытое образование, как сфера услуг перспективы развития // Молодой ученый, 2011 С. 175–177.

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ И ПОТЕНЦИАЛ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В БИЗНЕСЕ

О.С. Богуславский, бакалавр 2 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент Е.В. Шилова)
ПГНИУ, г. Пермь

На данном этапе развития отраслей экономики становится очевидным тот факт, что автоматизированные системы все больше становятся неотъемлемой частью жизни прогрессивных организаций. Данные системы удешевляют и упрощают производственные и аналитические процессы в компаниях, помогают управляющему персоналу более эффективно принимать решения. На определенном этапе разработки таких решений специалистам в области создания алгоритмов стало ясно, что следующим значимым этапом к увеличению потенциала автоматизированных систем станет наделение их возможностью решения более сложных, неструктурированных задач, а значит хотя бы частью творческих способностей, присущих любому человеку, такими как способность к обучению и формулированию общих выводов из фактов и другими. Именно так и зародился Искусственный Интеллект (далее – ИИ).

Когда обычный человек слышит данное словосочетание, то в его сознании с большой вероятностью возникают образы из какого-либо научно-фантастического произведения. Захват рабочих мест, восстание машин и конец света – именно такие картины представляются многим. Конечно, такой взгляд является не до конца верным. Искусственный Интеллект – это совокупность прикладных технологий, целью которых является решение слабо структурированных проблем.

Отправной точкой в истории развития ИИ принято называть научную конференцию 1956 г. в Дартмуте, организованная Джоном Маккарти, которая официально прошла под названием «Artificial Intelligence» (от англ. «Искусственный Интеллект»), на которой обсуждались вопросы возможности разработки полноценных интеллектуальных машин. Как это обычно бывает, «будущие создатели» с самого начала разделились на два лагеря: на кибернетиков и нейрокибернетиков. Кибернетики сразу отказались от идеи полного копирования мыслительных процессов человека. Им достаточно того, чтобы на одни и те же вопросы (входные данные) устройство и человек давали одинаковые ответы (выходные данные). А как это происходит, какие механизмы и алгоритмы находятся внутри машины, не имеет значения. Поэтому это и назвали кибернетика «черного ящика». Как только компьютеры получили распространение, кибернетики освоили их и сразу же принялись за дело. Начали они с небольших игр, как например «крестики-нолики», «Scrabble» и ход компьютера рассчитывался методом перебора, что, конечно, не является оптимальным способом решения проблем. Поэтому позже разработчики внедрили в данный алгоритм поиска специальную технологию – эвристику. Ее суть заключается в том, чтобы ограничить пространство перебора специальными условиями. Несколько позже, в 1957 г. была создана программа, которая часто считается прототипом Искусственного Интеллекта, а именно «Универсальный Решатель Задач» (англ. General Problem Solver – GPS). И в этом же году Фрэнк Розенблатт предложил первый обучающийся алгоритм – однослойный персептрон. В 1997 г. суперкомпьютер Deep Blue с Искусственным Интеллектом «на борту», разработанный IBM, сумел обыграть всемирного чемпиона по шахматам, Гарри Каспарова в матче из шести партий. В 2011 уже другой интеллектуальный суперкомпьютер IBM Watson победил двух чемпионов в игре Jeopardy (аналог

© Богуславский О.С., 2019

«Своей игры»). Данная интеллектуальная машина представляет очень большой интерес, так она работает с языками высокого уровня, т.е. непосредственно с человеческим языком: с книгами, статьями, сайтами в сети Интернет, анализировать их и составлять на их основе сложные гипотезы. Последним из достижений данной системы стало умение распознавать сарказм в книгах и социальных сетях. А в 2017 г. ИИ «Alpha Go», разработанный командой Google Deep Mind, победил мирового чемпиона по игре в Го Ke Jie. Интересно, что последующая версия этого алгоритма, обучающаяся «с нуля» и, исключительно на основе метода глубокого обучения, впоследствии поборола все предыдущие и ушла далеко вперед по навыкам игры.

Для того чтобы понять, что из себя представляют любые технологии в сфере Искусственного Интеллекта, необходимо обозначить принципы функционирования их основного элемента – искусственной нейронной сети (ИНС). По своей сути ИНС – алгоритмическая модель, созданная наподобие строения человеческих нейронных сетей. Как и в биологическом аналоге, ИНС имеет нейроны (вычислительные единицы, которые получают информацию, производят над ней простые вычисления и передают ее дальше) и синапсы (связи между нейронами). Нейроны бывают трех типов и образуют три базовых слоя нейронной сети: входной (получение информации), скрытый (обработка данных) и выходной (вывод результата). Простейший нейрон работает по принципу перемножения весов: существуют входные переменные, которые задействованы (X_1=1) или не задействованы (X_1=0). Программист ИНС задает требуемые веса для скрытого слоя (например, W_1=0,6) и затем происходит умножение каждой переменной на её вес и применение к полученному результату функции активации «F(x)». Функция активации - это способ нормализации входных данных, благодаря которому в итоге и происходит вывод данных и завершается итерация, т.е. один из циклов работы сети. Функций активации существует огромное множество, как например: линейная функция, сигмоида, функция гиперболического тангенса и другие. Итак, если суммированные после перемножения значения попадают в область условия «F(x)», то нейросеть на выходе выдает положительное значение, а если наоборот – то отрицательное.

Рис. 1. Модель простейшей нейронной сети – однослойного персептрона

Но главной способностью нейронных сетей, которая отличает их от обычных алгоритмов – это возможность к обучению. Называется данная методология машинным обучением (англ. Machine Learning). Всего существует несколько наиболее часто используемых методов машинного обучения: обучение с учителем, частичное обучение с учителем, обучение с подкреплением, обучение без учителя. Все они относятся к индуктивным (рассуждения от частного к общему). Кроме того, в 2006 появились первые нейронные сети на основе нового метода обучения Deep Learning (англ. «Глубокое обучение»), которая вызывает наибольший интерес, так как позволяет анализи-

ровать сложные и объемные массивы данных, находить в них закономерности и выводить общие гипотезы без участия человека, для которого такой объем работы за такой же короткий период времени был бы не по силам.

Само обучение, если говорить простым языком, происходит по тому же принципу, что и обучение ребенка: методом проб, ошибок, повторения и закрепления. Система выполняет итерацию столько раз, сколько потребуется для отладки весов сети и достижения необходимого выходного результата. Допустим, что нам необходимо разработать нейросеть, которая будет определять, находятся перед ней доллары или евро. С максимальной вероятностью, при первом выполнении задания нейросеть не сможет точно определить тип купюры. Однако, если, например, несколько раз запустить цикл по определению типа купюры и каждый раз сообщать нейросети результат определения (угадала она тип купюры или нет), то она начнет делать обобщения, создавать новые нейроны, синапсы и изменять веса, что через несколько десятков, сотен или тысяч итераций позволит нейросети с большей вероятностью делать правильный вывод.

Практически все системы ИИ можно поделить по характеру проблем, которые они решают на 2 основные группы: на специализированные системы (которые решают специальные задачи, чаще всего по профессиональным требованиям) и на системы общего назначения (имеют более массовый характер и чаще всего несут развлекательную функцию). Самое большое распространение и применение получили экспертные системы и уже упомянутые нейросистемы, которые, по сути, функционируют на одной технологии, но имеют различное конечное представление.

Рис. 2. Классификация систем Искусственного Интеллекта

Основную ставку на данном этапе развития ИИ, конечно, делают на экспертные системы, которые позволяют получать пользователю моментальный доступ к значительному объему профессиональной информации и на основе этого эффективно принимать решения. Данная технология применяется сейчас во многих сферах и наиболее успешна, что замечательно, в медицине. Такие системы достаточно предсказуемы и дают стабильный и точный результат. Однако, в сравнении с нейросистемами, ничего нового не предлагают, так как работают исключительно на основе человеческого опыта, хотя могут обучаться самостоятельно.

Теперь возможно перейти к основной части данной статьи, а именно к потенциалу применения ИИ в бизнесе. Хорошие системы Искусственного Интеллекта должны решать в организациях три основные функции: функцию автоматизации рутинных бизнес-

процессов, функцию глубокой аналитики и функцию обеспечения более точного прогнозирования на основе выдвижения гипотез. На самом деле, Искусственный Интеллект уже достаточно широко используется на рынке и помогает компаниям налаживать связь с клиентами, создавать дополнительную ценность товарам, контролировать работоспособность и безопасность сотрудников, процессы и состояние производства.

Одним из самых ярких примеров применения Искусственного Интеллекта последнего времени является разработка компанией Boston Dynamics серии роботов, способных выполнять комплекс сложных двигательных функций. ИИ в них применяется для анализа внешних данных, поступающих от датчиков, установленных на роботах и для принятия решений на основе этих данных. Роботы способны реагировать на изменения внешней среды и корректировать свое поведение в соответствии с ними. И, конечно же, в этом им помогает и метод глубокого обучения, с помощью которого они гораздо эффективнее осваивают двигательные функции. Следует отметить, что роботы весьма экзотичны, так как в большинство из них создатели заложили движения различных животных. Такие роботы весьма успешно справляются со скоростным перемещением в пространстве и переноской грузов разной тяжести. Кроме того, в разнообразной линейке продуктов Boston Dynamics присутствуют и роботы-гуманоиды, которые успешно справляются с перемещением товаров на складе и даже выполнением сложных акробатических трюков, которые не всегда под силу и среднестатистическому человеку. Компания разрабатывает и более традиционные решения, а именно производственных роботов, также наделенных преимуществами технологий ИИ и метода глубокого обучения.

Российская компания Connectome.ai создала решение Direktiva.ai для контроля безопасности на местах труда. Благодаря камерам и датчикам с внедренными в них на основе искусственного интеллекта технологиям Computer Vision (от англ. «Компьютерное зрение») и Deep Learning системы безопасности теперь могут распознавать сотрудников по биометрике лиц, а также регистрировать определенные действия и реагировать на них. Допустим, Вы руководите крупной кондитерской фабрикой. Конечно, для вас будет важно соблюдение сотрудниками санитарных норм для обеспечения высокого качества продукции и сохранения имиджа компании. Поэтому сотрудники должны следить за личной гигиеной, соблюдать дресс-код и корректно обращаться с оборудованием. Благодаря решению Direktiva.ai возможно создавать «умные» буферные зоны для первичной проверки сотрудников на соблюдение всех вышеперечисленных требований: система ИИ, подключенная к камерам будет анализировать стерильность рук (например, если зарегистрировано действие по умыванию рук), наличие необходимого головного убора или перчаток, бейджа сотрудника с опознавательными знаками и только потом допускать его к работе. Таким образом, обеспечится повышение безопасности сотрудников, повышение качества продукции, снижение риска проникновения злоумышленников, оптимизация процесса труда.

Другая российская компания Clover Group разработала систему для контроля состояния производственных мощностей. В результате объединения технологий Big Data (от англ. «большие данные») и IIoT («Industrial Internet of Things», от англ. «Промышленный Интернет Вещей») стал возможен исчерпывающий сбор данных о текущем состоянии производственных мощностей организации, а искусственный интеллект дал возможность для наиболее глубокого анализа этих данных, эффективного нахождения корреляций, выдвижения гипотез. Данная технология обеспечивает контроль текущего состояния производственных мощностей, более точный прогноз возможных поломок, снижение издержек компании.

В 2017 г. авторитетная консалтинговая компания PwC опубликовала весьма примечательный прогноз о структуре и динамике рабочих мест к 2037 г. при развитии технологий Искусственного Интеллекта. Исходя из данных прогноза, изменение количества рабочих мест в различных сферах экономики стран при развитии искусственного интеллекта составит 0%, т.е. фактическое количество мест на рынке труда не изменится. Связано это с тем, что при исчезновении одних рабочих мест, где для работы требуется выполнение рутинных операций, возникнет множество других, где от сотрудника потребуется больше творческих навыков. PwC ежегодно публикует отчеты о возникающих и требуемых изменениях в организациях в соответствии с развитием технологий искусственного интеллекта и сохраняет свой оптимистичный взгляд на проблему.

Прогноз PwC 2017 г.: замещение рабочих мест к 2037 г. в связи с развитием ИИ

Сектор экономики	***% от существующих мест (в 2017 г.)***			***Количество трудовых мест (тыс.)***		
	Возникновение	***Исчезновение***	***Итого***	***Возникновение***	***Исчезновение***	***Итого***
Здоровье и социальные услуги	34%	-12%	**22%**	1 481	-526	**955**
Наука	33%	-18%	**16%**	1 025	-541	**484**
Информация и коммуникации	27%	-18%	**8%**	388	-267	**121**
Образование	12%	-5%	**6%**	345	-158	**187**
Услуги проживания и питания	22%	-16%	**6%**	518	-371	**147**
Администрирование	23%	-24%	**-1%**	698	-733	**-35**
Другие	13%	-15%	**-2%**	466	-533	**-67**
Оптовая и розничная торговля	26%	-28%	**-3%**	1 276	-1 403	**-127**
Строительство	12%	-15%	**-3%**	279	-355	**-75**
Финансы и кредитование	18%	-25%	**-7%**	209	-286	**-77**
Государственное управление и оборона	4%	-23%	**-18%**	64	-339	**-274**
Транспортировка и хранение	17%	-38%	**-22%**	296	-683	**-387**
Промышленность	5%	-30%	**-25%**	133	-814	**-681**
Итого	**20%**	**-20%**	**0%**	**7 176**	**-7 008**	**169**

Итак, все преимущества использования Искусственного Интеллекта очевидны: данные технологии позволяют анализировать огромные массивы данных, упрощать процесс принятия решения, распознавать и оценивать окружающую среду и многое другое. Но есть и другая сторона ИИ.

Еще до возникновения самих технологий интеллектуальных машин многие стали задумываться о нормативной и, что самое главное, этической стороне вопроса развития Искусственного Интеллекта. Писатели-фантасты (а с ними и общественность) стали размышлять над вопросами ответственности за последствия тех или иных решений машин, авторского права и другими. Айзек Азимов, американский профессор биохимии и один из популярнейших писателей-фантастов 20 в. даже представил три ос-

новных закона робототехники, которые впоследствии стали нормативной основой в сфере регулирования применения интеллектуальных машин для многих других произведений, в том числе произведений современности. И действительно, что должен делать автомобиль с автопилотом на основе ИИ, если в условиях приближения ДТП встанет выбор между спасением жизнь пассажиров транспорта или пешеходов? Многие из нас определенно будут утверждать, что автомобиль в таком случае должен в первую очередь обеспечить безопасность владельца, но будет ли в этом случае удовлетворена таким решением общественность? А если добавить к данной ситуации множество её осложняющих внешних факторов? И что же все-таки делать с людьми, которые не смогут переквалифицироваться для работы на новых местах труда? И это лишь малая часть тех вопросов, которые возникают практически во всех сферах применения ИИ и, по мнению многих, специалистов их необходимо решать уже сейчас.

Список литературы

1. *Интеллект* человека. URL: http://www.grandars.ru/college/psihologiya/intellekt-cheloveka.html (дата обращения: 01.04.2019).
2. *Искусственный* интеллект. URL: http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BA%D1%82:%D0%98%D1%81%D0%BA%D%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%B8%D082%D0%B5%D0%BB%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%82_(%D0%98%D0%98,_Artificial_intelligence,_AI) (дата обращения: 01.04.2019).
3. *Development* History of Artificial Intelligence. URL: https://www.researchgate.net/figure/Development-history-of-artificial-intelligence-AI_fig8_323591839 (дата обращения: 01.04.2019).
4. *AlphaGo* Zero совсем на пальцах. URL: https://habr.com/ru/post/343590/ (дата обращения: 01.04.2019).
5. *Системы* искусственного интеллекта // PSTA: Education Library, 09.03.03. URL: http://edulib.pgta.ru/els/ (дата обращения: 01.04.2019).
6. *Нейросети* для чайников // Habr, 01.05.2017. URL: https://habr.com/ru/post/143129/ (дата обращения: 01.04.2019).
7. *Различия* между искусственным интеллектом, машинным обучением и глубоким обучением // Habr, 25.02.2017. URL: https://habr.com/ru/post/401857/ (дата обращения: 01.04.2019).
8. *Система* мониторинга действий персонала на базе искусственного интеллекта // Connectome. URL: https://direktiva.ai/ (дата обращения: 01.04.2019).
9. *AI*-решения российского разработчика Clover group // Clover Group. URL: https://clover.global/ (дата обращения: 01.04.2019).
10. *Artificial* intelligence will create as many jobs as it destroys, according to a PwC analysis // Business Insider, 2018. URL: https://www.businessinsider.com/pwc-artificial-intelligence-wont-destroy-all-jobs-2018-7 (дата обращения: 01.04.2019).
11. *Boston* dynamics // Boston Dynamics, 2019. URL: https://www.bostondynamics.com/ (дата обращения: 01.04.2019).
12. *Искусственный* интеллект. Основы и история. Цели // Intellect.ml. URL: https://intellect.icu/istoriya-iskusstvennogo-intellekta-osnovnye-etapy-5996 (дата обращения: 01.04.2019).
13. *Moral* machine // Moral Machine, 2019. URL: http://moralmachine.mit.edu/ (дата обращения: 01.04.2019).

ГИБКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ

Р.Э. Буланов, бакалавр 4 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент А.М. Ощепков)
ПГНИУ, г. Пермь

Человечество за свою историю всегда занималось управлением деятельностью: от охоты на мамонта или строительства пирамид в Египте, до запуска человека в космос.

То есть в той или иной форме люди всегда занимались управлением. И сравнительно недавно эта деятельность была выделена в отдельный вид руководства. Термин управление проектами зародился в США в конце 50-ых гг. как отдельное направление. И понимался как структуризация работ и сетевое планирование.

Тогда общие настроения рынка были нацелены на переход от индустриального общества к постиндустриальному и выделение науки в главный фактор социально-экономического развития, возможно, это и поспособствовало выделению управления проектами в целое направление науки.

Что такое управление проектами в общем понимании?

Управление проектами – это процессы, существующие в синергии или совокупности. В понятие процессы тут заложены действия и процедуры, связанные с реализацией функции управления. В проектном управлении все направления деятельности взаимосвязаны и западание одного направления процессов влияет на остальные. Такая взаимосвязь предполагает равновесие между задачами проекта – часто улучшение в одной области может быть достигнуто лишь за счет ухудшения в другой.

Для лучшего понимания взаимосвязанности природы управления проектами разберемся в сути, в процессах.

Но сначала про ключевое определение проект. Проект – это совокупность задач или мероприятий, связанных с достижением запланированной цели, которая обычно имеет уникальный и неповторимый характер. Необходимость проектов возникает, например, при создании новых производственных мощностей или технологических процессов, на предприятиях, в строительных компаниях, фирмах, разрабатывающих программное обеспечение, в маркетинге к проектам относится проведение анализа потребительского спроса, внедрение нового продукта на рынок, кампания по увеличению объема продаж, таким образом, управление проектом представляет собой основную форму планирования и контроля текущей деятельности фирмы.

Так же стоит сказать про важнейшие термины: жизненный цикл проекта и команда проекта. Жизненный цикл – поочередность этапов работ, которые необходимо пройти, чтобы получить результат. Команда проекта – это работники, которые исполняют проект, они формируются в начале и распускаются в конце реализации проекта.

Как ранее было сказано проект состоит из процессов. Процесс – это совокупность действий, приносящая результат. Процессы проекта обычно выполняются людьми и распадаются на две основные группы:

1) Процессы управления проектами – касающиеся подготовки и описания работ.
2) Процессы, ориентированные на продукт – касаются спецификации и производства продукта. Эти процессы определяются жизненным циклом проекта.

Процессы двух групп накладываются и взаимодействуют. Например, определение технологической цепочки начинается с понимания того, как создать продукт. Или определение формата ресторана начинается с понимания того, как готовить и кто целевая аудитория.

© Буланов Р.Э., 2019

В классическом понимании существует разбивка на 5 групп:

1. процессы инициации – принятие решения о начале выполнения проекта;
2. процессы планирования – определение целей и критериев успеха проекта и разработка рабочих схем их достижения;
3. процессы исполнения – координация людей и других ресурсов для выполнения плана;
4. процесс мониторинга и контроля (управления и анализа) – определение соответствия плана и исполнения проекта поставленным целям и критериям успеха и определение необходимости применения корректирующих воздействий их согласование, утверждение и применение;
5. процессы завершения – формализация выполнения проекта и подведение его к упорядоченному финалу.

Рис. 1. Группы процессов управления

Процессы управления проектами накладываются друг на друга и выполняются с разной скоростью на всех стадиях проекта. Кроме того, процессы управления проектами связаны своими результатами – то есть результат выполнения одного становится исходной информацией для другого. Так же взаимосвязаны и группы процессов, например, чтобы завершить этап определения технологической цепочки необходимо получить одобрение заказчиком соответствующей документации.

Итак, в общем плане мы разобрались, что управление проектами – это приложение знаний, навыков, инструментов и методов к работам проекта для удовлетворения требований, предъявляемых к проекту. Управление проектом осуществляется посредством надлежащего применения и интеграции, логически сгруппированных 47-ми процессов управления проектом, объединенных в пять групп: инициация, планирование, исполнение, мониторинг и контроль, закрытие (*PMBOK® Guide*[1]).

PM book или другими словами свод знаний по управлению проектами – представляет собой сумму профессиональных знаний по управлению проектами. Институт управления проектами (PMI) использует этот документ в качестве основного справочного материала, руководства для своих программ по профессиональному развитию.

[1] *PMBOK® – Свод знаний по управлению проектами разработанный всемирной некоммерческой профессиональной организацией по управлению проектами.*

Его еще можно назвать методом «**Водопад**» – модель процесса разработки проекта, в которой процесс разработки выглядит как поток, последовательно проходящий фазы анализа требований, проектирования, реализации, тестирования, интеграции и поддержки.

В настоящем руководстве описываются суть процессов управления проектами в терминах интеграции между процессами и взаимодействий между ними, а также цели, которым они служат. Эти процессы разделены на пять групп, речь о которых шла выше.

Получается что pmbook - это аккумулированный кем-то опыт и знания в единую книгу. Изучив эту книгу, можно стать хорошим руководителем проектов, если следовать ее принципам. В целом, ключевыми основами книги являются следующие разделы:

- Общие сведения о проектах и их классификация;
- Группы процессов – инициация, планирование, выполнение, мониторинг и контроль, закрытие проекта;
- Области знаний – управление содержанием, управление сроками, управление стоимостью и т.д.

PMBook – это философия управления проектами, которая предлагается всему профессиональному сообществу. Минус в том, что он составлен без относительно к определенному виду деятельности.

Получается, что свод знаний выступает в роли помощника, советчика для руководителя и руководитель должен адаптировать pmbook под свою ситуацию на предприятии и пользоваться им именно в качестве руководства, но не единственной формы управлений.

В управлении острым вопросом становится не как или что сделать, а *как сделать много за короткий срок?*

И тут на арену выходит **Аджайл**, по сути он представляет собой манифест, опубликованный в 2001 г.

Сам по себе Agile – не метод управления проектами. Это тезисные идей или впоследствии философия, описывающая как нужно реализовывать проекты. Уже на основе этих принципов и лучших практик были разработаны отдельные гибкие методы Scrum, Crystal, LeSS.

Вырезка из манифеста: «Мы постоянно открываем для себя более совершенные методы разработки программного обеспечения, занимаясь разработкой непосредственно и помогая в этом другим. Благодаря проделанной работе мы смогли осознать, что: Люди и взаимодействие – важнее процессов и инструментов, работающий продукт - важнее исчерпывающей документации, сотрудничество с заказчиком - важнее согласования условий контракта, готовность к изменениям – важнее следования первоначальному плану.

То есть, не отрицая важности того, что справа, мы всё-таки больше ценим то, что слева».

Рис. 2. Концепция Agile подхода

Agile признают за – его гибкость и адаптивность. Он может подстроиться под любые условия и процессы организации.

Один из принципов Agile: «Реакция на изменения важнее следования плану». Именно возможность быстро, а значит менее болезненно отреагировать на изменения дало спрос на аджайл.

Применимость Agile лежит в разработке новых, инновационных продуктов / продуктах с открытым концом. В проектах по разработке таких продуктов высока доля неопределённости, а новая информация о состоянии проекта раскрывается по ходу его реализации. В таких условиях реализовывать проект по «водопаду» (или пмбуку) становится невозможно – нет информации для планирования.

Слабая сторона аджайла в том, что это не система, а значит, нет прописанных процессов, а значит, он применим в наложении или в сопряжении с другими подходами.

Далее поговорим о трактовках манифеста или этого подхода: а именно про scrum.

Scrum – основанный на принципах гибкости предполагает структуру, а именно разбивает проект на части. Получаются так называемые «заделы продукта» или готовые части продукта. Затем эти части приоритизируются заказчиком. Самые важные «кусочки» первыми отбираются для выполнения в Спринте. Спринты – так называются итерации в Scrum, длящиеся от 2 до 4 недель. В конце Спринта заказчику представляется рабочая часть продукта – те самые важные «кусочки», которые уже можно использовать. А далее по ходу процесса работ эти куски плюсуются наростающим итогом и постепенно соединяются в единый продукт. Например, сайт с частью функционала, который уже работает, пусть и частично. Длительность у Спринта фиксированная, но команда ее сама определяет в начале проекта, исходя из состояния и ресурсов.

Рис. 3. Концепция модели Scrum

Преимущество этого метода в том, что заказчик может получать выгоду с первых итераций или первых готовых частей продукта, то есть, чтобы начат получать ценность не надо дожидаться завершения проекта.

Crystal Clear

Crystal – предназначена для небольших команд из 6–8. Как и все гибкие методологии, Crystal больше опирается на людей, чем на процессы и документы.

Crystal использует семь методов/практик, три из которых являются обязательными.

1. Частая поставка продукта.
2. Улучшения через рефлексию.
3. Личные коммуникации.
4. Чувство безопасности.
5. Фокусировка.
6. Простой доступ к экспертам.
7. Качественное техническое окружение.

Преимущество этого подхода в том, что заказчика привлекают к активному участию в проекте.

Еще один подходи, выступает в роли надстройки скрам, это как расширение в браузере, то есть философия скрам перенесенная на управление множеством проектов.

LeSS – это скрам в масштабе. Это про то, как применить гибкую структуру скрам в рамках большого масштаба максимально просто, как только это возможно. Так же, как Скрам или любой другой настоящий Agile-подход, LeSS является «минимально достаточным подходом» для максимальной отдачи.

Преимущества этого метода в кросс-функциях, то есть когда небольшое количество людей разделены на команды и работает со многими операциями, работают в тандеме, вместе над единой целью: в результате совместного Спринта получить готовый к поставке продукт и каждая команда имеет максимальную отдачу, так как ответственность коллективная.

Далее собранные советы от изучения философии Less:

Непрерывно анализируйте и адаптируйте продукт, связи, процессы, организационную структуру и практики, чтобы развиваться в соответствии с текущим поло-

жением. Делать это лучше чем следовать прописанным, так называемым «лучшим» практикам, игнорируя контекст.

Наблюдение и использование системного моделирования помогает понять и оптимизировать систему в целом, а не по элементам. Клиенты заботятся об оптимизации времени, от идеи до реальной прибыли от продукта целиком, а не от его отдельных частей, важна фокусировка на общей картине процессов.

В этой методике задействованы принципы японских методов бережливого производства создания организационной системы с наставниками-учителями, прививающими подход: «остановись и исправь»; «иди и посмотри». Это элементы бережливого производства. Постоянные улучшения – Вот наша цель на пути к совершенству. Создавать и поставлять продукт практически непрерывно, с минимальными затратами, без дефектов; продукт, который предвосхищает и восхищает клиентов и делает их жизнь лучше. Практикуйте непрерывные, небольшие и радикальные эксперименты по улучшению, оптимизации.

Ориентация на клиента – Получение обратной связи, вовлечение клиента в процесс, фокус на изучение реальных проблем клиента и их решение. Определение того, что ценно, а что нет, в глазах клиента. Снижение времени ожидания продукта клиентом. Усиление получения обратной связи от реальных потребителей. Необходимо, чтобы каждый член команды понимал, как их совместная работа сегодня приносит пользу клиентам, приобретающим продукт, тогда сотрудники смогут сами предлагать изменения и вообще кпд повышается.

Фокус на готовом продукте-один продукт, один общий Спринт – вне зависимости от того, работают ли совместно 2 или 22 команды. Клиенты получают ценность от всего продукта, а не в отдельности от его технических компонентов. Клиенту не важны части, важен сам продукт.

Больше за меньшие ресурсы – не нужно больше ролей, потому что наличие большого числа ролей приводит к размыванию границ ответственности и к меньшей отдаче команд. Не нужно большое число связей, потому что большое число связей приводит к увеличению дистанции между командами и клиентом. Не нужно больше процессов, потому что формализация губит инициативность, команды перестают отвечать за процесс. Взамен нужны более ответственные команды, за счёт введения меньшего числа ролей; более сфокусированные на нуждах клиента; команды; необходимо больше командной ответственности и больше значимой работы за счет исключения слабых звеньев и лишнего формализма в процессах. *Надо стремиться к большему по меньшим затратам.*

Единственное что еще хочу сказать – надо различать гибкие (agile) подходы (Scrum, Crystal, Less) и бережливые (lean,), самым известным представителем которых является Kanban. Напомню, что Канбан – метод управления разработкой, реализующий принцип «точно в срок» и способствующий равномерному распределению нагрузки между работниками.

Подводя итог моему исследованию хочу привести цитату участника программы НАСА:

«Из всех трудностей, с которыми столкнулись НАСА, отправляя человека на Луну, управление было наверно самой сложной задачей» – Роджер Лаунис, историк НАСА.

Все проекты разные и исследую гибкие подходы к управлению я пришел к такому выводу, что не существует идеальной системы управления проектами, подходящей для каждой ситуации. Также не существует системы, которая бы подходила

каждому руководителю и была удобна для всех членов команды. Каждый проект существует в своем исключительном контексте, вернее да есть похожие ситуации и тут, пожалуйста – pmook с, в целом, прописанными положениями и советами как лучше, но в о глобально все проекты разные и выделять какой-то один как самый топовый я считаю некорректным. Каждой из методик можно и нужно пользоваться, так же нужно их совмещать, создавать кросс-функциональные методики, сборные, безусловно, знать их нужно все и уметь оперировать с их отдельными частями. Надо анализировать состояние проекта, смотреть на контекст, в котором проводится проект и далее уже выбирать более подходящие методики с их философией. Руководитель должен адаптировать их и переносить на конкретно свои ситуации и ограничения, ведь у каждого проекта свои временные и ресурсные рамки. Я бы советовал пользоваться всеми гибкими подходами именно как руководством, но не как догмой. Потому гибкий подход Agile вполне совместим с PMBoK и даже Lean, да и с любой другой проектной менеджерской методологией (стандартом, подходом). Можно и нужно интегрировать один подход в другой и создавать свои системы управления в своем контексте оперирования.

Список литературы

1. *Егиазарян Г.А., Шеремета А.Д.* Справочное пособие директору производственного, объединения, предприятия. М.: Экономика, 1977, Т. I. С. 5–14.
2. *Иван Селиховкин.* Управление ИТ-проектом «с нуля» в любой организации» (2010 г.). С. 11–34.
3. *Вольфсон Борис Львович.* Гибкое управление проектами и продуктами. С. 5–34.
4. *URL:* www.pmi.org/pmbok-guide-standards (дата обращения: 12.02.19).
5. *URL:* www.agilebasics.ru (дата обращения: 14.02.19).
6. *PMI* Project Management Institute. Project Management Body of Knowledge // Руководство PMBook 5-е издание.
7. *URL:* www.blog.unusual-concepts.ru/agilebasics (дата обращения: 15.02.19).

ФИРМЕННЫЙ СТИЛЬ – ПЕРВЫЙ ШАГ В ЗАВОЕВАНИИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Э.А. Гардашова, бакалавр 4 курса
(Науч. руководитель старший преподаватель А.А. Полякова)
ПГНИУ, г. Пермь

DESIGN IS EVERYWHERE. Данная надпись гласит: «Дизайн повсюду». Она расположена на сайте международного совета дизайна – ico-D. Действительно, окинув взглядом окружающее пространство, нельзя не отметить, что все вокруг так или иначе связано с такой областью искусства, как дизайн.

Дизайн сегодня – это наиболее значимый элемент, который обеспечивает взаимодействие между экономикой и культурой. Современные направления дизайна создают стиль, образ жизни человека, объединяя в себе его идеи и стремления. Его основная задача и назначение – превращать сложные концепции и идеи в простые и понятные для потребителей сообщения, используя при этом различные инструменты: цвета, фотографии и картинки, типографику, текстовые объекты и др.

Одним из направлений, получившим в последние годы широкое распространение, является графический дизайн. Несмотря на то, что истоки данной области дизайнерского искусства относятся к древнейшим временам, официальной датой его возникновения принято считать состоявшийся в 1964 г. Первый Конгресс Международного общества организаций графического дизайна (ICOGRADA). С приходом эпохи книгопечатания графический дизайн начал стремительно распространяться, охватывая все большие сферы применения. Глобальная цифровизация открыла новые возможности для развития графического дизайна, предоставив огромное количество ресурсов для создания и модификации графических работ. Использование компьютерных программ кардинально изменило работу дизайнеров, позволив им экспериментировать с графикой и инструментами и реализовывать свой творческий потенциал.

Графический дизайн, став на Западе целой индустрией, в России только начинает приобретать свою ценность в глазах потребителей и руководителей компаний. Несмотря на то, что его развитие на отечественном рынке происходит значительно медленнее, графический дизайн становится все более популярным, а его результаты находят свое применение во множестве сфер экономической и внеэкономической деятельности.

В чем причина такой высокой популярности графики? Ответ на этот вопрос достаточно прост. 80% информации о внешнем мире люди воспринимают через органы зрения. То есть то, что человек увидел, сохраняется в его памяти на более длительное время, и при этом образ увиденного является достаточно ярким и отчетливым. Графика, позволяющая придавать информации наглядное представление, таким образом, выступает в качестве самого естественного способа познания и осмысления окружающей человека действительности. Это объясняет факт успешного использования дизайнерами средств графики для выстраивания различного рода коммуникаций.

Графический дизайн – это самый универсальный вид искусства, который позволяет не только придать объектам окружающего мира визуально оформленный вид, но и донести до потребителя мысли, идеи, заключенные в этих объектах. Именно поэтому графический дизайн неразрывно связан с экономикой и, в особенности, маркетингом. Невозможно представить себе полноценную рекламную кампанию без использования графического дизайна. Однако его применение не ограничивается одной

© Гардашова Э.А., 2019

лишь рекламой, произведения графики окружают нас повсюду: логотипы фирм, СМИ, оформление книг и журналов, интернет-страницы, приложения на смартфонах, различные упаковки товаров и многое другое.

Таким образом, графический дизайн, развиваясь в нескольких направлениях, способен решить большое количество самых разнообразных задач:

- Web-дизайн – разработка и проектирование пользовательских интерфейсов различных приложений и сайтов;
- Фирменный стиль – направление дизайна, включающее разработку объединенных одной идеей визуальных элементов стиля компании;
- Дизайн полиграфии;
- Создание иллюстраций и инфографиков;
- Дизайн упаковки;
- Проектирование систем ориентации (дорожные предупредительные знаки и др.).

Наиболее интересным и перспективным направлением графического дизайна является создание фирменного стиля.

Быть узнаваемой и запоминающейся для своих инвесторов и клиентов – одна из важнейших целей любой компании. Собственный стиль, являясь ключевым инструментом формирования бренда, позволяет создать визуальный образ компании, как в глазах ее потребителя, так и на рынке в целом. Именно за этим руководители и производители обращаются к графическому дизайнеру, человеку, который разрабатывает для них собственный стиль.

Фирменный стиль компании определяет элементы графики, которые представляют организацию окружающему миру, и, как основа коммуникации любого бренда, включает несколько элементов:

1. Название компании – наиболее значимый элемент в продвижении бренда компании. Именно название позволяет отличить одну компанию от другой, в случае, если они производят схожую продукцию или услуги, поэтому выбор названия является одной из самых важных задач процесса позиционирования компании.
2. Логотип – ключевое звено айдентики, дизайн которого служит основой для формирования последующих элементов дизайна. Логотип должен гармонично объединять в себе всю идеологию бизнеса.
3. Товарный знак – это словесное, изобразительное (или комбинированное) обозначение, которое идентифицирует товары индивидуальных предпринимателей и юридических лиц.
4. Цветовая схема – гармоничное сочетание цветов, позволяющее наиболее точно отражать идею и смысл существования компании. Многие компании могут быть легко узнаваемы благодаря подобранной специально для них цветовой палитре. Как и все остальные элементы фирменного стиля, цветовая палитра подбирается с учетом особенностей целевой аудитории компании.
5. Слоган (рекламный лозунг) – легко запоминающаяся фраза, которая раскрывает послание, содержащее миссию компании. Несмотря на то, что слоган не является обязательным элементом бренда, его не стоит недооценивать. Он легко запоминается, но несет в себе более доступную для потребителей информацию, так как она выражена словесным образом. Одними из самых успешных и ярких слоганов являются: «JUST DO IT» («Просто сделай это» – слоган Nike); «Think Different» («Думай иначе» – слоган корпорации Apple); «Найдется все» – слоган поисковой системы Яндекс. Эти компании стали не просто успешными производителями на рынке, они

смогли изменить сознания сотен тысяч людей, вдохновив их, оказав им совершенно другой мир.

6. Набор шрифтов – регулярно применяемые шрифты, которые используются для оформления текстовых бумаг и интернет-страниц. Набор шрифтов соответствует идее всего фирменного стиля и деятельности компании. Задача разработчиков заключается в нахождении «своего» шрифта, который будет наилучшим образом отражать образ марки.

7. Стилеобразующая графика. На ее основе создается полиграфическая продукция (визитки, блокноты, конверты, бланки и др.). Подобная продукция дает возможность продвижению бренда компании во многих сферах общественной жизни.

8. Маскот. Данный элемент айдентики встречается реже прочих, поскольку не является универсальным и в айдентике некоторых компаний может смотреться неуместно. Однако в определенных сферах он является очень эффективным способом привлечения внимания.

Как правило, в первую очередь графический дизайнер разрабатывает логотип компании и способ начертания ее названия. И уже после на их основе начинается разработка остальных элементов фирменного стиля, которые в совокупности помогают продать ее идею, продукт или услугу.

Графический дизайнер в процессе своей работы подготавливает весь набор фирменного стиля и составляет руководство по его использованию (брендбук) для всех, кто будет принимать участие в работе над рекламной компанией этой фирмы, продвижении ее бренда, ее товаров или услуг. Стоит отметить, что в создании фирменного стиля участвует не только дизайнер-график, но и специалист по рекламе PR. Данные специалисты объединяют знания различных областей, поскольку важнейшей составляющей фирменного стиля является его многофункциональность.

Фирменный стиль позволяет решать задачи:

1. Формирование имиджа и доверия к компании со стороны потребителей. Разработка фирменного стиля направлена на формирование и поддержание позитивного имиджа компании. Формирование в сознании потребителя определенного образа базируется на естественных эмоциональных откликах на различные визуальные элементы фирменного стиля, которые заключают в себе определенное сообщение компании о своем продукте и позиции на рынке в целом.

2. Лояльность партнеров и потенциальных инвесторов. Грамотно сформированный имидж компании создает основу для выстраивания доверительных отношений не только со своими клиентами, но и с партнерами. То, что компании уделяют особое внимание разработке их фирменного стиля и продвижению своего бренда позиционирует их как серьезных игроков рынка, нацеленных на долгосрочное сотрудничество.

3. Поддержание корпоративной культуры. Одним из элементов корпоративной культуры является фирменный стиль. Наряду с поведенческими знаками, он выступает в качестве объединяющего фактора для участников внутренней среды компании: для ее сотрудников и управляющего звена.

4. Узнаваемость компании на рынке (ее идентификация). Любой сегмент бизнеса характеризуется наличием высокой конкуренции, которая со временем становится только сильнее. При этом, принимая во внимание психологические особенности восприятия человеком окружающего пространства, нетрудно предположить, что большинство покупателей принимают решение о покупке не столько из-за анализа преимуществ товара, сколько на эмоциональном уровне одобряя его. То есть, потребитель делает выбор, основываясь чаще всего на сторонних факторах, в результате

чего выигрывает тот производитель, кто смог произвести наилучшее впечатление. Правильно разработанный фирменный стиль компании позволит привлечь внимание клиента и закрепиться в его сознании.

Успешные разработка и внедрение фирменного стиля приносят следующие преимущества:

- увеличивает степень влияния рекламы на потребителя и ее эффективность в целом;
- позволяет достичь единого образа для всех видов маркетинговых коммуникаций компании;
- оказывает положительное влияние на уровень эстетической и визуальной среды компании;
- формирует у сотрудников чувство принадлежности к общему делу;
- позволяет компании снизить расходы на вывод товаров на рынок;
- дает возможность продавать товар или услугу по более высокой цене;
- возможность экономии на рекламе.

Однако, данными преимуществами компания будет обладать лишь в том случае, если она имеет безупречную репутацию. Из этого следуют основные требования, которым должен соответствовать фирменный стиль: адекватность – соответствие формируемого образа с реальным; оригинальность – стиль должен быть легко узнаваемым среди аналогичных компаний; ясность и конкретность – все элементы должны быть четкими и продуманными.

В условиях стремительно развивающегося и изменяющегося рынка, следование тенденциям – это основа сохранения конкурентоспособности. Товарный знак, даже самый успешный, со временем устаревает, поэтому так важно принимая во внимание свежие идеи, его модифицировать. Обновление визуальной составляющей бренда называется ребрендинг. Ребрендинг несет в себе как риск, так и возможность показать потребителям, что компания готова к принятию новшеств и развитию в целом. Следование новым тенденциям должно сочетаться с функциональностью и универсальностью стиля, что позволит спасти его от такой проблемы как одноразовость.

Долгое время фирменному стилю не придавалось большого значения, лишь немногие руководители российских компаний смогли осознать потенциал и возможности, которыми обладает продуманный до мелочей фирменный стиль. Первыми его начали применять гиганты российского бизнеса (Сбербанк России, НК «ЛУКойл», Группа ВТБ и др.). Осознание важности продвижения бренда на этапе формирования стало одним из важнейших факторов, позволивших данным компаниям занять лидирующие позиции на рынке РФ.

Несколько примеров успешного внедрения фирменного стиля российскими компаниями.

Рис. 1. Логотип «СБЕРБАНК

Рис. 2. Логотип «ЛУКойл»

Сбербанк. История логотипа самого известного банка РФ начинается еще в 1841 г., во времена открытия первых сберегательных касс. Даже, претерпев множество изменений, произведенных в процессе ребрендинга, логотип сохранил свою первоначальную идею и остается одним из самых узнаваемых логотипов для населения России.

В качестве основного цвета логотипа был выбран зеленый, который:

- в период до ребрендинга означал богатство и прибыльность;
- после ребрендинга – светло-зеленый – олицетворяет консервативность и преодоление преград.

«Всегда рядом» – слоган, ставший еще одним узнаваемым элементом ПАО Сбербанк. Он раскрывает миссию банка: «Мы даем людям уверенность и надежность, мы делаем их жизнь лучше, помогая реализовывать устремления и мечты».

Сейчас фирменный стиль Сбербанка – это не только логотип, но и оформление офисов, документов, объекты наружного оформления, форма сотрудников и др. Все эти элементы создают в глазах потребителя образ стабильного и надежного банка. Множество людей вот уже на протяжении нескольких десятилетий пользуются услугами банка, которому они готовы доверить свои денежные средства.

НК «ЛУКойл» в 1993 г. создали товарный знак, который стал первым атрибутом фирменного стиля российской нефтяной компании. После этого, в 1995 началась разработка полноценного фирменного стиля: были выбраны фирменные цвета (белый, черный, красный), определен фирменный шрифт, а товарный знак 1993 г. был видоизменен. Еще через 6 лет, 2001 г., к атрибутам фирменного стиля (и, соответственно, бренда) был добавлен слоган: «Всегда в движении!», который заключает в себе основой посыл всего бренда – постоянное стремлении «Лукойл» к развитию. Последний ребрендинг был проведен в 2008 г.

Для компании, ведущей широкую международную деятельность, является очень полезным наличие грамотно разработанного фирменного стиля, который в совокупности с хорошей репутацией, обеспечивает благоприятный имидж, что высоко ценится как зарубежными компаниями-партнерами, так и клиентами. Строгий и лаконичный стиль создает серьезный образ «ЛУКойл», одной из основных целей которого – расположить к себе партнеров и клиентов, показав, что Нефтяная Компания надежна и готова адаптироваться к изменениям внешней среды, сохраняя устойчивое положение на рынке.

Рис. 3. Логотип «ВТБ»

Рис. 4. Логотип «Red Cup»

Фирменный стиль другого крупного банка России, ВТБ, также имеет длинную историю своего создания. Первый вариант логотипа «Банка для внешней торговли СССР» был придуман в 1924 г., основой для которого послужил крылатый жезл бога Меркурия, покровителя торговли в мифологи Древнего Рима. Но впоследствии, в результате разносторонней экономической деятельности, образовалась целая банковская группа, элементы которой не имели общего фирменного стиля. Поэтому было

принято решение провести ребрендинг, который позволил объединить всю группу компаний ВТБ под единым фирменным стилем.

Наличие фирменного стиля у малых и средних компаний на ранних этапах развития графического дизайна в России встречалось значительно реже. Однако, в последние годы ситуация изменилась: количество малых компаний, имеющих собственный стиль постоянно растет. Это обусловлено тем, что при общей глобализации и увеличением предложения товаров и услуг, руководители чувствуют необходимость в создании индивидуального образа своих компаний. Растущий спрос на продукты графического дизайна приводит к увеличению предложения: на рынке появляется все больше компаний, предлагающих услуги по разработке фирменного стиля или отдельных его элементов, по созданию и продвижению имиджа компании. Кроме того, уже создано несколько онлайн-платформ, на которых каждый может сформировать для себя фирменный стиль в несколько простых шагов. Безусловно, данные шаблоны не гарантируют результата такого же качества, что и профессиональный дизайнер, но они могут стать неплохим стартом для совсем молодой компании с ограниченным бюджетом, или помочь определиться с тем, что именно хочет руководитель для своей компании.

Фирменный стиль, как один из ключевых инструментов формирования имиджа, способен сделать из небольшой компании лидера рыночной ниши. Наиболее ярким примером того, как бренд «создал» компанию, является начавшаяся в 2011 г. история сети небольших кофеен 'Red Cup' в Перми.

Высокая конкуренция на рынке – серьезная угроза для любого новичка, поэтому 'Red Cup' при разработке своей стратегии было необходимо уделить должное внимание тому, какая особенность будет отличать компанию от ее конкурентов. Авторы проекта приняли решение сделать акцент на визуализации, фирменном стиле кофейни. В качестве концепции для бренда была выбрана идея о том, что кофе 'Red Cup' – это больше, чем просто напиток высокого качества, авторы хотели показать, что их кофе выступает для людей объединяющим фактором. Предполагалось, что фирменный стиль сможет объединить людей различных возрастов и социального положения. Данная мысль являлась основополагающей при разработке отдельных элементов визуализации и всего бренда в целом. В качестве базового цвета был выбран красный, что весьма нетипично для рынка кофе – это был вызов, шаг к созданию чего-то нового и яркого, того, что бы понравилось клиентам.

В результате, уникальный стиль, созданный для 'Red Cup', позволил выделить компанию среди множества других, ей подобных. Красный стаканчик стал признаком качественного и вкусного кофе, а сам напиток – чем-то большим, чем просто вкусная жидкость. Потребители, сами того не осознавая, отдают предпочтение 'Red Cup' не только из-за качества их продукции, но из-за особой атмосферы, которую создает фирменный стиль, бренд данной кофейни.

'Red Cup' сегодня – это состоявшаяся франшиза, которая имеет множество торговых точек по всей России. Кроме этого, в ноябре 2017 г. компания провела ребрендинг и открыла новую кофейню в ТРК «Семья» города Перми. Данная кофейня, непохожая на предыдущие торговые точки сети, стала новым шагом в истории развития 'Red Cup'.

Рис. 5. Логотип «ПГНИУ»

Создание фирменного стиля практикуется не только для коммерческих компаний. Множество некоммерческих организаций имеют свой фирменный стиль: благотворительные фонды, государственные учреждения, театры, музеи, университеты и др. Для НКО фирменный стиль – это средство формирования и укрепления доверия их клиентов и участников.

Например, фирменный стиль ПГНИУ выводит его позиционирование на совершенно новый уровень. Новый фирменный стиль и юбилейная символика Пермского Классического университета была утверждена приказом ректора от 30 марта 2015 г. Каждая деталь бренда университета соответствует его слогану: «Классика будущего». Создатели бренда университета последовали главной тенденции брендинга образовательных учреждений последних лет – изображение герба в стиле минимализма, представив Пермский Классический как строгий, но одновременно адаптивный и развивающийся университет. Новая эмблема (логотип) смогла лаконично объединить в себе два ключевых элемента: изображение символа Пермского края – медведя, и книгу – традиционный символ знаний. Утвержденный логотип стал единым для всех факультетов ПГНИУ, отличие которых заключается лишь в том, что у каждого факультета есть свой собственный цвет.

Цветовая схема, логотипы факультетов, общее оформление интернет-сайтов и документов, печати, сувенирная продукция – все это в совокупности создает образ ПГНИУ на внутреннем, региональном и международном уровнях.

Другой интересной областью реализации фирменного стиля является личный бренд, который создается для поддержания и продвижения концепций и идей конкретного человека. Персональный фирменный стиль основывается на идее того, что «люди покупают у людей». Поэтому так важно, чтобы человек (лидер) был интересен для аудитории. Поскольку, потребители, следуя за лидером, скорее отдадут предпочтение его товару, нежели товару неизвестного производителя. Наиболее яркими примерами личного бренда являются такие известные личности, как: Коко Шанель, Ричард Бренсон, Тим Бёртон, Стив Джобс и др. Личный стиль этих людей сыграл определяющую роль для формирования стиля и имиджа их компаний в целом. В большинстве случаев люди приобретают не столько сам товар, сколько его имидж, образ и статус, который он приобретает вместе с этим товаром. Именно на этом и акцентируют свое внимание разработчики брендов.

Наличие фирменного стиля делает компанию открытой для внешнего общества, позволяет ей выстраивать двустороннюю коммуникацию, способствует укреплению корпоративной культуры и продвижению своей миссии в мир. В условиях информационного века фирменный стиль выступает в качестве одного из определяющих факторов успеха компании. Фирменный стиль определяет успешность формируемых коммуникаций и дальнейшего взаимодействия компании с ее потребителями и партнерами. Это

объясняет тот факт, что к созданию фирменного стиля необходимо подходить со всей ответственностью, четко осознавая, какие именно ценности представляет ваша копания, какие стороны вы хотите показать потребителям и партнерам, какой образ вы стремитесь создать в их глазах. Необходимо учитывать специфику рынка реализации товара/услуги, а также четко определить свою целевую аудиторию и обозначить ее особенности и предпочтения. При этом для того, чтобы принести эффективные результаты, образ, создаваемый посредством бренда, должен соответствовать реальному.

Немаловажным условием эффективного применения фирменного стиля является перспектива его развития, поскольку в постоянно изменяющемся мире, адаптация к внешним условиям и трендам позволяет обеспечить сохранение конкурентоспособности товара, и компании в целом. Поскольку именно благодаря фирменному стилю потребители запоминают новичка и узнают уже существующую компанию.

Список литературы

1. *Интервью* с Ильей Гусевым, руководителем проекта «Red Cup». URL: http://red-cup.ru/blog/horoshii-kofe-ieto-tot-kofe-kotorii-vam-nravit (дата обращения: 20.03. 2019).
2. *Основы* графического дизайна. URL: http://www.fotokomok.ru/osnovy-grafic heskogo-dizajna/ (дата обращения: 17.03.2019).
3. *Графический* дизайнер. URL: http://buduguru.org/profession/37 (дата обращения: 16.03.2019).
4. *РБК* представил новый рейтинг 500 крупнейших российских компаний. URL: https://www.rbc.ru/business/20/09/2018/5ba0cc1a9a79475eaacb4d9c (дата обращения: 25.03.2019).
5. *Логотип* Сбербанка. URL: http://creditvsbervbanke.ru/banki/logotip-sberbanka -ego-istoriya-opisanie (дата обращения: 25.03.2019).
6. *Официальный* сайт «Red Cup». URL: http://perm.red-cup.ru/ (дата обращения: 20.03.2019).
7. *Внедрение* фирменного стиля компании. URL: https://caspa.ru/article/vnedre nie-firmennogo-stilya/ (дата обращения: 18.03.2019).
8. *Приказ* ректора ПГНИУ о новом фирменном стиле университета. URL: http://www.psu.ru/files/docs/normativnaya_baza/ot_rectora/303.pdf (дата обращения: 22.03.2019).
9. *Официальный* сайт ПГНИУ. URL: http://www.psu.ru/2012-08-12-04-21-57/ firmennyj-stil (дата обращения: 22.03.2019).
10. *Статья* в блоге рекламной группы Сарафан. URL: https://rgsarafan.ru/blog/ ya-brend-kak-lichnosti-postroit-brend-i-sozdat-firmennyy-stil.html (дата обращения: 20.03. 2019).
11. *История* логотипа ВТБ. URL: https://aogazeta.ru/st/istoriya-logotipa-vtb/?tags=история (дата обращения: 20.03.2019).
12. *История* бренда «Лукойл». URL: http://www.lukoil.ru/Company/history/brand history (дата обращения: 20.03.2019).
13. *Фирменный* стиль как часть корпоративной культуры, корпоративного имиджа.URL:https://studbooks.net/1213212/menedzhment/firmennyy_stil_chast_korporativnoy_k ultury_korporativnogo_imidzha (дата обращения: 01.04.2019).
14. *Корпоративная* идентификация бизнеса и бренд. URL: http://topknowledge. ru/market/4350-korporativnayaidentifikatsiya-biznesa-i-brend.html (дата обращения: 02.04.2019).

РАЗРАБОТКА КАРТЫ РИСКОВ ПРОЕКТА ПО ВЫПУСКУ ХЛЕБОБУЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

А.В. Дубинин, магистрант 2 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент Т.В. Александрова)
ПГНИУ, г. Пермь

Способность управлять рисками является важнейшим условием, обеспечивающим эффективную реализацию проекта. Чем сильнее влияние риска на показатели эффективности проекта, тем выше вероятность внесения существенных изменений в проект с целью обеспечения его перехода на следующую стадию жизненного цикла [3]. Картографирование риска проекта – действенный инструмент, позволяющий наглядно отобразить угрозы внешней среды и слабые места внутренней среды организации-реципиента проекта, а также разработать меры по их компенсации и устранению.

Картографирование риска представляет собой итерационный процесс, который выполняется на протяжении всего жизненного цикла проекта всеми участниками проектной команды. Его цель – идентификация и документальное оформление тех рисков, которые способны существенно повлиять на показатели эффективности проекта [1]. Как правило, для этого используются такие методы, как анализ документации проекта на предмет соответствия предъявляемым требованиям; мозговой штурм, метод Дельфи, проведение социологических опросов; интервьюирование; анализ контрольных списков; анализ допущений проекта; формирование диаграмм (например, причинно-следственных связей, зависимостей процесса, диаграмма влияния).

Процесс картографирования рисков осуществляется в три этапа [4]:

1. Составление перечня актуальных для проекта рисков.
2. Ранжирование проектных рисков.
3. Составление матрицы рисков.

В результате картографирования разрабатывается карта рисков – целостный упорядоченный документ, которые помогает сформировать целостное представление о рисках проекта, выделить приоритеты в управлении проектом, выбрать наиболее целесообразные методы управления проектными рисками.

Ответственный за проведение картографирования риска и надлежащее его документальное оформление - Руководитель проекта. По каждому выявленному риску Руководитель проекта добавляет запись в Карту рисков проекта. Выполнение операций по картографированию риска также предполагает взаимодействие руководителя проекта и функциональных руководителей предприятия-реципиента проекта.

Руководитель должен регулярно проводить процедуры выявления новых рисков и пересмотра известных рисков. Руководитель проекта по данным о фактическом выполнении проекта должен проводить анализ отклонений проекта от базового плана по стоимости, срокам и результатам и прогнозировать потенциальные отклонения проекта на момент его завершения. Руководитель проекта также должен регулярно проводить аудит рисков проекта. Результаты, полученные в ходе пересмотра, анализа и аудита рисков проекта должны в обязательном порядке докладываться Руководителем проекта на всех статусных совещаниях команды проекта, а также заноситься в Карту рисков проекта.

Рассмотрим особенности картографирования рисков на примере инновационного проекта АО «Покровский хлеб». Данное предприятие является крупным хлебозаводом г. Перми, выпускает ежедневно более 80 тонн кондитерской и

© Дубинин А.В., 2019

хлебобулочной продукции [2]. В текущем году АО «Покровский хлеб» запускает в производство линейку хлебов премиум-сегмента под названием «Лапландский хлеб». Новая линейка хлебов будет состоять из трех видов продукции: «Лисичкин хлеб» (ржаной хлеб с добавлением корицы и яблока), «Краюшки Шведские» (ржаные лепешки с добавлением полезных злаков – кукурузы, овса, льна, подсолнечника), «Хлеб Викингов» – ржаной каравай с добавлением сахарного тростникового сиропа. Предприятие будет реализовывать «Лапландские хлеба» через крупные торговые сети города. На первоначальном этапе ежесуточное производство новой продукции будет ограничено заказом ретейлеров. Перспективный план развития предприятия с учетом вывода новых продуктов на рынок хлебобулочной продукции Пермского края представлен в табл. 1.

Таблица 1

Перспективный план развития АО «Покровский хлеб»

Наименование показателя	***2019***	***2020***
Объем продаж, тыс. руб.	2 306 700	2 536 000
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	352 000	387 200
Соотношение собственных и заемных средств.	0,8	0,8

Для выполнения показателей перспективного плана АО «Покровский хлеб» необходимо своевременное выявление и устранение рисков инновационных проектов с целью предотвращения снижения объема финансовых результатов деятельности предприятия и ухудшения его финансового состояния.

Применительно к инновационному проекту «Лапландский хлеб» актуальны следующие риски:

- производственные риски, связанные с нарушением планов выпуска продукции;
- коммерческие риски, связанные с ростом цен на сырье;
- риск, связанный с отсутствием комплексного анализа рынка;
- риски, связанные с нарушениями утвержденного бюджета проекта;
- риски, связанные с недостаточным уровнем квалификации персонала;
- риск производства некачественной продукции.

Экспертная оценка степени воздействия рисков на инновационный проект «Лапландский хлеб» представлена в табл. 2.

Таким образом, самая высокая степень воздействия, согласно экспертной оценке у таких рисков, как сбой поставок сырья, снижение качества продукции, снижение спроса на продукцию. Реализация данных рисков может привести к нарушению сроков проекта, возврату продукции, потере доходов от реализации продукции. На втором месте по степени воздействия – рост цен на сырье, что приведет к вынужденному увеличению себестоимости и цен на продукцию, к потере части покупателей. Сюда же относится риск недостаточного уровня квалификации персонала, что может вызвать нарушение сроков выполнения производственной программы. Такие риски как снижение спроса, выход из строя оборудования имеют невысокую степень воздействия на предприятие.

Таблица 2

Экспертная оценка степени воздействия риска на инновационный проект

Риск	*Степень риска*					*Ранг*	*Вес*	*Итого*
	Очень низкая	*Низкая*	*Средняя*	*Высокая*	*Очень высокая*			
	1	*2*	*3*	*4*	*5*			
Выход из строя оборудования (R1)			3			1,8	0,08	0,14
Нехватка кадров (R2)		2				0,8	0,03	0,03
Сбой поставок сырья (R3)					5	5	0,22	1,08
Рост цен на сырье (R4)				4		3,2	0,14	0,44
Снижение спроса на продукцию (R5)					5	5	0,22	1,08
Дефицит финансовых ресурсов (R6)		2				0,8	0,03	0,03
Рост цен на энергоресурсы (R7)		2				0,8	0,03	0,03
Недобросовестная работа персонала (R8)		2				0,8	0,03	0,03
Низкая квалификация руководителей (R9)				4		3,2	0,14	0,44
Снижение качества продукции (R10)					5	5	0,22	1,08

После проведения процедуры экспертной оценки каждый из выделенных рисков оценивается по 5-балльной системе с точки зрения вероятности наступления и формируемых для предприятия последствий (табл. 3).

Таблица 3

Соотношение вероятности и последствий риска АО инновационного проекта

Риск	*Вероятность возникновения риска*	*Последствия реализации риска*
Сбой поставок сырья	3	5
Рост цен на сырье	5	1
Снижение спроса на продукцию	4	4
Недостаточная квалификания руководителей проектов	2	2
Снижение качества продукции	1	3

Как видно из табл. 2, самый высокий балл в плане формирования негативных последствий стоит у риска сбоя поставок, а самый высокий балл по частоте наступления – у риска роста цен на сырье. При проведении оценки риска вероятность возникновения риска оценивалась в баллах от 1 до 5. Оценки выставлялись следующим образом:

- 1 балл – очень низкая вероятность наступления риска;
- 2 балла – низкая;
- 3 балла – средняя;
- 4 балла – высокая;
- 5 баллов – очень высокая.

Последствия реализации риска для предприятия оценивались в баллах от 1 до 5 исходя из допущения:

- 1 балл – негативные последствия не значительные;
- 2 балла – потери минимальны, незначительны и легко поправимы;
- 3 балла – негативные последствия ощутимы, но не приводят к существенному ущербу и корректируются;
- 4 балла – потери наносят существенный ущерб деятельности предприятия;
- 5 баллов – потери приводят к катастрофическому ущербу и влекут непоправимые финансовые последствия для компании.

На рисунке представлена матрица рисков, построенная на основе ранее произведенных расчетов. Как видно из рис. 3 в зоне опасных рисков находится риск R 5 (снижение спроса на продукцию) и риск R3 (сбой поставок). Остальные риски документируются, но не считаются приоритетными.

По итогам картографирования рисков формируется план реагирования на риски проекта. Он разрабатывается Руководителем проекта и предполагает последовательное выполнение следующих действий: для каждого риска проекта определяется и назначается один или несколько ответственных лиц из числа участников проектной команды, в обязанности каждых входит реагирование на риски; для каждого риска проекта выбирается стратегия реагирования (или комбинация из различных стратегий).

Частота риска	5	**R 4**				
	4				**R5**	
	3					**R 3**
	2		**R9**			
	1			**R10**		
		1	2	3	4	5
	Последствия риска					

Матрица рисков инновационного проекта АО «Покровский хлеб»

Все вышеперечисленные процедуры картографирования рисков являются достаточно эффективными для хлебопекарного бизнеса. Их практическое применение приносит АО «Покровский хлеб» стабильную прибыль от освоения новой продукции и позволяет удерживать высокие конкурентные позиции на рынке хлеба и хлебобулочной продукции Пермского края.

Список литературы

1. *ГОСТ* Р 56275-2014. Менеджмент рисков. Руководство по надлежащей практике менеджмента рисков проектов. URL: http://docs.cntd.ru/document/1200118641 (дата обращения: 18.02.2019).

2. *Официальный* сайт ПАО «Покровский хлеб». URL: http://www.xn----btbbnngebmxbjpq8d.xn--p1ai/company/ (дата обращения: 18.02.2019).

3. *Шкурко В.Е.* Управление рисками проектов. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2014. 184 с.

4. *Волков И.В.* Карта рисков российского медиабизнеса // Российское предпринимательство. 2010. №7(1). С. 3–12.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОТХОДАМИ НА ПРИМЕРЕ ПЕРМСКОГО КРАЯ

А.Р. Дьяков, бакалавр 2 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент Е.В. Шилова)
ПГНИУ, г. Пермь

Бессистемное управление отходами в течение многих десятилетий, как в России, так и за рубежом, привело к проблемам, связанным и с экологией, и с исчезновением ограниченных ресурсов, и к росту заболеваемости населения, проживающего в местах около размещения отходов. Поэтому формирование структурно-функциональной модели системы управления отходами актуально и требует пристального внимания.

Начать необходимо с центрального понятия в данной системе – с понятия отходов. Отходы – продукты деятельности человека, не используемые непосредственно в местах своего образования, но которые могут быть реально или потенциально использованы как сырье в других отраслях хозяйствования или в ходе их переработки [7].

Отходы классифицируются по разным признакам, но основной считается классификация по источнику их образования. По данному признаку выделяют:

1. Отходы потребления – отходы, получаемые в ходе основных процессов жизнедеятельности человека.
2. Производственные отходы – отходы, получаемые в промышленности в ходе технологических процессов химического, термического, механического и иного преобразования материалов [2].

Кроме этого, выделяют бытовые, коммунальные, промышленные и сельскохозяйственные отходы, классифицированные по происхождению. Исходя из агрегатного состояния, отходы делят на твердые, жидкие и газообразные.

Если говорить о делении по степени опасности отходов, согласно общероссийской классификации, Росприроднадзор подразделяет отходы на 5 классов опасности, обозначаемых римскими цифрами, а Роспотребнадзор на 4, обозначаемых арабскими цифрами [4].

ТКО, или твердые коммунальные отходы – отходы, образующиеся в жилом секторе, на предприятиях не промышленного назначения, административных зданиях и других инфраструктурных объектах [7].

Глобальной тенденцией в решении проблем обращения отходов, ставшей наиважнейшей для многих стран, является переход от полигонного захоронения и мусоросжигания к промышленной переработке. Таким образом, возникает новая «экономика отходов»: на смену «линейной экономике», в основе которой принцип «добыли – произвели – потребили – выбросили», приходит «циркулярная экономика», основанная на принципах многооборотного использования продукции, такого производства, которое у самых истоков жизненного цикла продуктов минимизирует те отходы, которые от них останутся в будущем.

Новые практики управления отходами, и это нужно особо подчеркнуть, носят крайне сложный характер, охватывая в себе инфраструктурные, управленческие, финансовые и социокультурные компоненты.

В европейских странах действующие директивы в сфере управления отходами особое внимание уделяют теме «иерархии управления отходами», где рассмотрена концепция, показывающая последовательность наиболее предпочтительных способов деятельности, в конечном итоге обеспечивающих сокращение объемов отходов «на

© Дьяков А.Р., 2019

конце трубы», то есть в той стадии, где они подвергаются захоронению, измельчению, газификации и/или другим «конечным операциям» [1].

В первую очередь специалисты ставят «предотвращение» – организация производства, при которой учитывается требование минимизации отходов от данного продукта по утере им потребительских качеств. Затем в убывающем порядке следуют повторное использование (с подготовкой к нему), рециклинг (переработка), использование и утилизация (захоронение). Концепцию управления отходами представляют в виде перевернутой пирамиды (см. рис. 1).

Рис. 1. Иерархия управления отходами в странах ЕС [3]

В Российской Федерации ситуация совершенно отличная от европейских стран. Управление отходами, представлено следующими стадиями: сбор, накопление, транспортировка, обработка, утилизация, обезвреживание, размещение отходов.

Так, согласно федерального закона [4], под обращением с отходами понимается деятельность по сбору, накоплению, транспортировке, обработке, утилизации, обезвреживанию, размещению отходов. Размещение отходов – хранение и захоронение отходов. Хранение отходов – складирование отходов в специализированных объектах сроком более чем одиннадцать месяцев в целях утилизации, обезвреживания, захоронения. Захоронение отходов – изоляция отходов, не подлежащих дальнейшей утилизации, в специальных хранилищах в целях предотвращения попадания вредных веществ в окружающую среду. Утилизация отходов – использование отходов для производства товаров (продукции), выполнения работ, оказания услуг, включая повторное применение отходов, в том числе повторное применение отходов по прямому назначению (рециклинг), их возврат в производственный цикл после соответствующей подготовки (регенерация), а также извлечение полезных компонентов для их повторного применения (рекуперация). Обезвреживание отходов – уменьшение массы отходов, изменение их состава, физических и химических свойств (включая сжигание и (или) обеззараживание на специализированных установках) в целях снижения негативного воздействия отходов на здоровье человека и окружающую среду [4].

Объектами размещения отходов выступают специально оборудованные сооружения, предназначенные для размещения отходов (полигон, шламохранилище, в том числе шламовый амбар, хвостохранилище, отвал горных пород и другое) и включающие в себя объекты хранения отходов и объекты захоронения отходов.

Под системой управления отходами в настоящем исследовании понимается совокупность политико-правовых, экономических, организационных, социальных и иных элементов, регулирующих сбор, транспортировку, переработку, вторичное использование или утилизацию мусора, создающегося в процессе человеческой жизнедеятельности, а также контроль над данными процессами [7]. Данная система нацелена на снижение вредоносного влияния отходов на окружающую среду и здоровье человека, максимизацию экономических выгод для субъектов системы в связи с возможностью вторичного использования большей части отходов.

В общем смысле эта система представляет собой целостное единение различных уровней обращения с отходами: уровень сбора, уровень транспортировки, уровень сортировки и уровень переработки, утилизации или размещения в зависимости от ключевой операции. Кроме этого, в системе присутствует ряд контролирующих объектов, обеспечивающих стабильное функционирование системы и ее развитие. Также элементами системы на разных ее уровнях могут выступать полигоны, свалки и иные объекты захоронения и размещения, мусоросортировочные комплексы, мусоросжигательные комплексы, мусороперерабатывающие комплексы и т.д.

Далее рассмотрим непосредственно структурно-функциональную модель системы управления отходами Пермского края. На рис. 2 представлены условные обозначения модели.

Рис. 2. Условные обозначения модели*

**Составлено автором.*

Как известно, в менеджменте одной из основных функций в системе управления является функция контроля. Основным субъектом, осуществляющим координационные действия в системе, ведет мониторинг и текущий контроль в Пермском крае, выступает Региональный оператор по обращению с отходами – ПКГУП «Теплоэнерго». Кроме того, функцию контроля исполняют Министерство строительства и ЖКХ Пермского края, при содействии Управления Росприроднадзора по Пермскому краю [8].

Любая модель, как и любая система, имеет ряд входных ресурсов, которые условно находятся вне системы. Основными источниками образования отходов в Пермском крае являются население края и организации различных отраслей (юридические лица, крупные предприятия, государственные органы). На территории края

ежегодно образуется более 40 млн тонн отходов. В общем объеме отходов твердые коммунальные отходы составляют 968 тыс. тонн [6].

Первым этапом непосредственно в самой системе управления отходами является этап сбора отходов (см. рис. 3). В Пермском крае практикуются следующие способы сбора от населения и объектов инфраструктуры: контейнерный способ, кольцевой и другие способы (например, площадка с твердым основанием). Основные технологии сбора ТКО от населения: сбор в контейнеры малой емкости, сбор с использованием мусоропроводов, сбор с использованием сменяемых контейнеров в заглублённом или наземном положении, сбор на площадках временного накопления и т.д. [8].

Рис. 3. Этапы образования, сбора и транспортировки отходов в модели*
**Составлено автором.*

Общее количество контейнерных площадок в Пермском крае 2 700 шт., контейнеров различного типа – 6 826 шт. Также на территории края расположено 682 пункта сбора вторичного сырья. Они располагаются на территориях крупных населенных пунктов края: г. Пермь – 645, г. Березники - 14, г. Соликамск - 3, Чайковский район – 5, Краснокамский район – 15 [8].

Лицами, ответственными за сбор являются управляющие компании. В основном сбор ведется без разделения отходов на классы, но на территории ряда муниципальных образований вводится раздельный сбор отдельных видов отходов (например, пластиковых бутылок). Кроме этого, отдельно собираются ртутьсодержащие отходы в специально оборудованных 16 сборных пунктах, организуется система сбора батареек и макулатуры (тоже носит единичный характер) [8].

Следующий этап – это транспортировка собранных отходов (см. рис.4). Для сбора и транспортировки отходов в большинстве населенных пунктов применяются малые мусоровозы. В Пермском крае основная часть отходов вывозится по одноэтапной схеме, т.е. напрямую на объект обработки без сортировки и перегрузки, за исключением г. Перми, где имеются 3 мусороперегрузочные станции. Вывоз отходов с применением временных площадок накопления осуществляется в Берёзовском, Кочёвском, Кудымкарском и Юсьвенском районах [8].

По последним данным операторов-транспортировщиков, осуществляющих транспортировку ТКО в зоне деятельности Регионального оператора, в Пермском крае 10: ООО «ВМ-Транс», ООО «Эколог-групп», ООО «Босфор», ООО «ТрансЭкоСервис», МУП «Горнозаводский комбинат благоустройства», ИП Манакина Татьяна Александровна, ООО «Астронг», ООО «ЭКОЛ», ООО «ТД ЭкоБэст» ООО «Чистый город – МК» [5].

Рис. 4. Этапы транспортировки и сортировки модели*

**Составлено автором.*

Этап сортировки присутствует в системе, но через него проходит не вся масса образуемых отходов, а лишь ее часть. На территории края действуют лишь 2 мусоросортировочные станции: на полигоне ТБО Бекрятского глинокарьера в Краснокамском районе, эксплуатируемом ООО «Буматика»; на отдельно выделенной площадке в г. Перми, эксплуатируемой ООО «Пламя». Основные выделяемые фракции при сортировке – пластик, макулатура, металл, стекло [8].

Рис. 5. Этапы переработки, утилизации и размещения и выходные ресурсы модели*

**Составлено автором.*

После стадии транспортировки и сортировки идет, по сути, основная стадия, включающая в себя процессы переработки, утилизации, обезвреживания или размещения отходов.

Если рассматривать общее количество поступающих на объекты ТКО, то по статистическим данным на 2015 г. 0,038% из них обезвреживаются, 0,920% утилизируются, и 99,042% размещаются (93,838 – захоронение и 5,204% - хранение) [8].

Основной технологической операцией обращения с отходами в Пермском крае является частный вид размещения – захоронение. В целом, на территории края расположено 711 объектов размещения ТКО, общей площадью около 1 057 га, из которых 697 не соответствуют требованиям современного законодательства. Большинство из них находится в эксплуатации больше 30 лет, а средняя степень их заполнения превышает 80% [8].

Предприятия, осуществляющие обезвреживание опасных отходов в регионе, присутствуют, это ЗУО «Экологические системы», ООО «Экологические стратегии Урала» [8]. Обезвреживание ТКО осуществляется термическими методами совместно с прочими отходами. Основные организации по обезвреживанию:

Утилизация в Пермском крае осуществляется по следующим направлениям:

- переработка автопокрышек и резинотехнических изделий методом дробления;
- переработка потерявших потребительские свойства оргтехники и иных приборов методом разборки и извлечения ценных компонентов;
- вторичное использование макулатуры;
- вторичное использование полимеров путем его дробления и последующего получения полезных материалов, например, тротуарной плитки и т.д. [8].

Это что касается отходов, образуемых населением. Если говорить об отходах, которые образуются промышленными предприятиями, то они отличаются по структуре от отходов, образуемых населением. Поэтому сущность этапов для них будет слегка отличаться. Промышленные отходы в большинстве чаще всего имеют более высокий класс опасности, нежели отходы, образуемые населением и иными организациями. Поэтому, сначала большинство из них необходимо обезвредить.

Обезвреживание таких отходов в Пермском крае осуществляется с применением технологий термического обезвреживания (ООО «Военная экология», ЗУО «Экологические системы», ООО «Экомедбиопром», ОАО «Соликамскбумпром», ОАО «Камтэкс-Химпром»), компостирования и реагентной обработки (АО «Пермский свинокомплекс»), микробиологической ремедиации нефтесодержащих отходов и буровых шламов (ООО «Военная экология», ООО «Природа-Пермь», ООО «Меркурий»), демеркуризации ртутьсодержащих отходов (ООО «Ультра-Ком», ООО «УралТрейдГрупп-Ойл», ООО «ДОС-Сервис», ООО «Буматика»), нейтрализации кислотных и щелочных отходов (ООО «Современные технологии», ООО «ПермЭкоСервис») [8].

После обезвреживания, большинство промышленных отходов размещается, по последним данным на 66 объектах размещения (в части хранения) промышленных отходов, общей площадью 2 145,96 га. Территориально они в большей части сосредоточены на севере края [8].

Кроме этого, на территории Пермского края расположены два объекта захоронения отходов 1-3 класса опасности, эксплуатируемые АО «Уралоргсинтез» и «АВИСМА» филиал ПАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА». Общая площадь указанных объектов захоронения отходов производства составляет 54,4 га.

Утилизация промышленных отходов в Пермском крае осуществляется по следующим направлениям:

- утилизация нефтесодержащих отходов;
- утилизация автопокрышек и резинотехнических изделий методом дробления;
- утилизация потерявших потребительские свойства оргтехники и иных приборов методом разборки и извлечения ценных компонентов;
- регенерация различных видов отработанных масел;
- утилизация макулатуры;
- утилизация пластика путем его дробления и прессования;
- утилизация автотранспорта методом разборки.

Последним уровнем в системе является уровень выходных ресурсов, это то, что мы получаем на выходе системы. В данном случае это объекты размещения, готовая продукция и вторичные ресурсы. Нельзя не отметить еще один выходной ресурс, ко-

торый образуется во время проведения технологических операций и после их окончания – загрязнение среды.

Полная модель системы управления отходами представлена на рис. 6.

Рис. 6. Структурно-функциональная модель управления отходами в Пермском крае*

**Составлено автором.*

В ходе построения структурно-функциональной модели и ее анализа идентифицировался ряд проблем, которые оказывают негативный эффект на ее функционирование.

Так, отсутствие раздельного сбора мусора, а также полноценного этапа сортировки в системе является сдерживающим фактором того, чтобы более полно утилизировать и перерабатывать собираемые отходы.

Следующая проблема – неполный охват системой сбора всей необходимой территории, что приводит к несанкционированному размещению отходов вне оборудованных площадок. Из общего объема твердых коммунальных отходов 709,4 тыс. тонн размещается на специализированных объектах, а 514,6 тыс. тонн (42%) несанкционированно размещается в окружающей среде [6].

Кроме того, отсутствует налаженная система накопления и транспортирования крупногабаритных отходов, что приводит к захламлению контейнерных площадок и прилегающей территории.

Сопутствующая проблема – неравномерность распределения основных объектов (таких как мусороперегрузочные и иные станции) по территории края. Это приводит к таким последствиям как: повышение затрат на транспортную систему, увеличение сроков вывоза отходов из отдаленных регионов.

В свою очередь неравномерность и неполнота охвата порождают ситуацию, когда отходы долгое время находятся на пунктах сбора или временного размещения, что ухудшает экологическую и санитарно-эпидемиологическую ситуацию в данной местности.

Еще одна проблема – высокая степень износа некоторых звеньев системы. К таким звеньям относятся мусорные контейнеры, мусоровозы и т.д.

Высокая степень заполнения полигонов и объектов размещения (в среднем они заполнены более чем на 80%), большая часть которых не соответствует современным требованиям законодательства.

Если говорить, о заключительных этапах системы, то количество вторично используемых отходов остается низким и не превышает 4% [6]. Содержащиеся в собранных отходах вторичные ресурсы и энергия практически не используются, безвозвратно теряясь в результате хранения или захоронения. При этом наносится высокий ущерб окружающей среде.

С экономической точки зрения, все вышеуказанные проблемы приводят к значительным потерям финансовых потоков в отрасли и снижению общего показателя ВРП.

Для того чтобы эффективно решать сложившиеся проблемы и развивать систему управления отходами, в первую очередь, необходим системный и комплексный подход к формированию этой системы. Эффективная система управления отходами должна обеспечивать максимально полный охват территории, минимизацию транспортных и иных издержек, снижению ущерба, наносимого окружающей среде. Также, что немало важно, она должна быть направлена на максимизацию использования полезных возможностей отходов, на то, чтобы как можно большая доля отходов перерабатывалась или вторично использовалась.

Разработанная структурно-функциональная модель должна стать одним из этапов к построению подобного рода системы, ведь именно с теоретического обоснования и методического описания начинается работа по практической разработке и оптимизации любой системы. В последние годы, интерес к системе управления отходами на уровне регионов значительно усилился. С 1 января 2019 вступила в силу новая версия Федерального закона №89 «Об отходах производства и потребления». Данный закон направлен на повышение эффективности функционирования региональных систем обращения с отходами. Пермский край не является исключением: в нашем регионе утверждена Региональная программа в области обращения с отходами, в том числе с твердыми коммунальными отходами, на территории Пермского края на период 2018-2028 гг. Цель программы – создание эффективной региональной системы управления отходами, обеспечивающей минимизацию накопленного экологического ущерба, предотвращение вредного воздействия отходов производства и потребления на здоровье жителей и окружающую среду, вовлечение таких отходов в хозяйственный оборот в качестве дополнительных источников сырья, а также ликвидацию накопленного вреда окружающей среде вследствие хозяйственной и иной деятельности.

Также представляет интерес, как в случае и с любой системой, оценка эффективности структурно-функциональной модели системы управления отходами, что и выступит предметом следующего этапа исследований.

Список литературы

1. *Directive* 2008/98/EC of the European Parliament and of the Council of 19 November 2008 on waste and repealing certain Directives. Article 3, clause 12–13.
2. *Венцюлис Л.С., Скорик Ю.И., Флоринская Т.М.* Система обращения с отходами: принципы организации и оценочные критерии. СПб.: Изд. ПИЯФ РАН, 2007. 207 с.
3. *Никуличев Ю.В.* Управление отходами. Опыт Европейского союза. Аналит. обзор / РАН. ИНИОН. Центр науч.информ. исслед. глоб. и регионал. пробл. Отд. проб. европ. безопасности. М., 2017. 55 с.
4. *Об отходах* производства и потребления. Федеральный закон от 24.06.1998 N 89-ФЗ (ред. от 25.12.2018).
5. *Операторы* по обращению с твердыми коммунальными отходами, которыми будет осуществляться транспортирование твердых коммунальных отходов в зоне деятельности Регионального оператора, – документы ПКГУП «Теплоэнерго». URL: http://pkgyp-te.ru/images/docs/Operators_1.pdf (дата обращения: 04.04.2019).
6. *Постановление* правительства Пермского края «Об утверждении Региональной программы в области обращения с отходами, в том числе с твердыми коммунальными отходами, на территории Пермского края на период 2018–2028 гг.» от 8 июня 2018 г. N 308-п.
7. *Соколов Л.И.* Управление отходами (waste management): учебное пособие. М.: Инфра-Инженерия, 2018. 208 с.
8. *Территориальная* схема обращения с отходами, в том числе твердыми коммунальными отходами, Пермского края. Утверждена приказом Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Пермского края от 09.12.2016 г. №СЭД-35-01-12-503.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В ЦЕНТРАЛЬНОМ БАНКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.К. Мороз, бакалавр 4 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент Е.В. Шилова)
ПГНИУ, г. Пермь

В настоящее время ведущие компании уделяют большое внимание таким сторонам своей деятельности, как HR, корпоративная культура и другим процессам, которые обеспечивают успех организации. В таких компаниях развивается проектный менеджмент, и они достигают своих целей чаще, чем те, которые проектным управлением пренебрегают. Освоение знаний управления проектами сегодня, помогает закладывать базу их успеха в будущем.

Из-за постоянно растущего множества объемных, технически сложных и инновационных проектов, растет и потребность в специалистах, которые сумеют спрогнозировать, спланировать и организовать выполнение задуманного.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что банковская система является одним из основных организаторов экономической жизни страны. Поэтому от эффективности функционирования банковского бизнеса в значительной степени зависят успех в преодолении экономического кризиса, снижение темпов инфляции и финансовая стабилизация.

Цель работы состоит в совершенствовании структурно-функциональной модели управления проектами в Центральном Банке Российской Федерации.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. изучить теоретические аспекты управления инновационными проектами;
2. провести анализ управления инновационными проектами на примере Центрального Банка Российской Федерации;
3. сформировать структурно-функциональную модель управления инновационными проектами;
4. разработать рекомендации по совершенствованию управления инновационными проектами в Центральном Банке Российской Федерации согласно структурно-функциональной модели и рассчитать экономический эффект.

Предмет исследования – отношения, которые складываются в процессе управления инновационными проектами в банковской сфере.

Объектом исследования является «Центральный банк Российской Федерации (Банк России)».

При написании применялись такие методы, как ретроспективный анализ, аналитическая обработка и систематизация данных, графический метод.

Также для написания работы были изучены научные труды отечественных и зарубежных специалистов в области менеджмента, учебная литература, перечень которой приведён в конце работы.

Для начала нужно разобраться с тем, что же такое проект и инновационный проект. Институт по управлению проектами дает определение, что проект – это временное предприятие, направленное на создание уникального продукта, услуги или результата. Это также означает, что проект выполняется единожды, а если он повторился, то данное мероприятие проектом назвать нельзя. Проект обладает определенными временными

© Мороз А.К., 2019

рамками, бюджетом и определенным объемом работы, которую необходимо выполнить [9].

Проект уникален тем, что он не представляет собой обычную операцию, а представляется в виде особого набора операций, для достижения единственной цели. Поэтому в состав проектной группы часто входят люди, которые обычно не работают вместе – иногда из разных организаций и в разных регионах [13].

Проектный менеджмент является двигателем для реализации новых идей, и существует большое количество инструментов и методов, которые делают этот процесс более эффективным. В большинстве компаний существует сравнительно высокий уровень компетенции в управлении проектами, но понимание того, как управлять инновационным проектом, не всегда так ясно. Поэтому необходимо понять, есть ли разница между управлением обычными бизнес-проектами и инновационными проектами.

Инновационные проекты обычно начинаются со слабо определенных, а иногда неоднозначных целей, которые становятся яснее по мере продвижения проекта. Процессы, которые используются в данных проектах, чаще всего являются более экспериментальными и исследовательскими и редко следуют строгим линейным правилам.

Команды в таких проектах более разнообразны и обладают большим уровнем доверия, так как они занимаются исследованием новой территории, где всегда есть риск неудачи. Поскольку неудача может существовать, то инновационные группы более активно участвуют в управлении рисками [11].

Цель инновационного проектирования состоит в том, чтобы создать такие экономически эффективные системы, которые будут основаны на экономии ресурсов.

В современном мире невозможно представить организацию без проектов, а из-за большого количества внедряемых технологий, данные проекты можно отнести к инновационным. Далее, на примере «Центрального банка Российской Федерации (Банк России)», рассмотрим модель управления проектами.

К системе управления проектами в Банке России можно отнести весь тот путь, который проходит проект от инициации и до завершения, и те звенья, которые непосредственно связаны с его реализацией. Каждое звено имеет свои определенные функции, которые за ним закреплены и, без реализации которых проект не будет осуществлен или же не будет успешным. На рис. 1 продемонстрирована действующая структурно-функциональная модель управления инновационными проектами в Центральном Банке Российской Федерации.

Рис. 1. Структурно-функциональная модель управления проектами в Центральном Банке Российской Федерации.

Для каждого звена данной модели Банком России были разработаны свои функции, которые необходимо выполнять в полном объеме для получения максимально эффективного на выходе проекта.

Далее рассмотрим основные функции, которые выполняют данные звенья:

1. Комитет по программе:

- утверждает цели и задачи проекта, контролирует достижение целей данного проекта;
- занимается рассмотрением состава проектной группы, утверждает «дорожные карты» реализации;
- утверждает перечень бизнес-процессов Банка России с указанием Кураторов бизнес-процессов;
- согласовывает изменение основных параметров проектов программы в соответствии с критериями;
- обеспечивает своевременное рассмотрение вопросов, требующих решения или принятия мер, и рисков в ходе выполнения работ программы и принимает по ним решения в пределах своей компетенции;
- утверждает или изменяет состав рабочих групп программы;
- выполняет функции проектного комитета при его отсутствии в проекте.

2. Операционный комитет:

- обеспечивает выполнение работ проекта в соответствии с дорожной картой проекта;
- обеспечивает своевременное рассмотрение вопросов и рисков в ходе выполнения работ проекта и принимает по ним решения в пределах своей компетенции;
- контролирует исполнение решений комитетов проектного управления в отношении проекта.

3. Координатор портфеля проектов:

- консолидирует и актуализирует портфель проектов, формирует отчет о текущем состоянии портфеля проекта;
- осуществляет контроль реализации проектов и программ в рамках портфеля проектов;
- обеспечивает административную поддержку, включающую контроль разработки материалов, организацию проведения заседаний;
- согласовывает паспорта проектов, уставы программ, запросы на изменение проекта, итоговые отчеты по проекту;
- согласовывает расчет экономической эффективности проекта и оценку по результатам его реализации;
- рассматривает отчеты по статусу проектов и контролирует своевременную актуализацию статусов проекта;
- осуществляет контроль за исполнением бюджета проекта;
- оказывает методологическую и консультационную поддержку и помощь по вопросам проектного управления;
- осуществляет контроль соблюдения нормативных и иных актов Банка России.

4. Проектный комитет:

- осуществляет контроль и подтверждение достижений целей проекта;
- согласовывает изменения основных параметров проектов;
- рассматривает и согласовывает дорожную карту проекта;
- утверждает или изменяет состав рабочих групп;

- представляет предложения по реализации проекта, выходящие за пределы компетенций Проектного комитета, на рассмотрение Комитета по программе;
- выполняет функции Операционного комитета при его отсутствии.

5. Заказчик:

- Формирует паспорт проекта в части бизнес-требований и обоснования целесообразности реализации проекта;
- Совместно с руководителем проекта формирует команду проекта и определяет вовлеченные стороны;
- Предоставляет необходимую информацию руководителю проекта для расчета экономической эффективности;
- Утверждает, функциональные требования и согласовывает запросы на изменение проекта;
- Принимает решения по вопросам о рисках в пределах своей компетенции;
- Согласовывает паспорт проекта и контролирует исполнение проекта;
- Участвует в тестировании продукта или услуги проекта;
- Совместно с руководителем и функциональным заказчиком несет ответственность за достижение целей проекта с учетом его экономической эффективности.

6. Руководитель проекта:

- Контролирует исполнение проекта совместно с Заказчиком;
- Формирует команду участников проекта;
- Занимается организацией оценки бюджета проекта и дополняет разделы паспорта проекта в части бюджета, состава участников и вовлеченных сторон;
- Осуществляет расчет экономической эффективности;
- Согласовывает объем трудозатрат участников команды проекта с руководителями структурных подразделений;
- Совместно с участниками проекта разрабатывает дорожную карту и регулярно обновляет ее;
- Осуществляет координацию выполнения работ проекта, формирует и направляет участникам команды отчеты по статусу проекта;
- Формирует и согласовывает презентации и протоколы заседаний проектного комитета;
- Формирует запросы на изменение проекта при отклонении основных параметров от согласованных значений, а также при необходимости внесений изменений;
- При необходимости информирует заказчика или куратора об имеющихся вопросах и рисках, несет ответственность за достижение целей проекта;
- Формирует итоговый отчет проекта.

7. Эксперт:

- Определяет подход к реализации продукта/услуги;
- Определяет перечень промежуточных и окончательных характеристик продуктов/услуг проекта;
- Проводит верхнеуровневую оценку бюджета, определяют потенциальных участников проекта и вовлеченные стороны;
- Выявляет риски проекта, и планируют мероприятия по реагированию на них;
- Предоставляет квалифицированное мнение или заключение по вопросам проекта.

8. IT-лидер:

- Отвечает перед руководителем проекта за планирование, выполнение и кон-

троль исполнения работ по разработке продукта или услуги проекта с IT-составляющей, включая документирование, технологический анализ, разработку, установку и настройку, приемку и тестирование, а также передачу в эксплуатацию;

- Организует работы по рассмотрению паспорта проекта в части IT-составляющей и верхнеуровневую оценку бюджета проекта;
- Осуществляет управление поставщиками IT-услуг и исполнителями IT-работ;
- Информирует руководителя проекта о статусе IT-работ, о соблюдении сроков и о рисках проекта.

9. Исполнитель работ:

- Являются работниками Банка России и выполняют работы проекта, определенные календарным планом;
- Информируют руководителя проекта о ходе выполнения работ по проекту, об открытых вопросах и рисках в ходе выполнения работ проекта [7].

В рамках настоящего исследования проведен анализ элементов модели и их функций. В табл. 1, для более простого восприятия и понимания, отмечены только те звенья и функции, которые дублируются при управлении проектами. Знаком «+» отмечены функции каждого звена.

Таблица 1

Соотношение дублирующих функций и звеньев управления проектами

Функции	*Наименование звена модели управления проектами*				
	Комитет по программе	*Операционный комитет*	*Проектный комитет*	*Заказчик*	*Руководитель проектов*
Согласование изменений основных параметров проектов программы в соответствии с критериями	+		+		
Обеспечение своевременного рассмотрения вопросов, требующих решения или принятия мер, и рисков в ходе выполнения работ программы и принятие по ним решения в пределах своей компетенции	+	+		+	
Обеспечение выполнения работ проекта в соответствии с дорожной картой проекта		+	+		
Рассмотрение и согласование дорожной карты проекта			+	+	+
Утверждение или изменение состава рабочих групп			+		+

Пять вышеперечисленных функций являются повторяющимися из всего перечня функций звеньев проектного менеджмента. Можно заметить, что, например, функцию

«Обеспечение своевременного рассмотрения вопросов, требующих решения или принятия мер, и рисков в ходе выполнения работ программы и принятие по ним решения в пределах своей компетенции» могут выполнять как Операционный комитет, так и Комитет по программе или Заказчик. А функцию «Обеспечения выполнения работ проекта в соответствии с дорожной картой проекта» могут исполнять Операционный комитет и Проектный комитет. Для более рационального использования всех ресурсов компании предложены изменения в структуре звеньев, которые ориентированы на исключение Операционного комитета из структурной модели управления проектами в Банке России.

Таким образом, представленная выше структурно-функциональная модель системы управления инновационными проектами в Банке России помогает в логичном и ясном формате представить процессы, происходящие в момент всего жизненного цикла проекта, и характеризует работу системы как единого целого.

В представленной выше структурной модели управления проектами Банка России и описаны функции каждого звена. В результате чего можно заметить, что некоторые функции дублируются несколькими звеньями. На рис. 2 предложена новая структурная модель управления проектами, которая исключает дублирующие функции.

Рис. 2. Усовершенствованная структурно-функциональная модель управления проектами в Центральном Банке РФ

Можно сказать, что предложенная модель готова к реализации, поскольку из новой структурно-функциональной модели управления проектами видно, что целесообразно исключить Операционный комитет, поскольку его функции может выполнять Проектный комитет, это прописано в Положении «О проектном управлении в Банке России». Операционный комитет выполняет всего три функции, которые можно распределить между другими звеньями системы во избежание дублирования функций, в целях оптимизации процесса, экономии финансовых средств.

Данный комитет создается на весь период осуществления проекта, независимо от его продолжительности. Заседания Операционного комитета проводятся по мере необходимости, как правило, еженедельно. Минимальный состав членов комитета:

- Председатель комитета (Обычно руководитель проекта);
- Участники команды проекта;
- Администратор;
- Представитель Департамента информационных технологий (если проект с IT-составляющей).

Предложенные выше изменения необходимы для того, чтобы сэкономить денеж-

ные ресурсы предприятия и перенаправить их на более приоритетные направления.

Произведем расчет экономического эффекта с использованием примера управления проектом «Внедрение целевого бизнес-процесса «Кадровое администрирование и дополнительное пенсионное обеспечение». Цель проекта – повышение эффективности выполнения бизнес-процесса за счет централизации, оптимизации и унификации процессов и документов. Срок его существования 3 г. (с 2017 по 2019). Организация и подготовка данного проекта закончены и с 2019 г. происходит реализация пилотного проекта в отделениях Банка России. В апреле 2019 г. будет проведен анализ пилотного проекта, при необходимости доработаны сервисные и функциональные модели, а в июле произойдет тиражирование ХАБа на все Главные Управления и Центральный аппарат.

Так как данные о заработных платах сотрудников Банка России являются конфиденциальной информацией, то рассчитать точную сумму затрат на содержание Операционного комитета не представляется возможным. Функции, закрепленные за каждым звеном, прописаны в должностных инструкциях служащих, то есть оплата за работу в проектах уже включена в их заработную плату. Из годового отчета Банка России следует, что среднемесячный доход сотрудников составляет 148 222 руб. [1].

Предположим, что в Операционном комитете данного проекта состоят 8 человек и все они получают среднемесячный доход, то есть 148 222 руб. В табл. 2 рассчитаем затраты на содержание данного комитета.

Таблица 2

Расчет затрат на содержание Операционного комитета

Член Операционного комитета	***Получаемый процент, за участие в проектной деятельности, %***	***Сумма выплат за проектную деятельность, руб.***
Руководитель проекта	13	19 268,9
Администратор	10	14 822,2
Представители Департамента информационных технологий	10	14 822,2
Участники проекта (5 человек)	10	14 822,2*5=74 111
ИТОГО		123 024,3

Руководитель проекта вознаграждение получает больше, чем остальные члены комитета, так как на него возложено больше обязанностей и выше уровень ответственности. Из табл. 5 видно, что в месяц на содержание данного комитета уходит примерно 123 024 руб. Рассчитаем затраты за три года, то есть за период осуществления проекта «Внедрение целевого бизнес-процесса «Кадровое администрирование и дополнительное пенсионное обеспечение»:

123 024,3 × 36 мес. =4 428 874, 8 руб.

Далее произведем расчеты на оплату труда основной группы участников проекта (см. табл. 3).

Таблица 3

Расчеты затрат на оплату труда команды проекта

Участник команды проекта	***Получаемый процент, за участие в проектной деятельности, %***	***Сумма выплат за проектную деятельность, руб.***
Заказчик	15	22 233,3
Функциональный заказчик	15	22 233,3
Руководитель проекта?	13	19 268,9
IT-лидер	10	14 822,2

Участник команды проекта	*Получаемый процент, за участие в проектной деятельности, %*	*Сумма выплат за проектную деятельность, руб.*
Эксперты (2 человека)	10	14 822,2
Исполнители работ, в т.ч.: 13 человек не участвующие в комитете 5 человек в составе комитета	7	10 375,5*13=134 881,5
	10	14 822,2*5=74 111
ИТОГО		302 372,4

Затраты на оплату труда команды проекта в месяц составили 302 372,4 руб., за весь период существования проекта они составят: $302\ 372{,}4 \times 36$ мес. $= 10\ 885\ 406{,}4$ руб.

Суммарные затраты составят:

$$(19\ 268{,}9 + 14\ 822{,}2 + 14822{,}2 + 22233{,}3 + 22233{,}3 + 14822{,}2 + 14822{,}2 + 134\ 881{,}5 + 74111) \times 36 = 11\ 952\ 604{,}8 \text{ руб.}$$

Далее в табл. 4 произведем расчет выплат, если уберем Операционный комитет, из-за этого сократится несколько позиций из членов комитета, а также все исполнители работ будут получать по 7%, так как будут выполнять одинаковый перечень заданий.

Таблица 4

Расчет затрат на оплату труда без Операционного комитета

Участник команды проекта	*Получаемый процент, за участие в проектной деятельности, %*	*Сумма выплат за проектную деятельность, руб.*
Заказчик	15	22 233,3
Функциональный заказчик	15	22 233,3
Руководитель проекта	13	19 268,9
IT-лидер	10	14 822,2
Эксперты (2 человека)	10	14 822,2
Исполнители работ (18 человек)	7	10 375,5*18=186 759
ИТОГО		280 138,9

Следовательно, за период существования проекта затраты на оплату труда составят: $280\ 138{,}9 \times 36$ мес. $= 10\ 085\ 000{,}4$ руб.

Результат и экономия от данного внедрения составит:

$$11\ 952\ 604{,}8 - 10\ 085\ 000{,}4 = 1\ 867\ 604{,}4 \text{ руб.}$$

При внедрении данных изменений, которые направлены на расформирование одного из звеньев системы управления проектами, а именно Операционный комитет, помогут Центральному Банку Российской Федерации сэкономить 1 867 604,4 руб. за три года существования проекта «Внедрение целевого бизнес-процесса «Кадровое администрирование и дополнительное пенсионное обеспечение». При расформировании Операционного комитета ни один сотрудник не будет уволен, так как участие в проектной деятельности является лишь дополнением к основным рабочим функциям работника.

Таким образом, в данном научном исследовании была разработана структурно-функциональная модель управления инновационными проектами, которая сейчас действует в Центральном Банке Российской Федерации, состоящая из 9 звеньев. В качестве совершенствования были предложены рекомендации по сокращению одного звена, а именно Операционного комитета, в полномочиях которого находятся всего 3 функции, которые может выполнять Проектный комитет.

Также были произведены примерные расчеты по предложенным рекомендациям, которые показали, что данные изменения являются целесообразными и экономия средств составит около 2 000 000 руб. за 3 года существования проекта, данные средства можно перенаправить на другие проекты Банка России или же совсем иные цели.

Обобщая можно отметить, что *научная новизна* данной научно-исследовательской работы заключается в том, что ранее в научной литературе не была так детально рассмотрена и описана проектная деятельность Банка России, а также не была разработана структурно-функциональная модель управления проектами в Центральном Банке Российской Федерации. Таким образом, можно сделать вывод, что аналогов у данной модели пока не существует.

К ожидаемым результатам от данного новшества можно отнести два фактора: экономия денежных ресурсов предприятия, более эффективное использование рабочего времени «выбывших» из проектной деятельности человеческих ресурсов.

При рассмотрении процесса управления проектами возможно привлечение для выполнения отдельных функций партнеров в качестве экспертов, IT-компании.

Список литературы

1. *Годовой* отчет Банка России за 2017 год. URL:http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/7796/ar_2017.pdf (дата обращения: 10.02.2019).
2. *Голикова Ю.С., Хохленкова М.А.* Организация деятельности Центрального банка: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2012. 798 с.
3. *Иванилова С.В.* Управление инновационными проектами учебное пособие для бакалавров. Электрон. текстовые данные. М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018. 188 с. URL: http://www.iprbookshop.ru/66843.html. ЭБС «IPRbooks».
4. *Конституция* Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993).
5. *Отчет* о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2017 г. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48160/bsr_2017.pdf (дата обращения: 10.02.2019).
6. *Официальный* сайт Центрального Банка Российской Федерации. URL: http://www.cbr.ru (дата обращения: 10.02.2019).
7. *Положение* Банка России «О проектном управлении в Банке России».
8. *Федеральный* закон «О Центральном банке Российской Федерации» от 10 июля 2002 г. №86-ФЗ.
9. *Хинги Джозеф*. Основы проектного менеджменты. Классическое руководство. Пер. с англ. М.: МАНН, ИВАНОВ И ФЕРБЕР, 2018. 240 с.
10. *Ben Aston*. Why is project management important? URL: https://thedigitalprojectmanager.com/why-is-project-management-important/ (дата обращения: 10.02.2019).
11. *Chuck Frey*. Project Management vs. Managing Innovation Projects. URL: http://www.innovationmanagement.se/imtool-articles/project-management-vs-managing-innovation-projects/ (дата обращения: 10.02.2019).
12. *Project* Management Institute. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (the PMBOK Guide). 6th edition. Project Management Institute, Inc., 2017. 592 с.
13. *Project* Management Institute – What is Project Management? URL: https://www.pmi.org/about/learn-about-pmi/what-is-project-management#_(дата обращения: 10.02.2019).
14. *Stanley E.* Portny. Project Management for Dummies. 3rd edition. Wiley Publishing, Inc., 2014. 364 с.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ КОНКУРЕНТНОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

А.А. Мохнаткина, магистрант 1 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент М.В. Пестерникова)
ПГНИУ, г. Пермь

Все компании, действующие на рынке свободной конкуренции, должны справляться с соперничеством, иначе они рискуют стать банкротами. Для того, чтобы оставаться конкурентоспособным необходимо отслеживать изменения рыночной среды, находится в постоянной динамике учитывая инновационные методы работы, разрабатывать стратегию развития организации.

Основой эффективной конкурентной стратегии фирм выступают наличие знаний и достоверной информации о структуре рынка, характере конкуренции на нем, оценка внутреннего потенциала компании и определение направлений достижения конкурентных преимущества. Перед компаниями возникают множество альтернатив, но в итоге кропотливой работы субъекты рынка выбирают наиболее эффективную реально осуществимую стратегию развития, которая способна обеспечить ей конкурентное преимущество в долгосрочной перспективе.

Ключевым компонентом конкурентоспособности предприятия (организации) выступает его операционная эффективность, поскольку, базируясь на рациональном употреблении существующих в наличии ресурсов, предприятие имеет возможность оперативно реагировать на изменяющиеся внешние условия и вводить нововведения. В связи с этим, одним из существенных условий экономического выживания предприятия служит разработка стратегии повышения его конкурентоспособности, то есть повышения способности предприятия удовлетворять спрос рынка на базе сравнительно эффективного применения ограниченных финансовых средств по сравнению с конкурентами.

Стратегия - интегрированная модель действий, предназначенных для достижения целей предприятия. Содержанием стратегии служит набор правил принятия решений, используемый для определения основных направлений деятельности.

В литературе по стратегическому планированию существует два противоположных взгляда на понимание стратегии. В первом случае стратегия – это конкретный долгосрочный план достижения некоторой цели, а выработка стратегии – это процесс нахождения некоторой цели и составление долгосрочного плана. Такой подход основывается на том, что все возникающие изменения предсказуемы, происходящие в среде процессы носят детерминированный характер и поддаются полному контролю и управлению [2].

Во втором случае под стратегией понимается долгосрочное качественно определенное направление развития предприятия, касающееся сферы, средств и формы ее деятельности, системы внутрипроизводственных отношений, а также позиций предприятия в окружающей среде. При таком понимании, стратегию можно охарактеризовать как выбранное направление деятельности, функционирование и рамках которого должно привести организацию к достижению стоящих перед ней целей. В стратегическом планировании направление деятельности выбирается обычно по результатам стратегического анализа, проведенного с помощью матрицы БКГ и других матриц, а также по результатам SWOT анализа предприятия [2].

Общество с ограниченной ответственностью «Жилкомцентр» занимается сдачей в пользование жилых и не жилых помещений, в т.ч. предоставление гостиничных

© Мохнаткина А.А., 2019

услуг в г. Пермь. Объектом для исследования взят Гостевой комплекс «Нефтяник», расположенный в Индустриальном районе города Перми. Здание было переквалифицировано в Гостевой комплекс в 2015 г., прежде оно считалось общежитием. Общежитие было приобретено для конкретного клиента – подрядчика ПНОС. Спустя год подряд закончился, и объект остался без клиентов. Было принято решение выходить на рынок гостиничных услуг как Гостевой комплекс. На тот момент было проделано много работы для повышения уровня оказываемых услуг, был нанят штат новых сотрудников, произведен ремонт в помещениях и найдены постоянные клиенты. Комплекс совмещает в себе гостиницу и хостел, занимающий большую часть этажей.

Миссия организации ООО «Жилкомцентр»: Удовлетворение потребностей юридических и физических лиц в возможности пользования жилых и нежилых помещений, предоставлении гостиничных услуг.

Целью создания Общества является получение прибыли за счет осуществления коммерческой и хозяйственной деятельности в порядке и на условиях, определенных действующим законодательством Российской Федерации.

Основными видами деятельности являются:

- Эксплуатация и ремонт жилищного фонда;
- Деятельность в области бухгалтерского учета;
- Предоставление в пользование физическим и юридическим лицам жилых и нежилых помещений;
- Организация гостиниц, оказание гостиничных услуг.

Организационная структура компании – линейная.

Согласно штатному расписанию численность персонала ООО «Жилкомцентр» - 32 сотрудника. Организация относится к категории малых. Непосредственно в ГК «Нефтяник» трудятся 20 человек, из которых руководитель - 1, 8 - специалистов и 11 - рабочих.

Рис. 1. Организационная структура ООО «Жилкомцентр»

Гостиничные услуги подразделяются на основные и дополнительные.

Основная услуга – проживание. Дополнительные услуги – услуги прачечной, вызов такси, хранение вещей и пр.

Номерной фонд состоит из 92 номеров, 12 из которых – гостиничные, а 80 – номера типа «хостел». 40 номеров хостела занимают студенты Республики Индия, Египта, Марокко и других стран. В свободной продаже остается 52 номера. Гостиничные номера подразделяются на:

- Двухместный эконом номер;
- Двухместный стандарт номер.

Номера хостела – подразделяются на:

- 1-местный номер;
- 2-местный номер;
- 4-местный номер;
- 8-местный номер.

Проанализировав финансовое состояние за 2016–2018 гг. можно сделать вывод о том, что выручка и рентабельность организации растет. В связи с тем, что в данные годы ввелось строительство и ремонт новых объектов организации, которые начали приносить прибыль только в конце 2018 г.

Таблица 1

Финансовые результаты ООО «Жилкомцентр»

	2016 г.	***2017 г.***	***2018 г.***
Выручка	13 622 тыс.	15 207 тыс.	15 967 тыс.
Издержки	12 974 тыс.	13 742 тыс.	14 116 тыс.
Рентабельность	5%	10,7%	13%

Для сферы услуг приемлемой рентабельностью считается показатель 12-20%. Можно сделать вывод о том, что рентабельность компании растет, а ее показатель считается приемлемым.

Таблица 2

Матрица БКГ ООО «Жилкомцентр»

«Звезды»	***«Трудные дети»***
ГК «Нефтяник»	ТЦ «М102»
«Дойные коровы»	***«Собаки»***
Общежитие (Мира, 102) ТЦ «Томиловский»	-

Торговый центр «М102» начал свою работу в декабре 2018 г., в связи, с чем относится к категории «Трудные дети», потому что является инновационным объектом для компании. Общежитие и ТЦ «Томиловский» попали в категорию «Дойные коровы», т.к. существуют на рынке уже длительное время и приносят регулярный доход. ГК «Нефтяник» находится в категории «Звезды».

Таблица 3

Матрица БКГ ГК «Нефтяник»

«Звезды»	***«Трудные дети»***
1-местный номер хостел; Двухместный номер эконом; Двухместный номер стандарт	2-местный номер хостел
«Дойные коровы»	***«Собаки»***
8-местный номер хостел; 4-местный номер хостел	-

Ранжирование категории номеров проводилось с учетом анализа процента занятости.

Таблица 4

SWOT-анализ ГК «Нефтяник»

Сильные стороны (s):	***Слабые стороны (w):***
• Низкая текучесть кадров; • Мобильность при регулировать цены, что позволяет быстро и вовремя реагировать на изменение рынка и запросы гостей; • Наличие большого количества номеров для клиентов разного уровня требований и удовлетворяющих цен. • Близость СК «Сухарева»; Аэропорта «Большое Савино»; • Наличие огороженной территории гостиницы, парковки	• Низкий уровень обслуживания из-за низкой квалификации персонала; • Отсутствие штатной позиции «Главный администратор» для контроля работы администраторов. • Занятость директора организации мелкими текущими вопросами, которые есть возможность делегировать другим специалистам; • Специфика «постояльцев» - иностранные студенты.
Возможности (o):	***Угрозы (t):***
• Высокий потенциал на развивающихся рынках; • Инновации в сфере обслуживания клиентов; • Цифровая революция и активное использование технологий; • Популяризация краткосрочных курсов в сфере гостиничного бизнеса, сферы услуг, семинары по психологии и пр.	• Низкий уровень интеграции современных технологий; • Проблемы сезонности спроса; • Низкий уровень популярности внутреннего туризма; • Недостатки в системе образования кадров; • Рост налогов и тарифов; • Высокий уровень конкуренции на рынке г. Перми.

Исходя из SWOT-анализа можно отметить проблему низкой квалификации персонала и сложность внутреннего управления гостиничным предприятием как обособленного объекта, а также специфику постоянных проживающих – иностранных студентов.

Отраслевой рынок, на котором работает предприятие – рынок гостиничных услуг.

Стратегическая хозяйственная зона характеризуется следующим:

a. Пространственная оценка – рынок местный;

b. Конкурентная структура – рынок свободной конкуренции;

c. Оценка текущей отраслевой рыночной конъюнктуры, фазы отраслевого цикла – находится в стадии роста, развития. Рынок гостиничных услуг на сегодняшний день сильно отстает от мирового. Одна из Федеральных целевых программ, развивающая рынок гостиничных услуг – это ФП «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2019–2025 гг.)», Муниципальных программ в Перми по направлению развития туризма или гостиничных услуг нет.

d. Оценка общехозяйственной рыночной конъюнктуры, фазы экономического цикла – По данным Центробанка РФ экономика России находится в стадии роста. По оценкам, годовой прирост ВВП в I квартале 2019 г. составит 1–1,5%, а по итогам года – 1,2–1,7% [10].

Анализ по методике 5 сил Портера имеет следующую структуру:

Рис. 2. 5 сил Портера

1. Со стороны клиентов есть угроза замещения на другую гостиницу, хостел. Так как ГК «Нефтяник» имеет простую линейную оргструктуру сохраняется возможность подстроится под требования клиентов, заменить кровати на двухэтажные, добавить спальные места при высокой загруженности номерного фонда. Ценовая политика рассчитана на «средний класс», не представлены номера формата «люкс».
2. Как таковых поставщиков у предприятия нет, поэтому повлиять на работу ГК «Нефтяник» данный фактор не может. Поставляют в гостиницу только дополнительные товары – одноразовая продукция, а также напитки для холодильника.
3. Рынок гостиничных услуг – рынок свободной конкуренции, где могут в любой момент появится новые гостиницы и хостелы, данный фактор может серьезно повлиять на уровень конкурентоспособности.
4. Товаром-заменителем гостиничных услуг является посуточная аренда квартир. Ценовая политика ГК «Нефтяник» позволяет проживать бюджетнее.
5. Государственное воздействие на гостиничную сферу на сегодняшний день минимальна. Государственные институты выставляют ограничения по пожарной и антитеррористической безопасности, охране труда.

Проблемы развития организации как субъекта (подсистемы) отраслевого рынка:

Большинство внутренних проблем российских отелей связаны с недостатком финансовых ресурсов, а также пробелами в сфере образования кадров. Так, например, в 70% случаев владельцами и управляющими отечественных мини-гостиниц являются не подготовленные специалисты, а предприниматели, просто оказавшиеся в благоприятных условиях для построения своего дела в гостиничной сфере [1]. Это сказывается и на принимаемых решениях, которые становятся предпосылками для появления следующих проблем:

- Старение гостиничного фонда недвижимости.
- Низкий уровень интеграции современных технологий.
- Ненадежность системы безопасности.
- Необоснованно завышенная стоимость услуг.
- Проблемы сезонности спроса.
- Низкая оценка квалификации кадров нанимателями.
- Пренебрежение сервисным обслуживанием в регионах [1].

Перечисленные факторы оказывают влияние не только на возможность развития отельного бизнеса, но и формируют непривлекательный имидж российских гостиниц на мировом рынке, снижая поток иностранных туристов.

Внешние негативные факторы, влияющие на отельный бизнес:

Гостиничный бизнес очень чувствителен к общей обстановке в государстве. Популярность страны, возможность свободного перемещения и налаживания деловых отношений на международном и межрегиональном уровнях, все это влияет на спрос, который в свою очередь формирует предпосылки для развития отрасли. А потому критически важными факторами, препятствующими развитию отелей в России, в первую очередь являются:

- Нестабильная экономическая ситуация в стране.
- Низкий уровень популярности внутреннего туризма.
- Иностранная конкуренция.
- Низкая привлекательность для инвестиций.
- Недостатки в системе образования кадров.
- Трудности налогообложения.
- Социально-политический образ РФ на мировой арене [1].

Таблица 5

PEST-анализ гостиничного предприятия

Политические факторы	***Экономические факторы***
1. Визовые барьеры для иностранных туристов: сложная и дорогостоящая процедура оформления виз является серьезным препятствием, сдерживающим рост потока туристов в Россию. 2. Опасность террористических угроз: нестабильное положение на Северном Кавказе, террористические акты в регионах создают крайне неблагоприятный образ России в глазах мировой общественности. 3. Слабая законодательная база: туристическая отрасль работает на основе старой законодательной базы, которая не соответствует современным реалиям и не стимулирует инвестиции в туризм как отрасль экономики. 4. Концепция развития туризма: принятие на федеральном уровне концепции развития туризма в России стимулировало появление региональных концепций развития туризма, что демонстрирует желание власти развивать туристскую инфраструктуру России и регионов. 5. Представительство России в международных организациях и ассоциациях: слабое присутствие России в международных, профессиональных и отраслевых ассоциациях (в частности, по деловому туризму) не позволяет продвигать российскую индустрию туризма на международном уровне.	1. Учебные центры, головные офисы предприятий, сосредоточенные в Перми, обуславливает большую деловую активность и повышенный спрос на средства размещения для приезжающих сотрудников предприятий. 2. Несоответствие цены и качества средств размещения: неразвитая инфраструктура рынка туризма обуславливает завышение цен на проживание в гостиницах, что отталкивает многих потенциальных туристов и формирует негативный имидж города. 3. Непрозрачность рынка туризма: отсутствие достоверных статистических данных о въездных потоках, размещениях в гостиницах и ценах на проживание затрудняют оценку реальной потребности в гостиницах и не дают возможности точно рассчитать объем инвестиций и срок окупаемости проектов.

Социальные факторы	*Технологические факторы*
1. Уровень доходов населения: низкий уровень потребления, социальная диспропорция формируют отрицательный имидж России в глазах туристов. 2. Российский менталитет: россияне плохо говорят на иностранных языках, малообщительны и замкнуты. Это создает негативное впечатление у иностранных туристов. 3. Отсутствие крупных культурно-развлекательных площадок, театров, музеев, исторической наследственности в г. Перми 4. Неразвитость туризма в г. Перми.	1. Неразвитая туристская инфраструктура: отсутствие необходимого количества площадок для проведения мероприятий различного уровня и формата, а также нехватка средств размещения сильно тормозят развитие конгрессного туризма в городе. 2. Слабая структурированность отрасли: индустрия делового туризма только формируется в России, с чем связаны слабая структурированность отрасли и низкий уровень квалификации, работающих в ней специалистов. 3. Низкий уровень подготовки профессиональных кадров: отсутствие профессионального менеджмента в гостиничном бизнесе, низкий уровень профессиональной подготовки кадров обуславливают низкое качество обслуживание клиентов, что, в свою очередь, негативно сказывается на восприятии гостиничного бизнеса в целом. 4. Срок строительства и окупаемости гостиничных объектов: относительно долгий срок строительства гостиничных объектов, и низкая загрузка отелей увеличивают срок окупаемости проектов и негативно влияют на приток инвестиций в туристическую отрасль. 5. Новая система классификации гостиниц: с одной стороны, дает возможность привести весь гостиничный фонд России к единым стандартам, что, несомненно, является положительным моментом. С другой стороны, быстрая классификация всех гостиниц невозможна из-за более жестких критериев оценки гостиниц и больших затрат на необходимую реконструкцию.

Ключевая проблема развития ГК «Нефтяник» заключается в снижении конкурентоспособности гостиничного предприятия в связи с низкой квалификацией персонала и регулярным выходом на рынок новых гостиниц и хостелов.

Проблему, связанную со снижением конкурентоспособности невозможно решить одним мероприятиям, необходимо разработать целую программу для достижения необходимой цели.

Программа содержит следующие мероприятия:

1. Провести обучение (переобучение) администраторов бронирования для корректировки исполнения ими трудовых обязанностей.
2. Ввод в штат новой единицы – старший администратор.

3. Разработать проект по ремонту фасада здания.
4. Внедрение системы электронных ключей.
5. Установка домофонной системы для проживающих на 3 и 5 этажах (проживают иностранные студенты).

Самым затратным мероприятием станет ремонт фасада здания, но таким образом будут привлечены клиенты «с улицы».

Мероприятие, которое заключается в переобучении действующих администраторов, в связи с выясненными отягощающими фактами, направлено на увольнение действующих сотрудников, в том числе и администраторов – охранников, и на подбор нового коллектива. Охраной гостевого комплекса занимается теперь частное охранное предприятие.

Таблица 5

Оценка результатов мероприятий по повышению конкурентоспособности

Мероприятия	***Результаты***	***Затраты***	***Ожидаемый результат (фин.)***
Разработать проект по ремонту фасада здания.	Рост клиентов «с улицы»	Высокие	Средний
Установка домофонной системы для проживающих на 3 и 5 этажах (проживают иностранные студенты).	Сокращение числа жалоб и отказов от проживания из-за присутствия иностранных студентов	Низкие	Высокий
Обновление коллектива, работающего в гостинице	Повышение исполнительности администраторов Рост «повторных» клиентов	Средние	Высокий
Ввод в штат новой единицы – старший администратор.	Повышенный контроль за работой сотрудников гостиницы	Низкие	Высокий
Внедрение системы электронных ключей.	Упрощение работы сотрудников	Средние	Низкие

Таблица 6

Матрица оценки управленческих решений проблемы

Результаты	5, 2	1	
			3
		4	
	Затраты		

Самыми результативными мероприятиями получаются: обновление коллектива, ввод новой штатной единицы и установка домофонной системы для иностранных студентов. На данный момент новый коллектив уже работает и показывает высокие результаты выполнения должностных обязанностей. Руководством было принято решение вводить новую штатную единицу после полной адаптации нового коллектива, сотрудника на данную должность выбрать из действующих администраторов бронирования, т.к. в гостинице есть своя специфика работы и специалисты в гостиничной сфере, которую надо учитывать. Решение о установке домофонной системы будет принято в ближайшее время, когда будет известно о продлении договоров на проживание иностранных студентов.

Стратегическое планирования развития организации – основа ее конкурентоспособности, а стратегическое управление представляет собой особую технологию в

управлении организации в современных условиях, нестабильно развивающейся внешней среды и многих других факторов, которые оказывают значительное влияние на организацию в целом.

Список литературы

1. *ARDMA.RU.* URL: https://ardma.ru/razvitie/strategii-rosta/otsenka-biznesa /519-problemy-razvitiya-gostinichnogo-biznesa-v-rossii (дата обращения: 16.03.2019).
2. *Studwood.ru.* URL: https://studwood.ru/1078118/menedzhment/formirovanie_ strategii_povysheniya_konkurentosposobnosti_organizatsii (дата обращения: 16.03.2019).
3. *Баринов В.А., Харченко В.Л.* Стратегический менеджмент: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2016.
4. *Гаршин А.С.* Особенности стратегического управления // Молодой ученый. 2017. №26. С. 99–102. URL: https://moluch.ru/archive/160/44974/ (дата обращения: 19.03.2019).
5. *Гостевой* комплекс «Нефтяник». URL: http://gdneftyanik.ru/ (дата обращения: 15.03.2019).
6. *Люлёв А.В.* Научные аспекты понятия «стратегия развития предприятия» // Молодой ученый. 2010. №10. С. 88–92. URL: https://moluch.ru/archive/21/2158/ (дата обращения: 19.03.2019).
7. *Мироненко В.О.* Стратегическое планирование, его значение и этапы // Молодой ученый. 2017. №12. С. 331–333. URL: https://moluch.ru/archive/146/40933/ (дата обращения: 29.03.2019).
8. *Стратегический* менеджмент: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / М.Н. Дудин, Н.В. Лясников, С.А. Широковских. 2-е изд., стер. Москва: КноРус, 2014.
9. *Толстиков Е.А.* Теоретические основы формирования стратегии повышения конкурентоспособности предприятия // Молодой ученый. 2017. №24. С. 304–307. URL: https://moluch.ru/archive/158/44494/ (дата обращения: 19.03.2019).
10. *Центральный* Банк РФ. URL: https://www.cbr.ru/ (дата обращения: 05.03.2019).
11. *Якушева В.В.* Разработка стратегии развития организации // Молодой ученый. 2017. №51. С. 201–204. URL: https://moluch.ru/archive/185/47425/ (дата обращения: 19.03.2019).

ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ АО «СИБУР-ХИМПРОМ»)

М.Ф. Мухтасаров, магистрант 1 курса
(Науч. руководитель профессор, д.э.н., В.Г. Прудский)
ПГНИУ, г. Пермь

Нефтехимия одна из крупнейших и ключевых отраслей обрабатывающей индустрии, но остающаяся весьма далекой от общественного понимания и должного обсуждения в России. Между тем, продуктами, которые она производит, мы пользуемся практически каждую минуту. Говорят, что из любых пяти предметов, которые нас окружают в любой момент времени, четыре созданы благодаря нефтехимии. Это отрасль, которая производит синтетические материалы, прочно вошедшие в жизнь современного человека. Полиэтиленовые пакеты, бытовая техника, автомобильные шины, пластиковые окна, непромокаемая обувь, подвесные потолки, одноразовая посуда список можно продолжать бесконечно.

Возникновение мировой нефтегазохимии относится к 20-м гг. прошлого века. Наиболее мощный импульс развития эта отрасль получила в США в 50–60-е гг. прошлого столетия. Крупные центры нефтегазохимии стали возникать в штатах Техас и Луизиана, основных центрах нефтегазодобычи и переработки США. В конце 50-х гг. после майского пленума ЦК КПСС (1958 г.) началось интенсивное развитие нефтегазохимии в СССР.

Мировая нефтехимическая отрасль.

На данный момент нефтехимическую отрасль можно с уверенностью назвать одной из наиболее динамично развивающихся в мире. По оценкам экспертов Ассоциации химической промышленности Европы в 2012 г. объем мирового рынка составил 3,6 трлн $, в 2015 составил 4,4 трлн $. По прогнозам экспертов предполагаемый ежегодный темп роста мировой химической промышленности будет составлять 4,4 % и к 2025 г. объем мирового рынка химической продукции достигнет величины примерно 6,8 трлн $. В табл. 1 приведены прогнозы международных экспертов Европейского Совета химической промышленности по росту нефтехимии в мировой экономике.

Таблица 1

Основные исторические и прогнозные показатели сектора в мировой экономике

Характеристика	***2007***	***2008***	***2015***	***2020***	***2030***
Доля сектора в мировом ВВП, %	3,2	2,9	4	5,3	7,4
Доля мирового экспорта продукции в общем мировом экспорте, %	10,9	7,7	13	15	20
Объем мирового экспорта продукции данного сектора, млрд долл./год	1 483	1 242,4	1 460,5	1 682	2 500
Объем производства данного сектора в мире млрд долл./год	2 134	2 044	3 500	4 200	6 800
Темпы роста производства, %	6,1	-4,2	Рост 4,4% в год		
Темпы роста потребления, %	6	2	Рост 3,6% в год		

© Мухтасаров М.Ф., 2019

Российская нефтехимическая отрасль.

За последние несколько лет российская нефтехимическая отрасль росла быстрее (на 6,8%), чем национальный ВВП (на 3,8%), существенно опережая по темпам роста нефтегазовую отрасль (на 1,9%).

Нефтехимическая отрасль увеличила свою долю в национальном ВВП на фоне уменьшения доли отраслей добывающей промышленности (стали, нефти, газа), а также показала себя потенциальным двигателем экономического роста. Основной вопрос сейчас: как сохранить и приумножить этот движущий фактор, в частности, с учетом трендов в глобальной нефтехимии.

АО СИБУР-ХИМПРОМ.

Компания относится к формальным, коммерческим организациям, занимается производством нефтехимической продукции, входит в состав крупнейшей нефтехимической компании России и Восточной Европы ПАО «СИБУР Холдинг».

АО «СИБУР-ХИМПРОМ» является непубличным (закрытым) акционерным обществом.

Миссия АО «СИБУР-ХИМПРОМ»: искусство преобразований.

Перерабатывая попутный нефтяной газ и другие побочные продукты добычи углеводородного сырья в полезные для общества материалы, организация АО «СИБУР-ХИМПРОМ» вносит существенный вклад в сбережение природных ресурсов и сохранение экологического равновесия.

Инвестиции АО «СИБУР-ХИМПРОМ» способствуют переходу российской экономики от сырьевой к перерабатывающей модели, повышая общую устойчивость и конкурентоспособность страны в быстро меняющемся мире. Используя современные технологии, компания стимулируем развитие научного и образовательного потенциала.

Изделия из продукции компании создают доступное каждому новое качество жизни. Используя природную основу, АО «СИБУР-ХИМПРОМ» меняет окружающий мир вещей, помогает людям в их стремлении преобразовать собственную жизнь.

Стратегия развития компании ориентирована на сохранение стабильного и устойчивого роста и на содействие переходу российской экономики от сырьевой модели к перерабатывающей. Стратегия включает 4-е основных направления.

1. Укрепление долгосрочного доступа к сырью.

Обеспечение долгосрочного доступа к сырью по привлекательным ценам и предложения нефтегазовым компаниям эффективного решения по переработке побочных продуктов.

2. Монетизация уникального доступа к сырью.

Строительство новых перерабатывающих мощностей и логическое завершение цепочки создания стоимости и увеличение продаж на внутреннем и экспортном рынках.

3. Раскрытие потенциала роста на внутреннем рынке.

Активное наращивание внутреннего производства, расширение сети российских партнеров и клиентов, участие в государственных программах импортозамещения.

4. Повышение операционной эффективности.

Обеспечение стабильного роста бизнеса за счет минимизации рисков, инвестиций в обучение персонала, обеспечения устойчивого развития регионов присутствия.

Компания АО «СИБУР-ХИМПРОМ» ведет свою деятельность в нефтехимическом сегменте химической промышленности.

Группа производит и продает на российском и международном рынках нефтехимическую продукцию.

Нефтехимическому сегменту присуща совершенная конкуренция.

Российская нефтехимическая отрасль, как и мировая, находится в фазе роста. Компания АО «СИБУР-ХИМПРОМ» находится на этапе экономического подъема.

Согласно данным Росстата активы компании составили 14 851 млн руб. (5 место среди 311 предприятий в отрасли). Выручка составила за год: 8 263 млн руб. (7 место). Финансовое состояние АО «СИБУР-ХИМПРОМ» на 31.12.2017 значительно лучше финансового состояния половины всех крупных предприятий, занимающихся видом деятельности производство прочих химических органических основных веществ. При этом в 2017 г. финансовое состояние организации существенно не изменилось.

Такой же вывод можно сделать и при сравнении показателей организации со средними показателями для всех отраслей Российской Федерации. Финансовое положение АО «СИБУР-ХИМПРОМ» значительно лучше, чем у большинства сопоставимых по масштабу деятельности организаций Российской Федерации.

Согласно Swot-анализу АО «СИБУР-ХИМПРОМ» можно сделать определенные выводы.

В компании АО «СИБУР-ХИМПРОМ» были выявлены сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы для организации. Исходя из этого сформированы определенные цели и задачи для дальнейшего развития компании. Существуют определенные проблемы на отдельных производствах предприятия: высокая энергоемкость, низкая единичная мощность производства Стирола, низкий уровень автоматизации на стадии синтеза производства ПСВ, низкоселективная, энергоемкая технология производства бутиловых спиртов и так далее. Также существует низкая скорость принятия решений по идеям, неоптимальность процессов управления, недостаточный уровень вовлеченности сотрудников.

Необходимо особое внимание уделять человеческому факторы: развивать предпринимательские, лидерские компетенции сотрудников и увеличивать скорость принятия решений в условиях новой операционной модели, развивать цифровые компетенции сотрудников, развивать «концептуальные» навыки (умение слушать, принимать решения, выстраивать взаимоотношения). Использовать программы муниципальной и государственной поддержки в сферах развития персонала.

Необходимо реагировать на обращения клиентов с непосредственным участием и персонализацией ответственности инженеров-технологов и логистов предприятия, реализовывать инициативы по сокращению затрат, определить стратегии развития производства Стирола, ПСВ и бутиловых спиртов.

Взаимодействовать с предприятиями промышленного узла для получения синергетического эффекта. Использовать в своей работе новые информационные технологии. Расширять рынки сбыта.

Только комплексный подход поможет компании преобразовать возможности в ее преимущества.

1 СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- ✓ Широкий спектр и гибкость продуктового портфеля, резерв мощности инфраструктуры предприятия, позволяющие развивать дальнейшие переделы
- ✓ Высокий уровень интеграции производственной цепочки предприятия в бизнес Компании
- ✓ Выгодное географическое положение предприятия: сбалансированное положение относительно источников сырья и рынков сбыта, соседство с «ЛУКОЙЛ»
- ✓ Подготовленная IT-инфраструктура для реализации проектов цифровизации
- ✓ Узнаваемость и привлекательность бренда работодателя
- ✓ Созданная инфраструктура обучения и развития персонала

2 СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

- ✓ Стирол: высокая энергоемкость, низкая единичная мощность производства по сравнению с мировыми аналогами
- ✓ ПСВ:
  - низкий уровень автоматизации на стадии синтеза
  - класс горючести Г III, ограничивающий долю на рынке теплоизоляционных материалов (ТИМ)
  - технологией предусмотрено образование низкомаржинальных марок
- ✓ БСи2ЭГ: низкоселективная, энергоемкая технология производства
- ✓ Высокая концентрация техногенного риска, низкая гибкость СНЭ СУГ
- ✓ Пропускная способность ж/д узла достигла предельной возможности
- ✓ Низкая скорость принятия решений по идеям, неоптимальность процессов управления
- ✓ Недостаточный уровень вовлеченности сотрудников

3 ВОЗМОЖНОСТИ

- ✓ Развитие и тиражирование цифровых технологий
- ✓ Стирол, ПСВ: более премиальные рынки сбыта
- ✓ Наличие на рынке новых технологий
- ✓ Программы государственной / муниципальной поддержки в сферах развития персонала и цифровых технологий
- ✓ Синергетические эффекты от взаимодействия с предприятиями промышленного узла («ЛУКОЙЛ», «Уралхим»)

4 УГРОЗЫ

- ✓ ПСВ: запрет импорта на Украину
- ✓ БСи2ЭГ: окончание жизненного цикла ИБС, прекращение поставок СО2 со стороны «Уралхим»
- ✓ ДОТФ: ПНР в зимний период, длительная омологация продукта
- ✓ Повышение нагрузки на ж/д узел «Осенцы» в связи с инвестиционным развитием Компаний «ЛУКОЙЛ» и «Уралхим»
- ✓ Наличие профильных конкурентов на рынке труда, усиление борьбы за выпускников профильных ВУЗов

SWOT-анализ АО «СИБУР-ХИМПРОМ»

Был сделан анализ внешней среды компании АО «СИБУР-ХИМПРОМ» с помощью модели Майкла Портера.

Майкл Портер в своей модели 5 конкурентных сил описывает 3 параметра, которые должны учитываться при анализе конкуренции на рынке:

1. уровень угрозы со стороны товаров-субститутов (или товаров-заменителей);
2. уровень угрозы внутриотраслевой конкуренции;
3. уровень угрозы появления новых игроков, способных запустить передел рынка.

Результаты анализа приведены в сводной таблице.

Таблица 2

Результаты анализа внешней среды АО «СИБУР-ХИМПРОМ» по модели Майкла Портера

Параметр	*Значение*	*Описание*	*Направление работы*
угроза со стороны товаров-субститутов (или товаров-заменителей)	Низкий	Компания обладает уникальным предложением на рынке, аналогов которому не существует.	Поддерживать и совершенствовать уникальность товара. Концентрировать все усилия на построении осведомлённости об уникальном предложении.

Параметр	*Значение*	*Описание*	*Направление работы*
уровень угрозы внутриотраслевой конкуренции	Средний	Рынок компании является высоко конкурентным и перспективным. Отсутствует возможность полного сравнения товаров разных фирм. Есть ограничения в повышении цен.	Проводить постоянный мониторинг предложений конкурентов. Развивать уникальность продукта и повышать воспринимаемую ценность товара. Снижать влияние ценовой конкуренции на продажи. Повышать уровень знаний о товаре.
уровень угрозы появления новых игроков, способных запустить передел рынка	Высокий	Высокий риск входа новых игроков. Новые компании появляются из-за невысоких барьеров входа и отсутствия ограничительных актов со стороны государства.	Проводить постоянный мониторинг появления новых компаний. Повышать уровень знаний о товаре.
Уровень угрозы потери потребителей	Средний	Портфель клиентов обладает низкими рисками. Существование менее качественных, но экономичных предложений.	Разрабатывать эконом программы для потребителей, чувствительных к цене.
Уровень угрозы для бизнеса со стороны поставщиков	Низкий	Стабильность со стороны поставщиков.	Проведение переговоров о снижении цены.

По результатам анализа, можно сделать определенные выводы. Наблюдается низкий уровень угрозы со стороны поставщиков и со стороны товаров-заменителей, поскольку компания обладает уникальным предложением на рынке, аналогов которому не существует. Средний уровень угрозы внутриотраслевой конкуренции и потери потребителей, поскольку существуют менее качественные, экономичные предложения товаров на рынке. Наблюдается высокий уровень угрозы со стороны появления новых игроков. Новые компании появляются из-за невысоких барьеров входа и отсутствия ограничительных актов со стороны государства.

В соответствии с этим, компании для дальнейшего устойчивого роста необходимо поддерживать и совершенствовать уникальность товара, концентрировать все усилия на построении осведомлённости об уникальном предложении, проводить постоянный мониторинг появления новых компаний, повышать уровень знаний о товаре, разрабатывать экономичные программы для потребителей, чувствительных к цене.

В результате анализа внутренней и внешней среды АО «СИБУР-ХИМПРОМ» были выявлены определенные проблемы и пути решения данных проблем.

Компания АО «СИБУР-ХИМПРОМ» занимает лидирующие позиции в регионе в нефтехимическом секторе. Его финансовое положение оценивается как значительно лучше финансового состояния половины всех крупных предприятий этого сектора и значительно лучше, чем у большинства сопоставимых по масштабу деятельности организаций Российской Федерации. Его положение остается устойчивым на протяжении многих лет. Для дальнейшего сохранения своих позиций и дальнейшего роста компания должна уделять внимание своим сильным сторонам, возможностям и угрозам рынка, должна улучшать свои слабые стороны.

Существуют определенные проблемы на отдельных производствах предприятия: высокая энергоемкость, низкая единичная мощность производства Стирола, низкий уровень автоматизации на стадии синтеза производства ПСВ, низкоселективная, энергоемкая технология производства бутиловых спиртов и так далее. Также существует низкая скорость принятия решений по идеям, неоптимальность процессов управления, недостаточный уровень вовлеченности сотрудников.

Необходимо особое внимание уделять человеческому факторы: развивать предпринимательские, лидерские компетенции сотрудников и увеличивать скорость принятия решений в условиях новой операционной модели, развивать цифровые компетенции сотрудников, развивать «концептуальные» навыки (умение слушать, принимать решения, выстраивать взаимоотношения). Использовать программы муниципальной и государственной поддержки в сферах развития персонала.

Необходимо реагировать на обращения клиентов с непосредственным участием и персонализацией ответственности инженеров-технологов и логистов предприятия, реализовывать инициативы по сокращению затрат, определить стратегии развития производства Стирола, ПСВ и бутиловых спиртов.

Взаимодействовать с предприятиями промышленного узла для получения синергетического эффекта. Использовать в своей работе новые информационные технологии. Расширять рынки сбыта.

Необходимо поддерживать и совершенствовать уникальность товара, концентрировать все усилия на построении осведомлённости об уникальном предложении, проводить постоянный мониторинг появления новых компаний, повышать уровень знаний о товаре, разрабатывать экономичные программы для потребителей, чувствительных к цене.

Только комплексный подход поможет компании преобразовать возможности в ее преимущества.

Список литературы

1. *Аналитический* вестник №22 аппарата Совета Федерации РФ, автор Строев Е.С. О проблемах и перспективах нефтеперерабатывающей промышленности.
2. *Брагинский О.Б.* Мировая нефтехимическая промышленность. М.: Наука, 2003. 556 с.
3. *Брагинский О.Б.* Мировая нефтехимическая промышленность. 2010.
4. *URL:* http://www.gks.ru (дата обращения: 18.02.2019).
5. *URL:* https://www.sibur.ru (дата обращения: 18.02.2019).

HR-БОТ КАК ИНСТРУМЕНТ СИСТЕМЫ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Е.С. Поплавских, бакалавр 4 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент К.В. Доможирова)
ПГНИУ, г. Пермь

Формирование эффективной системы управления персоналом является одной из главных задач современной организации, в решении которой огромную роль играет адаптация персонала. Оптимизация этого процесса в равной степени важна как для работника, так и для работодателя, так как успешное преодоление адаптационного периода обеспечивает максимально комфортные условия труда и позволяет сотруднику эффективно и качественно трудиться на благо компании.

На сегодняшний день, в эпоху цифровой экономики, расцвета IT отрасли, кибернетики и искусственного интеллекта на базе современных компаний активно внедряются новые технологии.

Сфера HR – не исключение, и одним из последних трендов стало появление HR-ботов – многофункциональных помощников специалистов по управлению персоналом. Сегодня, современные компании начинают активно применять технологии чат-ботов для оптимизации процесса адаптации персонала.

Таким образом, объектом данной исследовательской работы является компания VERRA – одна из крупнейших и наиболее успешных компаний региона, официальный дилер автомобильных марок Toyota, Lexus, Porsche в Перми. Предметом – система адаптации персонала в компании.

Цель данной научной работы – разработка плана внедрения HR-бота на базе компании VERRA.

Задачи, поставленные в ходе выполнения работы:

1. Изучить теоретические основы системы адаптации персонала;
2. Рассмотреть особенности действующей системы адаптации персонала в компании VERRA;
3. Разработать план по внедрению HR чат-бота в компании VERRA.

Практическая значимость данной работы заключается в возможности дальнейшего внедрения HR чат-бота на базе компании с целью совершенствования существующей системы адаптации персонала.

Основные понятия процесса адаптации

Для любого HR-специалиста выбор и устройство лучшего кандидата на должность еще не является гарантированной победой. На пути к реализации своей задачи, успешной укомплектованности штата, находится важный этап – адаптация персонала.

Процесс поиска, найма и замены сотрудника предполагает достаточно большие затраты времени и финансовых средств организации. Часто собственник тратит много денег на подбор необходимого компании узкопрофильного специалиста, который требуется предприятию для достижения конкретной стратегической цели. Но абсолютно у каждого нового работника есть период адаптации на новом рабочем месте.

Слово «адаптация» имеет латинское происхождение. В переводе с латинского «adaptare» означает «приспособлять». То есть адаптация – это приспособление.

Словарь Ожегова приводит следующее значения термина адаптация – «приспособление организма к изменяющимся внешним условиям» [1].

© Поплавских Е.С., 2019

Согласно Современному экономическому словарю, «Адаптация (от лат. adaptatio – приспособление) – приспособление экономической системы и ее отдельных субъектов, работников, к изменяющимся условиям внешней среды, производства, труда, обмена, жизни» [2].

Адаптация – это обоюдный процесс восприятия, оценки и приспособления как нового сотрудника к предприятию-работодателю, так и предприятия к работнику. Этот этап проходит в разных компаниях по-разному, многое зависит и от личностных качеств сотрудника. Срок его варьируется от 2-х недель до полутора месяцев. В этот период HR-отдел наблюдает за работой новичка. Одна из функций специалиста по управлению персоналом – профориентация кандидата в самом начале трудовой деятельности, правильное определение его способностей и возможностей.

Целями адаптации являются:

1) ускорение процесса ознакомления новичков со спецификой деятельности компании, функциональными трудовыми обязанностями, ввод в активный рабочий процесс;
2) психологическая поддержка нового сотрудника, формирование позитивного настроя желания трудиться и развиваться;
3) снижение уровня текучести кадров и сопутствующих издержек;
4) мотивация сотрудников на эффективную качественную работу; максимальную отдачу и рост производительности труда;
5) рост лояльности компании-работодателя в HR-сфере, как внутри компании, так и среди потенциальных сотрудников;
6) повышение сплоченности коллектива.

Новейшие тенденции в сфере адаптации персонала

На сегодняшний день традиционный процесс адаптации персонала претерпел множество изменений. Теоретическая база дает современным специалистам по управлению персоналом определенную базу для организации эффективной системы адаптации, а современные методики и технологии позволяют совершенствовать ее.

В отчете от Top Employers обозначаются лучшие тенденции, благодаря которым адаптация превращается в реальный работающий процесс.

«За последние годы значимость процесса адаптации возросла», – говорит Элеонора Никсерсон, глава филиала Top Employers в Великобритании. – «Компании понимают, что высокий уровень вовлеченности обеспечивает более качественный опыт и высокие результаты работы компании в целом. Тенденции, обозначенные в нашем отчете, можно трактовать по-разному и подстраивать под любой бюджет. Я призываю всех работодателей, которые до сих пор не уделяют должного внимания процессу адаптации, заняться разработкой программ. Результаты не заставят себя ждать!».

Преимущества создания многофункциональной программы очевидны как для сотрудников, так и для компании. Обучая новых специалистов, работодатель дает им не только нужные навыки, но и знания о том, как работает организация. В результате сотрудники лучше понимают бизнес и его «потребности» [3].

На основании отчета Top Employers можно вывести следующие ключевые тенденции:

1. Переход от мероприятия к процессу

Раньше мероприятия по адаптации проходили в течение двух-трех дней с момента трудоустройства. Top Employers указывает, что теперь адаптация начинается еще на фазе рекрутинга и продолжается от трех до шести месяцев (максимальный срок – год). Она включает в себя профессиональное обучение, знакомство с HR-

политикой и процедурами. Особое внимание уделяется внутренним связям. 75% компаний из Великобритании, участвовавших в опросе, назначают новым сотрудникам помощников из числа коллег, 77% организуют общение посредством внутренних социальных сетей, 92% проводят оценку после найма, а 58% анализируют результаты деятельности через год после трудоустройства.

2. Появление многофункциональных программ

От первого впечатления о работодателе во многом зависят перспективы долгосрочного сотрудничества. Эффективные программы адаптации охватывают следующие аспекты деятельности:

- Бизнес-контекст (цели и философия, организационная стратегия, бренд, место в отрасли и возможные трудности);
- Ситуационный контекст (содержание работы, ожидания, результаты и параметры оценки успеха);
- Культурный контекст (организационные ценности и их влияние на бизнес).

3. Активное участие высшего руководства

Руководители высшего звена играют ключевую роль в адаптации новых сотрудников и помогают им осознать свое предназначение, начиная с самого первого дня. 77% опрошенных руководителей обязательно встречаются с новыми сотрудниками (в 2015 г. этот показатель составлял 15%), 93% активно пропагандируют адаптацию.

4. Улучшение адаптационных программ, основанное на анализе данных

Многие компании отслеживают ключевые показатели, позволяющие судить о влиянии и эффективности адаптации, особенно если их цель заключается в том, чтобы новые сотрудники как можно быстрее влились в рабочий процесс. При этом они не только определяют прогресс сотрудников, но и ищут способы изменить саму программу. 69% компаний из Великобритании, участвовавших в опросе, используют ключевые показатели эффективности (KPI) для оценки эффективности деятельности (например, проведения вводных инструктажей или удержания персонала).

5. Использование цифровых технологий

Согласно последним тенденциям, технологии играют немалую роль в организации и рационализации процесса адаптации. Благодаря отказу от традиционных методов работы с бумажной документацией процесс значительно ускорился, а процент ошибок снизился. Кроме того, компании получили возможность анализировать данные и избегать повторения ошибок. В рамках процесса адаптации они определяют образовательные потребности сотрудников, составляют планы индивидуального обучения, обеспечивают тесную связь и взаимодействие в коллективе. 77% компаний из Великобритании, участвовавших в опросе, используют для общения внутренние социальные сети (в предыдущем году этот показатель составил 14%), 66% делятся своим опытом в публичных сетях, 90% поддерживают адаптационные боты или порталы [3].

HR-боты в системе адаптации персонала

На сегодняшний день, в эпоху цифровой экономики, расцвета IT, кибернетики и искусственного интеллекта на базе современных компаний активно внедряются такие новейшие технологии, как искусственный интеллект, боты, роботы, технологии виртуальной и дополнительной реальности и многие другие программные продукты и инструменты.

Сфера HR – не исключение, одним из последних трендов стало появление HR-ботов – многофункциональных помощников современных специалистов по управлению персоналом и, конечно, самих работников. Сегодня, передовые компании активно применяют технологии чат-ботов именно для оптимизации процесса адаптации персонала.

HR-бот – это виртуальный собеседник, который встраивается в какой либо мессенджер, социальную сеть, корпоративный сайт или портал и выполняет целый ряд функций, связанных с процессом адаптации, информированием и помощи в организации эффективной трудовой деятельности сотрудников.

Молодые специалисты сегодня – представители «сетевого» поколения, свободно владеющие цифровыми технологиями, активные пользователи социальных сетей и приверженцы виртуального общения. Их ценности и потребности кардинально отличаются от представителей предыдущих поколений.

Таким образом, новые каналы коммуникаций, современный контент и визуальные коды действий – наиболее понятные и удобные для них способы восприятия информации и взаимодействия, именно поэтому сегодня крайне эффективно внедрение чат-ботов, как средства адаптации персонала.

Современным сотрудникам, например, намного проще получать нужную им информацию из Интернета или мессенджера, чем долго перелистывать бумажные носители, обрабатывая большой объем лишних данных. Чат-боты, в свою очередь, заметно упрощают процесс поиска и оптимизируют рабочее время работника, т.к. всю необходимую информацию он может получить в режиме реального времени, задав конкретный вопрос боту.

Чат-боты, упрощают жизнь и самим HR-службам. Например, для системы адаптации, чат-бот может выполнять целый ряд функций:

- приветствие нового сотрудника;
- предоставление необходимой информации о компании (миссия, цели, история, орг. структура; высшее руководство и т.п.);
- доступ к необходимыми локальными нормативными актами;
- предоставление контактной и описательной информации о сотрудниках компании;
- возможность задать интересующие вопросы и получить на них ответы в режиме реального времени (все типовые вопросы и ответы заранее заносятся в чат-бот);
- помощь в навигации внутри компании (где найти тот или иной отдел или сотрудника, столовую, корпоративную библиотеку, как получить пропуск на парковку или где зарегистрироваться на прохождение ближайшего обучения и многое другое).

Сегодня, уже существует огромное количество готовых ботов, любой из них можно купить и адаптировать под нужды каждой конкретной компании. Наиболее известные из них: standup, slack, duo и donut. Пакетный продукт с базовым функционалом сегодня на рынке стоит от 30 000 руб. При необходимости доработки бота под нужды клиента цена возрастает пропорционально сложности воплощения решения [4].

Пока многие российские компаний настроены по отношению к HR-ботам несколько скептически, хотя некоторые игроки рынка труда, в основном из IT-сектора, уже активно внедряют их в жизнь. Однако эксперты утверждают, что в скором времени следует ожидать массовое появление ботов и в российской корпоративной культуре в самых разных сферах, включая HR.

Примером наиболее успешного внедрения HR-бота является одна из крупнейших IT-компаний в России – «Крок». На базе мессенджера Telegram и собственных решений, компания внедрила чат-бота, который бронирует переговорные, берет на себя заботу по согласованию командировок, оформлению и печати билетов. Чат-бот помогает компании и в адаптации новых сотрудников: например, проводит по основным чек-пойнтам в офисе: отдел кадров, столовая и прочее. Кроме того, чат–боты ис-

пользуются для запуска внутреннего обучения в компании, что позволяет сэкономить около месяца работы одного HR-специалиста [5].

Еще одна IT-компания «ECR OSA HP» пошла немного дальше – они «оживили» свой чат-бот, используя миссию, девиз и корпоративный стиль, визуализируют его. Таким образом, чат-бот становится, своего рода, талисманом, хранителем внутренней культуры компании.

Функционал чат-бота разносторонен, он создан как для новеньких сотрудников, так и для всех остальных. Он многое умеет, начиная от предоставления общей необходимой информации о компании, заканчивая уведомлениями об окончании испытательного срока или предстоящих событиях. Имея синхронизацию с календарём, чат-бот напоминает о планах на день, совещаниях, встречах, корпоративных мероприятиях, плановом обучении. Посредством чат-бота сотрудник может уточнить даты ежегодного отпуск, форму заявления о его предоставлении или задать любой интересующий вопрос, пожаловаться, внести предложение по улучшению работы отдела или компании в целом и многое другое [6].

От имени чат-бота сотрудники получают объявления о том, что в компании появились новые работники, о предстоящих корпоративных мероприятиях, поздравления с днем рождения, успешным окончанием испытательного срока и многое другое.

Итак, упрощает ли автоматизация всех вышеперечисленных функций процесс адаптации новых сотрудников и жизнь HR-специалистов? Несомненно. Благодаря чат-ботам, сами сотрудники имеют возможность быстро, качественно, в удобной форме и без лишнего стресса получить всю необходимую им информацию, что способствует облегчению адаптационного периода.

Общая характеристика компании

VERRA – одна из крупнейших и наиболее успешных компаний региона, официальный дилер автомобильных марок Toyota, Lexus, Porsche. На сегодняшний день, компания VERRA уже 20 лет успешно развивается в автомобильном бизнесе и является лидером по продаже автомобилей в премиум сегменте. Штат компании насчитывает более 700 сотрудников и 5 крупных автоцентров.

Международная организация «Деловой рейтинг» в 2014-м г. присвоила компании 1-е место среди предприятий Пермского края и вручила Федеральный Сертификат «Лидер торговли 2014», признав Компанию одной из самых динамично развивающихся в регионе.

Миссия компании VERRA:

- Счастливые люди делают мир лучше.
- Счастливым клиента могут сделать только счастливые сотрудники.
- Счастливый сотрудник – это тот, кто раскрыл свой потенциал и реализовал свое предназначение [10].

Ценности компании VERRA:

1. Команда

«Наша Компания – команда единомышленников. Мы вместе, потому, что у нас единая Цель. Каждый член команды принимает Цели команды и для их достижения выкладывается на 120%. Мы уверены друг в друге, и эта уверенность позволяет нам быть максимально эффективными. Мы открыты для того, чтобы оказать помощь и принять ее».

2. Созидание

«Мы делаем мир лучше. Мы работаем на благо клиентов, сотрудников, партнеров и общества, в котором живем. Мы открыты для сотрудничества. Мы не останавливаемся на достигнутом и постоянно создаем новые продукты и услуги. Мы разви-

ваемся сами и развиваем наших клиентов и партнеров. Мы побуждаем каждого сотрудника к развитию и создаем для этого условия».

3. Лидерство

«Мы стремимся быть лучше во всем, что мы делаем, добиваясь сверх результата. Мы достигаем лидерства и постоянно находим возможности для совершенствования. Каждый из нас ставит перед собой амбициозные цели и достигает их, преодолевая любые препятствия. Мы создаем условия для работы со 120%-ной отдачей, приветствуем инициативу и поощряем сотрудников к выходу за рамки своих возможностей. Только постоянное повышение профессионализма позволяет нам достигать сверх результата» [10].

Кадровая и социальная политика компании

«Стабильное развитие и эффективность бизнеса VERRA – это заслуга и результат ежедневного труда сотрудников нашей компании. Мы понимаем, что высококвалифицированный и лояльный персонал – залог успешного бизнеса, поэтому для нас важно привлечь лучшие кадры, обеспечить им комфортные условия труда и высокий уровень социальной защиты, а также постоянно способствовать повышению профессионального уровня работников.

Наша компания создает условия для того, чтобы в ходе работы раскрывались лучшие профессиональные и личностные качества сотрудников. Отношения компании с персоналом, как и отношения, внутри коллектива, базируются на взаимном уважении, доверии и полном соблюдении прав и обязанностей сторон» – говорит генеральный директор компании Анна Бояршинова [7].

Мотивация персонала

Компания VERRA уделяет особое внимание нацеленности сотрудников на достижение высоких результатов, их заинтересованности в профессиональном и карьерном росте внутри компании. Дирекция стремится обеспечивать прозрачную систему мотивации, в особенности, посредством достойной заработной платы, высокого уровня социальной защищенности и различных льготы.

Один из основных инструментов повышения мотивации персонала, привлечения и удержания высококвалифицированных сотрудников и молодежи – социальный пакет, направленный на увеличение доходов работников и их социальную защищенность. Социальный пакет включает материальную помощь, организацию отдыха и спортивных мероприятий для сотрудников компании, льготное кредитование, специальные условия по ремонту автомобилей и покупке запасных частей, скидки на автомобили.

Для сотрудников VERRA предусмотрены дополнительные отпуска с сохранением заработной платы в связи с рождением ребенка, бракосочетанием и поступлением ребенка в первый класс. Семьи сотрудников регулярно принимают участие в праздничных мероприятиях, а дети сотрудников получают подарки на День знаний и Новый год [7].

Формирование кадрового резерва

Основная цель кадровой политики VERRA – привлечь лучших специалистов и молодежь, предоставить им все возможности для раскрытия трудового и творческого потенциала, профессионального и карьерного роста. В компании ежегодно утверждается программа подготовки кадров, повышения профессионального образования. Долгосрочная кадровая политика компании направлена, в первую очередь, на ее устойчивое развитие, поэтому в основе лежит подготовка перспективного кадрового резерва [7].

Привлечение студентов и молодых специалистов

Один из этапов программы подготовки кадров – взаимодействие с учащимися высших профессиональных образовательных учреждений. Во время учебы студенты

имеют возможность проходить практику в подразделениях компании. А после завершения обучения возможность получить работу [7].

Обучение и развитие персонала

Компания VERRA заинтересована в постоянном росте квалификации сотрудников, поэтому корпоративный университет предоставляет им широкие возможности для совершенствования профессиональных навыков и знаний, развития менеджерских качеств, возможностей карьерного роста [7].

Внутрикорпоративное обучение персонала

В системе повышения квалификации сотрудников компании наиболее важную роль играют программы корпоративного обучения. С 2006 г. на базе компании VERRA действует корпоративный университет, располагающий собственной технической и методической базами. Обучение в корпоративном университете ведут как внутренние тренеры компании, так и приглашенные преподаватели ведущих консалтинговых компаний России [7].

Ежегодно в компании задействовано более 100 программ профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации персонала. Специально для компании VERRA было разработано и адаптировано 57 программ с участием внешних тренеров, 36 программ внутреннего обучения, 23 программы дилерского и технического обучения. За 2018 г. компания провела обучение для 836 сотрудников.

Система оценки персонала

В Компании действуют и постоянно совершенствуются различные методы оценки квалификации персонала. Так, для периодической аттестации руководителей, специалистов и служащих действуют аттестационные комиссии по показателям KPI. Цели аттестации – оценить соответствие работника занимаемой должности, определить перспективы его карьерного роста и направления профессионального развития. Также аттестация позволяет выявить, в каких сферах сотрудник недостаточно подготовлен, какие проблемы могут возникать при работе, и при помощи дополнительного обучения повысить его компетенции в соответствующих сферах [7].

Охрана труда и здоровья сотрудников

Важнейшее условие качественного выполнения работ – обеспечение высокой культуры производства. Программа по охране труда направлена на создание безопасных условий труда, содержание рабочих мест в соответствии с допустимыми нормами безопасности, а также на поддержание здоровья и благоприятного психологического климата в коллективе. Основная цель – обеспечение бесперебойной, безопасной работы производственных подразделений и снижение уровня травматизма до минимального.

В соответствии с законодательством РФ в компании VERRA проводится аттестация рабочих мест и специальная оценка условий труда.

Персонал компании в обязательном порядке проходит, инструктажи по технике безопасности и обучается безопасным методам работы, первой помощи, пожарной безопасности, проходит проверку знаний по охране труда.

Работники производственных подразделений в полном объеме обеспечиваются сертифицированной спецодеждой, спец. обувью, средствами индивидуальной защиты. Для сотрудников компании проводится вакцинация против гриппа, дифтерии и других заболеваний [7].

Характеристика системы адаптации в компании

На основе регламента по адаптации новых сотрудников в компании VERRA существует, разработанный департаментом персонала специальный Welcome-курс.

Он включает в себя вводную ознакомительную лекцию, экскурсию по компа-

нии и квест по всем департаментам и структурным подразделениям. Welcome-курс проводится, как правило, два раза в месяц и все новые сотрудники принимают в нем участие в течение первых двух рабочих недель.

Первая часть курса направлена на знакомство новичков с историей компании, ее миссией и ценностями, информацией об организационной структуре, корпоративных стандартах и принятых способах коммуникаций.

Вторая часть курса – это 1-1,5 часовая экскурсия по всей компании.

Завершающая часть курса – квест. Это активное знакомство сотрудников со структурными подразделениями компании, коллегами и спецификой их работы в игровой форме. Компания VERRA включает в себя множество департаментов, отделов и служб, расположенных в разных помещениях и зданиях на территории организации. Квест направлен на то, чтобы помочь новичкам лучше ориентироваться на довольно большой территории компании и быстро перемещаться из одного департамента в другой, если это необходимо в процессе работы. Также на этом этапе новички имеют возможность познакомиться со специалистами разных отделов и получить от них информацию о специфике работы каждого отдельного подразделения.

В конце курса участники становятся полноценными членами команды VERRA и получают памятные подарки с корпоративной символикой.

Погружение в должностные функциональные обязанности проводит непосредственный руководитель или наставник на рабочем месте. Лояльный и опытный сотрудник курирует работу новичка в период от 1 до 3-х месяцев, знакомит со всеми процессами, прописывает алгоритмы действий в различных ситуациях и делится опытом.

Также в компании существует целая система корпоративного обучения, включающая в себя программы по подготовке, переподготовке и повышению квалификации персонала.

Период адаптации нового сотрудников в компании, как правило, сопровождается курсом обучения на базе корпоративного университета. Таким образом, вновь прибывшие сотрудники активно знакомятся со спецификой своей работы в компании и получают недостающие на момент приема знания. Обучение проводят, как внутренние коучи и тренеры, так и приглашенные специалисты высокого класса. Большинство курсов проводится в небольших группах – новички вместе с работниками со стажем. Такой способ формирования учебных групп также содействует процессу мягкого ввода новых сотрудников в коллектив, их успешной адаптации и социализации.

Проблема существующей системы адаптации в компании

VERRA – одна из крупных и активно развивающихся компаний региона. На сегодняшний день, здесь работают свыше 700 человек, создаются новые департаменты и расширяются уж существующие. Таким образом, в компании происходит активное движение сотрудников – происходит ротация, принимается большое количество работников, как на новые рабочие места, так и вместо выбывших сотрудников.

На сегодняшний день, департамент персонала состоит из 7 человек – 2 рекрутера, 2 специалиста по документообороту, корпоративный тренер, специалиста по охране труда и менеджер по корпоративной культуре. Каждый день HR-специалисты на прямую взаимодействуют с кандидатами, новичками, работниками и руководителями подразделений.

Выполняя свои непосредственные обязанности, сотрудники департамента персонала вынуждены параллельно решать многие организационные вопросы, возникающие, в особенности, у новых сотрудников в период адаптации. Также HR-

специалисты не редко выступают в роли посредника между вновь принятым работником и руководителем, либо новыми работниками разных подразделений.

Такая побочная работа в совокупности отнимает много времени у HR-специалистов, соответственно, эффективность выполнения их прямых должностных обязанностей заметно снижается. «Горящие» вакансии закрываются медленнее, возникают простои и компания теряет свою прибыль.

На сегодняшний день, основным инструментом системы адаптации является Welcome-курс – он выполняет функцию общего ознакомления и ввода нового сотрудника в организацию. Однако не решает проблему адаптации новичка непосредственно на рабочем месте.

Таким образом, проблема существующей системы адаптации в компании VERRA заключается в отсутствии простого, универсального и эффективного инструмента или пространства, где новый сотрудник мог бы получить максимум информации и ответы на возникающие организационные вопросы уже в процессе своей трудовой деятельности.

Проектный замысел по внедрению HR-бота на базе компании VERRA

План мероприятий по реализации проекта

Обозначенную ранее проблему может решить современный IT продукт – HR-бот. В компании VERRA много молодых сотрудников. Представителей «сетевого» поколения, активных пользователей Интернета, всевозможных приложений, социальных сетей и мессенджеров. Уже сегодня многие молодые люди предпочитают виртуальный способ общения – получать, обрабатывать и передавать информацию онлайн, посредством текстовых сообщений, аудио и видео материалов. Задавать вопросы и получать ответы в режиме реального времени гораздо удобнее, чем спрашивать коллег, отвлекая их от работы и тратить, много времени на поиск нужной информации в объемных папках с документами на бумажных носителях. Это демотивирует и утомляет молодых специалистов.

Таким образом, на базе компании VERRA было принято решение о внедрении HR-бота. Крайне эффективного инструмента для облегчения адаптации новых сотрудников и решения организационных вопросов, возникающих у всех работников компании.

Итак, для реализации проекта по внедрению HR-бота в компании VERRA был разработан план мероприятий:

1) Подготовительный этап (1 месяц):

- Расчет планируемой эффективности от проекта;
- Составление бюджета на реализацию проекта;
- Мониторинг рынка IT-компаний, специализирующихся на разработке и внедрении HR и чат-ботов;
- Поиск оптимального варианта и выбор IT-компании для сотрудничества;

2) Совместный этап работы куратора проекта и представителя IT-компании (1 месяц 2 недели):

- Достижение договоренности по условиям совместной работы и заключение договора на оказание услуг с IT-компанией;
- Выбор пространства – платформы/сайта/портала/мессенджера, где будет реализован бот;
- Определение возможностей и функционала;
- Предоставление разработчикам всей необходимой информации, которую бот, в дальнейшем, будет выдавать пользователям по их запросам;

3) Технический этап разработки IT-продукта (3 месяца);

- Работа программистов и IT-специалистов по созданию бота;
- Запуск прототипа бота;
- Тестирование;
- Исправление ошибок и доработка;
- Запуск итоговой версии бота;

4) Завершающий этап (1 месяц 2 недели):

- Оплата услуг IT-компании по договору;
- Презентация HR-бота сотрудникам компании, подробное описание его функционала и возможностей, знакомство с интерфейсом;
- Расчет реального эффекта от внедрения проекта;
- Презентация реализованного проекта руководству компании, отчет по проделанной работе и затратах на внедрение.

Срок реализации проекта по внедрению чат-бота в компании VERRA – 7 месяцев.

Затраты на реализацию проекта

Реализация проекта по внедрению HR-бота в компании VERRA обойдется в 273 000 руб. Оплата осуществляется по итогам завершения каждого этапа работы.

Куратор проекта – сотрудник департамента персонала, специалист по корпоративной культуре.

IT-компания –JetStyle digital company («Эффективные инструменты для вашего бизнеса»).

Затраты на реализацию проекта

№	*Статьи затрат*	*Сумма*
1	Оплата работы сотрудника-куратора проекта (+7 000 руб./месяц к з/п)	= 49 000 руб.
2	Проработка диалогов чат-бота	= 27 000 руб.
3	Административная панель (позволяет управлять чат-ботом: наполнять его контентом, запускать рассылку и общие уведомления, собирать данные аналитики и др.)	= 42 000 руб.
4	Подключение мессенджера (Telegram)	= 20 000 руб.
5	Подключение дополнительного виджета для корпоративного портала	= 25 000 руб.
6	Интеграция с сервисами и информационными базами компании	= 34 000 руб.
7	Система обработки запросов	= 8 000 руб.
8	Бэк-энд (функционал HR-бота)	= 53 000 руб.
9	Тестовый запуск, доработка и дополнение бота контентом/функционалом	= 15 000 руб.
ИТОГО:		**= 273 000 руб.**

Планируемые эффекты от реализации проекта

Внедряемый на базе компании VERRA HR-бот – это сложный, многофункциональный IT-продукт, реализуемый для обеспечения всех сотрудников компании необходимой информацией, помощи новым работникам в период адаптации и оптимизирующий работу департамента персонала.

Итак, HR-боту будут доступны следующие функции:

1) Приветствие новых сотрудников, краткая история компании, ее миссия и ценности;

2) Доступ ко всем положениям и локальным нормативным актам, с которыми должен быть ознакомлен сотрудник;

3) База контактной и описательной информации о других работниках компании;

4) Возможность задать любые организационные вопросы и получить на них ответы в режиме реального времени (чат-бот на базе мессенджера Telegram);

5) Информация о пропускной системе и навигации внутри компании: где находятся кафе, столовые и комнаты приема пищи, корпоративная библиотека, переговорные и правила пользования ими, как пройти в тот или иной департамент/отдел и др.;

6) Проведение опросов и анкетирования;

7) Инструкции по оформлению больничного листа, командировки, заявления на отпуск и других документов;

8) Расписание планового обучения сотрудников компании;

9) Синхронизация с календарем и возможность получать уведомления о предстоящих событиях, встречах, совещаниях, сроках проектов, корпоративных мероприятиях;

10) Прием предложений сотрудников по улучшению работы отдела или компании в целом;

11) Поздравление членов команды с праздниками и значимыми событиями.

На сегодняшний день, практически все вышеперечисленные функции выполняет департамент персонала. Таким образом, внедрение HR-бота позволит добиться следующих эффектов:

1) Оптимизация процесса адаптации новых сотрудников;

2) Сокращение текучести кадров;

3) Уменьшение расходов компании, связанных с наймом новых сотрудников;

4) Экономия времени работников компании, в особенности новичков, связанного с поиском информации и работы с внутренними документами;

5) Значительная экономия времени HR-специалистов;

6) Сокращение расходов компании, связанных с простоями и невыполнением планов, связанных с неукомплектованностью штата;

7) Доступность информации;

8) Упрощенное решение организационных вопросов.

Таким образом, внедрение HR-бота в компанию VERRA позволит не только оптимизировать систему адаптации новых сотрудников и работу специалистов департамента персонала, но и приведет к сокращению текущих расходов.

Данный проект является социально и экономически выгодным.

Преимущества создания многофункциональной системы по оптимизации работы всего коллектива компании, в частности новичков, очевидны как для самих сотрудников, так и для руководства. В результате внедрения HR-бота существенно облегчается процесс адаптации новых сотрудников, упрощается доступ к информации и оптимизируется работа сотрудников всей компании, происходит значительная экономия времени департамента персонал, а так же сокращаются внутренние расходы компании. Сотрудники лучше понимают бизнес и его потребности.

Формирование эффективной системы управления персоналом – одна из главных задач современной организации, на сегодняшний день, ее можно решить при помощи внедрения новых технологий. Один из последних трендов в HR – это многофункциональные HR-боты. В последнее время, современные компании начинают активно применять технологии чат-ботов для оптимизации процессов управления персоналом и адаптации новых сотрудников.

Компания VERRA – одна из крупнейших и наиболее успешных компаний региона, официальный дилер автомобильных марок Toyota, Lexus, Porsche в Перми. На сегодняшний день, руководителями компании было принято решение о внедрении HR-бота на базе компании.

В ходе данной исследовательской работы была достигнута цель – разработка плана по реализации данного проекта.

Так же были выполнены следующие задачи:

1. Изучены теоретические основы системы адаптации персонала;
2. Рассмотрены особенности действующей системы адаптации персонала в компании;
3. Разработан план проекта по внедрению HR-бота и выявлены ожидаемые эффекты от его реализации.

Практическая значимость данной курсовой работы заключается в возможности дальнейшего внедрения HR-бота на базе компании VERRA с целью совершенствования существующей системы адаптации персонала и оптимизации работы всех сотрудников компании.

Список литературы

1) *Ожегов С.* Словарь русского языка / Под ред.чл.-корр. АНСССР Н.Ю. Шведовой. 20-е изд., стереотип. М. 1989. 750 с.

2) *Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.* Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с.

3) *5 новейших* тенденций в сфере адаптации персонала // HR-портал. URL: https://hr-portal.ru/blog/5-noveyshih-tendenciy-v-sfere-adaptacii-personala (дата обращения: 21.03.2019).

4) *Как правильно* назначить цену за разработку чат-бота // Chatforma. URL: https://www.chatforma.com/goodprice (дата обращения: 24.03.2019).

5) *Бот-работяга*: массовое внедрение чат-ботов в российских компаниях // Konveier. URL: https://konveier.com/blog/2018/08/10/bot-rabotyaga-massovoe-vnedrenie-chat-botov-v-rossijskih-kompaniyah/ (дата обращения: 24.03.2019).

6) *Чат-боты* как инструмент автоматизации процесса адаптации // Marketing&HR Блог. URL: https://marhr.ru/chat-boty-kak-instrument-avtomatizacii-processa-adaptacii (дата обращения: 24.03.2019).

7) *VERRA:* официальный сайт. URL: http://verrapersonal.ru (дата обращения: 06.07.2018).

МЕТОДИКА БАДДИНГА КАК ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА (НА ПРИМЕРЕ ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»)

А.В. Шмидт, бакалавр 4 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент К.В. Доможирова)
ПГНИУ, г. Пермь

В условиях нормального функционирования рынка труда все больше возрастает роль человеческого фактора. Приступая к работе в организации, сотрудник сразу включается в систему внутренних организационных отношений. Новый сотрудник, при трудоустройстве, принимает на себя сразу несколько социальных ролей, каждая из которых требует соответствующего поведения. Любой человек, нанимаясь на любую работу, преследуют какие-либо цели, и старается удовлетворить определенные потребности, в соответствии с которыми он ставит требования к самой организации, условиям труда в ней и системы мотивации на данном месте работы.

Новый работник никогда не сможет достичь высокого уровня работоспособности и эффективности труда без должного вмешательства со стороны работодателя. Чтобы помочь новичкам сориентироваться в новых условиях и влиться в работу, а организации добиться максимальной целевой эффективности и продуктивности вновь пришедших сотрудников за минимально возможный срок, необходимо организовать программу по адаптации нового персонала.

Актуальность данной темы в наши дни очень высока. В последнее время особое значение приобретают вопросы практического применения современных форм управления персоналом, позволяющие повысить социально-экономическую эффективность организации. Менеджеры по управлению персонала должны уделять пристальное внимание вопросам адаптации новых сотрудников, так как эффективность работы организации зависит на прямую от квалифицированных работников, которые в самые короткие сроки после приема на работу смогут работать с максимальной отдачей. Одним из самых передовых методов в адаптации персонала, на сегодняшний день считается метод Баддинга.

Адаптация персонала является одним из ключевых компонентов функционирования и развития организации.

Адаптация – процесс приспособления к условиям организации, который базируется на постепенном освоении новых профессиональных, социальных и организационных условиях труда. Так же данное понятие можно трактовать как: процесс приспособления работников к условиям внешней и внутренней среды организации [3].

Одним из самых актуальных методов адаптации персонала в наше время является метод наставничества. Наставничество – одно из основных направлений в области управления персоналом; обучение непосредственно на рабочем месте, основной целью которого является быстрое вовлечение новых сотрудников в выполнение прямых должностях обязанностей и деятельность организации. Данный метод осуществляется в индивидуальной форме и чаще всего заточен под конкретного сотрудника. Этот метод отличается своей практической направленностью.

Одним из самых передовых методов в адаптации персонала, на сегодняшний день считается метод Баддинга.

Budding (от англ. «приятель») – защита, руководство и покровительство одного сотрудника другим с целью получения ожидаемого организацией результата. По мнению автора, метод баддинга тесно связан с методом наставничества, а именно проис-

© Шмидт А.В., 2019

ходит от него, но главное его отличие состоит в том, что обучаемый воспринимается наставником не как «ученик», а как «партнер». Адаптация в этом случае осуществляется через дружеские отношения между наставником и обучаемым. Часто, баддинг называют неформальным наставничеством, подразумевая то, что между опытным сотрудником и стажером устанавливаются полностью равноправные отношения, основанные на предоставлении обратной связи между друг другом.

Цель данного метода – сократить процесс адаптации нового работника в организации и улучшить психофизиологический климат в организации; возможность личностного и карьерного роста обоих сторон, как наставника, так и обучаемого.

Для того чтобы ускорить процесс адаптации работника во многих организациях начали применять систему баддинга. Бадди, или «товарищ по назначению» обязан в период адаптации регулярно встречаться со стажером и отвечать на различные его вопросы, помогать завязывать новому работнику связи в организации, объяснять принятые в организации правила корпоративной культуры и сложившихся традиций и ритуалов, обсуждать конкретные задачи отдела.

Как правило, на роль бадди определяют не непосредственного руководителя нового сотрудника, а сотрудника того же уровня, который уже имеет определенный опыт работы в организации. Чаще всего, бадди подбирают из молодых, но опытных сотрудников организации.

Для создания отношений по принципу баддинга, необходимо следовать следующим принципам:

- Создание атмосферы доверия и полной конфиденциальности. Новичок должен полностью доверять своему бадди. От части, при использовании данного метода размываются границы субординации, ведь общение между бадди и стажером происходит в достаточно неформальной атмосфере. Так же бадди обязан соблюдать принцип конфиденциальности. Все страхи, переживания, глупые вопросы и пр. должно оставаться только между бадди и обучаемым;
- Определение потребностей и ожиданий друг от друга. Следую данному принципу, бадди должен четко определить в первую очередь какие ожидания он строит от обучения стажера и какие потребности он хочет удовлетворить у себя;
- Четкое понимание целей, которые сотрудники хотят достичь по окончанию действия данного обучения. В основе этого принципа лежит система целеполагания. Все цели, как бадди, так и стажера, должны быть сформулированы по технологии SMART;
- Руководство принципами обратной связи: не навязывание своей точки зрения обучаемому, не критиковать и не указывать на ошибки обучаемого и обсуждать обратную связь. Следуя данному принципу, бадди должен больше общаться с обучаемом в более неформальной форме. Все ошибки и неточности в работе обучаемого не должны выноситься в отдельную тему для беседы. Важно не только давать обучаемому развернутую обратную связь, но и получать ее от него;
- Регламентировать продолжительность и частоту встреч. Следуя данному принципу, бадди должен договориться с обучаемым, на сколько часто они будут встречаться, и обсуждать вопросы и проблемы обучаемого. Но в данном принципе не идет речь о какой-то строгой регламентации. Опять же, бадди и обучаемый в неформальной форме договариваются о частоте встреч и удобстве посещений их обучаемым.

При внедрении баддинга важно наладить контрольные точки процесса со стороны руководителя, для современной корректировке обучения, не нарушая принцип доверия и конфиденциальности. Так же, важно обучить сотрудников, как бадди, так и

обучаемого, как устанавливать честную и объективную обратную связь, проводить специальные промежуточные тренинги и консультации.

Применение данной модели рекомендуется использовать в комплексе с другими системами обучения. Для этой цели одной из самой подходящей системы будет наставничество. Использую технологии и методы наставничества, внедряя при этом в него систему баддинга, может в значительной степени ускорить процесс адаптации молодого сотрудника в организации, ведь когда наставник является другом обучаемого, это создает крепкую неформальную связь, что в свою очередь облегчает подачу и получение обратной связи, между двумя сторонами обучения.

Плюсы данного метода:

- более быстрая адаптация нового сотрудника в организации;
- всестороннее развития как наставника/бадди, так и стажера;
- улучшение психофизиологического климата в организации.

Минусы данного метода:

- размытие формальных границ в организации;
- сложность контроля обучения новых сотрудников;
- затратное по времени обучение наставника/бадди.

Рассмотрим систему адаптации в организации ПАО «Ростелеком».

ПАО «Ростелеком» -крупнейший в России провайдер цифровых услуг, присутствующих во всех сегментах рынка и охватывающих миллионы домохозяйств в России.

Организация занимает лидирующее положение на российском рынке широкополосного доступа в интернет и цифрового телевидения. Количество абонентов услуг ШПД превышает 13,2 млн пользователей, а цифрового телевидения – 10,2 млн пользователей, из которых 5,3 млн пользователей пользуются уникальным федеральным продуктом «Интерактивное ТВ». Количество абонентов мобильной связи «Ростелеком» превышает 1,1 млн пользователей.

На массовом рынке компания развивает линейку сервисов длясемь, включая базовые услуги связи и цифровые решения для «Умного дома», онлайн-образования, геймеров и пр. Так же компания занимается создание экосистем для бизнеса, как для крупных федеральных корпораций, так и для малого и среднего бизнеса

Основная стратегическая цель ПАО «Ростелеком» - создание, развитие и совершенствование единой телекоммуникационной среды внутри Российской Федерации и за ее пределами, для обеспечения информационных потоков региональных операторов связи, центральных и региональных телерадиовещательных компания, органов государственного управления.

ПАО «Ростелеком» выступает исполнителем мероприятий различных государственных программ в области информационных технологий: создание и развитие инфраструктуры электронного правительства – включая портал государственных услуг, телекоммуникационного обеспечения избирательного процесса – функционирование ГАС «Выборы», устранение цифрового неравенства, оснащения широкополосным доступом в сеть интернет лечебных учреждений и др. Является ключевым участником приоритетной программы «Цифровая экономика» и реализует общефедеральные технологические проекты и IT – проекты.

ПАО «Ростелеком» -признанный технологический лидер в инновационных решениях в области электронного правительства, кибербезопасности, облачных вычислений, здравоохранения, образования, безопасности и жилищно-коммунальных услуг.

Стратегический вектор развития ПАО «Ростелеком» – продолжение трансформации из телеком-оператора в цифрового партнера населения страны, бизнеса и государства.

Миссия ПАО «Ростелеком» – дать людям качественные и удобные цифровые сервисы, для комфортной жизни и эффективного бизнеса.

ПАО «Ростелеком» активно развивает международное сотрудничество. Компания имеет прямые выходы на сети более чем 150 операторов связи в 70 странах, активно участвует в международных кабельных системах и взаимодействует с 600 международными и национальными операторами фиксированной и мобильной связи.

Как ведущий российский оператор связи ПАО «Ростелеком» является постоянным членом Сектора стандартизации Международного союза электросвязи (ITU-T), входит в Совет операторов электросвязи Регионального содружества в области связи (РСС), участвует в ряде других международных организаций, в том числе в Тихоокеанском телекоммуникационном совете (PTC) и Международном комитете по защите кабелей (ICPC).

ПАО «Ростелеком» является идеологом и ключевым исполнителем нескольких международных проектов, играющих значимую роль в области передачи трафика между государствами Евразии. В частности, Компанией запущена система «Транзит Европа-Азия» (TEA) с пропускной способностью до 3,2 Тбит/с. Это надежный полностью наземный трансконтинентальный маршрут пропуска трафика, альтернативный подводным кабельным системам. Совместно с тремя зарубежными операторами «Ростелеком» участвует в реализации нового масштабного проекта по строительству высокоскоростной транзитной линии связи «Европа-Персия» (EPEG), пропускной способностью до 3,2 Тбит/с, которая соединит Европу и Ближний Восток.

Необходимо провести анализ внешней и внутренней среды ПАО «Ростелеком».

ПАО «Ростелеком» имеет линейно-функциональную структуру организационную структуру. Линейно-функциональная структура обеспечивает такое разделение управленческого труда, при котором линейные звенья управления призваны командовать, а функциональные – консультировать, помогать в разработке конкретных вопросов и подготовке соответствующих решений, программ, планов.

В структуру ПАО «Ростелеком» входят 79 филиалов (в том числе 7 макрорегиональных филиалов) и одно представительство. В Москве услуги ШПД и цифрового телевидения ПАО «Ростелеком» оказывает под брендом «ОнЛайм».

Главная цель менеджмента ПАО «Ростелеком» – централизованное планирование, распределение ресурсов и принятие стратегических решений в материнской компании, когда дочерние и аффилированные компании принимают тактические и оперативные решения и ответственны за получение прибыли. Управленческий аппарат старается придерживаться принципа «скоординированной децентрализации».

Макрорегиональные филиалы – «Центр» (Центральный федеральный округ, штаб-квартира – Москва), «Северо-Запад» (Северо-Западный федеральный округ, Санкт-Петербург), «Волга» (Приволжский федеральный округ, Нижний Новгород), «Юг» (Южный и Северокавказский округ, Краснодар), «Урал» (Уральский федеральный округ и Пермский край, штаб-квартира Екатеринбург), «Сибирь» (Сибирский федеральный округ, Новосибирск), «Дальний Восток» (Дальневосточный федеральный округ, Владивосток).

Также в структуру филиала входит:

- Учебно-производственный центр (УПЦ РТ), включая комплекс отдыха «Бекасово»;
- Многофункциональный общий центр обслуживания (МФ ОЦО);
- Представительство в Женеве (в зону ответственности входит представление и защита интересов ПАО «Ростелеком» в странах Европы, а также международных,

региональных и отраслевых организациях – ITU, CEPT, ETSI и др.).

В состав ПАО «Ростелеком» так же входят 56 юридических лиц, действующих в различных областях экономики.

ПАО «Ростелеком» так же владеет неконтрольными долями в 6 коммуникационных и IT компаний.

В табл. 1 представлен SWOT-анализ ПАО «Ростелеком».

Таблица 1

SWOT-анализ ПАО «Ростелеком»

Сильные стороны	***Слабые стороны***
1. Мировая тенденция к увеличению потребности в услугах связи; 2. Более глубокое проникновение на международный рынок; 3. Предоставление различных услуг связи на внутреннем рынке.	1. Монополист на рынке телекоммуникационных услуг; 2. Разветвленная инфраструктура.
Возможности	***Угрозы***
1. Низкая покупательная способность населения РФ; 2. Экономический кризис в стране; 3. Политическая нестабильность.	1. Отсутствие единой информационной системы; 2. Неэффективная эксплуатация некоторых линий; 3. Неэффективная работа маркетинговых служб в регионах.

В табл. 2 представлен PEST -анализ ПАО «Ростелеком».

Таблица 2

PEST-анализ ПАО «Ростелеком»

Политические факторы	***Экономические факторы***
1. Законодательство РФ; 2. Политический курс.	1. Валютный курс; 2. Рост/упадок экономики.
Социальные факторы	***Технологические факторы***
1. Население страны; 2. Демография.	1. Научный прогресс; 2. Стоимость технологий.

Далее будет рассмотрена система наставничества в ПАО «Ростелеком».

Для должности наставника не требуется никакого высшего образования, но приветствуются педагогические навыки, знание психологии и пр. Одним из самом важном критерии при подборе наставника является опыт работы. Определенного порога так же нет. Решение о приеме кандидата в наставники принимает непосредственный руководитель кандидата.

Минимальные требования к соискателю на данную должность:

- опыт работы, как минимум от 6 месяцев;
- лояльность к компании и руководству;
- высокая обучаемость;
- желание продвижения по карьерной лестнице.

Важно заметить, что на должность наставника кандидатов выбирают именно внутри организации.

По состоянию на 31 декабря 2018 г. списочная численность работников ПАО «Ростелеком» и его филиалов составила 247, 4 тыс. человек.

В макрорегиональном филиале «Урал» в г. Пермь, численность отдела продаж ПАО «Ростелеком» составляет 67 человек, 6 из них – супервайзеры групп активных продаж и 1 – руководитель отдела продаж.

В настоящее время в макрорегиональном филиале «Урал» в г. Пермь ПАО «Ростелеком» действует система наставничества. Суть ее заключается в следующем – любой сотрудник, вне зависимости от пола и возраста, может подать заявку на наставника. Минимальный порог прохождения составляет стаж работы от 4–5 месяцев. Новому наставнику дается под опеку от 1 до 3 новых сотрудников отдела продаж. Цель наставника – эффективно и быстро научить новичков основам работы, помочь с адаптацией в новом коллективе и вывести стажеров на определенный результат.

После принятия сотрудника в наставники, организуются специальные тренинги для групп тех сотрудников, которые изъявили желание стать наставниками. Обучение наставничеству происходит вне отрыва от процесса работы, в течение 3-4 месяцев. Во время обучения, наставник получает знания и компетенции в навыках педагогики, в знаниях психологии личности, проведения лекционных и семинарских занятий, знаний и умений в области мотивации и стимулирования труда и т.п.

Мотивация для наставников является следующей – вне зависимости от уровня продаж стажеров, наставник, с каждой проданной услуги стажера получает от 15% от вознаграждения по базовым расценкам, при этом, эти 15% не отделяются от вознаграждения стажера.

В макрорегиональном филиале «Урал» в г. Пермь сейчас существует 3 грейда наставников. Чем выше грейд – тем больше процент вознаграждения наставник может получить от каждой продажи услуги стажера.

Грейды наставников:

- 1 грейд – 15 % вознаграждения от каждой проданной услуги стажера;
- 2 грейд – 20 % вознаграждения от каждой проданной услуги стажера;
- 3 грейд – 25 % вознаграждения от каждой проданной услуги стажера.

Не материальная мотивация – уважение со стороны коллег и руководства, более обширные возможности развития карьеры в организации, удовлетворение собственных амбиций и потребностей, улучшение умений и навыков, необходимых для работы и обучения людей.

Данная система наставничества, принятая в макрорегиональном филиале «Урал» в г. Пермь ПАО «Ростелеком» является достаточно эффективной. После внедрения данной системы, процент оттока новичков снизился на 40% а эффективность работы и адаптации стажеров возросла на 21%. Но данная система является слишком типичной. Типичность данной системы, конечно же, не делает ее не эффективной, но применение более новых технологий в данной сфере может способствовать куда более большему росту целевых показателей.

По мнению автора, если внести определенный изменения в данную систему, посредством внедрения в систему наставничества, новой, инновационной методики баддинга, то можно достичь куда более значимого эффекта, а именно процент текучести нового персонала можно снизить больше, а эффективность работы стажером увеличить в значительной степени.

Как описывалось ранее, система наставничества в ПАО «Ростелеком» достаточно хороша, но не идеальна. Существуют некоторые проблемы с коммуникациями и обратной связи между наставниками и обучаемыми. Основная проблема состоит в том, что связи между наставником и стажером можно охарактеризовать как слишком формализованные. С одной стороны, это является плюсом, т.к., формализация отно-

шений между сотрудниками играет в пользу самой организации и укрепляет ее корпоративную культуру посредством улучшения психофизиологического климата в организации и выстраиванием четкой иерархии подчиненности и связей между сотрудниками. Но с другой стороны, чересчур формализованные отношения между наставником и стажером ведет к неполноте получаемым им информации.

Абсолютно формализованное отношение между наставником и стажером препятствует главному принципу наставничеству, а именно принципу обратной связи. Из-за разницы в положениях стажера и наставника, обучаемому трудно обратиться к наставнику на прямую. Существует некая искусственная скованность. Обучаемый не может быть до конца честным и объективным со своим наставником, т.к. находится в рамках, созданных организацией формальных, регламентированных отношений. Из этого вытекает некая недосказанность между двумя сторонами обучения и процесс адаптации и развития идет не так быстро эффективно, как ожидает от него непосредственный руководитель наставника.

Так же следует отметить личную заинтересованность в обучении наставника его стажера. В достаточно формальной обстановке наставник лично не заинтересован в успехе обучаемого. Говоря простым языком, наставник заинтересован лишь в выполнении целевых показателей его подопечного, но не заинтересован в его личностном росте. То есть, наставник уделяет недостаточное внимание личностными особенностям обучаемого. При данном подходе наставник может не своевременно разглядеть скрытые способности и особенности его подопечного.

Так же значительный минус заключается в том, что нет определенных возрастных границ между наставниками и обучаемыми. Наставника могут назначить абсолютно любого возраста, от 18 до 50 и более лет. Во время обучения наставник и его подбоечный могу не сойтись в мировоззрении и методах самого обучения. Так же может пострадать коммуникация между наставником и обучаемым. Ведь молодым специалистам куда проще выстроить отношения с наставниками, примерно подходящим им по возрасту. К сожалению, данный фактор не рассматривается организацией.

Еще одни значительный минус системы наставничества в ПАО «Ростелеком» является его значительные временный затраты. Данный вид адаптации и развития персонала может протекать от 3 месяцев до 1 года. Из этого следует, что организация будет нести издержки на протяжении всего периода наставничества, как на самого наставника, так и на обучаемого. Чем быстрее адаптируется стажер в организации, тем быстрее он будет приносить максимальную пользу.

Именно поэтому необходимо изменить систему наставничества в организации.

Для того, чтобы нивелировать данные минусы и с меньшими затратами внести изменения, автор рекомендует использовать методику баддинга.

Как описывалось ранее, рекомендация автора по совершенствовании системы адаптации и социального развития в ПАО «Ростелеком» заключается в следующем: дополнить систему наставничества новой, инновационной методикой Баддинг.

Внедрение данной системы позволит решить ряд проблем, возникающих при использовании классической системы наставничества.

Размытие формальных границ позволит более открыто взаимодействовать наставнику и стажеру. Сама суть системы отношений Баддинга, как и описывалось выше, состоит в том, что между наставником и обучающемся формируется некая неформальная связь. Наставник становиться другом или приятелем стажеру. В таких условиях обучаемому будет намного проще выстраивать обратную связь между наставником, т.к. в большей степени формальные отношения отойдут на задний план.

Стажер сможет делиться с наставником всеми своими проблемами беспрепятственно, следовательно, наставнику/бадди будет намного проще определить зоны роста своего подопечного. Формирование хорошей неформальной связи улучшит процесс адаптации нового работника в организации, сделает ее намного проще и куда более интереснее, нежели чем в классической системе наставничества, ведь куда проще влиться в рабочий процесс, когда в организации есть свой друг/приятель, который в случае возникающих вопросов и неточностей в работе сможет их скорректировать, дав полную обратную связь, при этом, не давя на новичка.

Сам бадди будет заинтересован не только в росте целевых показателей у своего подопечного, но и в личностном росте стажера. При плотной неформальной связи между обучаемым и наставником, обе стороны будут заинтересованы в развитии друг друга. Сам наставник сможет посмотреть на свою работу под другим углом, со стороны обучаемого. Заинтересованный бадди будет вкладывать больше усилий в своего подопечного, подсказывая более выгодные и простые выходы из сложных моментов для стажера, при этом развивая его всесторонне. Увеличиться креативность, как самого наставника, так и его подопечного, и будущих стажеров. Бадди и стажер смогу куда более творчески подходить к своей работе, что даст эффект увеличения производительности труда и ускорит процесс адаптации нового сотрудника.

При подборе бадди стажеру будет учитываться возраст обоих сторон. В основном, молодые специалисты приходят в организацию в возрасте от 18 до 27 лет. Следовательно, бадди будет подбираться соответственно возрасту стажеру. Это снизит уровень напряженности и неопределенности у нового сотрудника, т.к. в наставники ему подберут сотрудника, примерно его возраста. Процесс коммуникации и обратной связи значительно облегчится, ведь новым сотрудникам будет гораздо проще найти общий язык с бадди сверстником. Так же, у сотрудников, примерно одной возрастной категории, обязательно найдется пару-тройку общих интересов, что в свою очередь позволит куда более проще наладить контакт между обеими сторонами процесса. Общие интересы помогут в создании той неформальной связи, которая очень важна в данном методе. Если у бадди и его подопечного возникнет неформальная связь, то она может найти продолжение и за пределами стен организации. Дружба и хорошее общение позволит новому сотруднику пройти процесс адаптации более «безболезненно» и снимет страх перед работой и непосредственными должностными обязанностями стажера.

При использовании данного метода, процесс адаптации нового сотрудника можно значительно сократить, следовательно, организация понесет значительно меньше издержек от принятия его в свои ряды. Используя метод Баддинга позволит сократить процесс адаптации вдвое. Т.е. процесс адаптации у новых сотрудников будет протекать от 1 месяца до 6. Снижение времени адаптации объясняется тем, что при использовании данного метода, как описывалась выше, возникает неформальная связь бадди и нового сотрудника. Стажер всегда сможет обратиться по любому вопросу к своему бадди. Бадди же в свою очередь сможет подсказать решение той или иной проблемы обучаемого, что в дальнейшем позитивно повлияет на работоспособность стажера. Решение типичных трудностей новичка позволит в будущем, на уровне осознанной компетенции подходить к решению стандартных вопросов.

Автор предлагает следующие мероприятия по внедрению предложенной методики.

Для начала, стоит заметить, что внедрение данной методики будет сопоставимо по времени и усилиям внедрения методики наставничества. Т.к. система наставниче-

ства уже присутствует в организации, то каких-либо значительных временных затрат на обучение бадди не будет.

План внедрения:

1. исследование текущей ситуации в ПАО «Ростелеком», выявление слабых сторон и разработка плана внедрения;
2. перенос спроектированного метода в обучающие тренинги наставников;
3. создание контрольных групп в отделе продаж макрорегионального филиала «Урал» в ПАО «Ростелеком» и тестирование работоспособности методики;
4. постепенное и постоянно обучение персонала и руководства макрорегионального филиала «Урал» ПАО «Ростелеком»;
5. успешная эксплуатация данной методики, корректировка и масштабирование методики под нужды ПАО «Ростелеком»;
6. внедрение в другие макрорегиональные филиалы данной методики;
7. постоянное улучшение и обновление методов обучения данной методики.

Затраты времени: для внедрения данной методики адаптации и социального развития персонала понадобится от одного месяца до трех. Методику Баддинга стоит внедрять только после успешного тестирования на контрольном отделе продаж макрорегионального филиала «Урал» ПАО «Ростелеком».

Затраты денежные: примерно 360–760 тыс. руб. Сюда уже входит разработка методов обучения данной методики, переобучение бизнес-тренеров и тестирование на контрольном отделе.

Планируются следующие эффекты от внедрения предложенных мероприятий.

Экономический эффект. Результатом внедрения данной методики станет огромное количество сэкономленного времени на адаптацию и социальное развитие нового персонала в организации как в самом макрорегиональном филиале «Урал», так и в других филиалах.

Так же внедрение данной методики позволит сократить лишние затраты на новых сотрудников и позволит сократить часть штата наставников. Затраты на внедрения данной методики окупятся в течение 6–9 месяцев. После успешного внедрения данной методики компания сможет усилить свои позиции на рынке телекоммуникационных услуг и стане более конкурентоспособной, так же, престижность работы в данной компании возрастет, и она получит поток качественных специалистов самых разных уровней.

Социальный эффект. После внедрения данной методики снизится рост безработицы, т.к. ПАО «Ростелеком» и его филиалы в многих регионах Российской Федерации являются одним из самых больших работодателей, поток людей станет более стабильным, а престижность организации привлечет больше качественных специалистов.

Как описывалось ранее, рекомендация автора по совершенствовании системы адаптации и социального развития в ПАО «Ростелеком» заключается в следующем: дополнить систему наставничества новой, инновационной методикой Баддинг.

При использовании данного метода, процесс адаптации нового сотрудника можно значительно сократить, следовательно, организация понесет значительно меньше издержек от принятия его в свои ряды.

Затраты времени: для внедрения данной методики адаптации и социального развития персонала понадобится от одного месяца до трех. Методику Баддинга стоит внедрять только после успешного тестирования на контрольном отделе продаж макрорегионального филиала «Урал» ПАО «Ростелеком».

Затраты денежные: примерно 360–760 тыс. руб. Сюда уже входит разработка методов обучения данной методики, переобучение бизнес-тренеров и тестирование на контрольном отделе.

Таким образом, анализ показал, что от внедренных мероприятий ПАО «Ростелеком» получит положительный эффект.

Список литературы

1. *Бачин Д.А.* Наставничество как метод обучения и развития персонала / Д.А. Бачин // Современный научные исследования и инновации. 2014.№4. Ч. 1. URL: http://web.snauka.ru/issues/2014/04/32311 (дата обращения: 25.03.2019).
2. *Безюлёва Г.В.* Психолого-педагогическое сопровождение профессиональной адаптации учащихся и студентов: монография. М.: НОУ ВПО Московский психолого-социальный институт, 2008. 320 с.
3. *Кобцева Е.Н.* Адаптация персонала: классификация видов и показатели // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: экономика и управление. 2008. №1. С. 100–104.
4. *Ксенофонтов А.В.* Ключевые тенденции в практике обучения и развития персонала современного предприятия / А.В. Ксенофонтов, А.Б. Бардашевич // Вестник национальной академии туризма. 2016. № 1(37). С. 67–70.
5. *URL:* https://www.company.rt.ru (дата обращения: 25.03.2019).

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Т.В. Андревкина, магистрант 2 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент М.А. Домбровский)
ПГНИУ, г. Пермь

Согласно статистике современный человек проводит в интернете от 8 до 14 часов в сутки, некоторые люди практически полностью отказались от просмотра телевизора, также они предпочитают не слушать радио или читать прессу [5]. В таком случае единственным способом получения информации для них является всемирная паутина. Следовательно, обычные методы традиционного продвижения становятся неэффективными, и чтобы проанализировать и понять желания потребителей, проводящих в сети большую часть своего как свободного, так и рабочего времени, помочь нам сможет интернет-маркетинг.

Открывая для себя данное направление компании, расширяют свои горизонты, вливаясь в современный поток жизни клиентов, это поможет лучше знать своих потребителей и как следствие, эффективнее продвигаться на рынке, значительно улучшая конкурентоспособность компании.

Для того чтобы работать в данном направлении в первую очередь необходимо понять, что такое интернет-маркетинг, чем он полезен для компании, его особенности, возможности и необходимые условия и знания для работы.

Интернет-маркетинг – это совокупность методов в интернете, предназначенных для привлечения внимания потребителей к товару или услуге, увеличения популярности, как сайта, так и продукта в сети, максимизация продвижения с целью продажи [1].

Далее мы рассмотрим особенности интернет-маркетинга которые показаны на рис. 1.

Рис. 1. Особенности интернет-маркетинга

© Андревкина Т.В., 2019

Интернет-аудитория промышленной сферы имеет свою специфику, которая влияет на портрет потенциального клиента. Каждый имеет определенные привычки и требования, поэтому их поведение будет отличаться в магазине и на сайте. Четкий портрет целевой аудитории будет отправной точкой всего продвижения, нужно знать, где обитает необходимая аудитория и применять такие маркетинговые указатели, которые будут интересны данным людям. Нужно обращать внимание на их потребности и убирать стереотипы и страхи, возникающие уже на первых этапах знакомства с рекламой и сайтом.

При продвижении в интернете сайт является местом встречи и общения клиентов с компанией. Его главная задача состоит в том, чтобы потребитель продолжал коммуникацию с персоналом компании – оформлял заказы, звонил или писал. Очень часто владельцы бизнеса забывают, что окончательная продажа может не зависеть от сайта. В интернет-магазинах, где клиент может полностью оформить и оплатить заказ самостоятельно, значительную роль занимает быстрота подтверждения заказа, скорость доставки и вежливость курьера. В тех случаях, когда клиент звонит или оставляет заявку, за продажу отвечает человек принявший их. Процесс коммуникации отдела продаж с клиентами, наличие заготовленных схем разговора, вежливость и быстрота, все это является ключевыми моментами для совершения успешной продажи. Реклама, удобность и дизайн сайта, с которыми человек знакомится до совершения покупки, имеют косвенное влияние, благодаря которому формируется ожидание от разговора с менеджером [2].

Когда есть маркетинговая стратегия, которая была разработана по портретам целевой аудитории и анализа конкурентов, можно начинать составление рекламной компании в интернете. Данные мероприятия можно разделать на две группы, которые показаны на рис. 2.

Рис. 2. Способы распространения рекламы

Два этих направления являются основой для успешного продвижения рекламы в интернете. Именно благодаря рекламе о компании узнают люди, а правильная реклама способна привлечь нужный сегмент покупателей, что для компании повлечет не только приток клиентов, но и увеличение конкурентоспособности, благодаря узнаваемости.

О каналах привлечения посетителей будет рассмотрено более подробно в табл. 1.

Таблица 1

Каналы привлечения посетителей

Наименование канала	Характеристика канала
ПОИСКОВАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ	Оптимизации сайта для получения высоких рейтингов в поисковой системе. Направленность – получение трафика из поисковых систем таких как «Яндекс» и «Google». Трафик хуже поддается управлению.

Наименование канала	Характеристика канала
КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА	Демонстрация рекламного сообщения заинтересованным пользователям. Распространенные сервисы «GoogleAdWords» и «Яндекс.Директ».
РЕТАРГЕТИНГ	Подвид контекстной рекламы. Рекламные объявления показаны всем посетителям веб-ресурса.
МЕДИЙНАЯ РЕКЛАМА	Размещение рекламных баннеров на различных сайтах.
ОТРАСЛЕВЫЕ И ПРАЙС-АГРЕГАТОРЫ	Площадки с каталоги товаров от различных компаний. Примеры: «Яндекс.Маркет», «Викимарт».
ТАРГЕТИРОВАННАЯ РЕКЛАМА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ	Показ рекламного сообщения в социальных сетях с настройкой характеристик пользователей. Примеры: «Facebook», «Вконтакте», «одноклассники».
ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ	Компания-партнер показывает на своем веб-ресурсе рекламу другой компании. Выплачивается процент с покупок, тех клиентов, что перешли с сайта партнера.
ВИДЕО РЕКЛАМА И МОБИЛЬНАЯ РЕКЛАМА	Показ рекламных роликов в интернете и реклама через мобильные приложения. Пример: «Youtube» .
E-MAIL-МАРКЕТИНГ	Рассылки с какой-либо полезной информацией, тем пользователям, которые дали согласие на их получение.
КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГ	Публикация статей и различных текстов с полезным контентом на сайте.
SMM (social media marketing)	Публикация полезной информации и общение с потенциальными клиентами в социальных сетях. Примеры: Вконтакте – для более молодой аудитории; Facebook – для аудитории, занятой в сфере бизнеса.

Каждый из представленных каналов имеет свою специфику. Так, например социальные сети и электронная почта направлены на поддержание отношений и коммуникации между компанией и потребителем. Поисковое продвижение направлено на долгосрочную перспективу и не сможет дать мгновенный эффект, как контекстная реклама.

Особенности интернет-маркетинга для B2B:

Высокая цена контакта из контекстной рекламы, компании предпочитают тщательно выбирать с кем сотрудничать; сложно выйти на вирусный эффект; хорошо работает на данном рынке e-mail – маркетинг, контекстная реклама; основной упор делается на качество работы с аудиторией и повышение конверсии.

Для того чтобы что-то найти в интернете, пользователь вводит в строку поиска нужный запрос. Поисковая система ищет информацию с искомой комбинацией и выводит на экран тысячи ссылок на различные сайты. Одни сайты появляются на первых местах в поисковой системе, а другие можно найти, только пролистав несколько страниц [3].

Как раз благодаря поисковой оптимизации сайты могут занять место в ТОП-10, т.е. находится на первой странице в поисковой системе.

Поисковая оптимизация сайта (SEO – Search Engine Optimization) – это комплекс мероприятий по повышению позиций сайта в поисковых системах [4]. Позиция в списке поисковой выдачи браузера определяется релевантностью документа (страницы сайта). Релевантность – степень соответствия страницы сайта введенному поисковому запросу. То есть, чем точнее (релевантнее) страница сайта отвечает на поставленный вопрос, тем выше она в результатах поисковой выдачи.

В зависимости от занимаемой позиции количество посетителей сайта будет разным (см. рис. 3).

Рис. 3. Посещаемость сайтов

Сайты, которые занимают с 1–3 места, пользуются самой большой посещаемостью (20-30%), и чем ниже расположение сайта, там посещаемость становится меньше:

- 4–5 посещают 10–20%;
- 6–10 посещаемость 3–10%.

Рис. 4. Виды продвижения сайта

Влияние внутренних и внешних факторов на продвижение сайта компании неравнозначно. Работа над каждой группой данных факторов требует кропотливой работы, так как от принятых решений будет зависеть не только успех компании в привлечении и удержании клиентов, но и будет складываться ее имидж. Поэтому для данной деятельности необходим специалист, способный как составить нужный контент и правильно его представить, так и легко ориентирующийся во множестве площадок для распространения ссылок.

Также немаловажным является удобство работы с сайтом для посетителей. Ведь сложная и запутанная структура, даже если она сделана лучшим разработчиком и понятна для людей, работающих в данной сфере, будет усложнять работу с сайтом простому потребителю. А если посетитель с трудом нашел нужную ему информацию или вообще потратил время впустую, то это скажется на его мнении о компании и как следствие о желании приобретать ее товары или услуги.

Однако при правильной работе с данным ресурсом, компания может получить множество положительных моментов. В результате позиции веб-ресурса будут расти и укрепляться в поисковой системе, что способствует все большей известности сайта и притоку, как посетителей, так и потенциальных покупателей [1].

Конкурентоспособность предприятия зависит от множества факторов и продвижение в интернете является не только одним из них, но и достаточно важным моментом для эффективной работы предприятия. Тенденции, предпочтения потребителей, инновации в любых отраслях, новости и даже деятельность конкурентов – все это и многие другие вещи стали доступными благодаря популяризации глобальной сети.

Можно сделать вывод о том, что интернет стал неотъемлемой частью в жизни людей. И именно этим пользуется большинство современных компаний по всему миру, применяя интернет-маркетинг. Он имеет свои особенности и отличия от традиционного, например персонализацию, интерактивность и возможность получения большей информации. Также в интернете высокая конкуренция, поэтому завоевать клиента достаточно сложно. Однако разумно применяя различные методы привлечения клиентов, можно достичь максимума результатов при низких денежных затратах. Все это поможет предприятию повысить свою конкурентоспособность и завоевать новые рынки сбыта.

Список литературы

1. *Бизнес* журнал для начинающих предпринимателей. URL: http://business-ideal.ru/ (дата обращения: 27.03.2019).

2. *«Где Слон?»* - технологическая платформа, соединяющая партнеров с крупнейшими российскими и зарубежными интернет-магазинами. URL: https://www.gdeslon.ru/ (дата обращения: 23.03.2019).

3. *Учебные* материалы. URL: http://works.doklad.ru/ (дата обращения: 29.03.2019).

4. *Пиксель* Плюс - интернет-агентство. URL: https://pixelplus.ru/ (дата обращения: 30.03.2019).

5. *Promdevelop* – информационный деловой портал. URL: https://promdevelop.ru/ (дата обращения: 19.03.2017).

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОССИИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

А.Ю. Беспалова, специалист 4 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент М.А. Домбровский)
ПГНИУ, г. Пермь

Статья посвящена анализу инвестиционной привлекательности Российской Федерации как фактору обеспечения экономической безопасности России. В статье рассматривается сущность инвестиций, инвестиционной привлекательности страны, инвестиционных рисков и инвестиционного потенциала. Кроме того, рассмотрены наиболее известные подходы при оценке инвестиционной привлекательности страны, а также представлены показатели, влияющие как на инвестиционную привлекательность России, так и на экономическую безопасность страны. Сделан вывод об усилении инвестиционной привлекательности Российской Федерации на планетарном уровне.

Состояние дел в экономике любой страны можно проанализировать исходя из процессов, совершающихся в инвестиционной сфере, поскольку инвестиции являются одним из ключевых индикаторов, отражающих реальное положение дел внутри конкретного государства, кроме того, инвестиции указывают на размер национального дохода страны, то есть на экономическое развитие. Также при анализе инвестиционной составляющей, возможно, оценить инвестиционную безопасность страны и инвестиционную привлекательность для других государств. Исходя, из выше сказанного стоит подчеркнуть роль инвестиций внутри государства, так как они влияют на динамику экономического развития страны в долгосрочной перспективе, а значит и на экономическую безопасность страны.

Таким образом, тема исследования инвестиционной привлекательности является актуальной, поскольку эффективная инвестиционная политика страны позволит создать благоприятный инвестиционный климат, который в свою очередь может привести к росту благосостояния РФ, обеспечению экономической и национальной безопасности, а также к повышению имиджа России на международной арене.

К сожалению, стоит признать тот факт, что Российская Федерация, обладая широким не только ресурсным, но и интеллектуальным потенциалом, не занимает лидирующие позиции среди стран, имеющих высокую инвестиционную привлекательность, что связано с множеством факторов, рисков, которые препятствуют развитию инвестиционной сферы страны, ограничивают приток зарубежных инвестиций, то есть сдерживают экономическое развитие Российской Федерации.

Вопросом определения такой категории как инвестиции занимались многие специалисты. «Широкое распространение в отечественной науке термин «инвестиции» получил в связи с развитием в нашей стране рыночных отношений, а также с появлением в этот период переводных работ зарубежных авторов (С. Брю, Дж. Кейнса, К. Макконнелла, П. Массе, С. Фишера, П. Самуэльсона, У. Шарпа и др.). Все это способствовало формированию новых взглядов отечественных исследователей на предмет сущности данной категории» [4].

Инвестиционная привлекательность страны представляет собой показатель, характеризующий качество среды для благоприятного вложения инвестиций. Данное понятие характеризуется множеством различных экономических и финансовых пока-

© Беспалова А.Ю., 2019

зателей, а также уровнями политического, экономического, социального, экологического, инновационного, информационного и законодательного развития.

Инвестиционная привлекательность представляет из себя некую формулу, которая отражена на рис. 1.

Рис. 1. Составляющие инвестиционной привлекательности

Из выше представленного рисунка следует понимать, что инвестиционные риски, как и любое определение понятия «риск», связаны с некой вероятностью. Так, «инвестиционный риск» – это вероятность наступления финансовых потерь, который связан с неопределенностью инвестиционной деятельности и несет за собой утрату финансовых вложений, ценных бумаг и другого имущества, что в конечном итоге может создать условия подрыва инвестиционной безопасности страны при наступлении неблагоприятных событий.

Переходя ко второй составляющей – инвестиционному потенциалу, стоит знать, что инвестиционный потенциал страны является количественной характеристикой, которая отражает макроэкономические показатели, например наличие/ отсутствие развитого производственного сектора.

На сегодняшний день возникает актуальный вопрос об оценки привлекательности конкретной страны для инвесторов. Так, наиболее известной и часто встречающейся оценкой инвестиционной привлекательности по странам мира является рейтинг в британском журнале Euromoney. Данная оценка определяется по 10-ти балльной шкале, в зависимости от значимости конкретного показателя и его вклада в итоговую оценку, то есть данный рейтинг формируется расчетно-аналитическим путем, который определяется специалистами [1].

В исследовании Всемирного экономического форума представлены два индекса, на основании которых составляются рейтинг стран: Индекс глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index, GCI) и Индекс конкурентоспособности бизнеса (Business Competitiveness Index, BCI).

Так, индекс глобальной конкурентоспособности включает в себя 113 переменных, характеризующих данный показатель на страновом уровне. При этом особое внимание стоит уделить тому факту, что исследованные страны находятся на разных уровнях экономического развития.

С целью оценки инвестиционной привлекательности страны, следует провести анализ динамики инвестиций в основной капитал в России, что отображает рис. 2.

Рис. 2. Динамика инвестиций в основной капитал в Российской Федерации, в % к предыдущему году [2]

Сегодня на долю инвестиций в основной капитал приходится одна пятая часть валового внутреннего продукта страны, по итогам 2016 г. в экономику страны вложено 14 639,8 млрд руб., то есть 20,4% от валового внутреннего продукта.

Анализ рис. 2 показал, что динамика инвестиций в основной капитал достаточно нестабильна. Так, если в 2014 г. по сравнению с 2015 г. объем инвестиций вырос на 6,9%, а в 2015 г. по сравнению с 2014 г. – практически не изменился, то в 2016 г. и 2017 г. по сравнению с предыдущими периодами наблюдается рост 6,1% и 8,3% соответственно. Наиболее интенсивный рост инвестиций в основной капитал за исследуемый период произошел в 2017 г. по сравнению с 2016 г., где абсолютное отклонение составило +1 217,9 млрд руб. [3].

В России спрос на инвестиции огромен, при этом не важно, иностранные или российские. В стране большое количество регионов с потенциалом роста, но инвесторы в большинстве случаев выбирают субъекты с меньшим риском, которые чаще всего уже имеют практику привлечения иностранного капитала. Поэтому выбирая такие регионы, инвесторы могут оценить свои выгоды, тем самым минимизировать риски. И для того, чтобы подтвердить или опровергнуть наличие проблемы привлечения инвестиций в экономику страны, необходимо проанализировать рис. 3.

Рис. 3. Темп роста прямых инвестиций в Российскую Федерацию, % [2]

Как видно из приведенных данных, позиция иностранного капитала в российской экономике после начала экономических санкций укрепилась. Естественно, что за пиком санкционных действий в 2014–2015 гг. последовало снижение количества иностранных инвестиций, обусловленное финансовым кризисом. Но стоит обратить внимание на дальнейший приток инвестиций в страну, укрепивший при этом инвестиционную безопасность страны.

«Объем прямых иностранных инвестиций вырос до 37,7 млрд долл. – правда, как отмечают авторы исследования, этот показатель выглядел бы гораздо скромнее без декабрьской сделки по продаже 19,5% акций «Роснефти» консорциуму Glencore и Катарского суверенного фонда» [5].

Можно обратить внимание на мнение экспертов компании Bloomberg, которые выделяют страны, являющиеся наиболее привлекательными для инвестиций развивающиеся страны 2018.

Российская Федерация в данном рейтинге занимает 14 место, что является положительной динамикой. Анализ оценки конкурентоспособности показал, что Россия поднялась с 45 на 43 место в 2018 г. В сравнении с 2014 и 2015 гг., в 2017 г. Россия поднялась в рейтинге на 10 пунктов (53-е место).

Подводя итог, следует упомянуть, что в сложившейся ситуации российская экономика обладает инвестиционной привлекательностью, поскольку располагает инвестиционными ресурсами, но при существующем уровне рисков и рентабельности различных видов экономической деятельности в ней недостаточно привлекательных инвестиционных проектов. Таким образом, перед Россией стоит вопрос: провести модернизацию и создать условия с целью долгосрочного развития, либо идти по пассивному пути, постепенно увеличивая разрыв (отставание) от передовых стран, тем самым становясь неконкурентоспособной экономикой РФ на мировом рынке.

Специалисты считают инвестиционный климат России привлекательным, но довольно рискованным. Анализ инвестиционной привлекательности страны показал стремление России стать конкурентоспособной при осуществлении инвестиционной деятельности.

Страна обладает инвестиционным потенциалом и проявляет инвестиционную активность не только на внутреннем, но и на внешнем рынках, что способствует развитию ее инвестиционного климата. И если инвестиционный климат в стране улучшится, то интересные возможности, которые открываются в России, несомненно, привлекут в страну большее количество инвесторов, желающих вложить свой капитал в отечественные проекты, что, несомненно, укрепит экономическую безопасность страны. То есть вопрос инвестиционной безопасности Российской Федерации должен занять ключевое место при формировании инвестиционной политики в долгосрочной перспективе.

Таким образом, с целью повышения инвестиционной привлекательности страны, необходимо совершенствование корпоративной культуры; применение жестких методов борьбы с коррупционной деятельностью; совершенствование законодательства в инвестиционной сфере.

На сегодняшний день угрозы экономической безопасности, несомненно, влияют на инвестиционную безопасность страны. Именно поэтому совершенствование механизмов регулирования инвестиционной активности, а значит привлекательности, будет способствовать выходу страны из кризисного состояния. Иными словами, повышение инвестиционной привлекательности страны является фактором обеспечения экономической, а значит и национальной безопасности России.

Список литературы

1. *Головина О.Д., Лунгу Н.Г.* Инвестиционная привлекательность российской экономики на мировом рынке // Вестник Удмуртского Университета. 2015. №5. С. 31–37.

2. *Официальный* сайт Федеральной службы государственной статистики URL://http://www.gks.ru/ (дата обращения: 31.01.2019).

3. *Халяпин А.А., Маслова Ю.В* Анализ инвестиций в основной капитал в России // Вектор экономики. 2018. №4. С. 50–58.

4. *Харсеева А.В.* Понятие и сущность инвестиций: проблема определения термина // Теория и практика общественного развития. 2010. №01. С. 313–318.

5. *URL:* http://pltf.ru/wp-content/uploads/2017/06/ Корпоративные – конфликты. pdf (дата обращения: 22.02.2019).

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПЕРМСКОГО КРАЯ

А.О. Бухтеева, специалист 5 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент Д.В. Климов)
ПГНИУ, г. Пермь

Статья посвящена рассмотрению аспектов создания демографической политики в Пермском крае. В статье рассмотрена демографическая ситуация в Пермском крае. Проведён статистический анализ и оценка основных демографических показателей региона. Выделены основные проблемы края в области демографии, поставлены задачи демографической политики и мероприятия для их решения.

Демография в значительной степени влияет на экономическое развитие региона: состав населения и все его составляющие оказывают влияние на производство благ и их распределение в обществе. Таким образом, демографическая составляющая региона воздействует на его экономическую ситуацию. Темпы роста численности населения, возрастно-половой состав, миграционные потоки оказывают значительное влияние на социально-экономическое развитие региона.

Демографическую политику можно определить как целенаправленную деятельность государственных органов, призванную сохранить, или изменить тенденции динамики численности населения и его структуры.

В данной статье рассматривается создание демографической политики на примере Пермского края. На данный момент в регионе нет определённой устойчивой политики, касающейся вопросов демографии. Для обеспечения безопасности края на продолжительный срок необходимо постоянное совершенствование мер законодательной и исполнительных властей касательно демографической ситуации региона.

Можно сказать что демографическая ситуация в Пермском крае обладает как универсальными свойствами, связанными с общими процессами в России, так и имеет свои индивидуальные черты.

На рис. 1 наглядно видно, что численность населения заметно снизилась в регионе к 2017 г. и составила 2 632,1 тыс. человек, из них 76% составляют городские жители и 24% сельские. За период с 2013 по 2017 гг. численность постоянного населения сократилась на 2,4 тыс. человек (см. табл. 1).

Таблица 1

Численность населения, тысяч человек

	2013	***2014***	***2015***	***2016***	***2017***
Население	2634,5	2636,2	2637,0	2634,4	2632,1

Рис. 1. Численность населения, тысяч человек

© Бухтеева А.О., 2019

В сравнении с 2013 г. в 2017 г. можно наблюдать уменьшение уровня рождаемости (на 21%) и смертности (на 6%), о чём свидетельствуют данные табл. 2. Также в 2017 г. можно отметить противоестественную убыль населения.

Таблица 2

Рождаемость, смертность и естественный прирост населения в Пермском крае (человек)

	2013	*2014*	*2015*	*2016*	*2017*
Рождаемость	38 637	38 837	38 761	37 258	31 915
Смертность	36 966	36 901	37 370	36 369	34 861
Естественный прирост	1 671	1 936	1 391	889	-2 946

В целом причинная структура смертности в регионе в 2017 г. практически не поменялась. На лидирующих позициях по-прежнему остаются смертность от болезней кровообращения (50,4% от общего числа умерших), новообразований (14,5%) и внешних причин смерти (10,1%).

Если сравнивать с 2013 г., то, в общем по региону в 2017 г. можно отметить уменьшение уровня смертности от болезней органов дыхания на 27%, от болезней кровообращения на 14%, от внешних причин смерти, таких как случайное отравление, алкоголем, транспортных несчастных случаев, убийств, самоубийств, на 24%. Вместе с тем наблюдается увеличение числа умерших от паразитарных и инфекционных болезней на 47% и болезней органов пищеварения на 7%.

Сравнительно с 2013 г. за аналогичный период 2017 г. коэффициент младенческой смертности снизился на 3,2, о чём свидетельствуют данные табл. 3. Из всего числа младенцев половина были дети первого месяца рождения. Необходимо заметить, что в причинной структуре младенческой смертности в основном преобладают болезни, которые возникают в перинатальный период, а именно тесно связанные со здоровьем матери болезни - врожденные аномалии и болезни органов дыхания.

Несмотря на снижение коэффициента смертности, наглядно указанное на рис. 2, проблемы, связанные с сохранением здоровья и жизни младенцев остается актуальным.

Таблица 3

Коэффициенты младенческой смертности (число детей, умерших в возрасте до 1 года, на 1 000 родившихся живыми)

	2013	*2014*	*2015*	*2016*	*2017*
Коэффициент	8,4	7,6	5,9	5,8	5,2

Рис. 2. Коэффициенты младенческой смертности (число детей, умерших в возрасте до 1 года, на 1 000 родившихся живыми)

Положение в бракоразводных процедурах Пермского края в сопоставлении с аналогичным периодом 2013 г. можно охарактеризовать уменьшением количества зарегистрированных браков на 22,8% и снижением числа разводов на 11,4% (см. табл. 4).

Таблица 4

Браки и разводы (число)

	2013	***2014***	***2015***	***2016***	***2017***
Браки	23 733	23 139	21 657	17 566	19 321
Разводы	12 428	12 569	10 667	10 952	11 156

В целом можно отметить, что на общее количество браков приходится половина разводов (рис. 3).

Рис. 3. Браки и разводы (число)

Миграционная ситуация, сложившаяся в Пермском крае в 2017 г. характеризуется превышением количества выбывших над прибывшими людьми (см. табл. 5). На рис. 4 можно увидеть увеличение числа выбывших над прибывшими в регион людьми.

Одним из доминирующих компонентов миграционных процессов в Пермском крае является миграция, происходящая в пределах России. Преобладающими направлениями миграции региона является внутрирегиональная миграция (на неё приходится около 70%). Выбор постоянного места жительства жителей края падает на такие регионы как Центральный, Уральский и северо-Западный федеральные округа. К числу наиболее привлекательных территорий для выезжающих можно отнести Москву и Санкт-Петербург. Также можно добавить Свердловскую область, Московскую область и Краснодарский край.

Что касается трудовой миграции населения, то можно отметить, что в основном уезжают высокообразованные люди, а на замену приезжают малообразованные трудовые ресурсы, граждане других стран – для выполнения различных работ в промышленной сфере и в сферах физического труда. Этот фактор оказывает влияние на интеллектуальную составляющую человеческого потенциала.

Таблица 5

Миграция населения (человек)

	2013	***2014***	***2015***	***2016***	***2017***
Прибывшие	84618	85727	79740	83324	82688
Выбывшие	84596	86785	83754	86525	88717
Прирост	22	-1058	-4014	-3201	-6029

Рис. 4. Миграция населения (человек)

Миграционная потеря населения усугубляет естественную убыль. Можно выделить следующие причины миграции из Пермского края: низкий уровень безопасности, экономическая непривлекательность региона, высокая стоимость жилплощади, неблагоприятная экологическая обстановка, плохие условия для жизни населения. В результате того, что большая часть эмигрантов это мужчины, миграционная убыль способствует несоразмерности полов. Таким образом, миграция оказывает немаловажное влияние на структуру населения, меняет интенсивность воспроизводства населения, вызывает изменения трудового рынка и влияет на экономическую составляющую региона в целом. Данное указывает на то, что в Пермском крае есть проблема развития человеческого потенциала. Следует увеличивать миграционную привлекательность и принимать определенные меры для сохранения интеллектуального потенциала в регионе.

На основании произведённого анализа основных показателей можно подчеркнуть следующие задачи демографической политики региона:

1. Повышение уровня рождаемости;
2. Сокращение уровня смертности;
3. Сокращение уровня младенческой и материнской смерти;
4. Повышение уровня здоровья населения и продолжительности жизни;
5. Укрепление роли института семьи;
6. Повышение миграционной привлекательности края.

Причины обострения демографических проблем в регионе имеют в большей степени глубинный характер, что придаёт им особую сложность. Многие проблемы данной сферы были определены долговременными тенденциями.

Значительное снижение уровня рождаемости в последнем десятилетии 20 в., при сохранении относительно высоких показателей смертности привело к депопуляции, естественной убыли населения. Происходило сокращение численности из-за того, что оно не компенсировалось миграционным приростом.

Результаты анализа долгосрочных тенденций формирований массовой неинфекционной заболеваемости показали, что Пермский край относится к приоритетной территории по заболеваемости населения болезнями органов дыхания, вызванных загрязнением воздуха, и по заболеваемости детского населения некоторыми инфекционными и паразитарными болезнями, которые ассоциированы с загрязнением почвы.

Рост коэффициента смертности в большей степени обуславливается повышением количества умерших в трудоспособном возрасте, что вызывает немалую тревогу, так как

именно эта группа людей имеет определяющее влияние на обеспечение общества рабочей силой, формирует показатели продолжительности жизни и демографической нагрузки. В первую очередь это присуще мужскому населению. В пермском крае число умерших мужчин трудоспособного возраста в 2,6 раза превосходит число женщин.

Для решения задач, связанных с повышением уровня рождаемости, необходимо следующее:

– развитие системы пособий (в том числе регулярных);

– оказание дополнительной помощи неполным, многодетным семьям, также семьям, имеющим детей-инвалидов;

– повышение доступности и качества оказания всех видов дошкольного образования;

– создание благоприятной среды обитания для жизни семьям с детьми;

– повышение доступности жилья для молодых семей.

Для решения задач, связанных с сокращением уровня смертности населения, в том числе младенческой и материнской смертности, необходимо следующее:

– проведение профилактических работ с людьми, направленных на предупреждение суицидов;

– совершенствование программ по лечению социально-значимых заболеваний;

– повышение доступности медицинской помощи (в особенности жителям отдалённых районов);

– повышение доступности и качества оказания медицинских услуг беременным женщинам и их новорождённым детям;

– повышение доступности медицинской помощи, связанной с восстановлением репродуктивного здоровья;

– совершенствование восстановительной медицины, реабилитационной помощи детям;

– проведение профилактических работ.

Для решения задач, связанных с укреплением института семьи, необходимы такие мероприятия как:

– пропаганда ценностей семьи, которая имеет несколько детей;

– исполнение комплекса мер, способствующих уменьшению количества абортов;

– разработка и создание специализированной системы по защите детских прав, внедрение современных технологий профилактики правонарушений в работу судебных органов и органов исполнительной власти, а также социальной реабилитации несовершеннолетних правонарушителей;

– повышение обязательств родителей по обеспечению надлежащего уровня жизни и развития ребенка.

Для решения задач, связанных с повышением миграционной привлекательности края, необходимы такие мероприятия как:

– стимулирование эмигрантов возвращения в регион;

– привлечение квалифицированных специалистов на постоянное место жительства в Пермский край;

– привлечение молодёжи для обучения в Перми;

– разработка и внедрение программ по созданию благоприятных условий для адаптации мигрантов.

Необходимо разработка и внедрение комплекса программ по информационной поддержке проведения демографической политики в Пермском крае; также необходимо расширить круг информирования о проведении демографической политики в регионе.

Список литературы

1. *Акьюлов Р.И.* Демографическая безопасность региона как объект государственной политики. 2008.
2. *Борисов В.А.* Депопуляция в России: причины, следствия, пути преодоления // Демографические процессы и семейная политика: региональные проблемы. Материалы Российской научно-практической конференции. Липецк, МГУ им. М.В. Ломоносова, ЛГТУ, 1999. С. 15.
3. *Концепция* демографической политики Российской Федерации на период до 2025 г. от 9 октября 2007 г.
4. *URL:* http://permstat.gks/ru (дата обращения: 05.03.2019).
5. *URL:* https://www.bibliofond.ru (дата обращения: 05.03.2019).

ВНЕШНИЕ УГРОЗЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ

С.С. Витлякова, В.В. Шутова, специалисты 4 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент Н.П. Паздникова)
ПГНИУ, г. Пермь

Банки всегда выступают объектами финансовых угроз, и именно технологический прогресс послужил быстрому развитию и проявлению новых угроз в банковской сфере. В настоящей статье рассматриваются внешние угрозы финансовой безопасности банковской сферы.

Процесс глобализации и технологический прогресс послужили возникновению новых угроз для финансовой безопасности. В настоящей статье рассматриваются внешние угрозы финансовой безопасности банковской сферы.

Внешние угрозы возникают за пределами банка и не зависят от его деятельности, их относят к факторам риска среды, в которой работают банки, а именно, банковской сферы. При разработке стратегии безопасности банка внешние угрозы учитывают, как наиболее важные. Угрозы этой группы трудны для анализа. Они являются неопределенными и сложными. Нужно уметь заниматься действительно приоритетными угрозами, а не затрачивать ресурсы на несущественные факторы риска. При этом важно отметить, что уровень угроз переменчив, и эти изменения происходят вслед за изменениями общей ситуации в экономике [1].

Финансовая безопасность банковской сферы – полное обеспечение защиты состояния всех элементов, особенно при неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов банка. Финансовая безопасность банковской сферы зависит от совокупности правил, норм и методик.

В первую очередь банковская сфера должна обеспечивать безопасность данных, связанных с платежными системами и банковской тайной. Второстепенными считаются защита коммерческой тайны и персональных данных. Это обусловлено спецификой банковской сферы, в которой одни и те же данные относятся как к банковской, так и к коммерческой тайне.

Обеспечение высокого уровня безопасности является приоритетной задачей для банковского бизнеса. Решение этой задачи позволяет минимизировать следующие риски: риск разрушения и потери ценных данных; риск утечки информации, составляющих банковскую тайну; риск утечки коммерческой тайны; риски распространения в окружающей среде банка сведений, угрожающих его репутации; и другие. Этот процесс затрудняет множество угроз, в том числе такие внешние угрозы, как: нестабильность нормативно-правовой базы; неустойчивость валютного курса; неблагоприятная криминальная обстановка в регионе и стране в целом [2].

Нормативно-правовая база финансовой безопасности банковской сферы базируется на следующих документах: Федеральном Законе «О банках и банковской деятельности», Федеральном Законе «Об информации, информационных технологиях и защите информации», Федеральном законе «О персональных данных», Федеральном Законе «О коммерческой тайне», Стандарте Банка России СТО БР ИББС-1.0-2014 «Обеспечение информационной безопасности организаций банковской системы Российской Федерации», Стандартах защиты информации в индустрии платёжных карт PCI DSS. Нестабильность нормативно-правовой базы обусловлена частыми изменениями в основных положениях и документах, а также противоречиями

© Витлякова С.С., Шутова В.В., 2019

внутри них. Кроме того, содержание нормативно-правовых актов не всегда соответствует действительности [3].

Неустойчивость валютного курса способствует возникновению последствий различного уровня, от потери капитала частных инвесторов до финансовых кризисов. В связи с этим, такие угрозы имеют большое значение для банковской сферы. Со своей стороны банки не должны допустить использование фиктивных валютных ресурсов, банкам необходимо обеспечить потребление финансово-банковских ресурсов для всех секторов экономики.

Угрозы, связанные с неблагоприятной криминальной обстановкой, прежде всего, оказывают негативное влияние на информационную безопасность банков [4].

Источниками внешних угроз информационной безопасности банков являются: внешние умышленные и непредумышленные нарушители информационной безопасности, неполадки в программном обеспечении информационных систем, природные катаклизмы, нарушающие нормальное функционирование информационных систем банков. По мнению экспертов, основными целями атак на информационные системы банков считаются: получение доступа к ценным ресурсам и ограничение деятельности организации [5].

В этой связи, для банковского бизнеса характерен такой кадровый состав, который компетентен не только в своей области, но и в смежных областях. Такой уровень подготовки кадров обуславливается высокой значимостью защиты от угрозы для этой сферы. Обеспечение информационной безопасности организации достигается целым комплексом мероприятий, направленных на защиту корпоративных данных. Особенно важно предотвращать информационные атаки на начальном этапе, поскольку последствия могут нанести большой материальный ущерб, поставить под сомнение надёжность конкретного банка, тем самым подорвав его репутацию, как среди конкурентов, так и для клиентов.

Существует много способов получить конфиденциальную информацию. Некоторые из них: замаскированные опросы, использование информации, содержащейся в СМИ (включая официальные документы); финансовые документы и отчеты, которые находятся в распоряжении маклеров; вымогательство и шантаж; подслушивание переговоров; перехват сообщений; кража документации; скрытное наблюдение и другие.

Банковская система является главной составляющей финансово-кредитной сферы государства. Нестабильность банков из-за внешних угроз является одной из основных проблем финансовой безопасности банковской сферы. Недостаточно надежная работа одного из основных элементов данной системы способна привести к серьезным нарушениям и деформации во всей экономике.

Список литературы

1. *Бончук Г.И., Кабанов А.А.* Внутренние и внешние угрозы экономической безопасности предприятия, 2008. Научная статья из вестника Санкт-Петербургского университета МВД России.

2. *Елизарова В.В.* Место и роль финансовой безопасности в системе обеспечения экономической безопасности России, 2015. Научная статья из журнала «Статистика и экономика».

3. *Паздникова Н.П.* Безопасность программно-целевого управления региональными социально-экономическими системами // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. №1 (135). С. 14–21.

4. *Прокудин А.А.* Статья: IT-безопасность. Конфиденциальная информация как манок для конкурентов. «Консультант плюс», 2010. 21 с.

5. *Македонский С.А., Никишова А.В.* «Ограничение и сложность защиты коммерческой тайны», 2017. URL: https://cyberleninka.ru/article/ v/ogranicheniya-i-slozhnosti-zaschity-kommercheskoy-tayny (дата обращения: 05.03.2019).

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

А.Д. Вологжанина, А.В. Лапаева, специалисты 4 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент Н.П. Паздникова)
ПГНИУ, г. Пермь

В статье рассматриваются особенности микрофинансовых организаций (МФО), тенденции их развития, а также проблемы функционирования и пути их решения. Выделены основные отличия МФО и Банков, рассмотрены актуальные нормативно-правовые акты, проанализирована официальная статистика по деятельности МФО.

Микрофинансовые организации (МФО) стали привычным явлением в современном мире. На рынке существует большое количество компаний, готовых выдать кредит на небольшую сумму и короткий срок. Несомненно, такое предложение является привлекательным для большинства людей, так как МФО не проверяют вашу кредитную историю и требуют только паспорт.

На сегодняшний день примерно 13% населения России (19,3 млн чел.) имеют доход ниже прожиточного минимума. В Пермском крае этот показатель достигает почти 16% [6]. Данная статистика обосновывает потребность людей в услугах микрофинансовых организаций, несмотря на высокий процент по займам. Как следствие, семьи получают не финансовое благополучие, а большую сумму долга, на покрытие которой их доходов не хватает. Поэтому существует проблема отсутствия доступа к безопасным финансовым ресурсам у людей с низким уровнем доходов [5].

Чтобы попытаться решить обозначенную проблему, необходимо понять сущность и особенности деятельности микрофинансовых организаций. Данная деятельность в Российской Федерации регулируется Федеральным законом «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» от 02.07.2010 №151-ФЗ. Он определяет *микрофинансовую организацию* как юридическое лицо, которое осуществляет микрофинансовую деятельность и сведения, о котором внесены в государственный реестр микрофинансовых организаций [1]. Это могут быть кредитно-сберегательные кооперативы и частные коммерческие банки, общественные и некоммерческие организации, небанковские финансовые организации и некоторые государственные банки.

Также в законе указаны виды МФО. Они делятся на микрофинансовые компании (МФК) и микрокредитные компании (МКК). Их основное отличие заключается в широте спектра предоставляемых услуг. Главным направлением деятельности обоих видов МФО является микрокредитование как физических лиц, так и субъектов малого бизнеса. Другими направлениями являются:

- сберегательные операции;
- лизинг;
- гарантийные операции;
- консультационные услуги [4].

Однако МФК не вправе привлекать денежные средства физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей, кроме физических лиц, которые:

- являются учредителями (участниками, акционерами) МФК;
- предоставляют денежные средства в рамках заключенного одним займодавцем с микрофинансовой компанией договора займа на сумму один миллион пятьсот тысяч рублей и более, при условии, что сумма основного долга микрофинансовой

© Вологжанина А.Д., Лапаева А.В., 2019

компании перед таким займодавцем не должна составлять менее одного миллиона пятисот тысяч рублей в течение всего срока действия указанного договора;

- приобретают облигации микрофинансовой компании, выпуск (дополнительный выпуск) которых прошел государственную регистрацию и сопровождался регистрацией проспекта ценных бумаг, а также биржевые облигации микрофинансовой компании.

Для МКК данный круг физических лиц сокращается до учредителей.

Микрофинансовые организации имеют свои особенности и существенно отличаются от банков. Отличия приведены в табл. 1.

Таблица 1

Отличия микрофинансовых организаций и банков

Банки	***МФО***
Заключают договор кредита	Заключают договор микрозайма
Обязательно лицензирование	Могут осуществлять деятельность только на основании внесения в реестр МФО
Более широкий спектр услуг, включая деятельность по вкладам и депозитам	Основной вид деятельности - выдача микрозаймов
Верхняя граница кредита строго не определена, но может достигать нескольких десятков млн.	Могут выдавать ссуду на сумму не более 1 млн. рублей, включая начисленные проценты [1]
Кредит выдается на несколько лет	Срок займа до 1 года
Процентные ставки по кредиту примерно 14-20% в год	Процентные ставки в интервале 1,5-2,5% в день
Банк требует большой объем документов	Для оформления микрозайма достаточно только паспорта
Время оформления кредита – до 30 дней	Время оформлении микрозайма – около 20 минут

Главное преимущество МФО перед банками – это удобство и скорость получения денег «на руки». Но существенный недостаток, а именно высокие процентные ставки, делает МФО менее привлекательными и безопасными.

Нельзя не обратить наше внимание на важные социально-экономические функции микрофинансовых организаций, которые выделяют некоторые авторы. Во-первых, микрофинансирование предоставляет возможность широким слоям населения реализовать предпринимательскую инициативу, помогая гражданам открыть и развить собственное дело. Во-вторых, за счет предоставления потребительских займов повышается покупательная способность и уровень жизни населения. В-третьих, распространение микрофинансирования позволяет снизить теневую составляющую в экономике [2]. Это связано с тем, что все институты, работающие в этой сфере, ведут достаточно прозрачную деятельность сами и требуют того же от своих клиентов [7].

С 2013 г. происходят изменения в сфере микрофинансирования. Федеральная служба по финансовым рынкам передала свои полномочия по надзору за деятельностью МФО Банку России. Также были внесены поправки в закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях». В 2016 г. данный закон был изменен таким образом, что задолженность по микрозаймам не может превышать четырехкратного размера самого займа. В январе 2017 г. размер задолженности был снижен до трехкратного размера займа. На рис. 1 можно заметить ярко выраженный рост исключенных из реестра МФО, что свидетельствует об эффективности предпринимаемых мер государства.

Рис. 1. Количество МФО, исключенных из реестра ЦБ РФ, шт.

Сокращение количества организаций по-прежнему в основном связано с работой Банка России по очищению реестра от недобросовестных игроков. Некоторые организации не выдержали установленных рамок и новых критериев и были вынуждены закрыться. Также это подтверждается снижением вновь зарегистрированных МФО. Их количество в 2011–2013 гг. увеличилось на 972 компании, а в период 2013–2017 гг. уменьшилось на 1 603 [7].

Рис. 2. Количество действующих МФО, шт.

Общее количество действующих МФО также снижается (рис. 2), что коррелирует с предыдущими показателями. К 12.02.2019 число действующих МФО снизилось до 2021 шт. [7].

В конце июня 2017 г. Банком России был утвержден стандарт, который ограничивает количество займов, выданных одной МФО одному клиенту в год (с января 2019 г. – до 9 займов на срок до 30 дней; в переходный период с июля 2017 г. – не более 10, кроме POS-микрозаймов и прочих займов с невысокими суммами и низким ставками). Несмотря на тенденцию к снижению количества микрофинансовых организаций и принятые стандарты, суммы выдаваемых займов с каждым годом растут. Сокращение числа компаний, внесенных в реестр МФО, не оказало влияния на развитие сегмента в целом. С 2014 г. сумма займов, выданных физическим лицам, увеличилась более чем в 2 раза (рис. 3). Это говорит о том, что потребность россиян в данной услуге не снижается, а растет высокими темпами. Также можно сделать прогноз, что в 2019 г. тенденция не изменится. Темп прироста выдачи микрозаймов физическим лицам во 2 квартале 2018 г. составил 27,3% по сравнению с аналогичным периодом 2017 г. (сумма выданных микрозаймов-73,0 млрд руб.) [7].

Исходя из всего вышеперечисленного, можно сделать вывод о том, что принятых государством мер недостаточно, чтобы решить проблему доступности населению безопасных финансовых ресурсов. Принятые поправки к законодательству лишь

устранили слабые и нелегальные МФО на рынке микрофинансирования. Но сама проблема остается актуальна и с каждым годом усиливается. Поэтому необходимо поспособствовать развитию не только МФО, но и банков, чтобы люди могли воспользоваться более безопасными финансовыми услугами. А также, безусловно, перед государством стоит задача повышения уровня и качества жизни населения, снижения уровня бедности. Следовательно, необходимо предпринять следующие меры:

- процесс инвестирования должен происходить через банки с государственным участием под залог имущества (это позволит снизить процентные ставки по займам);
- снижение минимального размера вклада для физических лиц с 1,5 млн до 500 тыс. руб. (для среднестатистического россиянина сумма 1,5 млн руб. практически неподъемна);
- стимулирование притока капитала в банки для расширения базы и увеличения объемов фондирования кредитных организаций (в том числе и банков), чтобы кредитный ресурс для населения стал дешевле [3];
- стимулирование конкуренции на региональных финансовых рынках;
- повышение финансовой грамотности населения и малого бизнеса;
- рост реальной заработной платы населения и другие.

Таким образом, проблема доступности безопасных финансовых ресурсов населению стоит остро и требует немедленного решения. Сегодня государство в состоянии сделать все возможное, чтобы россияне смогли почувствовать себя финансово защищенными и достичь экономического благополучия в каждой отдельной семье.

Список литературы

1. *Федеральный* закон от 2 июля 2010 г. «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» N151-ФЗ.
2. *Вавулин Д.А.* Микрофинансовые организации как институт регионального финансового рынка / Д.А. Вавулин// Финансы региона. 2012. №25 (256). С. 41–42.
3. *Концепция* повышения доступности розничных финансовых услуг и развития микрофинансирования в Российской Федерации на 2012-2016 гг.: Национальное партнерство участников микрофинансового рынка. М., 2012. URL: http://www.rmcenter.ru (дата обращения: 18.02.2019).
4. *Организация* деятельности микрофинансовых организаций: методическое пособие / Национальный союз некоммерческих организаций финансовой взаимопомощи Ростов-на-Дону, 2011. 420 с.
5. *Паздникова Н.П.* Регулирование некоммерческого сектора социально-экономической системы региона // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. 2015. №2 (25). С. 81–88.
6. *Рейтинг* надежности микрофинансовых организаций: 1997–2019. URL: http://raexpert.ru (дата обращения: 18.02.2019).
7. *Федеральная* служба государственной статистики: 1999–2019. URL: http://www.gks.ru (дата обращения: 18.02.2019).

СОСТОЯНИЕ ЛЕСНОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЕГО РАЗВИТИЕ

П.И. Вотякова, специалист 5 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент Ю.Д. Субботина)
ПГНИУ, г. Пермь

В статье рассматривается понятие лесного потенциала. На основе показателей, характеризующих состояние лесных ресурсов, проведен анализ и выявлены основные угрозы. Исходя из выявленных проблем и угроз, предложены пути их предотвращения.

Лесной потенциал – это совокупность лесных ресурсов, в виде запасов древесины, необходимых для удовлетворения потребностей государства, страны и общества [8]. В экономическом смысле использование лесного потенциала направлено на освоение и применение свойств лесных ресурсов.

Процедура использования лесного потенциала регулируется нормами земельного законодательства и Лесного кодекса РФ от 2007 г. На основании лесного законодательства России государство может устанавливать следующие права на: возникновение, осуществление, ограничение, приостановление и прекращение прав пользования лесными массивами. Лесной кодекс необходим для установления правил по рациональному использованию лесов, их воспроизводству и защите, приумножая их ресурсный и экологический потенциал [5].

Леса России составляют лесной фонд страны. Лесной фонд – это совокупность лесных массивов, находящихся на территории страны. Также лесной фонд является федеральным природно-хозяйственным объектом, который находится в собственности государства. Государство РФ имеет правовую основу на управление, использование и воспроизводство лесов [6].

Для рационального использования лесного потенциала правительство РФ передает лесонасаждения в аренду: юридическим лицам для освоения лесных участков, создания лесной инфраструктуры и восстановления лесных ресурсов, а физическим лицам для пользования, удовлетворения потребностей и защиты леса. Однако оформить лесной участок в собственность, который входит в состав лесного фонда, невозможно, т.к. он является собственностью государства и составляет его природное наследие. Если лес передается в пользование для осуществления предпринимательской деятельности, то лесные участки предоставляются только на договорной основе [7].

Согласно Лесному кодексу РФ – леса, входящие в состав лесного фонда России, делятся на:

1. Эксплуатационные леса;
2. Резервные леса;
3. Защитные леса

На территории с высокой плотностью лесонасаждений, лесное сырье добывают в производственных масштабах, а в малолесных районах преобладают защитные леса. Освоение эксплуатационных лесов имеет многоцелевой характер, направленный на непрерывное использование лесного потенциала. Резервные и защитные леса подлежат для освоения полезных функций лесов, например, очищение окружающей среды от вредных выбросов в атмосферу продуктов тяжелой промышленности [1].

Что касается видов древесных пород, то на рис. 1 проиллюстрированы основные виды, растущие в российских лесах.

© Вотякова П.И., 2019

Рис. 1. Породы деревьев в лесах России, %

В России по количественным показателям преобладают хвойные леса со следующим составом древесных пород: лиственница, сосна, ель, берёза, кедр [11].

Самыми популярными породами, для достижения коммерческих целей, то есть для продажи, являются: ель, сосна и береза. Эти породы деревьев имеют спрос благодаря своим качественным характеристикам. В силу богатства своего лесного фонда, Россия занимает первое место по площади лесных массивов и второе место в мире по запасам лесных ресурсов [8].

Лесная отрасль имеет стратегическое назначение для экономики страны, а реализация российского леса за рубеж дает мощный толчок ее развития. Главным импортером российского леса является – Китай, в связи с проведением государственной политики, направленной на ограничение и запрет на вырубку национальных лесов. Российская древесина остается для Китая выгодным поставщиком, по причине качественного и дешевого древесного сырья. Рассмотрим на рисунке 2 ТОП – 5 стран, имеющих крупные лесные массивы на своей территории.

Рис. 2. Площадь лесов по странам, км^2

Самый большой масштаб площадей лесных земель в мире принадлежит Российской Федерации. По данным за 2019 г. наша страна занимает первое место по площади лесонасаждений. Второе место занимает – Бразилия, третье место делят между собой – США и Канада. Завершает ТОП – 5 своим присутствием – Китай [10].

Учетом лесов в России осуществляет Федеральный орган исполнительной власти – Министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации, занимающийся выработкой государственной политики и регулирования в сфере природных ресурсов. Миссия данного органа заключается в обеспечении рационального и без-

опасного природопользования. Учет лесов осуществляется каждые 5 лет, в ходе процесса определяется: площадь и состояние лесов, запасы древесины, ее прирост или сокращение [9].

Важным параметром оценки лесного потенциала является показатель земельной площади, которую занимают лесные массивы, его можно увидеть на рис. 3.

Рис. 3. Земельная площадь РФ, млн км^2

Лесной фонд России составляет около 1 179 млн км^2, а это практически 70% территории сраны. На сегодняшний день лесом покрыто более 870 млн км^2. Для сравнения на рисунке представлены показатели лесных земель и сельскохозяйственных угодий. Площадь лесов значительно превышает площадь полей. Оставшеюся площадь занимают поверхностные воды и земли другого назначения [3]. Рассмотрим на рис. 4 регионы России, обладающие значительной долей лесистости.

Рис. 4. Степень лесистости регионов России, %

Показатель лесистости выражается в отношении площади лесов к площади территории. На рис. 4 представлены наиболее значимые регионы России по количественным показателям лесистости. Зоны с высокой концентрацией лесов располагаются на Восточно-Европейской и Западно-Сибирской равнинах, а также на Средне-Сибирском плоскогорье. Самым богатым лесным регионом является Иркутская область, т.к. леса составляют примерно 86% ее территории. Следом идут Костромская и Вологодская области вместе с Республикой Коми, где лесной фонд превышает 80% от общей площади регионов. Чтобы оценить объем вырубки лесов за год, взглянем на рис. 5.

Рис. 5. Объем древесины, разрешенной для вырубки, млн м^3

В 2010 г. объем вырубки, разрешенный государством, составил 173,6 млн кубов древесины. Уже к 2015 г. цифра выросла до 205 млн кубов древесины и с каждым годом только увеличивается. По прогнозу Рослесхозаза 2018 г. число составило 233,7 млн м^3, из них около 170 млн кубов ушли на вырубку лесов арендаторами лесных массивов, т.е. компаниями-заготовителями древесины, которые имеют право пользования, распоряжения лесом и дальнейшей реализации продукции [4].

Несмотря на величие российских лесов и обилия лесных ресурсов, существуют угрозы их истребления. Главной угрозой является – увеличение объемов промышленной и незаконной вырубки лесов, что ведет к истощению лесных ресурсов. Вырубка лесов и заготовка древесины в промышленных масштабах приводит к разрушению экосистемы. Также в процессе заготовки древесины, техника уничтожает растительный покров лесов. К природным угрозам можно отнести лесные пожары и промышленные выбросы, которые поражают и уничтожают лесной потенциал территории, а как следствие, сокращают плодородие почв и биоразнообразие. На месте уничтоженных лесов возникают болота, а также нарушается климат [2].

Правительство РФ разработало способы сокращения угроз истощения лесных ресурсов: по решению Минпромторга России установлены определенные квоты для компаний-заготовителей леса для контроля за объемами вырубки, также существует портал ЕГАИС, осуществляющий учет древесины и сделок с ней для контроля за оборотом лесных ресурсов. Также по предотвращению сложившихся угроз необходимо принять следующие меры.

Во-первых, необходимо реализовать государственную стратегию экологической безопасности РФ и обеспечить ее финансирование для устойчивого развития экономики и социальной сферы: усилить управление за лесным хозяйством, преобразовав государственную политику Российской Федерации в области регулирования лесного управления; разработать единую методологическую базу по оценке экологических рисков и последствий; в промежутках между экологическим аудитом, т.е. инвентаризацией лесных площадей, необходимо вести статистическое наблюдение за лесовосстановительными работами, лесным уходом и его охраной; осуществлять мониторинг пожарной опасности; разработать и реализовать схемы эффективного лесопользования, ограничивая переруб лесных массивов; увеличить надзор и систему наказания для браконьеров, нелегально добывающих древесину.

Во-вторых, привлечение иностранных инвестиций поможет использовать нереализованные возможности лесного потенциала страны и обновить основные фонды лесного промышленного комплекса. Для этого необходимо: составить масштабные инвестиционные проекты с точным описанием необходимых инвестиций и прибы-

лью, которую получит инвестор; опубликовать привлекательные программы развития лесопромышленного комплекса России и усовершенствовать инвестиционное законодательство РФ, стимулирующее приток инвестиций в страну. У деловой древесины имеется срок годности, поэтому перестоявшие деревья непригодны для коммерческих целей. Древесные массивы превращаются в перезревший древостой из-за не реализации заблаговременного освоения. Причина заключается в том, что эти леса неприступны, на данном этапе государство и отечественные заготовители-производители не в силах, без внешней помощи иностранных инвесторов, реализовать больше 50% лесного потенциала.

В-третьих, необходимо повысить осознанность потребление лесных ресурсов у граждан страны. Начать можно с социальных реклам по телевизору, на уличных медиа-фасадах и через интернет ресурсы, информационных плакатов на билбордах и проведение различных акций по озеленению территории. Все эти действия помогут донести до люди значение лесов для окружающей среды.

Список литературы

1. *Лесной* кодекс Российской Федерации от 04.12.2006 N200-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019, ст.10 «Подразделение лесов по целевому назначению».

2. *Зайцева Х.И., Зиновьева И.С.* Роль и значение лесного комплекса в экономике РФ // Современные наукоемкие технологии. 2014.

3. *Суринов А.Е.* Федеральная служба государственной статистики: Россия в цифрах 2018 // Росстат, М, 2018.

4. *Фаляхов Р.* Кто в лес, кто по дрова: как вырубают Россию // Газета.ru. 2018.

5. *Департамент* лесного комплекса Кемеровской области 2009. URL: http:// kemles.ru/activity/use/ (дата обращения: 21.03.2019).

6. *Краткий* словарь основных лесоводственно-экономических терминов. URL: https://forestry_economic.academic.ru /590/Лесной_фонд (дата обращения: 21.03.2019).

7. *Земли* лесного фонда: состав и разрешенное использование. URL: https:// zakonguru.com/nedvizhimost/zemelnyj/kategorii/zemli-lesnogo-fonda.html (дата обращения: 20.03.2019).

8. *Леса* России. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/ Леса_России (дата обращения: 22.03.2019).

9. *Министерство* природных ресурсов и экологии РФ. URL: http://www.mnr. gov.ru/ (дата обращения: 22.03.2019).

10. *Лес* онлайн: лесная промышленность 2019. URL: https://www.lesonline.ru /les_squares/ (дата обращения: 23.03.2019).

11. *Экономическая* оценка лесных ресурсов 2016. URL: http://wood-prom.ru/ analitika/14650_ekonomicheskaya-otsenka-lesnykh-resursov-rossii (дата обращения: 23.03.2019).

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.М. Добрынина, специалист 5 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент Ю.Д. Субботина)
ПГНИУ, г Пермь

Необходимость осуществления государственной поддержки агропромышленного комплекса обусловлена его приоритетным значением для экономики. Под государственной поддержкой АПК понимают совокупность форм и методов экономического воздействия государства, направленных на обеспечение экономического роста аграрной сферы экономики и формирование эквивалентного межотраслевого обмена в системе агропромышленного комплекса.

Государственная поддержка является неотъемлемой частью государственного регулирования и осуществляется через стимулирующие экономические методы:

- система бюджетных субсидий (регулируется в соответствии с требованиями ВТО);
- льготное кредитование, лизинг в сфере АПК;
- государственные закупки;
- система установленных внешнеторговых тарифов;
- налоговые льготы предприятиям АПК и специальные налоговые режимы.

Механизм государственной поддержки должен сочетать в себе следующие формы ее обеспечения: *прямую* – осуществляется через прямые бюджетные субсидии; *косвенную* – осуществляется через бюджетные выплаты стимулирующего характера; *опосредованную* – выражается через создание благоприятных условий для функционирования субъектов АПК.

В настоящее время государственная поддержка АПК Российской Федерации осуществляется в рамках «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг.» [1], основной мерой поддержки является субсидирование.

В период с 2013 по 2017 гг. основные показатели не всегда соответствовали целевым значениям, наибольшее отставание отмечается в 2015 г. (табл. 1).

Таблица 1

Отклонение от целевых индикаторов Государственной программы

	2013	***2014***	***2015***	***2016***	***2017***
Индекс производства продукции с/х всех категорий	3,6	-0,6	-0,1	1,7	0,7
Индекс производства продукции растениеводства в хозяйствах всех категорий	8,4	2	0,3	5,3	0,6
Индекс производства продукции животноводства в хозяйствах всех категорий	-0,9	0	-0,3	-2,2	0,6
Индекс производства пищевых продуктов, включая напитки	-2	0,2	-1,3	-1,5	0,9
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал сельского хозяйства	0	-8,2	-17,8	7,5	2,5
Рентабельность сельскохозяйственных организаций (с учетом субсидий)	-5,7	4,1	7,3	3,4	0,3
Среднемесячная начисленная з/п работников в сельском хозяйстве	19,5%	9,4%	18,3%	21,1%	20,6%

© Добрынина А.М., 2019

	2013	*2014*	*2015*	*2016*	*2017*
Индекс производительности труда к предыдущему году, %		1,3	0,7	-0,8	0,4
Количество высокопроизводительных рабочих мест, тыс. мест		4,2%	-15,1%	-15,8%	0,0%

Отставание от целевых индикаторов обусловлено следующими причинами:

- снижение производства крупного рогатого скота и молока;
- сокращение производства мукомольно-крупяной промышленности, растительных и животных масел и жиров;
- снижение производства хлебобулочных и мучных кондитерских изделий;
- снижение объема инвестиций в основной капитал;
- уменьшение объемов привлеченных средств, в т.ч. инвестиционного кредитования;
- низкий уровень рентабельности;
- низкий уровень технической оснащенности.

Низкий уровень инвестиций в сельское хозяйство в 2014–2015 гг. объясняется общим падением объемов инвестиций в основной капитал в 2014–2015 гг., однако в 2016 г. в отрасли наблюдается рост инвестиций на 13,3%, в то время как общий уровень по стране продолжил снижение на 0,9%.

Согласно табл. 2 доля привлеченных средств с каждым годом снижается, что говорит о недостаточности объемов государственного финансирования и кредитных средств.

Таблица 2

Инвестиции в основной капитал в сельском хозяйстве по источникам финансирования, в % [6]

	2013	*2014*	*2015*	*2016*	*2017*
Собственные средства	44,8	52,8	59,2	58,5	61,1
Привлеченные	55,2	47,2	40,8	41,5	38,9
в т.ч. бюджетные средства	2,3	3,3	1,8	2,5	н.д.

Происходит снижение объемов инвестиционного кредитования из-за увеличения стоимости инвестиционных проектов. В реализуемых инвестиционных проектах доля импортного оборудования составляет 50%, что приводит к увеличению бюджетов на реализацию на 15–20%. Учитывая существенные сроки реализации и высокую капиталоемкость проектов, рост бюджета ведет к увеличению сроков окупаемости, наличие при этом высоких валютных рисков приводит к остановке данных проектов и снижению инвестиционной привлекательности отрасли.

Отклонение от нормы показателя рентабельности сельского хозяйства объясняется существенными замедлениями темпов роста российской экономики, в следствии чего происходила задержка получения государственных субсидий. Согласно рисунку 1 сельскохозяйственные предприятия достигают минимального показателя рентабельности для отрасли-15% только за счет субсидий, без учета субсидий рентабельность много ниже минимального значения.

Рис. 1. Рентабельность сельскохозяйственных организаций [6]

Уровень заработной платы ежегодно превышает целевые показатели, однако размер среднемесячной заработной платы в отрасли сельского хозяйства является самым низким по отраслям экономики, так, в 2017 г. средняя заработная плата работников сельского хозяйства составила 26 280 руб., что меньше общероссийского 39 167 руб. на 33%. Низкий уровень заработной платы обусловлен неквалифицированными кадрами и низкой производительностью труда. Несмотря на то, что индекс производительности труда в целом достигает значения плановых показателей, в отрасли продолжает существовать проблема низкой трудовой эффективности. Это обусловлено низким уровнем технической оснащенности, износом основных фондов, низким коэффициентом обновления, отсутствием инновационной сельскохозяйственной техники. Отсутствие инновационной техники вызвано ее высокой стоимостью и существующим диспаритетом цен на сельскохозяйственную продукцию и материально-технические ресурсы. Также отклонение количества высокопроизводительных рабочих от целевого показателя свидетельствует о нехватке высокопроизводительной техники.

Целью Государственной программы поддержки АПК является обеспечение продовольственной безопасности России, в соответствии с Доктриной продовольственной безопасности. Согласно табл. 3 в период с 2013 по 2017 гг. было достигнуто 5 из 7 показателей, пороговым значениям не соответствуют объемы производства молока и пищевой соли. О недостаточном объеме производства молока также свидетельствует индекс производства продукции животноводства.

Таблица 3

Выполнение показателей Доктрины продовольственной безопасности [6]

	2013	***2014***	***2015***	***2016***	***2017***	***Пороговое значение***
Зерно	98,4	98,9	99,2	99,2	99,3	95
Масло растительное	81,4	85	82,5	83,7	84,8	80
Сахар	84,3	81,9	83,3	88,3	94,6	80
Картофель	97,6	97,1	97,1	97,5	97	95
Молоко и молокопродукты (в пересчете на молоко)	76,5	77	79,4	80,3	82,4	90
Мясо и мясопродукты (в пересчете на мясо)	77,3	81,9	87,2	88,7	90,4	85
Соль пищевая	50,4	45,2	68,7	65,3	63,6	85

В настоящее время ключевой проблемой государственной поддержки агропромышленного комплекса является недостаточный объем финансирования. Вместе с этим, существует ряд проблем, существенно снижающий эффективность мер государственной поддержки:

- использования мер компенсационного характера – прямого финансирования;
- зависимость объемов кредитования отрасли от геополитической обстановки в мире;
- недостаточная и неэффективная поддержка развития науки и технологий;
- заниженные целевые показатели по размеру заработной платы в отрасли;
- коррупционная составляющая, ведущая к трансформации производства;
- сложность определения реально необходимого уровня субсидий;
- неисполнение расходов федерального бюджета в полном объеме;
- постоянное внесение изменений в утвержденные меры поддержки;
- сложный механизм получения субсидий.

В существующих условиях нехватки бюджетных средств увеличить объемы государственной поддержки довольно сложно, поэтому следует уделить внимание решению проблем, обуславливающих необходимость высоких объемов финансирования: высокая зависимость от природно-климатических факторов и низкая рентабельность. Снизить зависимость от природно-климатических факторов можно с помощью:

- создания специальной программы адаптации и устойчивого развития АПК к изменениям климата;
- проведения мероприятий по профилактике наиболее частых причин снижения продуктивности сельского хозяйства;

Повысить рентабельность производства можно решив проблему диспаритета цен на сельскохозяйственную продукцию и материально-технические ресурсы, для этого необходимо:

- ввести государственное регулирование цен на основные виды материально-технических ресурсов. В первую очередь необходимо ввести предельные цены на наиболее значимые виды промышленной продукции, а также разработать стимулы за понижение максимальных цен и экономические санкции за превышение;
- снизить налог на добавленную стоимость по оборудованию, машинам и основным видам удобрений;
- исключить акцизы из стоимости горюче-смазочных материалов для сельхозмашин;
- ввести минимальные гарантированные цены на сельскохозяйственную продукцию. В настоящее время существуют периодические государственные закупочные интервенции, проводимые биржевым методом, однако данные меры не гарантируют производителям конкретных цен. Введение минимальных гарантированных цен должно защищать сельскохозяйственных производителей от падения цен, являться ориентиром для операторов рынка и задавать минимальные цены.;
- ввести механизм «сбытового займа» – сельхозпроизводитель под залог своей продукции получает займ согласно минимальным ценам на нее. В случае понижения цен на продукцию на рынке, права на продукцию остаются у займодавца, если же цены повышаются, сельхозпроизводитель может получить обратно права на продукцию, вернуть займ с процентами и реализовать продукцию по более высокой цене на рынке.

Также необходимо привлекать иностранные вложения в отрасль, для это следует:

- передавать земельные участки иностранным компаниям в долгосрочную аренду. В настоящее время введено ограничение на аренду сельскохозяйственных земель иностранным физическими и юридическими лицами, срок аренды составляет от 3 до 10 лет. Сокращение срока аренды существенно снижает привлекательность сельского хозяйства для иностранных инвесторов. Данная мера введена для защиты геополитических интересов страны, однако мировой опыт показывает, что практика передачи сельхозугодий признана безопасной и выгодной для страны, где арендуют землю;
- ввести ограничения на вывоз непереработанной сельскохозяйственной продукции;
- ввести ограничения на разработку и вступление законодательных инициатив, существенно меняющих условия ведения бизнеса в отрасли сельского хозяйства. Частые изменения в нормативно-правовом поле являются существенным фактором, ограничивающим приток иностранных инвестиций, зарубежные инвесторы вкладывают средства при наличии стабильных условий деятельности. Учитывая то, что часть подотраслей сельского хозяйства рентабельна только при условии получения государственной поддержки, внесение ежегодных изменений существенно повышает риски ведения деятельности;
- сократить бюрократические процедуры;
- повысить эффективность взаимодействия с государственными органами. Иностранные инвесторы отмечают следующие проблемы в коммуникации с властями: отсутствие (недостаточность) обратной связи на запросы, непрозрачность процедур принятия решений, нежелание решать возникающие вопросы иностранных инвесторов, высокая коррупционная составляющая, сложность в установлении контактов [4].

Для привлечения инвесторов в отрасль следует обеспечить стабильность механизма государственной поддержки. Нужно учитывать, что слишком высокая доля иностранных инвестиций повышает влияние зарубежных инвесторов на экономику России, что влечет за собой утрату национальной безопасности. Для недопущения высокого уровня иностранного влияния, необходимо постоянно контролировать объемы и источники иностранных вложений.

Необходимость в больших объемах государственной поддержки также обусловлена недоступностью кредитов в силу высокой процентной ставки. Основная проблема кредитования сельскохозяйственных производителей – невозможность точно оценивать риски, из-за большого количества факторов, обуславливающих успех фермерского хозяйства. Высокая процентная ставка обусловлена высокими рисками, которые в свою очередь, являются таковыми из-за неразвитости системы их оценки, вследствие чего необходимо осуществлять развитие данных систем оценки, путем внедрения и использования современных методов прогнозирования. В таком случае банки будут выдавать кредиты по ставкам, реально соответствующим существующим рискам для того или иного сельскохозяйственного проекта.

Дальнейшее развитие АПК возможно только при условии повышения производительности труда. Для привлечения высококвалифицированных кадров необходимо повышать уровень заработной платы, как минимум он должен быть не ниже среднего по стране. Вследствие чего необходимо повышение целевого уровня оплаты труда.

Для повышения эффективности государственной поддержки при существующих объемах финансирования необходимо решить проблему криминализации механизма субсидирования с помощью введения конкурсной процедуры получения субсидий и создания саморегулируемых сельскохозяйственных организаций. Для упрощения механизма субсидирования следует исключить избыточные требования и по-

вышать осведомленность фермеров в вопросе государственной поддержки путем проведения бесплатных семинаров.

Список литературы

1. *Постановление* Правительства РФ от 14.07.2012 №717 (ред. от 30.11.2018) «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг.» // «КонсультантПлюс».
2. *Тихонова А.В.* Налоговое стимулирование в системе государственной финансовой поддержки агропромышленного комплекса России: дис. к.э.н.: 08.00.10 / А.В.Тихонова Москва, 2015. 227 с.
3. *Тунаев А.С.*-У. Проблемы декриминализации механизма субсидирования агропромышленного комплекса / А.С.-У. Тунаев//Вестник Нижегородской академии МВД России. 2017. №2(39). С. 310–313.
4. *Шеховцова Ю.А.,* Почему иностранные инвесторы не спешат вкладывать деньги в реальный сектор российской экономики // Проблемы современной экономики: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, февраль 2015 г.). Челябинск: Два комсомольца, 2015. С. 9–12.
5. *Информационный* справочник о мерах и направлениях государственной поддержки агропромышленного комплекса РФ. URL: http://www.gp.specagro.ru (дата обращения: 11.03.2019).
6. *Федеральная* служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru (дата обращения: 11.03.2019).

СТАБИЛЬНОСТЬ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА КАК ФАКТОР ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

В.Д. Иванова, специалист 4 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент Н.П. Паздникова)
ПГНИУ, г. Пермь

В данной статье рассмотрены теоретические основы, и принципы формирования доходной части бюджета субъекта РФ. Проанализированы динамика и структура основных групп доходов бюджета Пермского края, а также особенности их формирования. Выделены угрозы формирования доходной части бюджета Пермского края и предложены меры по их снижению.

Для развития и процветания региона необходимы денежные средства, следовательно, в бюджете субъекта РФ должна присутствовать доходная часть. Под доходами бюджета субъекта РФ понимают денежные средства, поступающие в безвозмездном порядке в соответствии с законодательством РФ в распоряжение органов государственной власти субъектов Российской Федерации [8]. Доходы бюджета Пермского края, как и любого другого субъекта РФ, подразделяются на 3 вида: налоговые доходы, неналоговые доходы и безвозмездные поступления. В зависимости от того, какие виды доходов преобладают в доходной части регионального бюджета можно сделать вывод о проблемах, угрозах или же, наоборот, об эффективности формирования бюджета. В доходах региональных бюджетов наибольшую долю имеют налоговые доходы – около 90%. Неналоговые доходы составляют около 10–15% в общей сумме доходов. Остальная доля доходов приходится на безвозмездные поступления средств в основном из бюджетов других уровней в форме различных трансфертов [8]. Отклонение указанных долей в большую или меньшую сторону говорит существующих проблемах при формировании бюджета, либо вызвано особенностями региона такими, как местоположение, климат, экономическое развитие.

Организация системы доходов регионального бюджета должна основываться на принципах достаточности, стабильности доходов бюджета, принципе относительной автономности и принципе оптимального сочетания поступлений налоговых и неналоговых доходов на разных фазах экономического цикла. Так, принцип достаточности предполагает, что доходы бюджета должны обеспечивать необходимые общественные потребности, важные направления развития региона и страны в целом. Под принципом стабильности доходов понимается установление формирования бюджетных доходов на длительный срок для обеспечения стабильности поступлений в бюджет, а также возможности их прогнозирования и планирования. При этом должна предусматриваться высокая доля собственных доходов, закрепленных на постоянной основе полностью или частично за бюджетами субъектов РФ. Принцип относительной автономности базируется на четком, установленном на длительный срок разграничении полномочий в области доходов и расходов между федерацией, ее субъектами и органами местного самоуправления. Принцип оптимального сочетания поступлений налоговых и неналоговых доходов на разных фазах экономического цикла говорит о том, соотношение налоговых и неналоговых доходов, устанавливается в зависимости от конкретной экономической ситуации [5].

Проанализируем динамику изменений каждой группы доходов в период с 2014 по 2018 гг.

© Иванова В.Д., 2019

Таблица 1

Удельный вес налоговых доходов, неналоговых доходов, безвозмездных поступлений, % [9]

	2014	*2015*	*2016*	*2017*	*2018*
Налоговые и налоговые доходы	83,8	85,5	86	87,8	89,8
Налоговые доходы	98,2	97,1	97,3	97,2	97,9
Неналоговые доходы	1,8	2,9	2,7	2,8	2,1
Безвозмездные поступления	16,2	14,5	14,0	12,2	10,2
Дотации	42,3	25,3	26,8	44,7	42,2
Субсидии	7,0	7,2	13,9	7,3	7,3
Субвенции	33,1	32,5	36,3	39,0	42,8

Доля налоговых и неналоговых доходов превышает долю безвозмездных поступлений, что позволяет сделать вывод об устойчивости и самостоятельности бюджета Пермского края.

Большую часть поступлений в бюджет субъектов РФ составляют налоговые доходы. Налоговые доходы регионального бюджета формируются за счет следующих налогов: налога на имущество организаций, налога на игорный бизнес, транспортного налога, налога на прибыль организаций, налога на доходы физических лиц, акцизов на отдельные категории товаров и некоторых других [1]. Доля налоговых доходов в бюджете Пермского края на протяжении 2014–2018 г. сохраняется примерно на одном уровне и составляет 97–98%.

Рис. 1. Налоговые доходы, млн руб. [9]

Основную долю налоговых поступлений обеспечивает налог на прибыль организаций, затем идут НДФЛ и налог на имущество организаций. Можно отметить положительную динамику поступлений по всем видам рассмотренных налогов.

Однако важно отметить, что на неналоговые доходы бюджета Пермского края, которые формируются в основном за счет использования или продажи регионального имущества, оказания платных услуг и части прибыли унитарных предприятий, остается лишь 1-3%. Такое небольшое значение может говорить о низкой эффективности ис-

пользования имущества, принадлежащего субъекту РФ. При этом, как правило, большая часть неналоговых доходов в региональных бюджетах приходится именно на доходы от использования государственного имущества и деятельности государственных предприятий.

Рис. 2. Неналоговые доходы, млн руб. [9]

По данным диаграммы видно, что доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности составляют лишь небольшую часть и не превышают на протяжении рассматриваемого периода 351,9 млн руб., а также имеет тенденцию к еще большему снижению. В целом, роль неналоговых источников в региональном бюджете нельзя недооценивать, так как их можно считать своеобразным «резервом устойчивости» доходной базы бюджета субъекта РФ, и они напрямую зависят от активности и эффективности действий органов власти.

В Пермском крае в рамках государственной программы «Управление земельными ресурсами и имуществом Пермского края» с 2014 по 2016 гг. действовала подпрограмма «Эффективное управление государственным имуществом Пермского края», действие которой было направлено на обеспечение эффективного управления, распоряжения, использования и сохранности краевого имущества, находящимися в собственности Пермского края в целях повышения доходов от данной деятельности [4]. С 1 января 2018 г. данная программа уже является подпрограммой государственной программы Пермского края «Экономическая политика и инновационное развитие». Тем не менее, можно сказать, что в Пермском крае сложилась определенная система управления и распоряжения собственностью, хотя еще и не достигла достаточно высокого уровня.

Доля безвозмездных поступлений в доходах регионального бюджета позволяет судить о зависимости бюджета субъекта РФ от других бюджетов, или же напротив говорит о его самостоятельности и независимости. По этому признаку все субъекты могут быть разделены на регионы-реципиенты и регионы-доноры. Так, регионы-реципиенты очень зависимы от безвозмездных поступлений в виде субсидий, дотаций, субвенций и доля данной группы доходов в таких регионах может достигать до 50–70%.

Целью предоставления межбюджетных трансфертов субъектам РФ является повышение их возможностей при низкой бюджетной обеспеченности финансировать закрепленные за ними расходы и тем самым обеспечивать выравнивание доступа граждан вне зависимости от места их проживания к основным бюджетным услугам и социальным гарантиям [6]. В Пермском крае доля безвозмездных поступлений на

протяжении рассматриваемого периода с 2014 по 2018 гг. не превышает 17 %. За 5 лет удельный вес безвозмездных поступлений сократился на 6% или в 1,6 раза.

Дотации представляют собой межбюджетный трансферт, предоставляемый на безвозмездной и безвозвратной основе и имеющие нецелевой характер. Различие регионов в географическом положении и природно-климатических особенностях, в насыщенности сырьевыми ресурсами, в инфраструктурной обеспеченности, а, следовательно, и в экономическом развитии в целом, делает отдельные регионы зависимыми от дотаций. То есть дотации предоставляются регионам для выравнивания бюджетной обеспеченности территорий и стимулирования экономического развития. Что касается Пермского края, то если в 2011 г. доля дотаций составляла 5,9 %, к 2014 доля данного межбюджетного трансферта выросла до 42,3 % в разрезе всех безвозмездных поступлений и сохранялась высокой на протяжении рассматриваемого периода. Данная тенденция свидетельствует о повышении дотационности региона. Кроме того, важно отметить, что дотации преобладают над другими видами безвозмездных поступлений в бюджет Пермского края. Всё вышесказанное позволяет выделить возрастающую угрозу зависимости бюджета Пермского края от федерального бюджета.

Субвенции – это также денежные поступления из федерального бюджета в региональные бюджеты, которые имеют определенные цели использования и подлежат возврату при нецелевом использовании или использовании не в установленные сроки [7]. Доля субвенций в общем объеме безвозмездных поступлений в бюджете Пермского края за рассматриваемый период увеличилась на 9,7 % и составила в 2016 г. 42,8 %.

Субсидии представляют собой межбюджетный трансферт, предоставляемый с целью софинансирования расходных обязательств, возникающих при выполнении полномочий органами власти. Субсидии выдаются на софинансирование тех расходов, которые являются важными и приоритетными для вышестоящих органов власти. Так, например, в 2014 г. распоряжением Правительства РФ от 19.12.2013 N2420-р «Об утверждении перечня приоритетных направлений, по которым осуществляется софинансирование расходных обязательств субъектов Российской Федерации и муниципальных образований за счет средств федерального бюджета, на 2014 г.» были выделены следующие направления: обеспечение доступным и комфортным жильем граждан Российской Федерации и повышение качества жилищно-коммунальных услуг, совершенствование системы образования, развитие связи и информационных технологий и некоторые другие [2]. В бюджет Пермского края в том же году были выделены субсидии на обеспечение предоставления жилых помещений детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей, субсидии бюджетам на поддержку региональных проектов в сфере информационных технологий, на модернизацию региональных систем дошкольного образования, на реализацию федеральных целевых программ и другие [3]. Доля субсидий в общем объеме безвозмездных поступлений в Пермском крае на протяжении 2014–2018 гг. остается примерно одинаковой и составляет около 7%, за исключением 2016 г., где доля данного межбюджетного трансферта достигла 13 %. Таким образом, субсидии позволяют решать приоритетные национальные и региональные задачи, влияя при этом на сбалансированность бюджета.

Таким образом, на основе анализа доходов бюджета Пермского края можно сформулировать две основные угрозы. Во-первых, небольшая доля неналоговых доходов свидетельствует о низкой эффективности использования регионального имущества. Во-вторых, повышение удельного веса дотаций создает угрозу зависимости бюджета Пермского края от федерального бюджета.

В целях повышения эффективности использования регионального имущества и улучшения деятельности государственных предприятий могут быть применены такие меры, например, как контроль и проведение проверок за использованием имущества, а также его сохранностью; снижение расходов на содержание неиспользуемого имущества; согласование развития деятельности государственных унитарных предприятий; обеспечение модернизации и технического перевооружения государственных предприятий. То есть действия региональных органов власти должны быть нацелены на безубыточную деятельность государственных предприятий для повышения доходов бюджета Пермского края.

Снижение же дотаций, которые направлены на выравнивание бюджетной обеспеченности регионов, возможно за счёт наращивания собственных региональных доходов, а, следовательно, снова встает вопрос о повышении эффективности управления краевого имущества.

Региональные бюджеты позволяют субъектам РФ с помощью сосредоточения в них денежных ресурсов проявлять самостоятельность в расходовании средств на социально-экономическое развитие региона. Формирование эффективного механизма поступления доходов, в региональные бюджеты позволяющего покрыть расходные обязательства при оптимальном уровне налоговых ставок и тарифов является одной из целей управления доходами бюджета.

Список литературы

1. *Афанасьев М.П.* Бюджет и бюджетная система в 2 т. Том 2: учебник для СПО / М.П. Афанасьев А.А. Беленчук И.В. Кривогов. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт 2016. 314 с.

2. *Бюджетный* кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ // СПС КонсультантПлюс 56 с.

3. *Горшкова Л.В.* Значимость безвозмездных поступлений в региональные бюджеты субъектов Российской Федерации // Социальная политика и социология. 2016. №4.

4. *Закон* Пермского края от 09.07.2015 №515-ПК «Об утверждении отчета об исполнении бюджета Пермского края за 2014 г.». URL: http://docs.cntd.ru/document /428613535 (дата обращения: 18.02.2019).

5. *Нешитой А.С.* Бюджетная система Российской Федерации: Учебник. 10-е изд., испр. и доп. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. 336 с.

6. *Постановление* Правительства Пермского края от 03.10.2013 №1314-п «Об утверждении государственной программы «Управление земельными ресурсами и имуществом Пермского края» // СПС КонсультантПлюс.

7. *Постановление* администрации сельского поселения Русскинская Сургутского района Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Об утверждении Положения о составлении и опубликовании информации «Бюджет для граждан» №75 от 17.05.2016.

8. *Понятный* бюджет Пермского края. URL: http://budget.permkrai.ru/budget/ indicators2018 (дата обращения: 18.02.2019).

9. *Распоряжение* Правительства РФ от 19.12.2013 N 2420-р «Об утверждении перечня приоритетных направлений, по которым осуществляется софинансирование расходных обязательств субъектов Российской Федерации и муниципальных образований за счет средств федерального бюджета, на 2014 г.» // СПС КонсультантПлюс.

ФИНАНСОВЫЕ УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

К.А. Иванова, специалист 4 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент Н.П. Паздникова)
ПГНИУ, г. Пермь

В статье рассматривается дефиниция понятия «экономические преступления». Проведен анализ современного состояние преступления экономического характера. Выявлены меры противодействия экономическим преступлениям.

Финансовая безопасность, как составляющая функционирования финансовой системы в стране, является одной из составляющих экономической безопасности. Финансовая безопасность представляет собой комплексное понятие и подразумевает такое состояние финансовой системы, при котором наиболее полно удовлетворяются потребности и обеспечиваются финансовыми ресурсами.

Под общественно опасными деяниями, предполагающие посягательство на финансово-экономические отношения следует понимать экономические преступления. Часть преступлений в сфере экономике совершаются с целью подрыва деятельности какой-либо организации и получения финансовой наживы. Необходимо обратить внимание на проблему дефинирования «экономического преступления». Краткое определение, содержащее основные аспекты категории помогают не только трактовать понятие, но и позволяют понять его сущность и основные составляющие.

В уголовном праве нет единого мнения относительно дефиниции понятия экономических преступлений. Утверждается, что границы такого понятия вообще очень трудно четко определить в строго уголовно-правовом смысле ввиду его условности [3].

Некоторые авторы считают, что «почти любое преступление может быть сведено к категории экономического, т.е. такого, от которого его субъект получает прямую или опосредованную материальную выгоду» [5]. В данном утверждении следует обратить внимание на следующее словосочетание – «материальная выгода». Если предположить, что обязательным и главным признаком для экономического преступления будет являться получение материальной выгоды, то утверждение можно принять как дефиницию категории «экономические преступления», но лишь в широком ее понимании. Обращаясь к особенной части Уголовного кодекса РФ, можно найти преступления, в которых незаконный имущественный интерес выступает в качестве фонового объекта, а экономические отношения – в роли факультативного. К примеру, террористический акт (ст. 205 УК) – террористический акт осуществляются не только «в целях дестабилизации», [1] но и для удовлетворения неправомерных интересов [2], что отражено в ФЗ «о противодействии терроризму». Обращаясь к утверждению Натальи Александровны, следует строго разграничивать преступления, мотивацией которых является корысть, т.е. экономический аспект, и собственно сами экономические преступления, совершение которых совершалось осознано.

В.С. Устинов и С.В. Устинова рассматривают экономические преступления как преступления, посягающие на экономику, права и свободы, потребности и интересы участников экономических отношений, нарушающие нормальное функционирование экономического (хозяйственного) механизма и причиняющего этим социальным ценностям и благам материальный ущерб, характеризующиеся экономической мотивацией и прямым умыслом на причинение вреда названным объектам, которые для данного преступления являются основными [7].

© Иванова К.А., 2019

В свою очередь, Лев Владимирович Бертовский достаточно лаконично сформулировал понятие «экономическое преступление» и указал, что экономическое преступление – предусмотренное уголовным законом общественно опасное деяние, совершаемое в любой форме собственности, посягающее на общественно-экономические отношения [4].

Как было отмечено ранее категория «экономических преступлений» очень сложная для единогласной трактовки. Каждый автор рассматривает в качестве составообразующего элемента какой-то определённый аспект экономический деятельности. Но, несмотря на множественность точек зрения, можем объединить основные моменты каждого мнения. И под экономическими преступлениями понимать действия или бездействия, которые совершаются в сфере экономической деятельности и образуют возможную угрозу причинения вреда отношениям производства, обмена, распределения или потребления.

Экономические преступления регулируются Уголовным кодексом – разделом VIII – преступления в сфере экономики. Также преступления экономической направленности регулируются другими статьями УК РФ (к примеру, ст. 226 УК РФ). Преступления в сфере экономической деятельности включают в себя общественно опасные деяния, представляющие угрозу для общественных отношений, которые складываются в процессе производственной деятельности, а также потребления, распределения или обмена материальных ценностей и услуг. Для классификации деяния, как экономическое преступление, следует выделить существенные признаки данных преступлений.

Во-первых, это вина совершаемого действия – умысел, т.к. экономические преступления не могут совершаться в форме легкомыслия или неосторожности, лицо должно осознавать общественную опасность своего поведения и предвидит общественно опасные последствия своего деяния.

Во-вторых, внутреннее побуждение лица, обуславливающее его поведение должно характеризоваться социально-вредным мотивом – корыстью, т.к. целью экономический преступной деятельности, чаще всего, является перераспределение материальных благ и получение наживы [8].

Опираясь на совокупность родового объекта и субъективной стороны состава преступления эконмические преступления, которые регламентируются УК РФ можно классифицировать следующим образом:

- преступления, нарушающие порядок осуществления экономической деятельности – незаконная предпринимательская и банковская деятельности;
- преступления, нарушающие порядок обращения валютных ценностей, ценных бумаг – злоупотребления при эмиссии ценных бумаг, действия с поддельными деньгами или ценными бумагами (в том числе оборот платежных средств);
- преступления, нарушающие порядок осуществления внешнеэкономической деятельности – экспорт «ресурсов», которое могут быть использованы при создании, уклонение от уплаты таможенных платежей, контрабанда денежных средств или продукции;
- преступления, нарушающие порядок уплаты налогов и сборов – уклонение от уплаты налога или сбора, неисполнение обязанностей налогового агента, сокрытие имущества;
- преступления, затрагивающие интересы кредиторов – незаконное получение кредита, уклонение от погашения кредиторской задолженности, банкротство;

- преступления, ограничивающие свободную торговлю – ограничение конкуренции, использование средства индивидуализации, ложное экспертное заключение, подкуп контрактной службы, злоупотребления в сфере закупок;
- преступления, затрагивающие сферу документооборота – регистрация незаконных сделок, фальсификация реестра;
- преступления экономической направленности – мошенничество, взяточничество, контрабанда.

Несомненно, совокупность экономических преступлений ведут к тому, что появляются огромное количество финансовых угроз. Значительную угрозу финансовой безопасности России составляет законодательная обеспеченность регулирования экономических преступлений. Слабый механизм законотворческой деятельности способствует комфортному функционированию противоправной деятельности внутри законодательной базы.

Нестабильность системы экономического развития может привести к серьезным угрозам в финансовой безопасности. Нестабильность в данной сфере может привести не только к росту преступности в данной сфере, но и может повлиять на инвестиционную активность региона, за счет снижения притока инвестирования в регион, снижения защищенности экономических агентов, снижение доверия со стороны населения. Экономика – является одной из составляющей системы общества, дестабилизация которой повлечет существенный ущерб не только на баланс денежных потоков в стране, но пропорционально окажут влияние и на карманы граждан. Развитие экономики, способствует дальнейшему развитию преступности в данной сфере. Преступления в сфере экономики трудно расследуемы, но именно данные преступления приносят значительный ущерб для государства [9].

Таблица 1

Преступления экономической направленности в России по данным статистики Министерства внутренних дел России [10]

Преступления экономической направленности	***Выявлено преступлений***			***%***
	2016	***2017***	***2018***	
ВСЕГО	108 754	105 087	107 267	-1,01
в сфере экономической деятельности	28 967	30 042	36 097	0,8
против интересов службы в коммерческих и иных организациях	2 100	1 741	1 519	-1,38
против государственной власти, интересов госслужбы и службы в органах местного самоуправления	17 477	12 213	12 659	-1,38
преступления связанные с				
потребительским рынком	9 862	9 818	10 475	0,94
финансово-кредитной системой	28 884	27 288	29 703	0,97
внешнеэкономической деятельностью	971	872	963	-1,01
операциями с недвижимостью	6 362	6 743	7 276	0,87

Опираясь на аналитику Министерства внутренних дел России, можно подчеркнуть, что по сравнению с 2016 г. на 1% уменьшилось число преступлений экономической направленности, выявленных правоохранительными органами. Всего выявлено 107,3 тыс. преступлений данной категории, удельный вес которых составляет 5,8%. Материальный ущерб от экономических преступлений составил 361,3 млрд руб., что на 10% меньше, чем за 2016 г. (397,98 млрд руб.). Тяжкие и особо тяжкие преступле-

ния в общем числе выявленных преступлений экономической направленности составили 59,8%.

Самым распространенным видом экономических преступлений является незаконное присвоение активов. На втором месте взяточничество и коррупция, а на третьем – мошенничество в сфере закупок, что отражается в исследовании, проводимого PwC – Всемирного обзора экономических преступлений.

Удельный вес экономических преступлений с каждым годом растет. Для того чтобы снизить возможность наступления угроз России необходимо принять ряд мер, направленных на устойчивое экономическое развитие, на профилактика противодействия экономическим преступлениям, которые могут проводиться в нескольких направлений:

- разработка рекомендации и проводятся мероприятия по устранению предпосылок, способствующих появлению экономических преступлений;
- ужесточение правовой ответственности за участие и ведение экономических преступлений;
- разработка и применение рекомендаций, правил поведения и требования по защите от угроз экономических преступлений;
- прогнозирование и выявление экономических преступлений и других направлений по предотвращению экономических преступлений.

Одной лишь профилактике противодействия экономическим преступлениям, как известно не хватает, преступления в экономике был и, к сожалению, есть сейчас и в современном мире. Борьба с данным проявлением предполагает деятельность уполномоченных органов власти, направленная на решение задач по предупреждению, выявлению, раскрытию и уничтожению преступной деятельности в данной сфере, с помощью специальных мероприятий, проводимые службами по безопасности. Борьба с этим феноменов требует комплексного подхода, а эффективность противодействия предполагает предварительное и оперативное попадание во внутреннюю структуру организации.

Как было ранее отмечено, для противодействия экономическим преступлениям должны применяться комплексные меры, будь то экономические, политические, информационные, технические, правовые и т.п. Также необходимо усилить контроль со стороны государства над финансовыми отношениями государственных бюджетных фондах и фондах частных лиц.

Список литературы

1. *Бертовский Л.В.* Экономические преступления как объект права, криминалистики, уголовно-процессуальная деятельность // Черные дыры в Российском законодательстве. 2002. №4. С. 197.

2. *Лопашенко Н.А.* Экономические преступления и экономическая безопасность: теоретические и практические проблемы взаимозависимости // Экономическая безопасность России: политические ориентиры, законодательные приоритеты, практика обеспечения: Вестник Нижегоодской академии МВД России. 2001. №1. С. 43.

3. *Лопашенко Н.А.* Вопросы квалификации и расследования преступлений в сфере экономики. Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 1997. 184 с.

4. *Министерство* внутренних дел Российской Федерации. URL: https://мвд.рф (дата обращения: 09.02.2018).

5. *Паздникова Н.П.* Безопасность программно-целевого управления региональными социально-экономическими системами // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. №1 (135). С. 14–21.

6. *Российский* обзор экономических преступлений за 2018 г. URL: https:// www.pwc.ru /ru/publications/recs-2018.html (дата обращения: 11.02.2018).

7. *Уголовный* кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 29.07.2017, с изменениями, вступившими в силу с 26.08.2017) // КонсультантПлюс.

8. *Устинов В.С., Устинова С.В.* Понятия экономического преступления и экономической преступности / В.С. Устинов, С.В. Устинова // Экономическая безопасность России: политические ориентиры, законодательные приоритеты, практика обеспечения: Вестник Нижегородской академии МВД России. 2002. №2. С. 48.

9. *Федеральный* закон «О противодействии терроризму» от 06.03.2006 №35-ФЗ // КонсультантПлюс.

10. *Яни П.С.* Экономические и служебные преступления. М.: Интел-Синтез, 1997. 208 с.

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ РФ

А.Е. Кандлина, специалист 4 курс
(Науч. руководитель к.э.н., доцент С.Е. Шипицына)
ПГНИУ, г. Пермь

Устойчивый рост экономики, повышение уровня жизни населения находятся сейчас в центре политической, социальной и экономической жизни России. В соответствии со Стратегией национальной безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 31.12.2015 г. №683, наращивание, ускоренное обновление экспорта, как и в свою очередь, переход к инновационной модели развития являются стратегическими задачами модернизации экономики России.

Таким образом, актуальность проблемы развития внешнеэкономической деятельности и влияния на экономическую безопасность нельзя переоценить. Поскольку проблема экономической безопасности стран стоит наравне с такими проблемами как терроризм, контрабанда и другими, а также обсуждалась на саммите G20 и сессии Генеральной Ассамблеи ООН.

Внешнеэкономическая деятельность - важный фактор экономической безопасности, от которого зависит состояние защищенность государства, общества, личности от внешних и внутренних угроз, при котором достигаются устойчивое социально-экономическое развитие Российской Федерации, реализация конституционных свобод и прав граждан, а также достойное качество жизни.

Важно отметить, что внешнеэкономическая деятельность достаточно существенно влияет на экономику в целом, поскольку может, как стимулировать, так и тормозить социально-экономическое развитие страны.

Кроме того, внешнеэкономическая деятельность неотъемлема от всей международной деятельности государства, и вместе с тем она позволяет государству осуществлять задачи в области внешней политики.

Для ведения внешнеэкономической деятельности на высшем уровне требуется всесторонняя поддержка в производственном, маркетингово-конъюнктурном, валютно-финансовом, логистическом, организационно-управленческом, документационном, кадровом, правовом и других сферах.

Существующая на данный момент внешнеэкономическая деятельность разнообразна по своему содержанию и формам, то есть на одном уровне с внешнеторговой деятельностью важную роль играют финансовые, производственные, интеграционно-кооперационные, научно-технические и иные виды сотрудничества между странами.

Органы государственной власти принимают непосредственное участие в развитии внешнеэкономической деятельности, поскольку с их помощью создаются условия для развития, как на национальном, так и на международном уровнях. На национальном уровне это система поддержки и регулирования ВЭД, а на международном это проявляется в сотрудничестве с другими странами, а также участии в интеграционных объединениях, международных форумах и организациях.

Нормативно-правовое обеспечение внешнеэкономической деятельности является важным для любого субъекта международных отношений.

Можно заметить, что в России уже сформировалась достаточно обширная законодательная база по регулированию внешнеэкономической деятельности, которая основана на Конституции РФ и включает российские законодательные и различные

© Кандлина А.Е., 2019

другие нормативные акты, международные двусторонние и многосторонние договоры России по торгово-экономическим вопросам. Эти акты и договоры в некоторой степени позволяют регулировать обеспечение безопасности России в области внешней экономики, а также оказывают информационную поддержку внешнеэкономической деятельности.

Как и в любом вопросе, развитие внешнеэкономической деятельности может иметь как положительные, так и отрицательные стороны. С одной стороны, можно говорить о том, что с развитием ВЭД улучшается благосостояние людей, создаются новые рабочие места, развивается производство и промышленность, приток инвестиций дает новые возможности для модернизации производственных линий, и это только небольшой перечень возможностей, который при грамотном использовании можно реализовать и обеспечить прирост в экономике.

С другой стороны не стоит и забывать о том, что с ростом промышленного производства, ухудшается экологическая ситуация в регионе, а увеличения количества населения, влечет за собой увеличения мусора, уничтожение прилегающего лесного массива и многое другое. Кроме того, с экономической точки зрения конкуренция для местных компаний значительно возрастет (можно отнести как к плюсам, так и к минусам), но, если речь не идёт о полном замещении, углубление структурных диспропорций в экономике, утечка капитала за рубеж и т. п.

Прежде вопрос об экономической безопасности не стоял так остро как сегодня, и, стоит отметить, что вплоть до 2017 г. этому понятию даже не было определения на законодательном уровне. На современном этапе развития, в стратегии экономической безопасности РФ до 2030 г. было указано, что «экономическая безопасность - это «состояние защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз, при котором обеспечиваются экономический суверенитет страны, единство ее экономического пространства, условия для реализации стратегических национальных приоритетов Российской Федерации» [3].

Экономическая безопасность стала так важна в последнее время, что её не просто включили в перечень первостепенных задач, ей дали законодательное определение, но самое важно то, что был издан указ Президента с целой стратегией по её обеспечению. В связи с современной обстановкой, в мире стали заметны некоторые процессы, посягающие на структуру экономики нашего государства и ведение независимой и свободной торговли является одним тех самых гарантов суверенитета нашего государства, что позволяет нам вести так же независимую политику.

Изучая структуру стратегии национальной безопасности РФ до 2020 г., можно заметить определенные в ней риски и угрозы в экономической сфере на долгосрочную перспективу. В части внешней политики описаны такие угрозы как вероятность сохранения экспортно-сырьевой направленности развития экономики, снижение конкурентоспособности и высокая зависимость ее важнейших сфер от внешнеэкономической конъюнктуры, потеря контроля над национальными ресурсами, снижение или ухудшение состояния сырьевой базы и т.д. Для преодоления этих угроз в части внешней торговли стратегии экономической безопасности предусмотрено расширение номенклатуры и объема экспорта несырьевой продукции, географии внешнеэкономических и инвестиционных связей, отвечающих национальным интересам Российской Федерации.

Однако, несмотря на принятую стратегию национальной безопасности, обращаясь к статистике, мы видим следующую картину, за 2018 г. сырьевой экспорт по отношению к 2017 г. увеличился на 33,0 % до 214,3 млрд долл. США. Обусловлено это увеличением как контрактных цен на углеводороды (на нефть сырую – на 34,3%,

природный газ – на 22,5%), так и физических объемов поставок (природного газа – на 3,7%, сырой нефти – на 2,9%). В результате стоимостные объемы поставок нефти выросли на 35,7 млрд долл. США, природного газа (в газообразном состоянии) – на 10,5 млрд долл. США.

Рис. 1. Структура экспорта России в 2018 г.

Несырьевой экспорт в 2018 г. составил 235,0 млрд долл. США, увеличившись на 19,5% по сравнению с 2017 г. Наибольший рост стоимостных объемов наблюдался в отношении экспорта нефтепродуктов – на 19,9 млрд долл. США (+34,1%).

Несырьевой неэнергетический экспорт в 2018 г. по отношению к предыдущему году увеличился на 11,7% до 149,4 млрд долл. США. Наибольший рост был зафиксирован в отношении полуфабрикатов стальных – на 1,9 млрд долл. США, пиломатериалов – на 0,6 млрд долл. США, чугуна – на 0,5 млрд долл. США, рафинированной меди – на 0,48 млрд долл. США, целлюлозы древесной – на 0,4 млрд долл. США, плоского стального проката горячекатаного – на 0,38 млрд долл. США.

В товарной структуре экспорта продолжают преобладать топливно-энергетические товары, их доля в январе-декабре 2018 г. увеличилась по сравнению с 2017 г. на 4,5 процентных пункта до 63,8%. Стоимостной объем экспорта топливно-энергетических товаров увеличился на 35,2% до 286,7 млрд долл. США. Положительная стоимостная динамика обусловлена как увеличением средних контрактных цен (на каменный уголь – на 14,5%, нефть сырую – 34,3%, нефтепродукты – 32,6%, газ природный в газообразном состоянии – на 22,5%), так и физических объемов поставок каменного угля – на 10,0%, природного газа – на 3,7%, сырой нефти – на 2,9%, нефтепродуктов – на 1,1 процента [5].

На примере Пермского края, экспортно-сырьевая также модель достаточно выражена, поскольку преобладают в товарной структуре экспорта калийные и азотные удобрения (76,3%), а также древесина и целлюлозно-бумажные изделия (11%) [1].

Таким образом, говоря о сохранении экспортно-сырьевой направленности развития экономики, как об угрозе на национальном уровне, обращаясь к статистике, можно заметить, что реалии внешнеторговой деятельности идут вразрез с поставленными целями. Иными словами, мы продолжаем «вставлять палки в колеса».

Рис. 2. Структура импорта России в 2018 г.

Главной статьей российского импорта остаются машины, оборудование и транспортные средства, закупки которых по итогам 2018 г. по отношению к 2017 г. увеличились на 2,0% до 112,6 млрд долл. США, удельный вес данной товарной группы в структуре отечественного импорта составил 47,3%.

В импорте Пермского края, также лидируют машиностроительная продукция (схемы электронные, интегральные, части моторных транспортных средств, электроды графитовые, инструменты ручные) – 65% и продукция химической промышленности – 15%.

На основе данных статистики, можно сделать вывод, что Россия по-прежнему нуждается и активно импортирует товары высоких технологий, таких как автомобили, фармацевтические средства, технические устройства, электронику и многое другое. Как показало время процесс импортозамещения не дал ожидаемых результатов и наше государство по-прежнему не может обойтись без иностранных товаров и услуг. Но тенденция наметилась и возможно вследствие грамотной политики и обещанного рывка Россия сможет наверстать упущенное, но на данный момент ситуация не меняется в корне.

В отношении Пермского края структура товарооборота также оставляет желать лучшего, поскольку у региона также прослеживается сырьевая (продукция с низкой добавленной стоимостью) направленность экспорта, а импортируется машиностроительная продукция и оборудование (высокая добавленная стоимость).

Ввиду такой структуры товарооборота, регион сильно зависит от мировых цен на нефть и курса рубля, к сожалению, также зависящего от первого фактора.

Наиболее существенный фактор развития ВЭД Российской Федерации на современном этапе – международная организация региональной экономической интеграции, то бишь Евразийский экономический союз (ЕАЭС), с самого создания союза важной частью развития союза считалось сопряжение с китайской инициативой, выдвинутой в 2010-х гг., «Один пояс и один путь». Президентом В.В. Путиным в ходе саммита Россия-АСЕАН в Сочи было выдвинуто предложение об интеграции ЕАЭС, АСЕАН и ШОС и принята декларация «На пути к взаимовыгодному стратегическому партнерству», а также президент РФ предложил создать большое партнерство в Евразии, в которое могли бы войти ЕАЭС, Китай, Индия, Пакистан, Иран и другие государства континента. Все перечисленные выше мероприятия по развитию ВЭД можно спроецировать и на перспективы развития ВЭД регионов, поскольку они являются составляющими внешнеторговой деятельности России.

Пермский край обладает высоким потенциалом для развития и также стремится к увеличению доли несырьевого неэнергетического экспорта, сейчас в регионе функционируют 6 кластеров: «Фармацевтика», «Композиты Прикамья», «Специальная сельскохозяйственная техника», «IT-кластер», Технополис «Новый Звездный», «Фотоника». Важно отметить, что в 2017 г., при поддержке Министерства экономического развития Российской Федерации и Правительства Пермского края был создан Центр поддержки экспорта, который оказывает консультационные услуги, помогает в подготовке переводов и поиске партнеров за рубежом, осуществляет помощь в обеспечении защиты интеллектуальной собственности, а также проводит маркетинговые исследования.

Совсем недавно в Перми прошел Межрегиональный экспортный форум (МЭФ-2018). Мероприятия такого уровня способствует развитию экспорта как в стране в целом, так и в каждом субъекте, в частности.

Подводя итоги, можно подчеркнуть, что, несмотря на имеющиеся, на данный момент проблемы, как в регионе, так и в целом в стране, государство уделяет внимание этим вопросам, ведется курс на импортозамещение, поиск новых рынков сбыта, и обновление нормативно-правовой базы в сфере ВЭД. Также, правительство держит курс на поддержку несырьевого неэнергетического экспорта.

По мнению автора, все новые международные союзы и организации экономической интеграции позволят РФ, осуществить цели и задачи государственных стратегических документов, а также вести эффективную политику в сфере внешней экономики.

Как и Россия, Пермский край обладает высоким потенциалом для разностороннего развития ВЭД. Поскольку потенциал есть у средних компаний, что далеко не редкость, то он, безусловно, более заметен для местных властей. Территориальные органы власти субъектов РФ должны искать перспективы развития и своевременно выявлять возникающие угрозы в своём регионе, для оперативного принятия решений на местном уровне, и при необходимости обращаться к федеральным органам власти.

Список литературы

1. *Официальный* сайт Приволжского таможенного управления Федеральной таможенной службы. URL: http://ptu.customs.ru/ (дата обращения: 18.02.2019).
2. *Указ* Президента РФ «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации»: от 31.12.2015 №683 // СПС Гарант.
3. *Указ* Президента РФ «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года»: от 13 мая 2017 г. №208// СПС Гарант.
4. *Устинова Е.А.* Экспортные компании в обеспечении внешнеторговой безопасности Российской Федерации: административно-правовой аспект (08.00.14): Автореф. дисс. на соиск. уч. ст. к.э.н. / Всероссийский научно-исследовательский институт Министерства внутренних дел Российской Федерации. 2007. С. 16.
5. *URL:* http://www.ved.gov.ru/ (дата обращения: 18.02.2019).

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В АПК КАК ГЛАВНЫЙ ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РФ

В.В. Комарова, специалист 5 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент Д.В. Климов)
ПГНИУ, г. Пермь

В статье определена роль агропромышленного комплекса в системе обеспечения национальной безопасности РФ и представлены результаты оценки инвестиционной политики агропромышленного комплекса России. Предложенные условия создания благоприятного инвестиционного климата в агропромышленном комплексе рассматриваются как одно из критериев обеспечения устойчивого роста и национальной безопасности России.

Ключевые слова: инвестиционная политика, сельское хозяйство, АПК, технологическое отставание, импортозамещение, инвестиционный климат, национальная безопасность, государственная поддержка.

АПК России, в основе которой лежит сельское хозяйство, имеет определяющую роль в развитии национальной экономики России, поскольку отвечает за жизненно важную функцию обеспечения продовольствием граждан страны, а также играет важную роль в области изготовления и потребления, материальных благ. Однако такой капиталоемкий сектор не способен функционировать в отсутствии высоких темпов и достаточных масштабов накопления капитала. Вследствие этого, данная проблема в области инвестирования сельского хозяйства приобретает актуальный характер.

В условиях осложнения политической ситуации в мире, введения санкций против России со стороны США, стран Европейского союза и Украины стабильное и динамичное развитие АПК становится приоритетной задачей обеспечения национальной безопасности. Однако серьезной проблемой, негативно влияющей на развитие сельского хозяйства в РФ, остается недостаточное финансирование. На государственном уровне должна быть разработана эффективная инвестиционная политика, открывающая новые возможности для предприятий АПК. Также необходимо улучшить практику применения основных финансовых рычагов развития агропромышленного комплекса.

Стимуляция инвестиционной работы считается не только ключевым условием вывода аграрного хозяйства из кризиса, но и представляет собой главное условием последующего развития национальной экономики. Помимо этого, капиталовложения выполняют ключевое значение в поддержании и наращивании экономического потенциала государства, а, следовательно, в обеспечении национальной безопасности РФ. По этой причине формирование предпосылок для многочисленного притока вложений в сельскохозяйственный сектор должно быть важным компонентом стратегии государственной аграрной политики в настоящее время.

Значимость поставленных вопросов в механизме управления агропромышленным производством существенно возрастает в современных условиях внешней и внутренней среды, изменений политической обстановки, обострения международных отношений. Так, динамика формирования и развития факторов внешней и внутренней среды ведет к поиску направлений создания новой экономической ситуации в аграрной сфере.

© Комарова В.В., 2019

Удельный вес сельского хозяйства в 2017 г. составил в валовом внутреннем продукте около 4%, а вместе с пищевой продукцией - около 7%. Стоимость продовольственных товаров в расходах населения превысила 30%, в товарной структуре экспорта – 5% [10, с. 17].

Аграрное производство взаимодействует с более чем с 60 секторами экономики и подотраслями экономики государства, поставляя им произведенную продукцию и потребляя ресурсы, произведенные в иных областях.

Однако этим не исчерпывается роль и место аграрного сектора государства в обеспечении национальной безопасности России, который формирует во многом пространственное размещение экономического потенциала страны, обеспечивая комплексное развитие территорий.

В стратегии национальной безопасности РФ обращается внимание на снижение качества потребительских товаров [4].

Комплекс мер по научно-техническому обеспечению развития сельского хозяйства и снижению технологических рисков в продовольственной сфере заложен в Указе Президента Российской Федерации от 21 июля 2016 г. №350 «О мерах по реализации государственной научно-технической политики в интересах развития сельского хозяйства» [5].

Сложившаяся кризисная ситуация способствовала росту импортозамещения продовольственных товаров (рис. 1).

Рис. 1. Темпы роста ВВП, сельскохозяйственного и промышленного производства (% к предыдущему году, в сопоставимых ценах) [7]

Невзирая на позитивные направленности невозможно не отметить и те отрицательные факторы, которые имеют роль в сегодняшнем аграрном хозяйстве.

В 2016 г. суммарный объем государственной поддержки сельского хозяйства и рыболовства из консолидированного бюджета Российской Федерации по отношению

к 2015 г. сократился на 8,5% и составил, по данным Федерального казначейства, 331,7 млрд руб. (табл. 1). При этом произошло сокращение доли расходов на сельское хозяйство и рыболовство в общих расходах консолидированного бюджета на национальную экономику с 9,6% в 2015 г. до 8,5% в 2016 г. В сопоставимых ценах (с учетом инфляции) снижение финансирования отрасли в 2016 г. по сравнению с предыдущим годом составило почти 15%, а в 2017 г. по сравнению с предыдущим годом составило почти 7 %

Увеличивается контраст в научно-техническом уровне, промышленном обеспечивании, финансовом и социальном состоянии аграрных товаропроизводителей, их функционирования в рамках всевозможных научно-технических укладов – от подходящего оптимальным всемирным эталонам до простого [10, с. 42].

Таблица 1

Расходы консолидированного бюджета РФ на сельское хозяйство и рыболовство, млрд руб. [6]

Показатель	***Годы***				
	2013	***2014***	***2015***	***2016***	***2017***
Доходы консолидированного бюджета РФ - всего	24 442,70	26 766,10	26 494,00	28 181,50	31 046,70
Расходы консолидированного бюджета РФ - всего, в т.ч.:	25 290,90	27 611,70	29 308,00	31 323,70	32 395,70
на национальную экономику, в т.ч.:	3 281,70	4 543,10	3 774,40	3 889,80	4 332,00
сельское хозяйство и рыболовство	361,3	314,3	362,4	331,7	343,7
Доля сельского хозяйства и рыболовства в расходах консолидиро-	1,4	1,1	1,2	1,2	1,1
Доля сельского хозяйства и рыболовства в расходах на националь-	11	6,9	9,6	8,5	7,9

В Российской Федерации доля расходов на сельское хозяйство и рыболовство в общих расходах консолидированного бюджета страны занимает около 1,2%, в Республике Беларусь эта доля составляет 7,5%, в Казахстане – 4,6%. [10, с. 114].

Присутствие сформировавшейся в минувшие года позитивной динамике изготовления в агропромышленном комплексе увеличивается склонность неравномерности в темпах и степени становления его сфер и подотраслей, аграрных земель.

Таким образом, после существенного увеличения объема государственной поддержки в 2015 г. по сравнению с 2014 г., связанного с реализацией политики, направленной на импортозамещение и обеспечение продовольственной безопасности страны, в 2017 г. наблюдалось снижение объемов бюджетных средств, направленных на развитие сельского хозяйства.

Вопрос инвестирования считается одним из ключевых ограничителей становления АПК невзирая на хорошую обстановку в целом. Правительство активизирует приток вложений в АПК посредством принятия новых мер. Таким образом, замена доли прямых расходов по капитальному строительству подразумевает компенсацию средств инвестору вплоть до 20%. В 2017 г. в данную меру помощи правительством было выделено 16 млрд руб.

График инвестиций в основной капитал в сельском хозяйстве представлен на рис. 2.

Рис. 2. Динамика инвестиций в основной капитал [7]

Инвестиции в основной капитал в сельское хозяйство Российской Федерации, по оперативным данным Росстата России, в 2017 г. снизились на 14,2% относительно 2013 г. Отрицательная динамика инвестиций в сельском хозяйстве подтверждает проблема инвестирования.

Сформировавшиеся экономические требование функционирования аграрного хозяйства и его технико-технологический уровень считаются главными факторами отставания отрасли от наилучших всемирных признаков в области продуктивности в растениеводстве и животноводстве, сравнительно не значительной конкурентоспособности создания сельскохозяйственного продукта на внутреннем и внешнем рынках.

Согласимся с мнением автора А.А. Ростопка, что инновации являются решающим фактором успешного функционирования любой организации, и экономики страны в целом. Не секрет, что для производства новых видов продукции более высокого качества и с наименьшими затратами необходимо освоение новых технологий. И, если деятельность организации, даже самой успешной, не нацелена на это, то она через некоторое время рискует стать неконкурентоспособной, что в свою очередь означает ослабление позиций на рынке, потеря потребителей и снижение размеров прибыли. Конкуренция требует новых идей и нестандартных решений. Сегодня дальновидные предприниматели делают ставку именно на внедрение инноваций в свой бизнес при содействии государства. Поэтому инновационный путь развития производства является достаточно привлекательным для инвесторов, так как он дает понятный и ожидаемый высокий доход с высокой добавочной стоимостью [8, с. 1131].

Первоочередным государственным регулятором инвестиционной работы считаются бюджетные финансирования, конструкция налогов, льгот и кредитов. В данный период особо подходящая законодательная основа сформирована в Краснодарском крае для отечественных и иностранных трейдеров. Инвесторам обеспечивается со стороны государства защита и помощь. Им даются: налоговые льготы в части платежей, уплачиваемых в краевой бюджет; гарантии краевого бюджета; субсидирование процентной ставки по кредитам, применяемым на инвестиционные миссии. Вследствие государственной помощи в становление агропромышленного комплекса края благополучно вложат ресурсы такие большие иностранные фирмы, как «Пепсикола», «Нестле», «Филипп Моррис», «Клаас», «Бондюэль», «Балтимор», «Секаб» и др. [2].

Невозможно выпускать из виду об одной из значимых целей государственной политики как формирование инноваторской работы. Инновации считаются главным условием эффективного функционирования каждой компании, и экономики государ-

ства в целом. Не секрет, что с целью изготовления новейших разновидностей продукта наиболее высочайшего качества и с минимальными расходами следует исследование новых технологий.

Таким образом, приходим к выводу о том, что результативное становление агропромышленного комплекса как главного фактора обеспечения национальной безопасности, в РФ неосуществимо минуя вложений. Немаловажно усилить господдержку на федеральном, и на и региональном уровне, инноваторских, конкурентоспособных агропромышленных компаний, сельхозпродукция которых сейчас пользуется довольно стабильным спросом. Данное даст возможность подобным хозяйствующим субъектам в последующем быть всеполноценными «пунктами подъема» отечественного АПК.

Список литературы

1. *Федеральный* закон от 28 июня 2014 г. №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» / правовой портал «Гарант». URL: http://base.garant.ru/70684666 (дата обращения: 15.03.2019).
2. *Федеральный* закон от 29 декабря 2006 г. №264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» / правовой портал «Гарант». URL: http://base.garant.ru/12151309 (дата обращения: 15.03.2019).
3. *Указ* Президента РФ от 30 января 2010 г. №120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» / правовой портал «Гарант». URL: http://base.garant.ru/12172719 (дата обращения: 15.03.2019).
4. *Указ* Президента Российской Федерации от 31 декабря 2015 г. №683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» / правовой портал «Гарант». URL: http://base.garant.ru/71296054 (дата обращения: 15.03.2019).
5. *Указ* Президента РФ от 21.07.2016 N350 (ред. от 24.10.2018) «О мерах по реализации государственной научно-технической политики в интересах развития сельского хозяйства» // Собрание законодательства РФ. 25.07.2016. N30. Ст. 4904.
6. *Консолидированный* бюджет Российской Федерации // Официальный сайт: Минфин. URL.: https://www.minfin.ru/ru/statistics/conbud/ (дата обращения: 28.03.2019)
7. *Россия* в цифрах. 2018: Крат. стат. сб. / Росстат М., 2018 522 с.
8. *Ростопка А.А.* Состояние и основные направления инвестиционной политики в АПК // Научное обеспечение агропромышленного комплекса. 2017. С. 1131–1132.
9. *Саркина А.С.* Оценка инвестиционной политики АПК краснодарского края // Экономика, управление и право: инновационное решение проблем. 2017. С. 149–152.
10. *Устойчивое* развитие и повышение конкурентоспособности сельского хозяйства России в условиях углубления интеграции в ЕАЭС: монография / А.Ф. Серков, В.В. Маслова, В.С. Чекалин и др.; под ред. академика И.Г. Ушачева М.: «Научный консультант», 2018. 320 с.

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИЙСКОГО РЫНКА ССУДНОГО КАПИТАЛА

А.Д. Лекомцева, Н.А. Шадрина, специалисты 4 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент Н.П. Паздникова)
ПГНИУ, г. Пермь

В статье рассматривается изменение структуры рынка ссудного капитала Российской Федерации. Анализ современного состояния финансового рынка выявил ключевые угрозы финансовой безопасности.

Ключевым документом, защищающим национальные интересы Российской Федерации на долгосрочную перспективу, сегодня, выступает «Стратегия национальной безопасности РФ». В качестве основных угроз, ослабевающих экономику государства, выделяют: высокую централизацию финансовой системы и ее нестабильность, что непосредственно оказывает негативное воздействие на национальную безопасность страны в целом, а также на ее финансовую составляющую, в частности [1].

Защищенность состояния финансовой системы зависит от проводимой государственной финансовой политики в области финансового рынка, который обеспечивает условия для устойчивого развития экономики, способствует улучшению качество жизни населения, создает благоприятное инвестиционный и инновационный климат в стране.

Кроме того, важным условием расширения производства и увеличения благосостояния является возможность привлечения дополнительных денежных средств [4]. Однако не каждый участник рыночных отношений имеет достаточное количество денежных накоплений, чтобы реализовать свой экономический потенциал. Благодаря такому институту как рынок ссудных капиталов удовлетворяется спрос различных субъектов экономики с помощью преобразования сбережений в источники кредитования [7].

Рынок ссудных капиталов (финансовый рынок) – это специфическая сфера товарных отношений, в результате которых происходит перераспределение денежного капитала между субъектами сделки на основе спроса и предложения на него. Рынок ссудных капиталов состоит из денежного рынка и рынка капиталов (рис. 1).

Рис. 1. Структура рынка ссудных капиталов

Денежный рынок – это рынок обращения краткосрочных ссудных капиталов (до 1 года). Он включает в себя следующие виды рынков:

- рынок краткосрочных кредитов – рынок банковских и других видов краткосрочных кредитов;

© Лекомцева А.Д., Шадрина Н.А., 2019

- рынок краткосрочных ценных бумаг – рынок, на котором обращаются различные краткосрочные кредитные инструменты, такие как векселя, коммерческие бумаги и другие ценные бумаги со сроком обращения до 1 года;
- межбанковский рынок кредитов – часть денежного рынка, где банки привлекают и размещают между собой свободные денежные ресурсы для поддержания текущей ликвидности;
- валютный рынок – рынок, где происходит обмен одной валюты на другую на основе спроса и предложения.

Рынок капиталов – рынок, на котором обращаются денежные средства со сроком обращения более года, включает в себя:

- рынок среднесрочных и долгосрочных кредитов, которые используются для капитальных вложений;
- рынок ценных бумаг (фондовый рынок) [5].

Как известно, банковский сектор экономики занимает одну из главных позиций в финансовой сфере. Изменения, происходящие в данном секторе, воздействуют на устойчивость развития общества и экономики государства, что непосредственно оказывает влияние на финансовую безопасность субъектов экономики [2]. В качестве подтверждения обратимся к показателю количества действующих кредитных организаций на территории России (рис. 2), анализ которого показал, что государство на протяжении последних лет (2012–2018 гг.) активно ведет политику сокращения их числа. Согласно прогнозам экспертов, к 2018 г. число кредитных организаций должно было достигнуть 500, предположения являются вполне реальными, что подтверждают данные статистики. Это связано не только с международными экономическими санкциями последних лет, но и с ужесточением требований Центрального Банка Российской Федерации к коммерческим банкам в отношении уставного капитала и нормативов ликвидности для того, чтобы обеспечить надежность финансовых и кредитных структур, а также повысить их конкурентоспособность на международном рынке.

Рис. 2. Количество действующих кредитных организаций на конец года

Ввиду принятых мер, становится возможным избежать угрозы развития деятельности недобросовестных финансовых организаций. Но в тоже время это ведет к снижению доверия со стороны населения: отзыв лицензии заставляет вкладчиков либо вообще отказаться от размещения денежных средств в банках, либо размещать их в наиболее крупных кредитных учреждениях. По данным Центрального Банка можно отметить, что значительное число банков сосредоточены в европейской части России, и лишь их малая доля – в регионах Сибири и Дальнего Востока. Такое неравномерное распределение порождает проблему доступности финансовых ресурсов для хозяйствующих субъектов данных территорий.

Размещение ссудного капитала напрямую зависит от объемов банковского кредитования. За анализируемый период (2012–2017гг.) показатель объема кредитования увеличился в 1,5 раз: величина кредитов, выдаваемых физическим лицам увеличилась на 61%, организациям – 48%, кредитным организациям – 236% (рис. 3). При этом отметим, что большая часть кредитов, депозитов и прочих средств предоставляется организациям, но, однако их доля в общем объеме с 2012 по 2017 гг. снизилась с 64% до 57%. Это связано с увеличением доли средств, размещенных в кредитных организациях (с 7% до 15%). Такая динамика, на наш взгляд, отчасти является следствием проблемы недостаточности финансовых ресурсов кредитных организаций, необходимых для обеспечения их деятельности.

Рис. 3. Объем кредитов, депозитов и прочих размещенных средств, предоставленных организациям, физическим лицам и кредитным организациям, руб.

В целом наблюдается положительная тенденция роста данного показателя в разрезе субъектов кредитного рынка. На это оказало влияние следующее: улучшение качества жизни населения, совершенствование законодательства, появление новых финансовых продуктов и услуг, предоставление льготного кредитования отдельным субъекта экономики и др.

Важным показателем использования ссудного капитала является направленность его движения – чистый ввоз/вывоз капитала (рис. 4). Анализ статистики Центрального Банка показал, что объем вывоза превышает величину ввоза, это связано с большей предпочтительностью иностранной валюты над национальной для субъектов финансового рынка. Такая ситуация порождает угрозу девальвации российского рубля [8].

Также стоит отметить, что с 2013 по 2014 гг. наблюдалось резкое увеличение оттока капитала в связи с введенными санкциями, падающими ценами на нефть и сокращением притока внешних займов, активным погашением российских компаний внешних долгов. С 2014 по 2016 гг. сокращается отток капитала. Это может быть связано с реализуемыми мероприятиями: совершенствованием системы налогообложения, повышением инвестиционной привлекательности для иностранных инвесторов, мерами по укреплению внешнеполитического курса страны [6].

Рис. 4. Чистый ввоз (-) / вывоз (+) капитала частным сектором, млрд долл. США

Для обеспечения финансовой безопасности России важно проводить мониторинг задолженности по ссудам, в том числе просроченной. На основе данных Банка России был проведен анализ доли ссуд с просроченными платежами свыше 90 дней в общем объеме ссуд, который показал увеличение этого показателя на 63% (табл. 1). Причинами роста просроченной задолженности стала повышенная закредитованность физических лиц, а также значительный рост цен при неизменности величины реальных доходов населения.

Увеличение числа проблемных ссуд способствует возрастанию вероятности невозврата кредитов, ухудшению качества кредитного портфеля банков, возникновению дополнительных затрат, снижению прибыли или появлению убытков и может привести к их банкротству. Также стоит отметить рост величины сформированного резерва на возможные потери по ссудам. Банки вынуждены создавать большие объемы резервов, страхуя себя от возможных потерь, связанных с неплатёжеспособностью клиентов.

Таблица 1

Информация о рисках кредитования физических лиц

Показатель	***2012***	***2013***	***2014***	***2015***	***2016***	***2017***
Ссуды всего (млрд руб.)	7 349	9 536	10 910	10 279	10 494	11 902
Доля ссуд с просроченными платежами свыше 90 дней в общем объеме ссуд, %	4,6	5,8	7,9	10,5	9,3	7,5
РВПС в % от общего объема ссуд	5,3	6,5	8,6	11,1	10,2	8,7

**Составлено авторами.*

Проведенный анализ позволил выявить ряд существенных проблем:

- снижение количества кредитных организаций способствует возникновению недоверия субъектов экономики к банковской системе;
- неравномерное распределение кредитных организаций порождает проблему доступности финансовых ресурсов для хозяйствующих субъектов территорий Сибири и Дальнего Востока;
- проблема недостаточности финансовых ресурсов кредитных организации, необходимых для обеспечения их деятельности;
- неспособность замедлить отток капитала.

Таким образом, на данный момент кредитные организации продолжают занимать ведущие позиции в финансовой сфере, так как выполняют важную функцию перераспределения денежных средств, влияют на уровень благосостояния населения и экономику страны. Из этого можно заключить, что банковское кредитование на сегодняшний день является динамично развивающимся сегментом финансового рынка страны.

Рынок ссудного капитала продолжает занимать важное место в деятельности его субъектов, являясь особой областью экономических отношений, в которой формируется спрос и предложение на ссудный капитал. Наличие постоянного спроса оправдано ростом инновационной активности субъектов, развитием новых отраслей производства, появлением новых хозяйствующих субъектов и рядом других причин.

Список литературы

1. *Указ* Президента РФ от 31.12.2015 г.№683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации».
2. *Аминова Э.М.* Финансовая безопасность в сфере финансовых рынков на современном этапе // Вопросы российского и международного права. 2017. №2А (том 7). С. 76–83.
3. *Дегтярев Е.А.* Современное состояние рынка ссудного капитала в России // Актуальные вопросы инновационной экономики. 2016. №10–2 (14). С. 38–39.
4. *Ильенко И.В.,* Султанбаева А.К. Рынок ссудных капиталов: структура и конъюнктура // Особенности функционирования и перспективы развития. 2013. С.25-27.
5. *Корчагин Ю.А.* Современная экономика России / Ю.А. Корчагин. 2-е изд., доп. ипереработ. Ростов н/Д.: Феникс, 2008. 670 с.
6. *Костигло В.* Отток капитала из России: анализ и пути решения // Актуальные вопросы инновационной экономики. 2015. №11. С. 166–170.
7. *Паздникова Н.П.* Проблемы и перспективы развития концессии как одной из форм частно-государственного партнерства // Вестник Академии. 2011. №2. С. 28–31.
8. *Токтобекова М.А., Таширов А.* Особенности и роль ссудного капитала в развитии экономики // Вестник науки и образования. 2016. №9 (21). С. 47–51.
9. *Толстолесова Л.А., Иванькова А.А.* Ссудный капитал: особенности формирования и использования в современных условиях // Московский экономический журнал. 2016. №2. С. 90–98.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

С.И. Макаров, специалист 5 курса
(Науч. руководитель старший преподаватель И.Н. Фазлиев)
ПГНИУ, г. Пермь

По мнению Президента Российской Федерации Путина В.В. – «справедливая и честная конкуренция - это базовое условие для экономического и технологического развития, залог обновления страны и динамичного движения вперед во всех сферах жизни» [1]. Для каждого хозяйствующего объекта на первый план выходит задача сохранения и повышения собственной конкурентоспособности. Решение данной задачи является одним из главных атрибутов экономической рентабельности организаций, предприятий, компании. При этом направление их внешнеторговой деятельности может занимать не последнее место в конкурентной борьбе. Смирнова И.А. полагает: «Для предприятия прежде всего важна не просто оценка эффективности внешнеторговой деятельности как таковая, т.е. соотношение результатов и затрат на нее. Первостепенными являются выявление путей повышения эффективности и активное их использование» [2].Однако не стоит забывать, что «глобализация экономики характеризуется ростом экономики знаний на мировом уровне, формированием единого информационно-коммуникационного и технологического пространства. В таких условиях инновации играют ключевую роль в поддержании конкурентоспособности…» - характеризует Пименова О.В. [3].

Существенная разница в определениях конкурентоспособности появляется из-за характера ее экономической сущности, а также ее многоуровневым значением. Данное понятие применимо к таким субъектам как: продукция, организация, отрасль, регион и страна [7].

В табл. 1 представлена иерархия обобщённых понятий конкурентоспособности субъектов рынка.

Таблица 1

Иерархия обобщённых понятий конкурентоспособности субъектов рынка
[сост. по 4, 5, 6, 7, 8]

Уровень иерархии	***Понятие конкурентоспособности***
Конкурентоспособность страны	Способность страны производить товары и услуги, отвечающие требованиям мировых рынков, и создавать условия наращивания государственных ресурсов со скоростью, позволяющей обеспечивать устойчивые темпы роста ВВП и качество жизни населения на уровне мировых значений
Конкурентоспособность региона	Способность региона производить товары и услуги, отвечающие требованиям внутренних и мировых рынков, создавать условия наращивания региональных ресурсов для обеспечения роста потенциальной конкурентоспособности субъектов хозяйствования со скоростью, обеспечивающей устойчивые темпы роста ВВП и качество жизни населения региона на уровне мировых значений
Конкурентоспособность предприятия	Относительная характеристика, которая отражает отличия развития данной организации от развития организаций-конкурентов по степени удовлетворения своими товарами потребностей людей и по эффективности производственной деятельности
Конкурентоспособность продукции	Совокупность качественных и стоимостных характеристик продукции, которая обеспечивает удовлетворение конкретной потребности покупателя и выгодно для покупателя отличается от аналогичных товаров-конкурентов

© Макаров С.И., 2019

Тесная взаимосвязь и взаимозависимость выражены между понятиями на всех уровнях. Конкурентоспособность государства и отрасли зависят от производителей, производящих конкурентоспособную продукцию. В свою очередь, производство конкурентоспособных товаров будет возможно только в благоприятных условиях для производителей, которые будут созданы в отрасли и в стране.

Отсюда следует, что конкурентоспособность каждого из нижестоящего уровня можно считать фактором конкурентоспособности объектов всех вышестоящих уровней. В обратной зависимости, объекты высших уровней предлагают среду, в которой обеспечивается конкурентоспособность объектов на нижних уровнях [6].

В то же время проблемы анализа и оценки конкурентоспособности сложны и многозначительны, и освещены в трудах таких учёных как Р. Акофф, И. Ансофф, Ф. Котлер, М. Портер, А.Дж. Стрикленд, А.А. Томпсон и других, которые разрабатывали теоретические и методические аспекты оценки конкурентоспособности предприятия.

Основными принципами конкурентной борьбы организации являются:

- эффективное использование ресурсов, создание условий для роста производительности труда;
- постоянное совершенствование механизмов управления;
- нацеленность всех работников компании на достижение поставленных задач, организация строгого контроля достижения стратегических целей компании;
- создание творческой атмосферы;
- способность находить и удовлетворять запросы потребителей и общества в целом [10].

Принимая во внимание, что конкурентоспособность можно рассчитать только в условиях сравнения с другими предприятиями в пределах страны или масштабах мирового рынка, можно сделать вывод, что понятие конкурентоспособность – относительное: одна и та же организация может считаться конкурентоспособной в рамках региона, но быть аутсайдером на мировом рынке или его сегменте [5].

Учитывая при этом, что оценка конкурентоспособности организации определяется поиском ее недостатков и преимуществ над конкурентами, определением основных факторов, которые влияют на позицию предприятия на рынке и отношение к нему других субъектов рынка [11].

Несмотря на сложную экономическую ситуацию, официальная статистика показывает, что в Российской Федерации наблюдается положительная динамика инвестиций в основной капитал: в 2011 г. инвестиции в основной капитал в российской экономике составили 11035652,0 млрд руб., в 2012 г. – 12586090,4 млрд руб., в 2013 г. – 13450238,2 млрд руб., в 2014 г. – 13902645,3 млрд руб. в 2015 - 13897187,7 млрд руб., в 2016 г. – 14748846,9 млрд руб., в 2017 г. – 15966803,9 млрд руб.

Одним из важнейших секторов экономики страны является топливо-энергетический, и предприятия, расположенные на территории Пермского края, занимают лидирующее место в производстве оборудования для данной сферы. Одним из таких предприятий является ООО **«Мотовилиха – гражданское машиностроение».**

ООО «Мотовилиха – гражданское машиностроение» (ООО «МГМ») занимается производством гражданского машиностроительного оборудования. Одно из ключевых машиностроительных направлений предприятия - нефтепромысловое оборудование. К этой группе относятся насосные штанги, утяжеленные бурильные и ведущие трубы и инструмент капитального ремонта скважин (табл. 2).

Таблица 2

Современное состояние ООО «МГМ»

Продукция	***Объём продаж, млн руб.***		***Объём продаж основного конкурента за 2017 г., млн руб.***	***Показатели***	
	2016 г.	***2017 г.***		***Темп роста рынка, %***	***Относительная доля рынка, %***
Штанги насосные	890,9	1090,1	868,1	1,22	1,26
Утяжеленные бурильные и ведущие трубы	642,6	579,9	596,0	0,9	0,97
Инструмент КРС	27	36	156	1,33	0,23
Итого	1560,5	1706,0	1620,1	1,15	0,82

Анализ данных Росстата показал, что средневзвешенный темп роста рынка машиностроения за последние 11 лет с 2006 по 2017 гг. составляет 14,3%.

Специфика рынка насосных штанг состоит в том, что в России 87 % парка станков-качалок приходится на нефтяные компании ПАО «НК «Роснефть» (включая ПАО АНК «Башнефть»), ПАО «Татнефть», ПАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «Сургутнефтегаз», которые закупают штангу путем проведения крупных тендеров. Так как продукт стандартный, нефтяные компании стараются получить скидку путём проведения редукционов. Компаниям-производителям приходится максимально гибко подходить к работе по данным определяющим тендерам.

ООО «МГМ» осуществляет экспорт штанги на рынок Казахстана, Белоруссии. Проводятся попытки продвижения штанг в Азербайджан. Емкость рынка штанг стран СНГ составляет порядка 30% ёмкости рынка России. Самый ёмкий рынок штанг насосных – это рынок Казахстана, которым закупается более 200 тыс штанг в год. Однако Правительством Казахстана реализуется политика защиты национальных производителей, и при закупке продукции приоритет отдаётся национальным поставщикам. В Казахстане есть производитель штанги – «Актюбинский Завод Нефтяного Машиностроения» («АЗНО»), что сдерживает российские поставки.

В 2017 г. российские нефтяные компании ориентировались на максимизацию добычи. Бурение росло темпами, превышающими средний уровень.

Специфика на рынке утяжеленных бурильных и ведущих труб состоит в том, что крупнейшие буровые компании ПАО «НК «Роснефть», ООО «Буровая компания «Евразия», ОАО «Сургутнефтегаз», ООО «Газпром Бурение», АО «Сибирская Сервисная Компания», ООО УК «Татбурнефть», ООО «Таргин Бурение», ООО «СГК-Бурение», «Эриэлл Нефтегазсерфис» обладают 90% парка работающих в России буровых установок, и тендерная работа с этими компаниями определяет успех работы на рынке в целом.

Принимая во внимание, что экономическая и социальная ситуация на рынке крайне непредсказуема, следует определить, какие факторы способствуют повышению уровня конкурентоспособности предприятия в конкурентной среде. Для этого оптимальным решением будет разделение факторов на стратегические и тактические, которые представлены в табл. 3.

Таблица 3

Характеристика факторов по уровням реализации целей [сост. по 5; 7]

Стратегические факторы	*Тактические факторы*
По широте охвата рынков реализации	
Географическая экспансия	• Развитие региональных производственно-логистических центров; • Организация работы региональных торговых представителей, повышение качества их работы (обучение); • Достижение оптимального количества и качества дистрибуции в целевых регионах (оптимальная плотность представленности продукции).
По предлагаемой продукции	
Расширение ассортимента; Разработка новых товаров; Повышение уровня качества; Соответствие ценовой политики фирмы запросам потребителей; Совершенствование уровня сервиса.	Оптимизация ассортиментного перечня и широты ассортимента; Исследование потребности рынка (реальной и потенциальной); Пополнение ассортимента новыми разработками; Повышение оперативности формирования и отслеживания прохождения заказа.
По эффективности управления издержками	
Эффективное управление запасами; Эффективная логистика.	Оптимизация сырьевого перечня; Оптимизация и жесткий контроль уровня запасов; Оптимизация транспортных потоков.
По применению технологии лидерства	
Создание эффективного механизма импорто замещения; Совершенствование технологии; Благоприятный имидж производителя; Способность создавать эффективный промоушн.	Возможность инновации в производстве; Обучение персонала; Защита торговой марки; Количество известных марок продукции; Индекс коммуникационной активности.

В результате проведенного исследования ООО «МГМ» можно сделать вывод о том, что, несмотря на некоторые сложности в развитии компании, она занимает устойчивое положение на рынке. Одним из путей повышения конкурентоспособности является поиск эффективных направлений в деятельности предприятия. Исследование позволило выявить факторы конкурентоспособности в экономике данной компании в силу их специфики.

Каждый из представленных факторов конкурентоспособности взаимно влияет друг на друга: изменение одного из элементов влечет за собой изменение не только других элементов, но и оказывает влияние на социальную и экономическую деятельность как внутри предприятия, так и за его пределами, создавая благоприятную среду для развития компании способствуя модернизации производства и внедрение новых, экономически эффективных технологий.

Все перечисленные элементы и приведенные в статье статистические показатели позволяют нам рассматривать вопрос о конкурентоспособности предприятия с точки зрения их экономической эффективности. Данное понятие мы предлагаем трактовать как совокупность актуальных экономических факторов, определяющих экономику компании в целом. В конечном итоге вышеизложенное позволит спрогнозировать сценарий их максимальной результативности.

Список литературы

1. *Тасс* Путин: без повышения конкуренции невозможно решить стоящие перед страной задачи. URL: https://tass.ru/ekonomika/5098154 (дата обращения: 18.03.2019).
2. *Смирнова И.А.* Основные факторы эффективности внешнеторговой деятельности предприятия // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2006. №13 (2) С. 67.
3. *Пименова О.В.* Транснационализация науки и механизмы образования патентных портфелей транснациональных корпораций/Среднерусский вестник общественных наук. 2018. Т.13. №5. С. 181.
4. *Васильева З.А.* Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка / З.А. Васильева // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. №2. С. 83–90.
5. *Друкер П.* Менеджмент. М.: Вильямс, 2010. 704 с.
6. *Донцова Л.В., Никифорова Н.А* Анализ финансовой отчетности: учебник. М.:Дело и Сервис, 2004. 145 с.
7. *Мазилкина Е.А.* Управление конкурентоспособностью: учебное пособие. Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2011. 396 с.
8. *Тарасова Т.Ф.* Методический аспект оценки конкурентоспособности организаций потребительской кооперации [Текст] // Актуальные проблемы экономики Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2012. №3(43). С. 77–84.
9. *Федорова Е.А.* Исследование влияния внутренних факторов на структуру капитала на разных стадиях жизненного цикла российских компаний // Финансы и кредит. 2016. №42. С. 2–12.
10. *Федеральный* закон от 26.07.2006 N135-ФЗ (ред. от 27.12.2018) «О защите конкуренции».
11. *Белкин В.Н.* Теоретические основы оценки конкурентоспособности предприятий // Экономика региона. 2015. №1.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАК ГЛАВНОГО КРИТЕРИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РФ

М.А. Мартюшов, специалист 5 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент Е.В. Баталова)
ПГНИУ, г. Пермь

Стабильное и безопасное обеспечение граждан продовольствием всегда было и остается одной из самых приоритетных государственных задач, от решения которой зависит жизнь и здоровье населения. Включая обширный спектр национальных, экономических, социальных, демографических и экологических задач, обеспечение продовольственной безопасности является приоритетом государственной политики.

В последнее время в России происходит возрастание роли и значения продовольственной безопасности во всей системе национальной безопасности государства в связи с увеличением угроз прогрессирующей зависимости страны от ввозимых продуктов питания, упаднического состояния агропромышленного комплекса и недостаточности, экономических мер по развитию Российского продовольственного рынка [10, с. 164].

Введение правительством Российской Федерации в 2014 г. эмбарго на импорт продовольственных товаров из ряда западных стран, явилось в достаточной мере стимулирующим фактором формирования и реализации политики импортозамещения на продовольственном рынке АПК, что привело к расширению ассортимента продукции отечественных производителей. Внедрение обозначенной политики должно привести к укреплению экономической безопасности страны в области продовольствия. Однако, необходимо отметить, что для реализации процесса импортозамещения в стране должна быть соответствующая материально-техническая база [9, с. 502].

Продовольственная безопасность является составной частью экономической безопасности, которая в свою очередь является неотъемлемой частью национальной безопасности страны, а точнее фундаментом, основным элементом, так как национальная безопасность складывается из разных отраслей деятельности государства, и экономическая в ней занимает одно из главенствующих мест [8, с. 103].

Однозначного понимания и определения продовольственной безопасности в научной литературе пока нет. Так, в Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации она определяется как «состояние экономики, при котором обеспечивается продовольственная независимость, гарантируется физическая и экономическая доступность для населения страны пищевых продуктов, соответствующих требованиям технических регламентов, в объемах не ниже региональных норм потребления, необходимых для активного, здорового образа жизни» [1].

Установленная в 2010 г. Доктрина продовольственной безопасности РФ определяет нормативы обеспеченности жителей продуктами питания российских производителей, численное отношение которых согласно отдельным разновидностям продукции достигнуто, либо в необходимом критерии к ним приближено. По определенным видам продукта, к примеру, зерну, в минувшие года прослеживается излишество, и часть его вывозится. Сформировавшаяся обстановка с одной стороны дает возможность установить определенное сокращение угрозы экономической безопасности, в частности продовольственной, а с другой стороны, не отвечает реальной ситуации, которая усложнилась в связи с включением по отношению к Российской Федерации санкций со стороны ряда государств. В главную очередь осложнение экономической

© Мартюшов М.А., 2019

ситуации для изготовителей и поставщиков продуктовых товаров обуславливается внедрением встречного запрета на завезенные из других стран поставки продуктовых товаров из США и европейских государств. Это уже в свою очередь может ударить во финансовым показателям изготовителей товаров из других стран, так как в рамках запрета на ввоз товары, не прошедшие через границу, могут быть насчитаны на многие миллиарды долларов [2].

Применение встречных санкций, повергло к тому, что большая часть изготовителей и компаний, реализующих продуктовые товары, должны были поменять поставщиков, а поскольку со стороны страны не совершалось практически никакого регулирования этого хода, большая часть бесчестных продавцов, решили воспользоваться сформировавшейся обстановкой неопределенности и в существенной мере увеличили расценки на продуктовые товары. Следует выделить, что в обстоятельствах санкционного противоборства между государствами Запада и Российской Федерации угроза продовольственной безопасности для последней не уменьшается. Наоборот, она обостряется и с каждой новой введенной группой санкций России приходится в очередной раз находить пути решения проблемы.

К примеру, применение встречных санкций дало много положительных эффектов. Помимо замещений большого количества импортных товаров на отечественные, Россия подняла свое производство на новый уровень, стала более конкурентоспособной во многих отраслях. К примеру, согласно Национальной Мясной Ассоциации (НМА) России удалось достичь высокого уровня самообеспеченности продуктами животного происхождения. Мяса птицы в стране воспроизводится на 100%, свинина – порядка 90%, а говядина несколько меньше, но результат столь же впечатлительный – 65%. Также, помимо мясного продовольствия в стране отечественными производствами обеспечивается 75% молока и, соответственно, все молочные продукты [11].

Важно выделить, что, во-первых, продовольственная безопасность не значит самообеспеченность продовольствием. Это подразумевает состояние государства в тяжелые кризисные времена, когда оно практически самостоятельно, без отсутствия зависимости от других стран, в автономном режиме может производить необходимое количество товаров потребления, быта, товаров сельского хозяйства и других, чтобы быть способным удовлетворять нужды населения. Во-вторых, каждое государство обязано устремляться к обеспечению производства необходимого числа товаров питания только для личных нужд только лишь при обстоятельствах относительного превосходства пред иными государствами. К примеру, за 2016 г., в рамках осуществления проекта импортозамещения Российская Федерация стала всемирным фаворитом по изготовлению сахарной свеклы, превысив характеристики 2015 г. в 5 раз, что разрешило произвести больше 6 миллионов тонн сахара. Данный размер превосходит требуемую внутреннюю необходимость и дает возможность поставлять не меньше 200 тыс тонн. В-третьих, как известно, ни одно государство никогда не обходится без импортных товаров в тех или иных объемах. Страна обязана оставаться в состоянии импортировать нужное число продовольственных товаров, с целью полного обеспечения своих граждан требуемыми продуктами питания.

Например, ежегодная потребность кофе на территории России составляет порядка 300 тыс тонн. Важно отметить, что 60% поставок осуществляют и контролируют десяток ведущих импортеров кофе в мире, ведущими среди которых являются Индия и Вьетнам. Импорт продовольственных товаров не должен наносить ущерб продовольственному суверенитету России, напротив он должен укреплять ее продовольственную безопасность с точки зрения снабжения населения необходимыми про-

дуктами. При недостатке продовольствия для обеспечения населения продуктами питания импортные товары играют важную роль, а именно позволяют компенсировать недостаток товаров собственного производства и сырья для сельского производства, удовлетворить потребности населения при таком недостатке, а также более полно удовлетворить спрос на рынке продовольственных товаров. Говоря о проблеме недостатка питания среди населения нужно отметить, что если рассматривать некоторые категории продуктов по отдельности, то это может улучшить и оптимизировать структуру питания на основе требуемых физиологических норм. Особенно хорошо это отразится в малонаселенных городах, расположенных в дальних округах регионов и областей, в значительном отдалении от краевых столиц, где люди живут не в самых лучших условиях. А это, в свою очередь, уже может положительно сказаться на социально-экономическом положении, не говоря уже о продовольственной безопасности. Иначе говоря, импорт может быть и должен быть многоплановым.

Рис. 1. Товарный состав импорта продовольственных товаров в России по годам за 2015–2018 гг., тыс. тонн (по данным Росстата)

На представленной диаграмме отражен состав импорта продовольственных товаров за последние несколько лет, и его структура по основным позициям после введения продовольственных санкций. Как видно, главными товарами импорта являлись фрукты, такие как бананы, цитрусовые, яблоки, различные злаки и алкогольные/безалкогольные напитки. Большинство из представленных категорий товаров показали увеличение объема импорта за 2018 г.

В результате введения Россией ответных санкций доступные большинству населения, в том числе социально-незащищенным слоям, продукты первой необходимости, стали заменяться более дорогими, поскольку для полноценного осуществле-

ния программы импортозамещения, необходимо долговременное кардинальное изменение бюджетной и инвестиционной политики государства, а на практике, торговые предприятия заменили одних зарубежных поставщиков другими, не всегда поставляющими более качественнее продукты питания. [3, с. 31].

Рис. 2. Динамика индекса потребительских цен (ИПЦ) в России, ключевой ставки Банка России и курса рубля к доллару США, 2007–2018 гг. [5]

Из графика можно увидеть, что в период с 2014 по 2015 гг. наблюдался резкий скачок потребительских цен на товары и услуги. Также тут важно заметить, что начиная с 2014 г. уровень цен резко повысился, и эту ситуацию можно сопоставить с ситуацией 2008 г., где наблюдался подобный рост цен. И, следовательно, из этого можно увидеть, что два данных периода скачка цен являются соизмеримыми, что говорит о наличии проблемы в экономике и образовании нового кризиса.

В настоящее время часто поднимается вопрос о замене действующего эмбарго на импорт продовольствия из ряда стран так называемым селективным подходом, предусматривающим сохранение запрета на ввоз только по отдельным позициям, охватывающий исключительно продукцию, импорт которой из других стран может быть гарантирован без увеличения расходов и ущерба для качества питания населения [6].

По мнению авторов Л.А. Скороходовой и Е.Ю. Шаламовой основную угрозу недостаточного внедрения программы импортозамещения и обеспечения необходимой продовольственной безопасности страны, несмотря на показатели роста доли продукции собственного изготовления, позитивной картины увеличения экспорта зерна и сахара представляет кризисное устаревание основных фондов сельскохозяйственных предприятий. Предприятия АПК вынуждены приобретать дорогую, но высококачественную технику иностранного производства [9, с. 505].

Запредельным остается диспаритет процедуры ценообразования на продукцию предприятий АПК и поставляемые селу средства труда и производства [4, с. 25]. Агропромышленный комплекс, как известно достаточно уязвим и зависит от климатических и природных факторов [7, с. 36].

В целях обеспечения продовольственной безопасности в России государственная поддержка в агропромышленном комплексе должна охватывать следующие области:

– регулирование цен на основе сравнения применимых методик на внешних и внутренних рынках;

– поддержка доходов товаропроизводителей через прямые и непрямые денежные трансферы;

– поддержка маркетинга;

– поддержка приобретения сырьевых ресурсов;

– стимулирование роста эффективности производства путем поддержки инфраструктуры;

– общеэкономическая поддержка [10, с. 166].

В настоящее время экономическая ситуация в России находится в достаточно сложном положении. Этому способствует затянувшийся экономический кризис и политические разногласия между странами.

Таким образом, обеспечение продовольственной безопасности способствует устойчивому социальному климату в обществе. Присутствие нехватки требуемых резервов и запасов продовольствия в регионах может повлиять на социальную непостоянность в обществе, что позволяет рассматривать продовольственную безопасность важным структурным компонентом, обеспечивающим национальную безопасность государства.

Список литературы

1. *Указ* Президента Российской Федерации от 30 января 2010 №120 «Об утверждении доктрины продовольственной безопасности РФ». URL: http://www. garant.ru (дата обращения: 28.03.2019).

2. *Указ* Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 №560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации». URL: http://www.garant.ru (дата обращения: 28.03.2019).

3. *Абдуллаева Б.К.* Проблемы экономической безопасности в России и за рубежом // Теория и практика общественного развития. 2014. №18. С. 29–32.

4. *Донник И.М., Воронин Б.А., Васильцова Л.И.* Проблемы рисков для российского аграрного сектора в условиях ВТО // Аграрный вестник Урала. 2013. С. 25–28.

5. *Динамика* потребительских цен: итоги 2018 г. // Аналитический центр при правительстве РФ. URL: http://ac.gov.ru/files/publication/a/20504.pdf (дата обращения: 28.03.2019).

6. *Калиновский И.А.* Эмбарго подстегивает цены. URL: http://expert.ru/ 2014/09/26/embargo-zastavlyaet- raskoshelitsya (дата обращения: 28.03.2019).

7. *Ломакин П.Н.* Обеспечение продовольственной безопасности России: внутренние и международные аспекты: дисс. … канд. экон. наук: 08.00.14. М.: МГИМО, 2017. С. 33–36.

8. *Переверзин Ю.Н., Разумова Е.В., Крючков О.С.* Продовольственная безопасность в контексте национальной безопасности страны // Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук. 2018. №5. С. 103–108.

9. *Скороходова Л.А., Шаламова Е.Ю.* Продовольственная безопасность России как элемент экономической безопасности в условиях санкционного противостояния // Правоохранительная деятельность органов внутренних дел в контексте современных научных исследований. 2018. С. 502–507.

10. *Хорева Д.А., Захарова А.Е.* Продовольственная безопасность в системе национальной безопасности РФ // Экономическая безопасность: правовые, экономические, экологические аспекты. 2018. С. 164–167.

11. *URL:* http://новости-россии.ru-an.info/новости/три-года-санкций-против-рос сии-потери (дата обращения: 28.03.2019).

О НЕКОТОРЫХ ПОДХОДАХ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В ПЕРМСКОМ КРАЕ

Л.Н. Муксинова, магистрант 2 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент С.Е. Шипицына)
ПГНИУ, г. Пермь

Финансовое обеспечение системы здравоохранения на сегодняшний момент беспокоит большую часть населения России. Стратегической целью здравоохранения является увеличение качества и доступности медицинской помощи, фармацевтического обеспечения, обеспечение санитарно-эпидемиологического благополучия, предупреждение заболеваний и остальных угрожающих для здоровья и жизни людей состояний. Можно выделить две возможности для достижения эффективного результата: во-первых, повысить эффективность, а именно соблюдение принципа последовательности, уменьшая издержки, во-вторых, внедрить более эффективный метод работы, тем самым можно уменьшить бюджет.

В мире наиболее часто встречаются три модели финансирования здравоохранения: бюджетная (государственная), страховая и частная (рыночная) [5]. К примеру, Великобритания является примером преимущественно бюджетного финансирования здравоохранения. Из налоговых поступлений финансируется 82% здравоохранения, также выделяется определенный процент от национального дохода – 9%, остальные поступления идут из благотворительных взносов и коммерческой деятельности [9].

В Германии финансирование здравоохранения осуществляется за счет взносов социального страхования. В стране 90% населения пользуются системой, всего 8% пациентов обращаются за помощью в частные клиники и 2% за малообеспеченное население платит государство [7].

Частная или рыночная система здравоохранения существует в США. Бюджет на расходы здравоохранения состоит из программ: «Медикэр» - программа для пожилых людей (17%), «Медикэйд» – для малоимущего населения программа (10%), иные правительственные программы (15%) и частные страхования (33%), личные средства населения (21%) и другие (4%). Преимуществом данной системы является, высокие доходы сотрудников здравоохранения и отсутствие очередей в медицинских учреждениях. Недостаток данной системы – нет единой системы здравоохранения, каждый гражданин страны сам беспокоится о своем здоровье [8].

Таблица 1

Преимущества и недостатки моделей финансирования здравоохранения

Модель	***Преимущества***	***Недостатки***
Бюджетная	Высокий охват населения бесплатными медицинскими услугами Устойчивость системы	Наличие очередей Зависимость источников финансирования от экономической конъюнктуры
Страховая	Структурированное распределение средств Четкое разделение функций оказания медицинских услуг	Наличие очередей Высокие расходы на здравоохранение
Частная	Отсутствие очередей Высокие доходы медицинских работников	Отсутствие единой системы здравоохранения

© Муксинова Л.Н., 2019

В России систему финансирования здравоохранения можно отнести к бюджетно-страховой. К субъектам системы российского здравоохранения относят: Министерство здравоохранения, региональные органы управлением здравоохранением, муниципальные органы управлением здравоохранением, региональные и муниципальные органы исполнительной власти, Федеральный фонд медицинского страхования (ФОМС), Территориальный фонд медицинского страхования (ТОМС), страховые медицинские организации (СМО) [5].

В Федеральном законе от 21 ноября 2011 г. №323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации», даны основные понятия в сфере здравоохранения:

- Министерство здравоохранения – федеральное министерство, осуществлявшее функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере здравоохранения, социального развития и др.
- здоровье – состояние физического, психического и общественного благополучия человека, при котором отсутствуют болезни, также расстройства функций органов и систем организма;
- медицинская деятельность – деятельность, в которой оказывается медицинская помощь, проводятся медицинские экспертизы, медицинские осмотры и медицинские исследования, санитарно-противоэпидемических (профилактических) мероприятия и профессиональная деятельность, связанная с трансплантацией (пересадкой) органов и (или) тканей, обращением донорской крови и (или) ее компонентов в медицинских целях;
- медицинская организация – юридическое лицо вне зависимости от организационно-правовой формы, которое осуществляет в качестве главного (уставного) вида деятельности медицинскую деятельность на основании лицензии, выданной в порядке, который был установлен нормативно-правовыми актами России.

Финансирование системы здравоохранения России включает различные формы (рис.1):

Рис. 1. Механизмы финансирования системы здравоохранения

В соответствии с Федеральным законом от 29.11.2010 №326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» Государственная программа государственных гарантий - основной программный документ, непосред-

ственно прописанный в федеральном бюджете Российской Федерации либо бюджете субъектов Российской Федерации. Представляет собой систему мероприятий и инструментов государственной политики.

Местные административные органы в границах собственной компетенции имеют право издавать муниципальные правовые акты, которые содержат нормы об охране здоровья, в согласовании с настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами, иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, законами и иными нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации.

Государственные гарантии:

- обязательство государства страны перед физическими или юридическими лицами, которое предполагает предоставление материальных или нематериальных благ в согласовании с государственными стандартами и признанными нормами международного права.
- долговое обязательство, часть муниципального долга, применяемая для стимулирования определенных направлений в экономики (поддержка экспортеров, компаний ОПК, стратегических компаний и т.п.) институциональная форма развития социальной стойкости. Она сочетает программный подход с организационными формами, которые способны направить деятельность институтов для решения социальных задач.

Федеральный фонд ОМС - один из государственных внебюджетных фондов, предназначенный для того, чтобы финансировать обслуживание в медицинской сфере граждан России.

Страховая медицинская организация – юридическое лицо, которое участвует в системе обязательного медицинского страхования (ОМС), которое имеет лицензию органа страхового надзора и наделенное некоторыми возможностями страховщика ОМС [2].

Экономической оценке эффективности в сфере здравоохранения посвящено большое количество научных исследований, например Репринцевой Е.В., Мелянченко Н.Б., Шевского В.И., Шишкина С.В. и др. Отдельно можно выделить научные исследования Н.Б. Окушко, где описаны детальные экономические методы анализа и оценки в сфере здравоохранения. Так, в основе определения экономической эффективности системы здравоохранения положены стоимостные показатели. Экономическая эффективность в здравоохранении определена как стоимость видов мероприятий в сфере медицины, а также величины ущерба, которая может быть нанесена какими-либо заболеваниями. Эффективность измеряется частным от деления суммы, отражающей выгоду (экономический эффект) от данного мероприятия, на сумму расходов на него [3].

Рис. 2. Классификация методов оценки эффективности системы здравоохранения

Выделяют три вида эффективности (рис. 2):

- социальная эффективность (может характеризоваться показателями общественного здоровья – смертность от управляемых причин, первичный выход на инвалидность, временная нетрудоспособность по болезни и пр.). На данном этапе оценка будет проводиться на макроуровне органами исполнительной и законодательной власти, где могут принимать участие общественные организации и население;
- структурная эффективность (характерные черты – это Программы госгарантий по видам медицинской помощи – скорая, стационарная, амбулаторно-поликлиническая, стационарозамещающая). На втором этапе проведение оценки сферы здравоохранения на уровне муниципальных образований или в целом региона органами управления здравоохранения;
- медико-экономическая эффективность (характерные черты – показатели достижения результата в лечении каких-либо заболеваний при применении различных методов и схем лечения). На этом этапе оценка проводится на уровне учреждений здравоохранения органами управления учреждений.

Согласно Н.Б. Окушко все методы экономического анализа можно поделить на четыре группы, в зависимости от того, в чем измеряются результаты:

1. Метод минимизации затрат (costanalysis) – в данном методе принимается решение к простому выбору наиболее дешевого варианта, но вовсе не ограничивается только оценкой затрат;
2. Анализ затраты-результативность (cost-effectivenessanalysis, CEA) – подразумевает сопоставление различных вариантов расходования средств, нацеленных на достижение единой цели и различающихся не только расходами, но и степенью достижения конечного результата;
3. Анализ затраты-выгоды (cost-benefitanalysis, CBA) – метод «затраты – выгода» - в данном методе результат выражается в денежной форме, вся сравнительная оценка рассматриваемых вариантов не может быть сведена к рассмотрению одного обобщающего натурального показателя;

4. Анализ затраты-полезность (cost-utilityanalysis, CUA) – применяется метод, который отражает в не денежной форме результат [3].

Эффективность системы здравоохранения отображается в зависимости от направления деятельности системы здравоохранения, а именно – экономическая, социальная или медицинская.

При этом социальная и медицинская эффективность считаются определяющими при выборе той или иной медицинской технологии.

Н.Г. Шашмуриной предлагаются следующие показатели оценки системы здравоохранения:

1. Экономическую эффективность предлаагется рассчитать по формуле:

$$Ээ = \frac{\text{Количество случаев оказания медицинской помощи}}{\text{Затраты на оказание медицинской помощи}},$$

Затраты на оказание медицинской помощи – затраты бюджета на программы медицинской помощи, затраты труда врачей и другого медицинского персонала.

2. Медицинская эффективность рассчитывается по формуле:

$$Эм = \frac{\text{Число случаев достигнутых медицинских результатов}}{\text{Общее число случаев необходимости оказания медицинской помощи}},$$

Число случаев достигнутых медицинских результатов необходимо оценивать через показатели «Число случаев полного выздоровления при оказании медицинской помощи», «Удельный вес жителей (%), санированных из числа нуждающихся в санации» и др.

Общее число случаев необходимости оказания медицинской помощи будет оцениваться через показатели «Число лиц, которым оказана медицинская помощь на 1 000 населения», «Число пролеченных больных».

3. Социальная эффективность оценивается по формуле:

$$Эс = \frac{\text{Число случаев удовлетворенности пациента медицинской помощью}}{\text{Число оцениваемых случаев}},$$

Уровень здоровья населения оценивается через «отрицательно направленные» (дестимулянт) показатели заболеваемости взрослого населения, детей, показатели репродуктивного здоровья женщин, показатели смертности населения по причинам заболеваемости (по классам болезней). Поэтому для перевода показателя в «положительно направленный» (стимулянт) необходимо показатели заболеваемости и смертности населения преобразовать как отношение $1/y_i$.

Затраты на оказание медицинской помощи оценивается аналогично соответствующему показателю при оценке экономической эффективности [5].

Эталон показателя, к которому должны стремиться работники системы здравоохранения:

- для экономической эффективности ($Э_э$>1 и чем больше 1, тем лучше);
- для медицинской эффективности ($Э_м$=1);
- для социальности эффективности ($Э_с$>1 и чем больше 1, тем лучше).

На основании данных Министерства финансов РФ, изложенных в Основных направлениях бюджетной политики Российской Федерации на 2017–2019 гг., проанализируем структуру расходов бюджетной системы РФ, определим удельный вес расходов на здравоохранение, а также динамику этих расходов [5].

Таблица 2

Структура расходов бюджетов бюджетной системы по разделам функциональной классификации в млрд руб.

Показатель	*2017 млрд руб.*	*2017 в % к ВВП*	*2018 млрд руб.*	*2018 в % к ВВП*	*2019 млрд руб.*	*2019 в % к ВВП*
Всего	31 400	36,2	32 188	34,9	33 166	33,5
Общегосударственные вопросы	961	2,3	1 945	2,1	1 966	2,0
Национальная оборона	2 837	3,2	2 730	3,0	2 818	2,9
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	2 057	2,4	1 999	2,2	2 019	2,0
Национальная экономика	3 799	4,4	3 901	4,2	3 829	3,9
Жилищно-коммунальное хозяйство	942	1,1	952	1,0	1 019	1,0
Охрана окружающей среды	100	0,1	103	0,1	106	0,1
Образование	3 142	3,6	3 314	3,6	3 482	3,5
Культура, кинематография	465	0,5	502	0,5	517	0,5
Здравоохранение	3 463	4,0	3 744	4,1	3 899	3,9
Социальная политика	11 308	13,0	11 573	12,5	12 056	12,2
Физическая культура и спорт	293	0,3	271	0,3	265	0,3
Средства массовой информации	121	0,1	119	0,1	122	0,1
Обслуживание государственного и муниципального долга	880	1,0	1 000	1,1	1 022	1,0

По данным табл. 2 видно, что в период с 2017 по 2019 гг. большую часть расходов составляет социальная политика (в 2019 г. 12,2%). На национальную экономику и здравоохранение расходы составляют почти 4% в 2019 г. в процентах к ВВП. Наблюдается стабильность в структуре расходов в сфере здравоохранения в период с 2017 по 2019 гг.

С позиции управления особенно актуальным становится проведение экономического анализа эффективности применения государственных программ в сфере здравоохранения Пермского края. Бюджет Пермского края социально ориентирован. Его отличие от бюджетов прошлых лет – это его перспективная направленность. Предусмотрены большие вложения в развитие инфраструктуры социальной отрасли.

Расходы бюджета Пермского края в 2019 г. составят 122 млрд руб Это больше прошлогодних на 2%. При этом, бюджет предстоящего года останется социальным: на социальные программы предусмотрено 70% – около 85,4 млрд руб. Больше всего социальных средств в 2019 г. будет реализовано по программам «Образование и молодёжная политика» – 33,6 млрд руб. (увеличение расходов на 1%) и «Качественное здравоохранение» – 26 млрд руб. (увеличение расходов на 8,9%) [4].

Рис. 3. Структура расходов бюджета в 2018 г. (млрд руб.)

В Пермском крае разработана государственная программа «Развитие здравоохранения» от 03.10.2013 №1319-П. Финансирование данной Программы осуществляется за счет средств федерального бюджета. На 2013 г. из федерального бюджета на реализацию программы выделено 850 000 тыс. руб.

Размеры государственного финансирования здравоохранения увеличились за последние 5 лет (2014–2018 гг.) на 18% в номинальном выражении на 6 855 200,1 тыс. руб., данные приведены в табл. 3 «Объемы и источники финансирования Программы здравоохранения».

Таблица 3

Объемы и источники финансирования Программы здравоохранения за 2014–2019 гг.

Источники финансирования	***Расходы (млн руб.)***						
	2014	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**Итого**
Всего, в том числе:	36 372,7	35 698,3	35 336,7	36 988,9	43 227,9	4 459,3	232 217,1
краевой бюджет	20 901,5	20 213,9	20 095,3	21 500,1	24 039,2	23 815,9	130 565,9
федеральный бюджет	1 912,5	1 999,1	1 872,4	1 984,3	2 871,5	2 810,1	7 336,5
местный бюджет	44,9						44,9
внебюджетные источники	13 513,7	13 485,4	13 369,1	14 504,7	18 901,5	20 495,6	94 269,8

Из данных рис. 4 «Динамика финансирования здравоохранения 2017–2019 гг.» видно, что максимальное финансирование в программе Пермского края предусмотрено из краевого бюджета.

Рис. 4. Динамика финансирования здравоохранения 2017–2019 гг. [6].

Одну из приоритетных задач программы «Развитие здравоохранения» можно выделить – обеспечение доступной и качественной медицинской помощи, которая сможет удовлетворять потребностям населению края, а также при этом будут распределяться рационально государственные ресурсы (табл. 4).

Таблица 4

Основные показатели социально-экономического развития Пермского края за 2014–2017 гг., в том числе, по разделу «Здравоохранение» [6]

Показатели	***2014***	***2015***	***2016***	***2017***	***2018***	***Рост (снижение) 2014 г. к 2018 г., в %***
Численность населения на конец года, тыс. чел.	2 637	2 634,4	2 632,1	2 623,1	2 613,2	99,1
Число больничных коек на 10 000 чел населения	89,8	86,3	84,2	82,7	81,2	90,42
Численность населения на одну койку, чел.	29,37	30,53	31,26	31,72	32,18	109,57
Численность врачей всех специальностей на 10 000, чел.	50,9	49,2	49,3	49,3	49,3	96,86
Численность среднего медицинского персонала (СМП), на 10 000 населения, чел.	105,9	103,6	103,6	104,8	104,9	99,06
Численность населения на одного врача, чел.	51,81	53,54	53,39	53,21	53,01	102,32
Численность населения на одного работника СМП, чел.	24,9	25,43	25,41	25,03	25,01	100,44
Заболеваемость на 10 000 чел. Населения	981,6	979,7	950,2	930,4	925,8	94,31
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (число лет)	Все 69;	Все 69;	Все 70;	Все 70;	Все 70;	101,45
	Муж.63;	Муж. – 63;	Муж. – 64;	Муж. – 65;	Муж. – 65;	103,17
	Жен. 75;	Жен. 75;	Жен. 75;	Жен. 76;	Жен. 76;	101,33
Смертность от всех причин (на 1 000 чел. населения)*	14	14,18	13,81	13,27	13,17	94,07

Рассчитаем экономическую эффективность здравоохранения по трем показателям: экономическая, медицинская и социальная эффективность (табл. 5).

Таблица 5

Показатели эффективности здравоохранения Пермского края, 2016–2018 гг.

Показатель	***2016***	***2017***	***2018***
Экономическая эффективность ($Э_э$)	0,87	0,93	0,98
Медицинская эффективность ($Э_м$)	0,05	0,05	0,05
Социальная эффективность ($Э_с$)	0,95	0,97	0,95

При оценке полученных показателей эффективности можно исходить из следующих критериев: эталон показателя, к которому должны стремиться ($Э_э$=1), в слу-

чае экономической эффективности ($Э_э$>1). Финансирование здравоохранения Пермского края за анализируемый период 2017–2018гг. является не эффективным, все показатели не соответствуют принятым нормам.

В России проводятся мероприятия в сфере совершенствования здравоохранения, что приводит к положительной тенденции снижения смертности и увеличению продолжительности жизни.

К одной из главных задач в сфере здравоохранения Российской Федерации можно отнести создание и оказание качественных медицинских услуг населению страны, оказание своевременной медицинской помощи. Для осуществления данной задачи необходимо провести мероприятия:

1. эффективное использование финансовых ресурсов бюджета страны, как экономический инструмент для управления и оказания качественной медицинской помощи гражданам;
2. приобретение современного (дорогостоящего) оборудования в большую часть учреждений сфер здравоохранения, а также эффективное использование в врачебной деятельности, стимулирование развития медицинских технологий, открытий;
3. реализацию принципа заинтересованности на оказание первичной медико-санитарной помощи (в том числе первичная доврачебная, первичная врачебная и первичная специализированная);
4. эффективная реализация целевых программ, которые нацелены на развитие здравоохранения России;
5. сформировать механизм финансовой обеспеченности для отрасли, который будет соответствовать современным критериям.

Сегодня осуществляется контроль за исполнением государственных программ в медицинских учреждениях, ведется рационализация расходов деятельности. Благодаря совершенствованиям в сфере здравоохранения, в Российской Федерации отрасль будет развиваться с большими прогрессами.

Список литературы

1. *Федеральный* закон от 21.11.2011 №323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации».
2. *Федеральный* закон от 29.11.2010 №326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации».
3. *Окушко Н.Б.* Методы экономической оценки программ и проектов в сфере здравоохранения: Учебное руководство Кемерово: СибформС, 1999. 136 с.
4. *Шамшурина Н.Г.* Показатели социально-экономической эффективности в здравоохранении / Н.Г. Шамшурина. М.: МЦФЭР, 2005. 318 с.
5. *Официальный* сайт Федеральной службы государственной статистики.URL: http://www.gks.ru/ (дата обращения: 18.02.2019).
6. *Официальный* сайт Министерства здравоохранения Российской Федерации. URL: https://www.rosminzdrav.ru/ (дата обращения: 18.02.2019).
7. *Официальный* сайт статистики Германии. URL: https://www.destatis.de/DE/Home/_inhalt.html (дата обращения: 18.02.2019).
8. *Официальный* сайт статистики США. URL: https://www.commerce.gov/ (дата обращения: 18.02.2019).
9. *Мировой* атас данных. URL: https://knoema.ru/atlas/ (дата обращения: 18.02.2019).

ВЛИЯНИЕ ЛЬГОТЫ «НАЛОГОВЫЕ КАНИКУЛЫ» НА ФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТА ПЕРМСКОГО КРАЯ

О.Н. Павлова, магистрант 2 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент С.Е. Шипицына)
ПГНИУ, г. Пермь

Актуальность данной темы обусловлена тем, что экономическое и социальное развитие региона напрямую связано с наличием достаточных финансовых ресурсов в бюджете, наибольшую часть доходов бюджета составляют налоговые поступления.

Как показал анализ, в Пермском крае был отмечен рост налоговых поступлений в период с 2014 по 2018 гг. Уровень собираемости налоговых платежей по Пермскому краю представлен в табл. 1.

Таблица 1

Поступления налогов, сборов, иных обязательных платежей в доходы по Пермскому краю, в руб. [1]

Поступило налогов, сборов, иных обязательных платежей в доходы:	***Период***				
	2014	***2015***	***2016***	***2017***	***2018***
федерального бюджета	124 860 572	130 619 197	131 301 847	187 788 574	261 402 911
консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации	102 394 925	105 419 681	122 614 946	132 093 987	149 499 729
из консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации поступило в доходы местных бюджетов	21 481 202	21 408 071	22 482 908	23 749 415	24 617 243

В сравнении с 2017 г. в 2018 г. поступления налогов, сборов, иных обязательных платежей по Пермскому краю в доходы федерального бюджета, консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации, а также из консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации поступления в доходы местных бюджетов увеличились на 13%, 4% соответственно.

Анализируя доходную часть бюджета, необходимо также рассмотреть основные источники налоговых поступлений (табл. 2).

Таблица 2

Поступления налогов, сборов, иных обязательных платежей в разрезе налогов в доходы по Пермскому краю, в руб. [1]

Налоги	***2014***	***2015***	***2016***	***2017***	***2018***
Налог на прибыль организаций	32 244 620	35 774 046	38 824 787	47 337 184	55 205 856
Налог на доходы физических лиц	50 536 620	50 653 645	55 489 792	58 505 004	62 639 875
Налог на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на	35 013 423	35 671 310	42 335 155	53 229 505	62 872 021

© Павлова О.Н., 2019

Налоги	*2014*	*2015*	*2016*	*2017*	*2018*
территории Российской Федерации					
Акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации	21 298 345	13 036 405	26 449 673	35 460 634	38 831 890
Налог на имущество физических лиц	882 664	960 102	1 139 588	1 519 082	1 617 068
Налог на имущество организаций	9 110 239	10 738 837	11 597 127	12 045 076	13 743 290
Транспортный налог с организаций	905 214	834 628	831 872	775 020	815 138
Транспортный налог с физических лиц	3 601 230	4 204 082	3 947 622	4 403 632	4 487 534
Налог на игорный бизнес	3 634	2 943	3 918	3 676	5 706
Земельный налог	9 123 584	8 006 940	7 966 806	7 667 910	7 148 508
Налог на добычу полезных ископаемых	78 262 232	89 016 674	78 782 604	112 627 998	177 287 376
Водный налог	31 574	35 503	43 589	47 003	50 571
Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов	5 847	6 254	6 483	7 080	7 374
Налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения	3 572 911	3 892 008	4 478 263	5 298 050	6 377 605
Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности	1 250 023	1 312 759	1 237 569	1 171 144	1 036 444
Единый сельскохозяйственный налог	16 063	26 277	37 449	51 647	20 909
Налог, взимаемый в связи с применением патентной системы налогообложения	34 031	34 350	48 822	70 952	87 636

По полученным в табл. 2 данным видно, что наблюдается рост поступлений по всем налогам кроме земельного налога, единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности, единого сельскохозяйственного налога. При этом, необходимо отметить увеличение темпов роста по налогу на имущество организаций, налога на добычу полезных ископаемых, налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения.

Таблица 3

Динамика собираемости налогов в Пермском крае [1]

Период	*Начислено к уплате в текущем году, руб.*	*Поступило налогов, сборов, иных обязательных платежей в доходы, руб.*			*Собираемость налогов, %*	*Изменение в сравнении с предыдущим годом*
		федерального бюджета	*консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации*	*Итого*		
2014	186 995 221	124 860 572	102 394 925	227 255 497	121,53	-
2015	191 193 497	130 619 197	105 419 681	236 038 878	123,46	1,02
2016	242 667 822	131 301 847	122 614 946	253 916 793	104,64	0,85
2017	316 755 636	187 788 574	132 093 987	319 882 561	100,99	0,97
2018	401 139 805	261 402 911	149 499 729	410 902 640	102,43	1,01

Собираемость налогов и сборов является одним из основных показателей эффективности деятельности налоговых органов. Показатель собираемости налогов и сборов рассчитывается налоговыми органами как отношение суммы поступивших налогов и сборов к сумме начисленных налогов и сборов в бюджетную систему Российской Федерации. Расчет собираемости налогов произведен на основе отчет налоговых органов по форме №1-НМ и представлен в таблице 3. Видно, что суммы налоговых поступлений превышают суммы начислений за 2014–2018 гг. Однако необходимо отметить, что начиная с 2016 г., отмечается снижение показателя собираемости налогов.

С 2015 г. на территории субъектов Российской Федерации для малого бизнеса введена льгота «налоговые каникулы».

Налоговые каникулы для индивидуальных предпринимателей – это льготный период, который предоставляется государством, в течение которого индивидуальные предприниматели освобождаются от уплаты всех или некоторых типов налоговых сборов. Основной целью налоговых каникул является упрощение налогового бремя индивидуального предпринимателя, и стимулировать развитие отдельных отраслей экономики [2].

На территории Российской Федерации «налоговые каникулы» введены Федеральным законом №477-ФЗ от 29.12.2014 «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации». Данный закон разработан для поддержки малого предпринимательства (индивидуальных предпринимателей) [3].

Рассмотрим условия, обязательные для возможности применения налоговых каникул.

Таблица 4

Условия для применения налоговых каникул [3]

Условие	*Комментарий*
Физическое лицо должно быть впервые зарегистрировано в качестве индивидуального предпринимателя после вступления в силу закона.	Уже действующие предприниматели воспользоваться налоговыми каникулами не могут, даже если они снимутся с налогового учета и зарегистрируются вновь (письмо Минфина России от 26.01.2015 №03-11-10/2204)
Налоговая ставка 0 процентов, предусмотренная для впервые зарегистрированных индивидуальных пред-	Изучение судебной практики показало отсутствие единообразного подхода судов к разрешению споров, связанных с применение пониженных налоговых ставок, установленных в субъектах Российской Федерации для вновь зарегистрированных

Условие	*Комментарий*
принимателей, распространяется, в том числе на граждан, ранее прекративших статус индивидуального предпринимателя и окончивших ведение предпринимательской деятельности, но решивших ее возобновить.	субъектов предпринимательства, применяющих упрощенную или патентную систему налогообложения. При толковании названных положений необходимо учитывать, что они установлены в целях поддержки субъектов малого предпринимательства, решивших возобновить свою деятельность. Из буквального содержания пункта 4 статьи 346.20 и пункта 3 статьи 346.50 Налогового кодекса при этом вытекает, что условием применения налоговой ставки 0 процентов является начало осуществления (возобновления) официальной предпринимательской деятельности гражданином впервые после начала действия соответствующего закона субъекта Российской Федерации, а не за весь период деятельности гражданина. Следовательно, физические лица, ранее обладавшие статусом индивидуальных предпринимателей и прекратившие свою деятельность, но решившие возобновить ее впервые после начала действия закона субъекта Российской Федерации, устанавливающего налоговую ставку 0 процентов, не исключаются из сферы применения положений пункта 4 статьи 346.20 и пункта 3 статьи 346.50 Налогового Кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ). Иной подход не отвечал бы принципу равенства налогоплательщиков, приводя к не основанной на объективных критериях дифференциации их прав (пункт 2 статьи 3 НК РФ). (Обзор практики рассмотрения судами дел, связанных с применением глав 26.2 и 26.5 Налогового кодекса Российской Федерации в отношении субъектов малого и среднего предпринимательства (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 4 июля 2018 г.))
Применение патентной или упрощенной системы налогообложения	Для индивидуальных предпринимателей плательщиков общего режима налогообложения, единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности, а также единого сельскохозяйственного налога налоговые каникулы не предусмотрены
ИП должен осуществлять деятельность в производственной, социальной и (или) научной сферах	Налоговая ставка 0% предусмотрена только для определенных направлений бизнеса – производство, наука и социальная сфера (п. 4ст. 346.20 и п. 3 ст. 346.50 НК РФ). На остальные направления предпринимательской деятельности налоговые каникулы не распространяются
Налоговые каникулы предусмотрены только для индивидуальных предпринимателей	Любые фирмы и компании воспользоваться налоговыми каникулами не смогут
Для индивидуальных предпринимателей на упрощенной системы налогообложения установлено требование к структуре доходов	При применении упрощенной системы налогообложения доход от льготного бизнеса должен составлять не менее 70% от общего объема доходов индивидуальных предпринимателей (абз. 4 п. 4 ст.346.20 НК РФ). Это требование касается всех предпринимателей на упрощенной системе налогообложения независимо оттого, в каком субъекте РФ осуществляется деятельность
Ограничение по средней численности работников	Это ограничение могут установить власти региона (абз. 5 п. 4 ст. 346.20 и абз. 5 п. 3 ст.346.50 НК РФ). Ограничения могут уста-

Условие	*Комментарий*
	навливаться для индивидуальных предпринимателей на упрощенной системе налогообложения
Максимальный размер доходов, при превышении которого налоговые каникулы применять нельзя	На уровне субъекта РФ может быть установлен предельный максимальный размер доходов, получаемых от льготного бизнеса (абз. 5 п. 4 ст. 346.20 и абз. 5 п. 3 ст.346.50 НК РФ)

Таким образом, для индивидуальных предпринимателей установлены пониженные налоговые ставки в размере 0%. Эти ставки можно будет применять на протяжении 2-х налоговых периодов с момента регистрации в качестве ИП. Для получения льгот необходимо в течение двух лет со дня регистрации перейти на упрощенную или патентную систему налогообложения. Налоговые каникулы устанавливаются только в отношении предпринимателей, осуществляющих свою деятельность в социальной, научной или производственных областях. При этом предприниматели смогут воспользоваться этими льготами в том случае, когда они будут зарегистрированы в качестве индивидуальных предпринимателей после принятия законов об установлении налоговых каникул. Субъектам РФ предоставлена возможность устанавливать ограничения на применение налоговых льгот. Закон №477-ФЗ предусматривает для региональных властей право предоставлять двухлетние налоговые каникулы новым ИП, выбравшим упрощенную или патентную систему налогообложения. Налоговые каникулы будут действовать в 2015–2020 гг. для предпринимателей, впервые зарегистрированных после вступления этих законов в силу.

Отражение данных мер в налоговом законодательстве Пермского края направлено на стимулирование предпринимательской активности. Налоговые каникулы способствуют получению налогоплательщиком дополнительных финансовых ресурсов путем сокращения его налогового обязательства. Эффективность налоговых каникул можно оценить, проанализировав общее количество записей о регистрации индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств за предшествующие периоды, так как одной из целей их введения является стимулирование предпринимательской деятельности.

Общее количество записей о регистрации индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств в Пермском крае, чел. [4]

За анализируемый период количество зарегистрированных индивидуальных предпринимателей увеличилось на 54,8%. При этом, начиная с 2015 г., процент увеличивается ежегодно (2016 г. – 12,7%, 2017 г. – 17%, 2018 г. – 20,3%) (рисунок). По полученным данным, можно сделать вывод, что введение налоговых каникул в Перм-

ском крае оказало положительное влияние на рост числа зарегистрированных индивидуальных предпринимателей.

При этом кроме позитивного влияния введение «налоговых каникул» вызвало развитие и негативных явлений. В частности, это «обналичивание денежных средств», путем регистрации номинальных индивидуальных предпринимателей.

В соответствии со статьей 172 УК РФ под «Обналичиванием» денег понимается деятельность лица (лиц), так называемого «обнальщика», связанная с переводами денежных средств обратившегося к его услугам лица («клиента»), нуждающегося в получении выведенных из-под государственного контроля наличных денег, из безналичной формы в наличную форму путем их снятия с банковского счета физического или юридического лица и последующей передаче «клиенту» [5].

«Сомнительные операции» – это операции, осуществляемые клиентами кредитных организаций, имеющие необычный характер и признаки отсутствия явного экономического смысла и очевидных законных целей, которые могут проводиться для вывода денежных средств из страны, финансирования «серого» импорта, перевода денежных средств из безналичной форму в наличную и последующего ухода от налогообложения, а также для финансовой поддержки коррупции и других незаконных целей [6].

К методам «обналичивания» денежных средств через индивидуальных предпринимателей можно отнести следующие:

- создание фирм-однодневок с целью использования их как промежуточного звена;
- регистрация номинальных индивидуальных предпринимателей;
- регистрация физического лица в качестве индивидуального предпринимателя по утерянным (украденным паспортам) документам;
- обналичивание денежных средств через терминал и т.п.

С фирмой-однодневкой рискует столкнуться практически любая компания, не слишком внимательно выбирающая контрагента. Отношения с такой фирмой чреваты целым рядом рисков: хозяйственных, налоговых и даже уголовных. Несмотря на распространенность данного явления и обширную судебную практику, в российском законодательстве нет общего определения фирмы-однодневки. Однако его можно выделить через значительное число признаков, на которые указывают суды и госорганы в своих позициях и разъяснениях. Так, в частности, ФНС России считает, что в самом общем смысле под фирмой-однодневкой понимается юридическое лицо, не обладающее фактической самостоятельностью, созданное без цели ведения предпринимательской деятельности, как правило, не представляющее налоговую отчетность и зарегистрированное по адресу массовой регистрации, также имеющее массового учредителя и руководителя.

Под понятие «номинальные индивидуальные предприниматели» попадают физические лица, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей без цели ведения предпринимательской деятельности. Например, знакомые, которых попросили побыть ИП, родственники, друзья, малознакомые люди, например, социально-деклассированные элементы, которые согласились зарегистрироваться в качестве индивидуальных предпринимателей за определенную плату.

Банк России играет ключевую роль в проведении денежно-кредитной политики, осуществляя надзорную функцию. За последние годы Банк России отозвал более 400 банковских лицензий, в том числе за осуществление сомнительных операций. На сегодняшний день существует множество схем проведения подобных операций. При этом целями осуществления сомнительных операций может быть как вывод денежных средств из страны, уклонение от налогообложения, обналичивание денежных средств

на счетах, так и поддержка финансовой коррупции и международного терроризма [7].

К данным операциям можно отнести:

- регулярное снятие крупных денежных сумм со своих счетов клиентами банка. В данном случае особое внимание необходимо уделять клиентам, у которых отмечается высокое отношение суммы снятых денежных средств к оборотам по их счетам;
- постоянные зачисления крупных денежных сумм на банковский счет физического лица со счетов третьих лиц, сопровождающиеся дальнейшим переводом на иной счет, либо снятием денежных средств со счета в ближайшие несколько дней. Исключением является перечисление денежных средств, предоставленных клиенту банка в кредит;
- осуществление резидентами-клиентами банков безналичных переводов крупных денежных сумм в пользу нерезидентов. К таким переводам можно отнести переводы по соглашению об импорте работ и услуг, расчеты по которым осуществляются без одновременной уплаты налога на добавленную стоимость; переводы по соглашению об импорте товаров при коммерческом кредитовании; переводы по соглашению о поставке товаров, покупаемых у нерезидентов на территории Российской Федерации и, кроме того, по соглашению о поставке товаров, покупаемых резидентами за пределами страны и не пересекающих таможенную границу;
- переводы сумм денежных средств юридическими лицами со своих счетов в банках на территории Российской Федерации, на свои счета в банках иностранных государств;
- совершение операций, которые связаны с незаконным возмещением налога на добавленную стоимость при вывозе товара за границу, где поступившая выручка в тот же операционный день возвращается нерезидентам для выполнения прочих обязательств;
- осуществление сделок купли-продажи наличной иностранной валюты физическими лицами;
- иные операции с неявным экономическим смыслом, которым свойственен запутанный характер, а также операции, не соответствующие основному виду деятельности клиента либо с признаками фиктивных сделок [8].

На сегодняшний день большинство «мнимых предпринимателей» - это студенты, которые соглашаются зарегистрироваться и подписать все необходимые документы ради денежного вознаграждения.

Главной проблемой является не знание норм законодательства и ответственности за данные действия лицами, которые соглашаются зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя. Студентов привлекают «легкие деньги», которые им обещают, и они не задумываются о последствиях. В случае доказательства преступного умысла, виновные лица привлекаются к уголовной ответственности. К ответственности привлекается руководитель (иногда и номинальный, которого попросили управлять предприятием за вознаграждение), «выгодоприобретателя» за уклонение от уплаты налогов путем включения в декларацию заведомо ложных сведений – статья 199 УК РФ, а так же по статье 327 УК РФ (подделка, изготовление или сбыт поддельных документов). Указанные преступления могут относиться к категории тяжких, наказание за которые может доходить до 6 лет лишения свободы.

За обналичивание денежных средств сам индивидуальный предприниматель так же может быть привлечен к уголовной ответственности по ст. 171 УК РФ (Незаконная предпринимательская деятельность), а так же по 174 УК РФ (Легализация, отмывание денежных средств) по совокупности преступлений.

На сегодняшний день Федеральной налоговой службой ведется активная борьба с «обнальными площадками». Налоговые службы проводят беседы с лицами, подающими документами на регистрации юридических лиц и в качестве индивидуальных предпринимателей. Это помогает уже на этапе регистрации выявлять «номинальных предпринимателей», избегая нарушений законодательства. Раньше такое выявлялось на этапе камеральных и выездных налоговых проверок.

Таким образом, можно сделать вывод, что на сегодняшний день необходимо усиливать контроль налоговых и правоохранительных органов, а также банков в области противодействия «обналичивания денежных средств». Кроме того, необходимо внести поправки в законодательство в целях устранения возможности использования налоговых каникул, как инструмента «обналичивания денежных средств», чтобы избежать потерей бюджета.

Список литературы

1. *Сводный* отчет по формам статистической налоговой отчетности 1-НМ. URL:https://www.nalog.ru/rn59/related_activities/statistics_and_analytics/forms/ (дата обращения: 18.02.2019).

2. *Большой* юридический словарь. М.: Инфра-М. А.Я. Сухарев, В.Е. Крутских, А.Я. Сухарева. 2007.

3. *Федеральный* закон №477-ФЗ от 29.12.2014 «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» (часть вторая Налогового кодекса Российской Федерации (Собрание законодательства Российской Федерации, 2000, N32,ст. 3340; 2001, N53, ст. 5023; 2002, N30, ст. 3021; 2008, N48, ст. 5519;2012, N26, ст.3447; 2014, N48, ст. 6660)).

4. *Сводный* отчет по формам статистической налоговой отчетности 1-ИП URL: https://www.nalog.ru/rn59/related_activities/statistics_and_analytics/forms/ (дата обращения: 18.02.2019).

5. *Уголовный* Кодекс РФ. Ст. 172 УК РФ.

6. *Письмо* Банка России от 4 сентября 2013 г. №172-Т «О приоритетных мерах при осуществлении банковского надзора».

7. *Куликов А.С.* Банки и их роль в противодействии легализации доходов, полученных преступным путем // Деньги и кредит. 2007. №3. С. 15–17.

8. *Кондратьева Е.А.* Процессы противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (ПОД/ФТ): категориальные подходы // Теневая экономика. 2017. №1. С. 31–46.

УЧЕТ И КОНТРОЛЬ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

И.Г. Белявцева, бакалавр 3 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент Т.В. Пащенко)
ПГНИУ, г. Пермь

В современной экономике, как и всегда, денежные средства имеют огромное значение. Каждое предприятие отражает в отчетности свои прибыли и убытки в стоимостном, то есть в денежном выражении. Из отчетности отдельных предприятий, собранной в единый регистр, через статистический сбор и обработку данных каждая страна «собирает» стоимостное выражение валового внутреннего продукта. Это означает, что учет денежных средств косвенно влияет на важнейшие показатели экономического роста страны.

Денежные средства представляют собой аккумулированные в денежной форме активы организации, находящиеся в её кассе в виде наличных денег и денежных документов, на банковских расчетных, валютных и специальных счетах, в выставленных аккредитивах, чековых книжках, переводах в пути и пр. [1].

Рис. 1. Классификация денежных расчетов на предприятии

Организация учета и контроля денежных средств на предприятии является важным аспектом бухгалтерского учета, поскольку этот объект имеет на балансе каждое предприятие. На рис. 1 показаны основные виды денежных расчетов предприятия с указанием первичных документов по этим расчетам.

В бухгалтерском учете каждая хозяйственная операция оформляется документом. Первичный документ является письменным свидетельством того, что хозяйственная операция имеет юридическую силу и не требует дальнейших пояснений и детализации. Каждая хозяйственная операция, происходящая в организации, должна быть оформлена первичным документом. Документальное (подтвержденное документами) оформление хозяйственных операций позволяет бухгалтерской службе вести предварительный, текущий и последующий контроль над деятельностью материально ответственных лиц, движением имущества и состоянием расчетно-платежной дисциплины, говорится в Законе «О бухгалтерском учете» [2].

© Белявцева И.Г., 2019

Согласно справочной системе «Консультант плюс» обязательными к применению первичными документами по кассовым операциям являются (по Информации Минфина России № П3-10/2012 2012 «О вступлении в силу с 01.01.2013 г. Федерального закона от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете») [5]:

- Приходный кассовый ордер (ПКО);
- Расходный кассовый ордер (РКО);
- Журнал регистрации приходных и расходных кассовых документов;
- Кассовая книга;
- Книга учета принятых выданных кассиром денежных средств;
- Авансовый отчет;
- Объявление на взнос наличными;
- И другие.

В Законе №54-ФЗ находится информация еще о двух учетных документах, не указанных в справочной системе: кассовом чеке и бланке строгой отчетности.

Кассовый чек – первичный учетный документ, сформированный в электронной форме и (или) отпечатанный с применением контрольно-кассовой техники (ККТ) в момент расчета между пользователем и покупателем (клиентом), содержащий сведения о расчете, подтверждающий факт его осуществления и соответствующий требованиям законодательства Российской Федерации о применении контрольно-кассовой техники.

Бланк строгой отчетности (далее – БСО) – первичный учетный документ, приравненный к кассовому чеку, сформированный в электронной форме и (или) отпечатанный с применением автоматизированной системы для БСО в момент расчета между пользователем и клиентом за оказанные услуги, содержащий сведения о расчете, подтверждающий факт его осуществления и соответствующий требованиям законодательства Российской Федерации о применении контрольно-кассовой техники [3].

Рис. 2. Схема документооборота до введения онлайн-касс

Согласно стандартной схеме документооборота по кассовым операциям (рис. 2), первичными документами здесь являются приходные и расходные кассовые ордера, а также авансовые отчеты, платежные, расчетно-платежные ведомости. Из Закона №54-ФЗ также известно, что к первичным документам приравниваются бланки строгой отчетности и кассовые чеки. БСО и кассовые чеки в организациях, находящихся на общем режиме налогообложения могут являться приложением к ПКО или

РКО. Но в российском законодательстве существуют субъекты экономической деятельности, освобожденные от обязанности ведения кассового учета – это индивидуальные предприниматели (ИП), ведущие учет доходов и расходов и иных объектов налогообложения либо физических показателей, характеризующих определенный вид предпринимательской деятельности [4].

В связи с этим возникают проблемы документальной проверки доходов и расходов этих субъектов предпринимательской деятельности, и документального подтверждения хозяйственных операций с участием такого субъекта при проведении встречных проверок. Также у индивидуальных предпринимателей невозможно проверить подлинность и наличие внутренних хозяйственных операций, например, связанных с расчетами с работниками. Эта проблема появляется вследствие отсутствия у индивидуальных предпринимателей обязанности ведения бухгалтерского учета и кассового учета в том числе. Как видно из рис. 1 – бланки строгой отчетности и чеки, отпечатанные с использованием контрольно-кассовой техники нового образца (онлайн-кассы), применяются индивидуальными предпринимателями (как и организациями) только в сфере сбыта продукции и услуг. Это означает, что единственная проверяемая сфера деятельности индивидуального предпринимателя, не ведущего бухгалтерский учет – это сбыт (продажа).

Итак, субъекты экономической деятельности, которые вправе не вести бухгалтерский учет кассовых операций, ускользают от полного и прозрачного контроля над их наличным денежным оборотом. Вследствие чего у индивидуальных предпринимателей появляется возможность сокрытия своих реальных доходов и расходов, не отражения в отчетности некоторых показателей своей деятельности. В отличие от них, организации, ведущие полный бухгалтерский учет своей деятельности, легко контролируют внутренние и внешние потоки денежных средств, при помощи сводных и аналитических регистров учета – из которых четко видно каждое перечисление денежных средств как внутри организации, так и за её пределы. Такие организации зачастую быстро выявляют и исправляют недостачи и излишки денежных средств, при помощи инвентаризации и проверки первичных и сводных учетных документов. У предпринимателей, не ведущих подробный учет, такой возможности нет. Вследствие этого может также возникнуть проблема неконтролируемых недостач, хищений средств из кассы предпринимателя. Иначе говоря, предпринимателю, не ведущему кассовый учет, трудно в полной мере контролировать движение денежных средств.

В нормативном регулировании движения и контроля денежных средств на предприятии также существуют небольшие противоречия и довольно весомые пробелы. Так, с 01.07.2019 г. вводится запрет на использование БСО, отпечатанных типографским способом; обязанность ИП и организаций использовать в своей работе онлайн-кассы. С одной стороны, это должно упростить отношения организаций с налоговыми органами и сдачу отчетности в федеральную налоговую службу (ФНС), а также данное нововведение должно исключить возможность незаконных операций по получению денежных доходов со стороны ИП и организаций. С другой стороны, это довольно мощный удар по сектору рынка услуг, в котором действуют микропредприятия, так как «маленьким» компаниям буквально не «по карману» переход с типографских БСО на онлайн-кассы, поскольку затраты на покупку, установку, введение в эксплуатацию и использование такого устройства могут доходить до 70 000 руб. [7].

Авторы статьи «Введение онлайн-касс в систему учета» – В. Бочкарева, К. Данильчук, Д. Карепанова – считают, что «…Наибольшую выгоду от введения онлайн-касс получает государство. Так как это практически полностью исключит возмож-

ность теневых схем торговли и повысит собираемость налогов. Теперь для того чтобы проверить деятельность предприятия не нужно посещать его лично – все поступающие от предприятия данные доступны в единой базе…» [6].

Приобретение кассового аппарата с фискальным накопителем (ФН), (заменяющим привычную ЭКЛЗ – электронную кассовую ленту с защитой) – это задача предпринимателя, как и регистрация новой кассы в налоговой инспекции. На это затрачивается не только время, но и, как было сказано выше, немалые денежные средства предпринимателя.

С 01.07.2018 онлайн-кассы уже применяют все налогоплательщики, не применявшие ККТ ранее, за исключением организаций на ЕНВД (единый налог на вмененный доход), патенте и организаций, осуществляющих определенные виды экономической деятельности, указанные в Законе №54-ФЗ.

До 1 июля 2019 г. действует отсрочка по обязательному применению онлайн-ККТ: налогоплательщики (юридические лица и ИП), применяющие ЕНВД (кроме бизнеса в сфере розничной торговли и общественного питания); предприниматели на патентной системе налогообложения, не занимающиеся розничной торговлей и общественным питанием; ИП не привлекающие наемных работников и розничную торговлю, и общественное питание; налогоплательщики на упрощенной системе налогообложения, оказывающие услуги населению (кроме услуг в сфере общественного питания); ИП, осуществляющие продажу товаров через вендинговые автоматы и не имеющие наемных работников [6].

Организации, не имеющие опыта применения ККТ, столкнутся со сложностями применения Закона №54-ФЗ. Одно из важных требований нового законодательства – расширенный перечень обязательных реквизитов в чеке, включающий теперь наименование и количество товара. Следовательно, организациям нужно изменить форму своего чека, внести изменения в форму первичного документа в учетной политике организации (если таковая имеется), скорректировать работу ККТ.

Сложностью в освоении нового законодательства также является применение БСО, начиная с 1 июля 2019 г. Поскольку бланки строгой отчетности приравниваются к кассовому чеку по юридической силе и содержанию информации, возникает вопрос: нужны ли сами БСО в таком случае? Или можно обойтись кассовыми чеками, отпечатанными на онлайн-кассах?

Эксперты разделились во мнениях. Очень часто можно услышать о том, что применение БСО с июля 2019 г. запрещается вовсе. Но, в действительности, это не так. Ни в одном нормативном акте РФ нет информации о тотальном запрещении использования БСО, речь идёт лишь о том, что с 01.07.2019 запрещается использование БСО, отпечатанных типографским способом, это подтверждает и Р. Мавлиханов в статье «Изменения в применении БСО и документооборот» [8].

Также в этой статье говориться о том, что работа с автоматизированными системами печатания БСО позволяет: защищать данные от несанкционированного доступа; идентифицировать, фиксировать и сохранять все операции с каждым бланком в течение не менее 5 лет, чего требует Закон №402-ФЗ [2].

С другой стороны есть бесспорные плюсы для предприятия и у использования онлайн-касс, например: уменьшение количества визитов в налоговую и налоговых проверок. Так как новые онлайн-кассы самостоятельно отправляют всю актуальную информацию в базу ФНС при помощи фискального накопителя, который, весьма кстати, может заменять сам предприниматель или его работник в сроки, указанные в

Законе №54-ФЗ. Эти функции значительно оптимизируют ведение бухгалтерского учета и помогают снижать издержки предпринимателя.

В. Жаринов в статье «Учет операций с денежными средствами и контроль правильности ведения кассовых операций» утверждает, что к главным изменениям в учете наличности относится то, что организациям и предпринимателям придется работать не только с ККТ нового образца, но и с электронными чеками, содержание которых претерпит изменения в виде представления более расширенной информации. Так как новая касса должна создавать и привычные для предпринимателей бумажные чеки и их электронные аналоги с целью дальнейшей их передачи в ФНС [9].

Как работает новая онлайн – ККТ: при получении наличности после продажи товаров, оказания услуг, выполнения работ, продавец вводит данные в онлайн-кассу, и прежде чем напечатать чек, ККТ в онлайн режиме передает информацию о покупке оператору фискальных данных (ОФД). Он, в свою очередь, присваивает чеку уникальный номер (фискальный признак – ФН) и перенаправляет его обратно продавцу. Чек с фискальным признаком выводится на печать и выдается покупателю.

Учет и контроль денежных средств регулируется большим количеством законодательных и нормативных актов, разрабатываемых в основном Центральным Банком и Министерством финансов РФ.

Так, учет наличных денежных средств регламентируют в основном:

- Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» №54-ФЗ (Регламентирует сферу применения ККТ, требования к ней и обязанности организаций, применяющих ККТ (с 1.07.2019 г. по этому нормативному акту вступят в действие некоторые изменения))
- Указание Банка РФ «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства» №3210-У (Содержит подробные инструкции по осуществлению и отражению в бухгалтерском учете кассовых операций) и многими другими.

Закон №54-ФЗ и принятые в соответствии с ним нормативные акты отменяют необходимость оформления документов, унифицированные формы которых были утверждены постановлением Госкомстата от 25.12.1998 №132 и считавшихся ранее обязательными. Требования к учету денежных средств также прописаны в Законе №290-ФЗ, являющемся поправочным к основному закону о ККТ №54-ФЗ. Оба закона имеют непосредственное влияние на розничную торговлю организаций по оказанию услуг, кафе, ресторанов, аптек, фирм юридических услуг, АЗС. Также данные законы имеют связь с внедрением новых онлайн-касс взамен старой ККТ.

Основной целью введения поправок в Закон №54-ФЗ является желание законодателя сделать розничную продажу более прозрачной с точки зрения налогообложения и бухгалтерского учета, а также иметь возможность отслеживания всех поступлений в кассу каждого предприятия, которое должно помочь исключить теневые сделки (продажи), не отражаемые ранее в учете и в налогооблагаемой базе предприятий.

Контрольные функции ФНС с введением новой ККТ становятся упрощенными благодаря такой автоматизации. Согласно указанному ФЗ вводятся также такие понятия, как оператор фискальных данных (ОФД) и фискальный накопитель (ФН), которые также помогают ФНС усилить контроль над организациями, участвующими в розничной торговле товарами и услугами.

Поскольку одной из основных задач ведения учета кассовых операций является своевременное и верное документальное оформление хозяйственных операций по кассе в соответствии с действующим законодательством, каждая организация и индивидуальный предприниматель должен быть осведомлен о нововведениях в нормативных актах, касающихся этой стороны экономической деятельности предприятия. Также каждое предприятие, деятельность которого подпадает под изменения Закона №54-ФЗ, обязано в срок до 01.07.2019 перейти на новый формат ККТ или усовершенствовать старую кассовую технику, если имеется такая возможность. Нужно отметить, что 1 июля 2019 г. не является конечной датой введения онлайн-касс, поскольку их внедрение рассчитано до 2021 г., график перехода представлен на рис. 3 [10].

Кто и когда переходит на онлайн-кассы*

		с 01.07.2017	с 01.07.2018	с 01.07.2019	с 01.02.2021
ИП на УСН	Работы и услуги (БСО)				с товарами
	Общепит с сотрудниками				с товарами
	Торговля				с товарами
	Подакцизные товары/пиво	с товарами	с товарами	с товарами	с товарами
	Другое				с товарами
ЮЛ/ИП на ОСНО	Работы и услуги (БСО)			с товарами	с товарами
	Общепит с сотрудниками		с товарами	с товарами	с товарами
	Торговля	с товарами	с товарами	с товарами	с товарами
	Крепкий алкоголь/подакцизные товары/пиво	с товарами	с товарами	с товарами	с товарами
	Другое	с товарами	с товарами	с товарами	с товарами
ЮЛ на УСН	Торговля	с товарами	с товарами	с товарами	с товарами
	Работы и услуги (БСО)			с товарами	с товарами
	Общепит без сотрудников			с товарами	с товарами
	Общепит с сотрудниками		с товарами	с товарами	с товарами
	Крепкий алкоголь/подакцизные товары/пиво	с товарами	с товарами	с товарами	с товарами
	Другое	с товарами	с товарами	с товарами	с товарами
ИП на ЕНВД/ПСН	Розница и общепит с сотрудниками				с товарами
	Розница и общепит без сотрудников				с товарами
	Подакцизные товары/пиво без сотрудников			с товарами	с товарами
	Подакцизные товары/пиво с сотрудниками		с товарами	с товарами	с товарами
	Работы и услуги				с товарами
	Другое				с товарами
ЮЛ на ЕНВД	Розница и общепит				с товарами
	Крепкий алкоголь	с товарами	с товарами	с товарами	с товарами
	Услуги и работы			с товарами	с товарами
	Подакцизные товары/пиво		с товарами	с товарами	с товарами
	Другое			с товарами	с товарами

* Синим обозначен переход на онлайн-кассы.
«С товарами» означает, что необходимо печатать наименования и количество товаров в чеке.
БСО - бланк строгой отчетности.

Рис. 3. График перехода на онлайн-кассы

Эксперты рекомендуют не откладывать процесс перехода на онлайн-кассы, чтобы избежать ажиотажного спроса на них в преддверии критических дат перехода (как 01.07.2019) и дефицита ККТ нового образца, как следствие, связанных с ним лишних затрат и проблем с налоговой инспекцией.

Итак, для контроля движения наличных денежных средств применяется контрольно-кассовая техника, законодательством РФ устанавливается порядок работы с ККТ при расчетах с юридическими и физическими лицами за сбыт товаров и услуг. Исключением являются индивидуальные предприниматели, не являющиеся налогоплательщиками общего налогового режима, так как они могут не вести кассовую книгу и не оформлять кассовые документы. В этом случае расчеты чаще всего ведутся при помощи бланков строгой отчетности. Бланки этих документов печатаются типографским способом либо создаются автоматизированными системами с возможностью последующей печати и должны иметь собственную серию и индивидуальные номера. С 1 июля 2019 г. использование типографских БСО упраздняется и у ИП остается только возможность отпечатывать БСО с использованием автоматизирован-

ных систем. Поскольку в Федеральный закон №54-ФЗ вводятся поправки, содержание БСО будет фактически приравнено к содержанию кассового чека.

До 01.07.2019 организации и индивидуальные предприниматели вправе выдавать БСО при получении и выдаче наличных денежных средств, но даже работа с таким привычным первичным документом содержит в себе весомые проблемы. Так, в нормативной базе отсутствуют формы бланков строгой отчетности по многим видам услуг, разработаны лишь формы для квитанций, билетов, талонов, абонементов и путевок. Каждый индивидуальный предприниматель (организация) обязан сам разработать и утвердить форму бланка строгой отчетности по своему виду продажи товаров или услуг. Также нет единой формы акта учета БСО на коммерческом предприятии – такая форма разработана только для бюджетных организаций. Отсюда появляется проблема отражения таких собственно-разработанных БСО в учете других организаций и индивидуальных предпринимателей, находящихся на общем режиме налогообложения и обязанных вести бухгалтерский учет кассовых операций.

Несмотря на возможный дефицит нового оборудования в преддверии контрольной даты перехода на онлайн-кассы, отсутствие опыта применения такой техники, необходимость автоматизации и подключения к интернету каждой торговой точки, сложности и изменчивости законодательства в области применения ККТ и БСО организациям не следует откладывать переход на новые кассы на последний момент. Так как за несоблюдение нововведений Закона №54-ФЗ предусмотрены штрафы, дифференцируемые в зависимости от организационной формы предприятия.

Также нужно отметить, что внедрение новой ККТ, несмотря на большие затраты на переход на такую технику, это шаг к упрощению ведения учета для малых предприятий, снижению затрат на передачу данных в ФНС и снижению количества проверок налоговой инспекцией. Так как данные каждого предприятия будут открытыми и прозрачными для налоговой, посредством внедрения оператора фискальных данных в систему передачи данных от предприятия к налоговой инспекции.

Использование бланков строгой отчетности, отпечатанных на автоматизированных системах, и внедрение новых онлайн-касс с кассовыми чеками может вызывать у предприятий, обязанных применять эти первичные документы в своем бухгалтерском и налоговом учете, множество вопросов по работе с ними. Исходя из этого предположения, следует применить некоторые способы разрешения проблемных вопросов, связанных с данными первичными документами, а именно:

- Систематизировать, а также проверить на разногласия нормативно-правовые акты, регулирующие работу предприятий с бланками строгой отчетности и новой контрольно-кассовой техникой;
- Разработать новые методические указания, способные разъяснить широкому кругу пользователей новые и давно действующие аспекты работы с ККТ и бланками строгой отчетности;
- Разработать справочную информацию, которая объяснит широкому кругу лиц разницу между учетом бланков строгой отчетности и кассовых чеков;
- Создать цикл статей или обучающий курс по работе с первичными кассовыми документами для студентов и бухгалтеров;
- Составить корректные и понятные рекомендации по созданию формы бланка строгой отчетности по видам экономической деятельности, не имеющим утвержденной законодательно формы;

- Составить рекомендации по порядку бухгалтерского учета бланков строгой отчетности и кассовых чеков (как приложений к приходным и расходным кассовым ордерам или как заменяющих их документов).

Также у ИП возникает множество проблем, связанных с контролем и учетом денежных средств, из-за отсутствия обязанности ведения бухгалтерского учета. Применение новых онлайн-касс, безусловно, обеспечивает контроль над денежными средствами в кассе организации, но, если речь идет об ИП, не ведущем бухгалтерский учет, контролируется по-прежнему лишь сфера сбыта продукции и услуг. Документооборот организации меняется лишь в сфере передачи данных в ФНС, так как после введения новой ККТ налоговая инспекция получит более подробные сведения об обращении наличности на предприятиях, тогда как раньше эти данные не раскрывались так детально. Ранее налоговая инспекция получала лишь общую информацию о доходах и расходах предприятий из годовой отчетности. Соответственно, на предприятиях, не ведущих бухгалтерский либо кассовый учет, остается проблема бесконтрольности внутренних операций с наличными денежными средствами, риск сокрытия реального денежного оборота предприятия.

В связи с этим можно предположить, что появление у них такой обязанности (законодательное введение обязанности ведения бухгалтерского учета для всех субъектов экономической деятельности) избавит предпринимателей от проблем составления достоверной и правильной отчетности; правильного и прозрачного учета всех хозяйственных операций, а не только операций по сбыту. Конечно, вследствие вменения индивидуальным предпринимателям этой обязанности, им придется привлекать к своей работе бухгалтера со стороны, либо расширять сферу обязанностей кассира или главного кассира (при его наличии). Расходы на заработную плату этим сотрудникам также увеличат общий список расходов предпринимателя, немалую долю которых уже составляет приобретение онлайн-кассы и работа с ней. Но появление на предприятии бухгалтера, который сможет не только вести учет, но и будет грамотно контролировать работу кассиров-операционистов с онлайн-кассами, позволит предпринимателю более полно контролировать учет и движение денежных средств на своем предприятии.

Список литературы

1. *Бухгалтерский* учет: Учебник для студентов вузов / Ю.А. Бабаев, И.П. Комиссарова, В.А. Бородин; Под ред. проф. ЮА Бабаева, проф. И.П. Комиссаровой; гл. редактор Н. Эриашвили 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 527 с.
2. *Федеральный* закон «О Бухгалтерском учете» №402 ФЗ от 16.12.2011 г. Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».
3. *Федеральный* закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» №54-ФЗ от 22.05.2003 г. Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».
4. *Указание* Банка России « О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства» №3210-У от 11.03.2014 г. Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».
5. *Информация* Минфина России N ПЗ-10/2012 «О вступлении в силу с 1 января 2013 г. Федерального закона от 6 декабря 2011 г. N402-ФЗ» О бухгалтерском учете» Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».

6. *Бочкарева В.А., Данильчук К.В., Карепанова Д.О.* Введение онлайн-касс в систему учета // Проблемы финансов, кредита и бухгалтерского учета в условиях реформирования экономики: сб. материалов международной студенческой научно-практической конференции / под ред. Карловской Е.А. 2018. С. 209–214.

7. *Шестакова Н.Н., Шестакова М.В.* Проблемы перехода на новую контрольно-кассовую технику // Экономика и управление в современных условиях: сб. материалов международной студенческой научно-практической конференции / под ред. В. Ф. Забуга. 2018. С. 287–291.

8. *Мавлиханов Р.Ш.* Изменения в применении бланков строгой отчетности и документооборот // Советник бухгалтера бюджетной сферы. 2015. №5(149). С. 57–66.

9. *Жаринов В.В.* Учет операций с денежными средствами и контроль правильности ведения кассовых операций // ECONOMICS. 2018. №6(38). С. 36–41.

10. *Таблица* «Сроки перехода на онлайн-кассы». URL: https://delat-delo.ru/files/sroki-perekhoda-na-onlajn-kassy.pdf (дата обращения: 05.02.2019).

ПИЛОТНЫЙ ПРОЕКТ ФСС РФ «ПРЯМЫЕ ВЫПЛАТЫ» В ПЕРМСКОМ КРАЕ

В.М. Васильева, студент 2 курса
(Науч. руководитель преподаватель Е.В. Чекарева)
Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Пермь

Пилотный проект ФСС РФ с кодовым названием «Прямые выплаты» осуществляется с 2011 г. Проект предусматривает выплаты больничных, детских и иных пособий в некоторых регионах Российской Федерации напрямую из ФСС РФ, а не через зачетный механизм. Приказом от 24.11.2017 г. №578 [1] ФСС РФ утвердил новые формы документов для выплат в пилотных регионах. В проекте участвуют 33 субъекта Российской Федерации. Пермский край в проект не вошел. Согласно Постановлению Правительства от 11.12.2017 г. №1514 [2] такой состав регионов сохранится. Действие пилотного проекта ФСС РФ было продлено, а нормы о расширении проекта на новые субъекты Российской Федерации в 2019 г. (13 регионов) и в 2019 (на все оставшиеся субъекты Российской Федерации) исключены [6].

Федеральным законом от 01.05.2017 г. №86-ФЗ внесены изменения в ст. 13 Федерального закона «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» [1] и ст. 59 и 78 Федерального закона «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации». Согласно закону №86-ФЗ назначение и выплата пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам осуществляются на основании листка нетрудоспособности, выданного медицинской организацией в форме документа на бумажном носителе или (с письменного согласия застрахованного лица) сформированного и размещенного в информационной системе страховщика в форме электронного документа.

Таким образом, с 1 июля 2017 г. предусмотрена возможность оформления листка нетрудоспособности в виде электронного документа.

Для реализации проекта требуется, чтобы медицинская организация и работодатель пациента стали участниками специальной системы информационного взаимодействия.

Электронный листок нетрудоспособности заверяется усиленными квалифицированными электронными подписями медицинского работника и медицинской организации.

Бумажные листки нетрудоспособности не отменяются, но электронные листки – альтернатива, позволяющая сделать обмен информацией быстрым и прозрачным.

Пособия по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, ежемесячное пособие по уходу за ребенком назначаются и выплачиваются работодателем застрахованного лица независимо от формы листка нетрудоспособности, предъявленного им для оплаты.

Право выбора формы листка нетрудоспособности остается за застрахованным лицом. По желанию застрахованного лица может быть выдан либо листок нетрудоспособности, либо с его письменного добровольного согласия сформирован и размещен в Федеральной государственной информационной системе «Единая интегрированная информационная система «Соцстрах» ФСС» электронный больничный [7].

© Васильева В.М., 2019

Форма бланка листка нетрудоспособности установлена Приказом Минздравсоцразвития РФ от 26.04.2011 г. №347н. Порядок выдачи листков нетрудоспособности утвержден Приказом Минздравсоцразвития РФ от 29.06.2011 г. №624н.

Таблица 1

Обязательные реквизиты электронного больничного листа

Обязательные реквизиты электронного листка нетрудоспособности	Ф.И.О., ИНН, СНИЛС сотрудника, название организации-работодателя, сведения о среднем заработке для исчисления пособия, подпись врача.
	Подписи председателя врачебной комиссии и главного врача медицинской организации (для листков нетрудоспособности, выданных более чем на 15 дней)

Данные электронного больничного заносятся в специальную базу ФСС РФ, которая доступна работодателям.

В Информации ФСС РФ «О введении электронного листка нетрудоспособности», размещенной на сайте ФСС РФ уточнено: получить информацию о сформированных электронных листках нетрудоспособности работник и работодатель могут в личных кабинетах, размещенных на сайте ФСС РФ. Доступ обеспечивается при наличии логина и пароля к Единому порталу государственных и муниципальных услуг (функций) [7].

Для работы с электронными больничными работодателю необходимо зарегистрироваться в личном кабинете (cabinets.fss.ru).

Основными функциями электронного кабинета страхователя являются:

- получение данных электронного листка нетрудоспособности, закрытого медицинской организацией;
- просмотр электронных больничных и вывод их на печать;
- ввод сведений страхователя в существующие электронные листки нетрудоспособности;
- экспорт данных электронных больничных в XML-файлы с возможностью последующей загрузки этих файлов в программный продукт страхователя с целью создания и подписания реестров для отправки в ФСС РФ;
- поиск и просмотр поданных в ФСС РФ реестров листков нетрудоспособности;
- просмотр журнала обмена данными между работодателем и ФСС РФ (с возможностью сохранения запросов и полученных ответов в XML-файлы);
- просмотр и выгрузка в XML-файл (для дальнейшей обработки в программном обеспечении работодателя) списка ошибок при проверке реестра и пособий;
- формирование обращений в ФСС РФ (при прямой выплате пособий);
- поиск (по Ф.И.О., СНИЛС, статусу пособия) и просмотр пособий, выплаченных ФСС РФ напрямую;
- просмотр извещений, сформированных сотрудником ФСС РФ при работе с реестром и пособиями (пока в стадии разработки);
- подача заявки для записи на прием в территориальное отделение ФСС РФ.

В Письме ФСС РФ №02-09-11/22-05-13462 [4] говорится, что работодатель представляет сведения по страховому случаю в ФСС РФ в целях формирования электронного листка нетрудоспособности, в том числе сведения по расчету пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам. Организация процесса формирования и передачи сведений для электронного листка нетрудоспособности

обеспечивается работодателем самостоятельно посредством используемого им программного обеспечения. Для этого могут быть применены либо собственное программное обеспечение работодателя, либо программное обеспечение, предоставляемое ФСС РФ на безвозмездной основе.

Информационное взаимодействие страхователя и страховщика и направление страхователем сведений в информационную систему ФСС РФ осуществляются с использованием шифрования и подтверждения сведений усиленной квалифицированной электронной подписью участника информационного взаимодействия.

Работодатель должен заключить с региональным отделением ФСС РФ соглашение об информационном взаимодействии при формировании электронного листка нетрудоспособности (рисунок). Соглашение заключается сроком на один год. По соглашению сторон в него могут вноситься изменения и дополнения, которые оформляются в письменной форме дополнительным соглашением. По инициативе любой из сторон соглашение может быть расторгнуто. Об этом необходимо письменно уведомить участника электронного документооборота не позднее, чем за три месяца до дня его расторжения. Если стороны за 30 календарных дней до прекращения срока действия соглашения не выразили в письменном виде намерение прекратить взаимодействие, документ считается продленным на один год.

Информационное взаимодействие страхователя и страховщика

Ознакомиться с Интерфейсом персональных кабинетов пользователей системы «Электронный листок нетрудоспособности», скачать необходимые инструкции и программы можно с http://cabinets.fss.ru/ (авторизация в электронных кабинетах поддерживается Единой Системой Идентификации и Аутентификации (ЕСИА) Портала государственных услуг РФ (ЕПГУ).

Застрахованному лицу в случае наступления нетрудоспособности для получения электронного больничного рекомендуется узнать у работодателя, является ли работодатель участником информационного взаимодействия по формированию электронного больничного (ЭЛН). Если получен положительный ответ, при обращении в медицинское учреждение проинформировать об этом врача. Сообщить медицинскому учреждению СНИЛС и дать письменное согласие на оформление ЭЛН. Завершая обслуживание в медицинской организации, узнать номер электронного больничного.

Сообщить номер ЭЛН работодателю. Для работника такой вид документа будет полезен. Воспользовавшись личным кабинетом ФСС РФ, застрахованное лицо может увидеть историю всех своих листков нетрудоспособности, отследить статус текущего больничного, получить информацию по пособиям, выплатам, техническим средствам реабилитации и т.д.

Войти в личный кабинет застрахованное лицо может с помощью своего логина и пароля сайта «www.gosuslugi.ru». В личном кабинете есть возможность настроить передачу оповещений по e-mail.

Электронный листок нетрудоспособности заполняют в специальной компьютерной программе. Документ выглядит так же, как и бумажный бланк, и заполняется он по тем же правилам. При переходе на новый вариант документа работодатель должен иметь выход в Интернет, установить на компьютер, где предполагается работа с ЭЛН, сертифицированное средство криптозащиты информации (например, КриптоПро или ViPNet), получить на сайте ФСС РФ усиленную квалифицированную цифровую подпись. Можно использовать электронные подписи, выданные аккредитованными удостоверяющими центрами для сдачи отчетности через Интернет.

Работодатель может получить файл с больничным листом двумя способами: первый – из программного обеспечения по ведению автоматизированного бухгалтерского (кадрового) учета (например, 1С); второй – в личном кабинете страхователя на сайте ФСС РФ.

Если возникают технические сложности, электронные листки нетрудоспособности могут быть заполнены как в электронном, так и в печатном виде.

Практика использования показала, что электронные больничные более эффективны, надёжны и экономически выгодны.

Таблица 2

Преимущества электронных листков нетрудоспособности

Признаки	***Преимущества***
Экономичность	Хранение ЭЛН не требует архивов – вся документация ведётся в цифровом виде и сохраняется в базах единой информационной системы ФСС РФ
Процедура оформления	Электронные больничные удобны – процедура оформления больничного в электронном виде значительно проще. Работнику не нужно заверять документ печатями в поликлинике и передавать в бухгалтерию работодателя, достаточно просто назвать его номер
Надежность	ЭЛН надежны – электронный больничный нельзя потерять, работник всегда может узнать его номер в своем личном кабинете системы «Соцстрах». Подделать ЭЛН практически невозможно, на каждом этапе оформления больничный лист подписывается электронной подписью ответственного лица – медицинского учреждения, работодателя и ФСС РФ
Вероятность ошибок в документе	Электронные больничные помогают избежать штрафов – вероятность ошибок в документе снижается благодаря функциям автоматизированного контроля программного обеспечения для отправки электронной отчётности, в котором заполняются электронные больничные

В России ежедневно выдается более 42 тыс. электронных листков нетрудоспособности, с ними работают 6,5 тыс. медицинских и более 130 тыс. страхователей оплачивают документы в электронном формате.

Как рассказала в своем интервью Галина Токарева, управляющий Пермским отделением ФСС РФ: «Это не только тренд и мода, связанные с «электронным» образом жизни, но и прежде всего экономия государственных средств и преимущества для

пользователей. Повышается качество предоставления государственных услуг, сокращается время на обработку информации, а процедура взаимодействия с государственными учреждениями становится удобной, точной, прозрачной. Электронный больничный лист – это та разработка, с которой может столкнуться каждый житель края».

Как отмечалось ранее, Пермский край пока не вошел в пилотный проект. Но это не значит, что организационные работы не осуществляются. Министерством здравоохранения Пермского края были проведены мероприятия по подключению всех медицинских организаций к участию в формировании электронного листка нетрудоспособности (ЭЛН). Было проведено обучение медицинского персонала, установлены и обновлены соответствующие программные продукты.

Региональным ФСС РФ, в рамках реализации норм Закона №86-ФЗ, предоставлен страхователям программный продукт «АРМ. Подготовка расчетов для ФСС», а также сервис личных кабинетов, размещенный на официальном сайте ФСС РФ, для использования при формировании ЭЛН.

Наиболее распространенные программные продукты, такие как «1С», «Парус», СБиС, Контур-Экстерн и т.д., были доработаны производителями и имеют соответствующий функционал по работе с ЭЛН. В настоящий момент технические проблемы с принятием ЭЛН к оплате отсутствуют [9].

Поэтому, при наличии технической готовности отказ в приёме от работника данной формы листка является нарушением прав застрахованного лица и неисполнением действующего законодательства.

В Пермском крае на данный момент выдано 23 тыс. электронных больничных, что составляет 2% от их общего числа. По этому показателю регион находится на 48-м месте по России. В Перми выдают электронные больничные 127 медицинских организаций. В основном это государственные больницы, среди которых – ГБУЗ Пермского края «Городская детская клиническая поликлиника №1», ГБУЗ Пермского края Городская детская клиническая поликлиника №4», ФГБУЗ «Пермский клинический центр ФМБА России», а в Березниках – ООО «Поликлиника Альфа-Центр Здоровья». Всего в регионе 1 290 страхователей работают с электронным больничным, но некоторые до сих пор не хотят исполнять федеральный закон [8].

В ноябре 2018 г. на семинаре, проводимом АО «ПФ «СКБ Контур» Татьяна Луганская, исполняющая обязанности. Начальника отдела Регионального отделения ФСС РФ сказала: «Для успешной работы и реализации нового закона необходимо, чтобы к этому были готовы как медицинские учреждения, так и работодатели. Больницами занимается краевое Министерство здравоохранения. А работодателям нужно зарегистрироваться на сайте ФСС РФ, чтобы иметь свой электронный кабинет. Все необходимые программы находятся там, их можно скачать и работать в соответствии с законом. Нововведение значительно упростит весь процесс оформления и использования листков временной нетрудоспособности, а также позволит избежать появления фальшивых больничных».

Список литературы

1. *Об* обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством. Федеральный закон от 29.12.2006 №255-ФЗ Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. *О внесении* изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 21 апреля 2011 г. №294 и признании утратившими силу абзацев третьего и четвертого подпункта «б» пункта 3 изменений, которые вносятся в постановление

Правительства Российской Федерации от 21 апреля 2011 г. №294, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 22 декабря 2016 г. №1427. Постановление Правительства РФ от 11.12.2017 №1514 Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

3. *Об* утверждении форм документов, применяемых для выплаты в 2012–2019 гг. страхового обеспечения и иных выплат в субъектах Российской Федерации, участвующих в реализации пилотного проекта, предусматривающего назначение и выплату застрахованным лицам страхового обеспечения по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, иных выплат и расходов территориальными органами Фонда социального страхования Российской Федерации. Приказ ФСС РФ от 24.11.2017 №578 (Зарегистрировано в Минюсте России 15.12.2017 г. №49265). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

4. *Об* участии медицинских организаций и страхователей в формировании листка нетрудоспособности в форме электронного документа. Письмо ФСС РФ от 11.08.2017 №02-09-11/22-05-13462 Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

5. *Колосов И.Ю.* Электронный больничный – право, а не обязанность // Оплата труда: бухгалтерский учет и налогообложение. 2017. №10 Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

6. *Электронный* листок нетрудоспособности: Постановление Правительства. URL: https://gosuchetnik.ru/kadry/elektronnye-bolnichnye-listy-kak-s-nimi-zhit (дата обращения: 22.02.2019).

7. *Фонд* социального страхования Российской Федерации. URL: http://cabinets.fss.ru (дата обращения: 20.02.2019).

8. *Электронные* больничные: особенности и процесс перехода. URL: https://iitrust.ru/articles/article/elektronnye-bolnichnye-osobennosti-i-protsess-perehoda (дата обращения: 12.03.2019).

9. *В-КУРСЕ.РУ.* URL:http://v kurse.ru/news/health/bez_ocheredey_i_stressov_kak_v_prikame_rabotaet_sistema_vydachi_elektronnykh_bolnichnykh_7736600 (дата обращения: 12.03.2019).

10. *Российская* газета. URL: https://rg.ru/2017/05/25/reg-pfo/pochemu-permiaki-ne-smogut-vospolzovatsia-elektronnymi-bolnichnymi.html (дата обращения: 02.03.2019).

ВЛИЯНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ УЧЕТА НА СТРУКТУРУ И СОДЕРЖАНИЕ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

Д.А. Ведерникова, студент 3 курса
(Науч. руководитель преподаватель Е.В. Чекарева)
Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Пермь

В Федеральном законе №402-ФЗ от 06.12.2011 г. «О бухгалтерском учете» [1] в статье 14 раскрывается состав бухгалтерской отчетности, в которую входит бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и приложения к ним. Одним из основных требований к информации в бухгалтерской отчетности экономического субъекта является ее полнота. В ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» [5] в пункте 6 говорится, что бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении. Достоверной и полной считается бухгалтерская отчетность, сформированная исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету. При формировании бухгалтерской отчетности организацией должна быть обеспечена нейтральность информации, содержащейся в ней, т.е. исключено одностороннее удовлетворение интересов одних групп пользователей бухгалтерской отчетности перед другими. Информация не является нейтральной, если посредством отбора или формы представления она влияет на решения и оценки пользователей с целью достижения предопределенных результатов или последствий.

В целях совершенствования нормативно-правового регулирования в сфере бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности организаций приказом Минфина России от 02.07.2010 г. №66н (ред. от 06.03.2018 г.) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [7] были утверждены формы бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

Основными нормативно-правовыми актами, влияющими на структуру и содержание отчета о финансовых результатах, являются:

- ПБУ 9/99 «Доходы организации» [2];
- ПБУ 10/99 «Расходы организации» [3];
- ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» [4];
- План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению, утвержденные приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. №94н [6].

Доходы организации в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности экономического субъекта подразделяются на:

- доходы от обычных видов деятельности;
- прочие доходы [2].

Доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг и иные доходы, указанные в разделе 2 ПБУ 9/99. В разделе 3 «Прочие поступления» вышеназванного документа дается довольно полный перечень прочих доходов организации.

Расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и

© Ведерникова Д.А., 2019

направлений деятельности экономического субъекта подразделяются на:

- расходы по обычным видам деятельности;
- прочие расходы [3].

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров, с выполнением работ, оказанием услуг и иные расходы, указанные в разделе 2 ПБУ 10/99.

Расходы, отличные от расходов по обычным видам деятельности, считаются прочими расходами. Их исчерпывающий перечень приведен в разделе 3 «Прочие расходы» ПБУ 10/99.

В табл. 1 приведена увязка ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации на содержание отдельных статей отчета о финансовых результатах. Надо отметить, что в соответствии с уже названными положениями доходы и расходы в отчете должны показываться развернуто. НДС и иные аналогичные налоговые платежи ни доходами, ни расходами не признаются.

Выручка, прочие доходы (выручка от продажи продукции (товаров), выручка от выполнения работ (оказания услуг) и т.п.), составляющие пять и более процентов от общей суммы доходов организации за отчетный период, показываются по каждому виду в отдельности.

Таблица 1

Увязка ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации на содержание отдельных статей отчета о финансовых результатах

Показатель	***Коды строк***	***Нормативные акты***
Выручка	2110	ПБУ 9/99 раздел 2 «Доходы от обычных видов деятельности»
Себестоимость продаж	2120	ПБУ 10/99 раздел 2 «Расходы по обычным видам деятельности»
Коммерческие расходы	2210	
Управленческие расходы	2220	
Доходы от участия в других организациях	2310	ПБУ 9/99 раздел 3 «Прочие поступления»
Проценты к получению	2320	
Прочие доходы	2340	
Проценты к уплате	2330	ПБУ 10/99 раздел 3 «Прочие расходы»
Прочие расходы	22350	

В случае выделения в отчете о финансовых результатах видов доходов, каждый из которых в отдельности составляет пять и более процентов от общей суммы доходов организации за отчетный год, в нем показывается соответствующая каждому виду часть расходов.

В соответствии ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность предприятия» [5] бухгалтерская отчетность – единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам.

В плане счетов бухгалтерского учета [6] для текущего учета доходов и расходов организации предусмотрены счета, приведенные в табл. 2.

Таблица 2

Счета бухгалтерского учета, предназначенные для формирования доходов и расходов экономического субъекта

Номер счета	*Субсчета*
90 «Продажи»	90/1 «Выручка»
	90/2 «Себестоимость продаж»
	90/3 «Налог на добавленную стоимость»
	90/4 «Акцизы»
	90/9 «Прибыль/убыток от продаж»
91 «Прочие доходы и расходы»	91/1 «Прочие доходы»
	91/2 «Прочие расходы»
	91/9 «Сальдо прочих доходов и расходов»

Информация, собранная на счетах 90 «Продажи» и 91 «Прочие доходы и расходы», отражается в промежуточных и годовом отчетах о финансовых результатах развернуто за вычетом НДС и акцизов. Увязка счетов бухгалтерского учета и показателей отчета о финансовых результатах приведена в табл. 3.

Доходы и расходы отчетного периода формируют прибыль до налогообложения, которая раскрывается в отчете о финансовых результатах отдельной строкой.

Финансовый результат отчетного года формируется на счете 99 «Прибыли и убытки».

По окончании отчетного года при составлении годовой бухгалтерской отчетности счет 99 «Прибыли и убытки» закрывается. При этом заключительной записью декабря сумма чистой прибыли (убытка) отчетного года списывается со счета 99 «Прибыли и убытки» в кредит (дебет) счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» [6].

Таблица 3

Увязка счетов бухгалтерского учета и показателей отчета о финансовых результатах

Показатель	*Код строки*	*Номера счетов*
Выручка	2110	90/1 «минус» 90/3, 90/4
Себестоимость продаж	2120	90/2
Коммерческие расходы	2210	
Управленческие расходы	2220	
Прибыль от продаж	2200	90/9
Доходы от участия в других организациях	2310	91/1 (за вычетом НДС)
Проценты к получению	2320	
Прочие доходы	2340	
Проценты к уплате	2330	91/2 (НДС расходами не признается)
Прочие расходы	2350	
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	99

В соответствии с планом по реформированию бухгалтерского учета Минфина России в 2002 г. в российской практике появился аналог МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль» – ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» [4]. В российской практике появились новые объекты учета, такие как постоянные налоговые обязательства (активы) (ПНО/ПНА), отложенные налоговые обязательства (ОНО), отложенные налоговые активы (ОНА) и текущий налог на прибыль. ПБУ 18/02 устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете и порядок раскрытия в бухгалтерской отчетности информации о расчетах по налогу на прибыль организаций для организаций,

признаваемых налогоплательщиками налога на прибыль. Определяет взаимосвязь показателя, отражающего бухгалтерскую прибыль (убыток), и налоговой базы по налогу на прибыль за отчетный период, рассчитанной по правилам налогового учета и отраженной в декларации по налогу на прибыль.

Применение правил ПБУ 18/02 позволяет отражать в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности различие налога на бухгалтерскую прибыль (убыток), признанного в бухгалтерском учете, от налога на налогооблагаемую прибыль, сформированного в бухгалтерском учете и отраженного в налоговой декларации по налогу на прибыль. Порядок формирования текущего налога на прибыль в соответствии с ПБУ 18/02 и суть разниц между бухгалтерской прибылью (убытком) и налогооблагаемой прибылью (убытком) отчетного периода, образовавшихся в результате применения различных правил признания доходов и расходов представлены в табл. 4.

Таблица 4

Порядок формирования текущего налога на прибыль в бухгалтерском учете

Объект учета	***Содержание и порядок формирования объекта учета***
Условный доход (расход)	Равняется величине, определенной как произведение бухгалтерской прибыли, сформированной в отчетном периоде на ставку налога на прибыль, установленную законодательством
« + »	Сумма налога, которая приводит к увеличению платежей по налогу на прибыль. Рассчитывается исходя из постоянных налоговых разниц (т.е. расходы и доходы, которые в соответствии с НК РФ гл.25 не принимаются к расчету), умноженная на ставку налога на прибыль
Постоянное налоговое обязательство	
« + »	Рассчитывается по ставке налога на прибыль от суммы временных разниц (т.е. доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль (убыток) в одном отчетном периоде, а налоговую базу по налогу на прибыль в других отчетных периодах). Выделяют вычитаемые и налогооблагаемые разницы. Вычитаемые разницы – разные способы начисления амортизации, признания коммерческих, управленческих расходов и т.п. Приводят к образованию отложенного налога на прибыль, который должен уменьшить сумму налога на прибыль в следующем за отчетным периодах
Отложенный налоговый актив	
« - »	Рассчитывается по ставке налога на прибыль с суммы налогооблагаемых временных разниц, которые образуются в результате применения разных правил начисления амортизации в бухгалтерском и налоговом учете, признание выручки от продаж в бухгалтерском учете по начислению, а в налоговом по оплате и т.п. Приводит к образованию отложенного налога, который должен увеличить сумму налога на прибыль с следующих за отчетным периодах
Отложенное налоговое обязательство	
« = »	Сумма, причитающаяся к уплате (начисленная) за данный отчетный период, отражается в декларации по налогу на прибыль.
Текущий налог	

Отложенные налоговые активы (ОНА) принимаются к бухгалтерскому учету в размере величины, определяемой как произведение вычитаемых разниц, возникших в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль, действующую на отчетную дату. Для обобщения информации о наличии и движении отложенных налоговых активов предназначен счет 09 «Отложенные налоговые активы».

Отложенные налоговые обязательства (ОНО) принимаются к бухгалтерскому учету в размере величины, определяемой как произведение налогооблагаемых временных разниц, возникших в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль, действовавшую на отчетную дату. Для обобщения информации о наличии и движении отложенных налоговых обязательств предназначен счет 77 «Отложенные налоговые обязательства» предназначен.

Суммы начисленного условного расхода по налогу на прибыль, постоянных обязательств (активов) (ПНО/ПНА) и платежей по перерасчетам по этому налогу из фактической прибыли, причитающихся налоговых санкций отражаются на счете 99 «Прибыли и убытки».

Увязка счетов бухгалтерского учета, отражающих различие налога на бухгалтерскую прибыль (убыток), признанного в бухгалтерском учете, от налога на налогооблагаемую прибыль, сформированного в бухгалтерском учете и отраженного в налоговой декларации по налогу на прибыль, с показателями отчета о финансовых результатах представлена в табл. 5.

Таблица 5

Влияние правил ПБУ 18/02 на показатели отчета о финансовых результатах

№	*Показатель*	*Коды строк*	*Номера счетов*
1	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	99
2	Текущий налог на прибыль	2410	99 (в размере условного расхода/дохода)
3	В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	99 (ПНО/ПНА)
4	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	77
5	Изменение отложенных налоговых активов	2450	09
6	Прочее	2460	99 (штрафные санкции по платежам в бюджет и внебюджетные фонды, перерасчет по налогу на прибыль за предыдущие отчетные периоды)
7	Чистая прибыль (убыток) 7 = 1-2+4-5-6	2400	99 (в промежуточной отчетности) Дт 99/84 Кт 84/99 (в годовой отчетности)

Таким образом, для организаций, находящихся на общем режиме налогообложения и не относящихся к субъектам малого бизнеса, в отчете о финансовых результата чистая прибыль (убыток) определяется по следующей формуле: чистая прибыль «равна» доходы от обычных видов деятельности «минус» расходы от обычных видов деятельности «плюс» прочие доходы «минус» прочие «минус» текущий налог на прибыль «минус» ОНО «плюс» ОНА «минус» прочее.

В заключении хотелось бы сказать, что отчет о финансовых результатах одна из важнейших форм бухгалтерской отчетности, которая является источником для анализа показателей рентабельности предприятия, рентабельности реализованной продукции, рентабельности производства продукции, а также для определения величины чистой прибыли.

Бухгалтерская отчетность является инструментом планирования и контроля достижения экономических целей экономического субъекта. Они сводятся к двум важнейшим экономическим побуждениям предпринимательства:

1. Получение прибыли на вложенный капитал для удовлетворения пожеланий учредителей (собственников);
2. Сохранение номинального капитала экономического субъекта, чтобы в будущем можно было с его помощью зарабатывать деньги (прибыль).

Список литературы

1. *О бухгалтерском* учете. Федеральный закон №402-ФЗ от 06.12.2011 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. *ПБУ* 9/99 Доходы организации. Приказ Минфина России №32н от 6.05.1999 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

3. *ПБУ* 10/99 Расходы организации. Приказ Минфина России №33н от 06.05.1999 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

4. *ПБУ* 18/02 Учет расчетов по налогу на прибыль организаций. Приказ Минфина России № 114н от 19.11.2002 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

5. *ПБУ* 4/99«Бухгалтерская отчетность организации. Приказ Минфина РФ№ 43н от 06.07.1999 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

6. *Об утверждении* Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению. Приказ Минфина РФ №94н от 31.10.2000 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

7. *О формах* бухгалтерской отчетности организаций. Приказ Минфина России № 66н от 02.07.2010 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПАО «ТРЕСТ N»)

В.К. Верещагина, бакалавр 3 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент С.Л. Жуковская)
ПГНИУ, г. Пермь

Рассмотрена финансовая безопасность строительно-монтажного предприятия. На примере ПАО «ТРЕСТ N» проведен финансовый анализ организации, на основе которого выявлены основные финансовые риски. Даны рекомендации для повышения уровня финансовой безопасности предприятия и минимизации рисков.

Ключевые слова: финансовая безопасность предприятия, финансовые риски, финансовый анализ, ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, эффективность деятельности.

В настоящее время на рынках товаров и услуг существует большое количество хозяйствующих субъектов, а появляющиеся новые фирмы значительно усиливают и без того жесткую конкурентную борьбу, существующую в любой сфере предпринимательства. Для того чтобы организация успешно развивалась и функционировала на конкурентном рынке, ей необходимо не только выдерживать предлагаемое соперничество, но и во многом опережать своих конкурентов.

В данных условиях для каждого предприятия особую актуальность приобретает проблема обеспечения его экономической безопасности, которая требует незамедлительного решения стороны менеджмента компании.

Принято выделять следующие функциональные составляющие экономической безопасности предприятия: финансовую, интеллектуальную и кадровую, технико-технологическую, политико-правовую, экологическую, информационную, силовую [2].

Особое внимание необходимо уделить финансовой составляющей, которая, на наш взгляд, является базовым компонентом экономической безопасности. Финансовая безопасность предприятия – это состояние, позволяющее обеспечить финансовое равновесие, стабильность, платежеспособность и ликвидность в долгосрочном периоде; достаточную финансовую независимость; потребности в финансовых ресурсах для устойчивого расширенного воспроизводства; достаточную гибкость при принятии финансовых решений [6].

В условиях неопределенности среды практически все предприятия сталкиваются с проблемой существования финансовых рисков, которые являются серьезным дестабилизирующим фактором. Риски не только затрудняют прогнозирование финансового результата организации, но и могут нарушить ее безопасность, оказав неблагоприятное воздействие на финансовую стабильность.

Поэтому для многих предприятий актуален вопрос достижения состояния финансовой устойчивости, минимизации финансовых рисков. В ходе осуществления финансово-хозяйственной деятельности организации стремятся к обеспечению своей финансовой стабильности, которая зависит от соотношения собственных и заемных средств в общей структуре капитала, эффективности использования и размещения активов, уровня ликвидности, платежеспособности, рентабельности и других факторов.

© Верещагина В.К., 2019

Выявлять возможные финансовые риски, угрозы и управлять ими становится возможным благодаря учетно-аналитической информации, которая объективно и достоверно отражает все операционно-хозяйственные процессы предприятия. Проведя финансовый анализ предприятия, можно оценить его финансовое состояние, финансовые результаты и эффективность его деятельности, выявить возможные финансовые риски, что в дальнейшем позволит сделать выводы об уровне финансовой безопасности предприятия.

Проиллюстрируем это на примере анализа одного из предприятий г. Перми. ПАО «Трест N» - коммерческое предприятие строительной отрасли Пермского края, основным видом деятельности которого является строительство жилых и нежилых зданий. Операционная деятельность организации диверсифицирована, так как помимо основного вида деятельности она осуществляет ряд дополнительных: производство строительных материалов, проектирование зданий и сооружений, внутренние и наружные отделочные работы и др. Вследствие осуществления разнонаправленной деятельности предприятие имеет возможность брать на себя функции генерального подрядчика, застройщика, инвестора строительства, осуществляя тем самым полный строительный бизнес-цикл [7]. Несмотря на положительную характеристику к концу 2017 г. дела компании ухудшились. В адрес застройщика было подано шесть исков о взыскании задолженности на сумму более 29 млн руб. [8]. С 2017 г. в арбитражный суд Пермского края было подано 5 исков о признании ПАО «Трест N» несостоятельным. Однако организация не была признана банкротом. В настоящее время ПАО «Трест N» пытается преодолеть сложившиеся трудности, чтобы продолжить своё существование в строительной отрасли.

Анализ финансового состояния предприятия проведем на основе данных о составе активов (табл. 1) и источников их формирования ПАО «Трест N» (табл. 2).

Таблица 1

Состав активов ПАО «Трест N», тыс. руб.

Группы активов	***На 31.12.15.***	***На 31.12.16.***	***На 31.12.17.***
1. Всего имущество в т.ч.:	3 710 513	4 222 931	3 948 502
1.1. Внеоборотные активы	678 689	678 667	697 736
1.2 .Оборотные активы: в т.ч.:	3 031 824	3 544 264	3 250 766
1.2.1.запасы	2 429 958	3 083 224	2 598 372
1.2.2.дебиторская задолженность (краткосрочная)	595 376	390 040	620 870
1.2.3.денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	6 490	71 000	31 524

Таблица 2

Состав пассивов ПАО «Трест N», тыс. руб.

Группы пассивов	***На 31.12.15.***	***На 31.12.16.***	***На 31.12.17.***
2. Всего источники в т.ч.:	3 710 513	4 222 931	3 948 502
1.1.Собственные источники	1 122 554	1 195 744	624 561
1.2.Заемные источники в т.ч.:	2 587 959	3 027 187	3 323 941
1.2.1.долгосрочные заемные источники	587 784	341 447	439 083
1.2.2 краткосрочные кредиты и займы	5 430	407 054	315 089
1.2.3.кредиторская задолженность	1 994 745	2 278 686	2 569 769

Заметной динамикой в анализируемом периоде (2016-2017 гг.) характеризовались активы компании. Их темп прироста за 2016 г. составил 13,8%, что в абсолютном выражении равно 512 418 тыс. руб. За 2017 г. по сравнению с 2016 активы ха-

рактеризовались отрицательным темпом прироста (-6,5%) и сократились на 274 429 тыс. руб. Кроме того, в динамике изменились размеры собственных источников предприятия: в 2016 г. наблюдался положительный темп роста (105,52%), в 2017 г. темп прироста вновь отрицательный по отношению к предыдущему году. Заемные источники на протяжении периода характеризовались положительными темпами прироста. Они составили 16,97% в 2016 г. и 9,8% в 2017 соответственно. За 2017 г. размер дебиторской задолженности в абсолютном выражении возрос на 230 830 тыс. руб.

Таким образом, в 2016 г. произошло увеличение активов компании, а также рост темпов привлечения собственных и заемных источников. В 2017 г. наблюдалось уменьшение активов, значительно сократился объем собственных источников, что могло оказать негативное влияние на деятельность компании. Значительное увеличение дебиторской задолженности, может говорить о недостаточно эффективных мерах ее взыскания.

Под финансовой устойчивостью предприятия понимают характеристику стабильности финансового положения предприятия, обеспечиваемую высокой долей собственного капитала в общей сумме используемых им финансовых средств [3].

В табл. 3 представлены основные показателей финансовой устойчивости организации.

Таблица 3

Показатели финансовой устойчивости ПАО «Трест N»

Показатель	***Полученное значение***			***Рекомендуемое значение***
	На 31.12.15.	***На 31.12.16.***	***На 31.12.17.***	
Коэффициент автономии.	0,30	0,28	0,16	≥ 0,50
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования.	0,15	0,15	-0,02	≥ 0,60
Величина «нормальных» источников формирования запасов, тыс. руб.	1 448 612	1 769 292	1 083 004	-

Вычислив коэффициент автономии, мы рассчитали удельный вес активов, которые сформированы за счет собственных источников предприятия. К концу 2017 г. всего 16% активов ПАО «Трест N» было сформировано за счет собственных источников, в то время как в конце предыдущего года этот показатель составлял 28%. Полученные значения достаточно малы, и свидетельствуют о том, что предприятие сильно зависит от кредиторов при формировании активов, возрастет риск снижения финансовой устойчивости. Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования показывает, какая часть данных оборотных активов финансируется за счет собственных средств. В конце 2015–2016 гг. всего 15% запасов было сформировано при помощи собственных источников. На 31.12.17. организация достигает критического финансового состояния. Коэффициент имеет отрицательное значение, а значит, собственных средств не хватает для полного формирования не только оборотных активов, но и внеоборотных. Следовательно, предприятие также вынуждено привлекать дополнительные кредиты и займы для приобретения основных средств, что ведет к росту зависимости от кредиторов. Появляется и риск остановки деятельности из-за нехватки материалов, так как отсутствуют достаточные источники их финансирования. Величина нормальных источников формирования запасов представляют собой сумму собственных оборотных средств, краткосрочных кредитов и займов и кредиторской задолженности производственного назначения. Рассчитанные

значения данного показателя говорят о том, что для создания запасов ПАО «Трест N» не хватало «нормальных» источников – краткосрочных кредитов и кредиторской задолженности перед поставщиками. У предприятия сформировалась задолженность не только перед поставщиками, но и перед другими контрагентами. Прокуратура Пермского края сообщала, что долг предприятия перед сотрудниками составляет 40 млн руб. [8]. Данные факты говорят о неустойчивом финансовом состоянии организации.

В сложившейся ситуации важно понимать, может ли предприятие погасить имеющиеся обязательства и избавиться от зависимости от кредиторов, или же оно подвержено риску банкротства. Для того чтобы выявить это, проанализируем ликвидность и платежеспособность ПАО «Трест N».

Под ликвидностью предприятия понимается степень погашения обязательств предприятия активами, скорость превращения которых в денежную форму соответствует срокам погашения обязательств [10]. В табл. 4 проведено сравнение активов, сгруппированных по степени их ликвидности, и групп пассивов по срокам погашения обязательств.

Таблица 4

Сравнение групп активов и пассивов ПАО «Трест N», тыс. руб.

На 31.12.15.			***На 31.12.16.***			***На 31.12.17.***		
Группы активов		Группы пассивов	Группы активов		Группы пассивов	Группы активов		Группы пассивов
А1:6 490	<	П1:1 994 745	А1:71 000	<	П1:2 278 686	А1:31 524	<	П1:2 569 769
А2:595 376	>	П2:5 430	А2:390 040	<	П2:407 054	А2:620 870	>	П2:315 089
А3:2 429 958	>	П3:587 784	А3:3 083 224	>	П3:341 447	А3:2 598 372	>	П3:439 083
А4:678 689	<	П4:1 122 554	А4:678 667	<	П4:1 195 744	А4:697 736	>	П4:624 561

В зависимости от полученных неравенств выделяют 4 типа состояния ликвидности и соответствующие им зоны риска:

I. абсолютная ликвидность (безрисковая зона): А1≥П1, А2≥П2, А3≥П3, А4≤П4;

II. нормальная ликвидность (зона допустимого риска): А1≤П1, А2≥П2, А3≥П3, А4≤П4;

III. нарушенная ликвидность (зона критического риска): А1≤П1, А2≤П2, А3≥П3, А4≤П4;

IV. кризисная ликвидность (зона катастрофического риска) А1≤П1, А2≤П2, А3≤П3, А4≤П4.

Полученные соотношения свидетельствуют о том, что ни на одну из дат предприятие не обладало абсолютной ликвидностью, так как наиболее ликвидные активы были значительно меньше, чем обязательства, которые необходимо погасить за счет данной группы активов (А1 < П1). Следовательно, предприятие не способно своевременно и в полном объеме погасить срочные обязательства перед кредиторами. Возникает риск того, что организация столкнется с трудностями при исполнении обязательств. На начало 2016 г. ПАО «Трест N» обладало нормальной ликвидностью и находилось в зоне допустимого риска. К началу 2017 г. ликвидность нарушилась, и предприятие находилось уже в зоне критического риска. Даже при условии взыскания 100% дебиторской задолженности предприятие бы не смогло погасить обязательства по краткосрочным кредитам и займам (А2 < П2). На протяжении анализируемого пе-

риода снижается уровень ликвидности ПАО «Трест N», возрастает риск непогашения обязательств перед кредиторами.

Далее перейдем к анализу платежеспособности предприятия. Платежеспособность предприятия – это способность предприятия полностью и в срок погашать свою кредиторскую задолженность [4]. Платежеспособность непосредственно влияет на уровень финансовой безопасности предприятия и анализируется посредством коэффициентов ликвидности, показывающих удельный вес краткосрочной задолженности, которую можно погасить за счет различных групп оборотных активов. В табл. 5 приведем полученные коэффициенты ликвидности ПАО «Трест N» и их рекомендуемые значения.

Таблица 5

Показатели платежеспособности ПАО «Трест N»

Наименование коэффициента	***Полученное значение***			***Рекомендуемое значение***
	На 31.12.15.	***На 31.12.16.***	***На 31.12.17.***	
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,00	0,03	0,01	≥ 0,2
Коэффициент быстрой ликвидности	0,30	0,18	0,23	0,7–0,8
Коэффициент текущей ликвидности	1,57	1,35	1,16	1,5–2,5

Уровень коэффициентов абсолютной ликвидности характеризуется, как низкий, предприятие не может оперативно оплачивать обязательства денежными средствами и их эквивалентами. Коэффициент быстрой ликвидности демонстрирует, что организация также не способна погашать свои текущие обязательства за счет поступлений от дебиторов. Коэффициент текущей ликвидности отражает способность ПАО «Трест N» погашать краткосрочные обязательства за счёт оборотных активов. Значение показателя больше 1 говорит о том, что предприятие способно погашать свои обязательства, но в этом случае для осуществления деятельности может остаться недостаточное количество оборотных активов. Рассчитанные коэффициенты ликвидности не достигают пороговых значений, и возникает риск неплатежеспособности предприятия. Данный риск связан с тем, что объемы текущей задолженности предприятия значительно превышают размеры оборотных активов, за счет которых эти обязательства могут быть погашены.

Таким образом, финансовое состояние ПАО «Трест N» может расцениваться как неустойчивое, предприятие зависит от кредиторов при очень низком уровне платежеспособности.

В будущем положение компании может резко ухудшиться в связи с изменениями, произошедшими в законодательстве. 1 июля 2018 г. в федеральный закон от 30.12.2004 N 214-ФЗ (ред. от 25.12.2018) «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» [1] были внесены изменения, которые в большей мере ужесточили требования, предъявляемые к застройщикам. Согласно новым поправкам застройщики должны перейти на проектное финансирование строительства жилья, продажи станут возможны только через эскроу-счета. Эта схема подразумевает, что средства дольщиков будут храниться на специальных счетах, застройщики смогут получить их после сдачи объектов. Стройка будет идти за счет банковских кредитов. Финансовая независимость, а, следовательно, и безопас-

ность строительных компаний будет значительно подорвана. Данные законодательные ограничения строительной отрасли могут привести к банкротству и уходу с рынка многих застройщиков, что повлечет за собой сужение рынка. Эксперты прогнозируют возможное банкротство 200 российских застройщиков [5].

Далее проведем анализ показателей финансовых результатов ПАО «Трест N» (табл. 6).

Таблица 6

Показатели финансовых результатов ПАО «Трест N», тыс. руб.

Наименование показателя	*2016 г.*	*2017 г.*
Выручка	2 301 698	2 867 306
Себестоимость продаж	2 023 059	3 192 248
Прибыль (убыток) от продаж	278 639	-324 942
Прочие доходы	99 917	61 669
Прочие расходы	255 799	324 069
Прибыль (убыток) до налогообложения	122 757	-587 342
Чистая прибыль (убыток)	73 196	-525 435

На основе данных табл. 6 проследим динамику основных показателей. Темп роста выручки в 2017 г. по отношению к предшествующему году составил 124,57%. Однако одновременно наблюдался рост себестоимости продаж (157,79%). Абсолютное изменение прибыли от продаж было отрицательным и составило -603581 тыс. руб. Прочие доходы в 2017 г. также имели отрицательный темп роста (61,72%) в отличие от прочих расходов, темп роста которых составил 126,69%. Данные изменения привели к неблагоприятной динамике результирующего финансового показателя. Чистая прибыль за 2017 г. сократилась на 598 631 тыс. руб., что привело к убытку. Отсутствие прибыли ведет к сокращению собственных источников финансирования деятельности организации и привлечению дополнительных займов и ссуд. Это значительно нарушает финансовую безопасность предприятия и вызывает ухудшение его экономической безопасности в целом.

Негативная динамика основных показателей финансовых результатов может свидетельствовать о неэффективном использовании ресурсов предприятия и о низком качестве принятых управленческих решений.

Проведем анализ эффективности деятельности ПАО «Трест N», для чего произведем расчет некоторых показателей рентабельности и обозначим их средние значения по предприятиям строительной отрасли в табл. 7.

Таблица 7

Показатели эффективности деятельности ПАО «Трест N», %

Наименование показателя	*Среднее значение в отрасли [9]*	*2016 г.*	*2017 г.*
Рентабельность продаж	2,6	12,1	- 11,33
Рентабельность активов	2,45	1,73	- 13,3
Рентабельность капитала	-	1,95	- 15,94
Рентабельность собственного капитала	49,2	6,12	- 84,13

На протяжении анализируемого периода показатели эффективности не достигают средних значений по строительной отрасли. В 2017 г. показатели рентабельности являлись отрицательными. Следовательно, ресурсы предприятия используются крайне неэффективно, на каждый рубль, вложенный в ресурсы, предприятие получает убыток.

Проанализировав полученные в результате проведения финансового анализа данные, можно сделать вывод о крайне низком уровне финансовой безопасности ПАО «Трест N». Предприятие не имеет достаточного количества финансовых ресурсов для осуществления нормальной деятельности, осуществляет нерациональное размещение активов и недостаточно эффективно управляет ими. Чем менее финансово устойчива организация, тем ниже уровень ее финансовой безопасности, а, следовательно, выше финансовые риски: ликвидности, снижения финансовой устойчивости, банкротства.

Менеджменту организации необходимо обратить внимание на следующие неблагоприятные процессы: резкое сокращение собственных источников, увеличение зависимости от заемных финансовых ресурсов, крайне неэффективное использование ресурсов, существенный рост дебиторской задолженности и, как следствие, рост кредиторской задолженности – из-за «замораживания» оборотных активов. Данные обстоятельства говорят о нестабильном финансовом положении ПАО «Трест N» и в дальнейшем могут привести к несостоятельности организации.

Необходимо также заметить, что строительная отрасль в целом относится к категории достаточно рисковых отраслей экономики. Предприятия, занимающиеся строительством недвижимости, сталкиваются с множеством проблем и барьеров, препятствующих их деятельности. Среди негативных факторов можно выделить большую продолжительность производственного цикла, высокую себестоимость процесса строительства, недостаточность источников и объемов финансирования (долевое строительство), снижение платежеспособного спроса, чрезмерную бюрократизацию при получении разрешений на строительство и ввода объектов в эксплуатацию.

Для предотвращения банкротства ПАО «Трест N» необходимо принимать срочные меры для повышения уровня финансовой безопасности и минимизации рисков. В качестве механизма по возврату дебиторской задолженности предприятие может использовать систему скидок, введение штрафных санкций за просрочку платежа. Для минимизации рисков предприятие может рассмотреть возможность применения следующих мер:

1. страхование хозяйственной деятельности;
2. расширение рынков сбыта и зон хозяйствования;
3. осуществление эффективного текущего и стратегического планирования деятельности;
4. создание резервного фонда;
5. своевременный мониторинг показателей финансовой устойчивости;
6. создание небольшого подразделения, отвечающего за финансовую безопасность предприятия.

Список литературы

1. *Гончаренко Л.П.* Процесс обеспечения экономической безопасности предприятия. Справочник экономиста №12, 2004.
2. *Донцова Л.В., Никифорова Н.А.* Анализ финансовой отчетности. М.: Издательство «Дело и сервис», 2008. С. 142.
3. *Коваленко О.Г.* Платежеспособность предприятия. Вестник НГИЭИ, 2016.
4. *Лунькова В.* Эксперты заявили о возможном банкротстве 200 российских застройщиков // Официальный интернет-сайт РБК. URL: https://realty.rbc.ru/news/5c8613719a7947355118cdcd?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop (дата обращения: 29.03.19).

5. *Научно-практический* и аналитический журнал «Экономический анализ. Теория и практика» №10 (457) октябрь 2016 ООО «Финанспресс». 200 с.

6. *Официальный* интернет-сайт ПАО «Трест N».

7. *Тетерина А.* Курорт «Ключи» подал иск о банкротстве пермского застройщика // Официальный интернет-сайт 59.ru. URL: https://59.ru/text/gorod/65530931 /?mobile=0 (дата обращения: 29.03.19).

8. *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).

9. *Финансовые* показатели по виду деятельности строительство зданий. // Интернет-сайт TEST FIRM. URL: https://www.testfirm.ru/otrasli/41/ (дата обращения: 29.03.19).

10. *Шеремет А.Д.* Теория экономического анализа хозяйственной деятельности: Учеб. пособие. 4-е изд. М.:ИНФРА-М, 2007.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Е.А. Выборнова, бакалавр 4 курса
(Науч. руководитель к.э.н., доцент К.Ю. Котова)
ПГНИУ, г. Пермь

Описаны особенности цифровой экономики, влияющие на организацию управленческого учета на предприятии. Дано понятие, проанализировано содержание управленческой отчетности, рассмотрены требования, предъявляемые к информации, содержащейся в управленческой отчетности, приведены классификации видов управленческой отчетности. Выявлены основные проблемы ее формирования, возникающие в условиях развития компьютерных технологий: недопонимание цели и роли управленческой отчетности, недооценка роли построения финансовой структуры организации, отсутствие законодательных форм внутренней отчетности, выбор программного обеспечения автоматизации управленческого учета. Предложены возможные рекомендации по решению этих проблем и разработан алгоритм составления управленческой отчетности, позволяющий создать эффективную систему управленческого учета в условиях цифровой экономики.

Ключевые слова: Управленческий учет, управленческая отчетность, классификация управленческой отчетности, пользователи управленческой информации, требования к управленческой информации, этапы составления управленческой отчетности, проблемы формирования управленческой отчетности, законодательное регулирование управленческого учета, автоматизация управленческой отчетности.

Начало 21 столетия характеризуется новой стадией экономических отношений – интенсивным развитием цифровой экономики (digital economy). В переводе с англ. «digital» обозначает «цифровой, электронный, компьютерный», поэтому под *цифровой экономикой* будем понимать современный этап рыночной экономики, характеризующийся использованием компьютерных технологий. Он обладает следующими отличительными чертами:

– наличием цифровой среды, т.е. программно-аппаратного комплекса с набором функций и сервисов, и информационной инфраструктуры;

– использованием искусственного интеллекта, робототехники и других современных технологий на базе электронных устройств;

– непосредственным взаимодействием производителей и потребителей (онлайн-торговля);

– персонифицированными сервисными моделями (ориентация на конкретного клиента) [1];

– наличием большой массы информации («Big Data»).

Управленческий учет в условиях цифровизации экономики становится важным инструментом основных механизмов принятия решений с возможностью анализа больших баз данных. Для выживания в постоянной конкурентной организациям желательно иметь развитую технологическую платформу, которая будет являться осно-

© Выборнова Е.А., 2019

вой формирования учетно-аналитической информационной системы для различных квалифицированных пользователей.

Управленческий учет дает формулировку стратегии предприятия и центров ответственности, позволяет проводить планирование и прогнозирование направлений деятельности организации и помогает принимать управленческие решения [2]. В управленческом учете наиболее частыми видами управленческих решений являются определение точки безубыточности производства, определение ассортимента производства и продажи продукции, принятие решений по капитальным вложениям, решения по реконструкции бизнеса и другие.

Проблемы управленческой отчетности изучены во многих трудах ученых экономистов, например, таких как И.А. Слабинская [3], А.С. Шпак [4], С.М. Хачатрян [5], Ю.А. Цисельская [6] и другие. Они изучают сущность управленческой отчетности и исследуют отдельные проблемы при ее формировании, но не были раскрыты механизмы составления управленческой отчетности.

Проблемы, непосредственно связанные с управленческой отчетностью, уже видны при изучении терминологии, так как нет единого понятия [4]. Сущность внутренней отчетности в условиях цифровой экономики отражается в определении цели и предъявляемых требований к ней. Целью управленческой отчетности является обеспечение информацией, необходимой заинтересованным внутренним пользователям организации для принятия эффективных управленческих решений. Пользователями могут быть как руководители организации и подразделений предприятия [2].

Информация в управленческой отчетности должна отвечать следующим требованиям:

1. Адресность (информация для определенного пользователя или группы пользователей);
2. Оперативность (выполнение в установленный срок);
3. Достаточность (информация в полном объеме);
4. Гибкость и инициативность (полнота информационных интересов);
5. Полезность (привлечение внимания к потенциальным участкам риска);
6. Экономичность (затраты по подготовке управленческой информации не должны превышать экономический результат от ее использования) [7].

Таким образом, управленческая отчетность представляет собой структурированную внутреннюю информацию, предоставляемую в различных отчетах об условиях и результатах деятельности предприятия и его подразделений, а также ее отдельных направлений и предназначенную для принятия эффективных управленческих решений.

Управленческую отчетность можно разделить на виды по разным признакам (рис. 1). Классификация составлена по данным источников [6; 8; 9].

Рис. 1. Классификации управленческой отчетности

По периодичности составления управленческая отчетность делится на краткосрочную (представляется часто – ежедневно, еженедельно, отражает динамику изменений показателей), среднесрочную (составляется от одного раза в неделю до раза в месяц и объединяет показатели деятельности предприятия и имеет информацию о прогнозах значениях на следующий год) и дальнесрочную (предоставляется от одного раза в месяц до одного раза в год с целью установления взаимосвязи с финансовой отчетностью между управленческими показателями и отчетными данными). Этот период определяется самой организацией индивидуально.

По содержанию предоставляемой информации внутренняя отчетность классифицируется на комплексную (отражают информацию по выполнению плана, использования ресурсов организации, исполнении сметы затрат на производство продукции, товаров и услуг, о доходах и расходах по отдельным центрам ответственности, предоставляется за определенный период – месяц, квартал, полгода и т.д.); тематическую (составляются по наиболее важным показателям функционирования предприятия и их отклонениям, к таким показателям относятся потери от брака, график производства, объем продаж и другие.); аналитические (подготавливаются только по конкретным запросам управляющих, например, анализ рынка и использование производственных мощностей, оценка причин перерасхода ресурсов организации, факторов риска деятельности по отдельным направлениям и т.п.).

По уровням управления разделяют на внутренние отчеты оперативные, текущие и сводные. Оперативные раскрывают подробную информацию для принятия именно текущих управленческих решений, могут составляться в основном на нижнем уровне управления как еженедельно, так и ежемесячно. В текущих отчетах предоставляется

совокупная информация для среднего уровня управления с периодичность ежемесячно и/или ежеквартально. Сводные внутренние отчеты предназначены для высшего уровня управления организации для принятия стратегических решений и осуществления общего контроля над деятельностью персонала низшего уровня. Периодичность составления этих отчетов – ежемесячно и/или ежегодно. Все три вида внутренней отчетности взаимосвязаны. Собранная информация в оперативной отчетности для низшего уровня управления агрегируется и уже предоставляется для среднего звена. А для высшего уровня управления информации еще больше обобщается.

По объему информации – это сводки, итоговая отчетность и общие. Сводка – это краткий сбор сведений от отдельных показателей деятельности конкретного подразделения за короткий период времени (день, неделя). Итоговый отчет содержит в себе обобщенную информацию о наиболее важных показателях определенного центра ответственности за месяц или другой отчетный период. Общая отчетность составляется по организации в целом, имеет сходство с годовой финансовой отчетностью и приспособлена для целей внутреннего управления организацией.

По формам представления управленческая отчетность подразделяется на представленную в табличной форме, графической и текстовой. Табличная форма наиболее проста для понимания для пользователей. В основном содержит информацию и цифровых показателях. Важно в таких формах отчетности правильно структурировать показатели, разделить на зоны. Графическая форма является наиболее наглядной, однако необходимо следить за тем, чтобы графики, диаграммы не были перегружены информацией во избежание затруднения восприятия представленной информации. Текстовая форма применяется, если отсутствуют цифровые показатели, но необходимо подробно дать интерпретацию значения полученной информации. В основном является дополнением к другим формам отчетов [8].

По центрам ответственности управленческая отчетность может быть выделена для центра затрат, цель которой является минимизация затрат, для центра ответственности прибыли – сопоставление расходов и доходов, центр инвестиций – контроль затрат, распределение и использование прибыли, и центр ответственности доходов – планы продаж.

Также *по формам представления информации* можно разделить управленческую отчетность, представляемую на бумажных и электронных носителях. Отчетность в электронном виде, как правило, предполагает наличие программного обеспечения. В настоящее время используется внутренняя отчетность в электронном виде.

По видам деятельности внутренняя отчетность может быть операционной, инвестиционной и финансовой. Операционная отчетность – отчеты о производстве, продаже, закупках, затратах и др. Инвестиционная отчетность – о движении основных средств, нематериальных активов, финансовых вложениях и др. Финансовая – о привлечении заемных средств, об обслуживании акционерного капитала, об управлении денежной наличностью и др.

Содержание и сущность всех видов управленческой отчетности влияет на функционирование деятельности организации путем оценки, контроля, прогнозирования и планирования отдельных его структурных подразделений или направлений деятельности. Таким образом, назначение управленческой отчетности является узкоспециализированным, именно по этой причине возникают определенные трудности, проблемы составления управленческой отчетности [10].

Анализ источников исследования управленческой отчетности позволяет выявить ряд проблем, из-за которых многие предприятия не могут обеспечить полноту представляемой информации в управленческой отчетности.

Рис. 2. Проблемы формирования управленчесой отчетности и направления их решения

Можно выделить следующие наиболее распространенные проблемы, возникающие в период формирования внутренней отчетности (см. рис. 2):

1. Недопонимание цели и роли управленческой отчетности руководством организации.

Данная проблема может быть решена путем разработки и внедрения стандартов и правил предоставления управленческой отчетности, которые обеспечат четкое и быстрое формирование внутренней отчетности по необходимым запросам руководства. Для этого необходимо проанализировать стратегию организации, определить цели и важные направления деятельности.

2. Недооценка роли построения финансовой структуры организации [4].

Для решения данной проблемы первым делом необходимо проанализировать финансовую структуру предприятия, исследовать отношения внутри подразделений по центрам финансовой ответственности для обеспечения планирования и внутреннего контроля эффективности деятельности организации [11].

3. Отсутствие законодательно установленных форм внутренней отчетности организации [5].

Управленческая отчетность не предусматривает наличие системы нормативного регулирования и определяется лишь внутренними документами организации, нацеленными на удовлетворение информационных потребностей внутренних пользователей организации. В таком случае возникают следующие немаловажные вопросы: как составить отчет, как правильно структурировать полученную информацию без ее искажения и другие. При создании и ведении управленческого учета рекомендовано к применению Экспертно-консультативным советом по вопросам управленческого учета при Минэкономразвития России Протокол заседания от 22 апреля 2002 г. N4 [12].

Внедрение конкретной формы управленческой отчетности, разработанной организацией самостоятельно, можно разделить на три основных этапа.

Первый этап – это исследование необходимой информации, которая будет обоснованием получения конкретного вида управленческого отчета. А также первый этап включает в себя поиск источников для получения нужной информации, которую можно найти в конкретных функциональных подразделениях организации (отдел продаж, производственных отдела, отдел закупок и другие). Однако существует вероятность отсутствия необходимой информации.

Второй этап – проследить отражение всей необходимой информации учетных регистрах и учетной практике. Информация должна отражаться оперативно и постоянно.

Третий этап – это уже создание системы управленческой отчетности.

Таким образом, разработка самостоятельных форм внутренней отчетности является весьма сложной и трудозатратной задачей. Отчасти данную проблему помогут решить рекомендации по управленческому учету, разработанные Минэкономразвития России [13]. Например, отчеты могут быть разработаны в зависимости от направлений деятельности, центров ответственности, структурных подразделений (см. табл.).

Наименование рекомендованных внутренних отчетов по направлениям составления управленческой отчетности

Наименование группы управленческой отчетности		***Наименование отдельным внутренних отчетов***
По направлениям деятельности	Отчеты об операционной деятельности	О производстве продукции (работ, услуг)
		О продаже продукции (работ, услуг)
		О закупках товарно-материальных ценностей
		О запасах сырья и комплектующих изделий
		О запасах готовой продукции
		О затратах в незавершенном производстве
		О движении денежных средств
		О дебиторской задолженности
	Отчеты об инвестиционной деятельности	О движении нематериальных активов
		О долгосрочных финансовых вложениях
		О планируемых капитальных вложениях
		О выполнении инвестиционного проекта
	Отчеты о финансовой деятельности	О движении нематериальных активов
		О долгосрочных финансовых вложениях
		О планируемых капитальных вложениях
		О выполнении инвестиционного проекта
По центрам ответственности	Отчеты по центрам затрат (расходов)	Об исполнении сметы по цехам, по подразделениям и др.
		О поэлементном или постатейном разрезе затрат
	Отчеты центра прибыли	О прибылях и убытках
		О формировании себестоимости различными методами учета затрат на производстве
По центрам ответственности	Отчеты центра инвестиций	Об использовании денежных средств на капитальные вложения и инвестиционных проекты
		Бизнес-план
	Отчеты центра продаж	О продажах по товарным группам
		О продажах в разрезе покупателей
		О продажах по каналам сбыта
По структурным подразделениям	Отчеты о производстве продукции (работ, услуг)	О произведенных изделиях, полуфабрикатах, выполненных услуг за каждую смену, рабочий день, месяц и др.

Наименование группы управленческой отчетности		*Наименование отдельным внутренних отчетов*
	Отчеты финансового отдела	О распределении налоговых платежей
		О структуре и стоимости остатков его капитальных вложений
	Отчеты юридического отдела	О претензиях и исках полученных
	Отчеты отдела снабжения	О планировании закупок
		О исполнении плана материально-технического снабжения

Внутреннюю структуру и содержание придется разрабатывать организации самостоятельно в зависимости от степени необходимого агрегирования показателей.

Также можно использовать принципы и стандарты МСФО при формировании управленческой отчетности, которые помогут повысить ее качество и сделать ее более структурированной [14].

Например, составлять отчетность по сегментам с использованием МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» [13]. Согласно стандарту, предполагается разделить услуги на виды, например, юридические и бухгалтерские услуги, по которым будет отражаться информация о расходах и доходах, что в дальнейшем позволит установить производительность каждого отдела и выявить проблемы работы. Таким образом, вид отчета можно модифицировать и детализировать в соответствии с требованиями менеджеров.

Далее можно на основании МСФО (IAS) 1«Представление финансовой отчетности» сформировать отчет о финансовых результатах по характеру затрат. Такой отчет представит более детализированную информацию по структуре затрат и доходам, что необходимо для прогнозирования и бюджетирования [15].

Таким образом, нормативная база все-таки имеется, но для составления определенных форм внутренней отчетности все равно требует трудозатрат.

4. Поиск оптимального программного обеспечения автоматизации управленческого учета и отчетности.

В процесс ведения управленческого учета необходима информация бухгалтерского учета и других баз данных. Но извлечение информации из бухгалтерского учета является достаточно сложным процессом, поэтому возникает проблема по поиску оптимального программного обеспечения автоматизации управленческой отчетности.

Проблема автоматизации обостряется в результате различных подходов к оценке активов в бухгалтерском и управленческом учете, а также сумм амортизации, которые могут не совпадать из-за разных сроков службы основных средств и др. Решение проблемы автоматизации управленческой отчетности предлагается несколькими способами, во-первых, привести управленческие планы счетов в соответствии с друг другом, во-вторых, обеспечить единую структуру и содержание аналитических справочников учета, в-третьих, уделять большее внимание достоверности управленческой отчетности путем организации единой базы первичных данных, используемой как для составления бухгалтерской отчетности, так и управленческой [16].

Как правило, внутренняя отчетность составляется с использованием программы таких как Microsoft Excel, которая не дает необходимое количество опций для составления отчета и не имеет необходимой информационной базы для его формирования. Таким образом, для эффективности системы управленческого учета целесообразно использовать программное обеспечение 1С, которое, прежде всего, необходимо адап-

тировать для формирования внутренней отчетности путем приобретения дополнительных возможностей программы и обучения персонала пользованием программным обеспечением.

Таким образом, проанализировав распространенные проблемы и их решения, можно предложить алгоритм формирования управленческой отчетности на предприятии (см. рис. 3), который позволяет в условиях цифровизации экономики наладить работу в сфере управленческого учета и составить внутреннюю отчетность.

Рис. 3. Алгоритм формирования управленческой отчетности

Следовательно, для организации на предприятии успешного и эффективно процесса формирования внутренней управленческой отчетности в условиях цифровой экономики необходимо учесть ряд важных моментов (относительно организации работы бухгалтерской (учетной) службы, состава, структуры, сроков представления и порядка формирования отчетности, ее автоматизации), которые позволят улучшить организацию внутреннего учета, повысить достоверность, информативность и оперативность получаемой управленческой отчетности, и, в конечном итоге, будут способствовать удовлетворению требований менеджмента организации в обеспечении информационно-аналитическим материалом для выработки эффективных управленческих решений.

Полезность информации, представленной в форме внутреннего отчета, значительно повышается, позволяющей сравнивать одно экономическое явление с другим, принимать менеджерам различные решения: поиск экономических резервов, перспектив роста прибыльности бизнеса, оценки уровня конкурентоспособности и привлекательности организации, а также формирование оптимального ассортимента производимой продукции, то есть разрабатывать стратегию устойчивого развития предприятия.

Таким образом, правильное составление управленческой отчетности на предприятии, быстрый обзор всей деятельности, взаимодействие между информационной системой и пользователями, значительно повышают результативность и качество принимаемых руководством решений и, в свою очередь, оказывает прямое влияние на высокоэффективную и устойчивую деятельность организации в условиях цифровизации экономики.

Список литературы

1. *Кешелава А.В., Буданов В.Г.* Введение в «Цифровую» экономику. М.: ВНИИГеосистем, 2017. С. 28.
2. *Демина И.Д.* Бухгалтерский управленческий учет. Саратов: Вузовское образование, 2016. С. 232.
3. *Слабинская И.А.* Бухгалтерский учет в 10 частях. Часть 8. Бухгалтерский управленческий учет. Белгород: Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, ЭБС АСВ, 2017. С. 302.
4. *Шпак А.С., Баронина Т.В.* Анализ проблем формирования управленческой отчетности // Управление экономикой: методы, модели, технологии. 2016. С. 354–358.
5. *Хачатрян С.М., Малиновская Н.В.* Проблемы формирования управленческой отчетности на малых предприятиях // Евразийский Научный Журнал. 2017. №4. С. 334–337.
6. *Цисельская Ю.А.* Проблема составления управленческой отчетности // Вестник современных исследований. 2018. №11.8 (26). С. 447–448.
7. *Зелинская М.В.* Управленческий учет. Краснодар, Саратов: Южный институт менеджмента, Ай Пи Эр Медиа, 2017. С. 118.
8. *Костюкова Е.И., Бобрышев А.Н., Ельчанинова О.В.* Бухгалтерский управленческий учет. Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, 2016. С. 224.
9. *О создании* Экспертно-консультативного совета по вопросам управленческого учета при Минэкономразвития России. Утв. приказом Минэкономразвития России от 11.03.2002 N63.
10. *Полякова А.Г.* Проблемы формирования внутренней бухгалтерской управленческой отчетности // Современное состояние и перспективы развития бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита. 2012. С. 78–82.
11. *Курс* по бухгалтерскому управленческому учету. Новосибирск: Сибирское университетское издательство, Норматика, 2016. 118 с.
12. *Иванеева Е.В., Губина О.В.* Проблемы формирования управленческой отчетности // Экономические и гуманитарные науки. 2009. №3 (209). С. 163–168.
13. *О создании* Экспертно-консультативного совета по вопросам управленческого учета при Минэкономразвития России. Утв. приказом Минэкономразвития России от 11.03.2002 N63.
14. *Демина И.Д., Вахрушина М.А., Безруков Д.А.* Современные концепции управленческого учета и контроллинга. Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2018. С. 207.
15. *Международный* стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки». Введен Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н.
16. *Левашова Д.В.* Проблемы автоматизации управленческой отчетности // Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты. 2015. №17. С. 170–173.

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

В.Н. Ерохин, магистрант 2 курса
(Науч. руководитель профессор, д.э.н., Т.Г. Шешукова)
ПГНИУ, г. Пермь

Сбалансированная система показателей (ССП) – это система стратегического управления, которая переводит миссию и стратегию компании в комплекс интегрированных ключевых показателей [2]. ССП зарождалась в 1980–1990 гг. как механизм управления активно развивающимися фирмами. Ученые Гарвардской школы Нортон Р. и Каплан Д. в 1992 г. выполнили исследование по теме «Показатели деятельности компании будущего» на базе 12 фирм и выработали заключение о том, что работники фирм зачастую никак не осознают собственной значимости в процессе реализации стратегии и никак не мотивированы увеличивать эффективность осуществления стратегии [1].

Для ликвидации данных недочетов Нортон Р. и Каплан Д. создали концепцию под названием Balanced Scorecard в переводе с английского Система сбалансированных показателей, которая позже была признана в качестве уникальной системы, интегрирующей финансовые и нефинансовые показатели с задачами разыскивания новейших подходов в достижении стратегических целей и увеличения эффективности деятельности компании. Главное предназначение системы, согласно суждению создателей, состоит в многосторонней характеристике социально-экономического расположения компании и обеспечивании соответствия деятельности компании с ее долгосрочными целями.

Каплан Р. и Нортон Д. справедливо считают, что сбалансированная система показателей дополняет систему финансовых параметров, отражающих исторический аспект уже свершившихся событий. Цели и показатели данной системы формируются в зависимости от мировоззрения и стратегии каждой конкретной компании.

ССП, в основном, охватывает четыре области деятельности, по которым формируются показатели (табл.1).

Таблица 1

Основные составляющие ССП

Направления деятельности	***Показатели***
1. Клиенты	Лояльность клиентов, темп роста спроса, темп роста количества покупателей, частота покупок
2. Бизнес-процессы	Скорость и качество выполнения заказов, скорость и качество прохождения информации
3. Персонал и инновации	Квалификация персонала, степень нормирования труда, система премирования
4. Финансы	Рост продаж, рентабельность, фондоотдача

ССП в виде стратегического инструмента характеризуется тем, что все без исключения воздействия фирмы взаимоувязаны и обладают четкими индикаторами, которые демонстрируют, как исполняется план, какими темпами протекает достижение целей.

На базе избранной стратегии для каждой стратегической сферы компании, которые имеют все шансы совпадать с рассмотренными выше четырьмя направлениями деятельности, либо имеют все шансы быть избранными фирмой самостоятельно в зависимости от специфики деятельности, формулируются ключевые цели, определя-

© Ерохин В.Н., 2019

ются ключевые показатели эффективности и критерии оценки (табл. 2). Показатели эффективности являются связующим звеном между целями компании и бизнес-процессами, ведущими к их достижению [4].

Таблица 2

Примеры возможных целей и показателей по направлениям деятельности

Направление деятельности	***Цель***	***Показатель***
1. Клиенты	Удовлетворенность покупателей за счет соотношения «цена-качество»	Оценка клиента
	Доля рынка в целевом сегменте	Доля рынка
	Приобретение новых клиентов	Темп прироста покупателей
	Положение приоритетного поставщика	Доля продаж постоянным покупателям
	Развитие регионального рынка	Количество новых клиентов на региональном рынке
2. Бизнес-процессы	Уменьшение количества сбоев в сети/ на производственной линии	Количество и частота сбоев в сети/ на производственной линии
	Улучшение процесса управления проектами	Количество успешно реализованных проектов (в сроки, в рамках бюджета и т.д.)
	Улучшение качества услуг	Количество клиентов / рост реализованной продукции
3. Персонал и инновации	Удовлетворение и удержание сотрудников	Индекс удовлетворенности сотрудников
	Повышение квалификации сотрудников	Количество пройденных обучений на одного сотрудника
	Эффективность работы ИТ-систем	Быстрота получения и полнота информации, необходимой для принятия управленческих решений
4. Финансы	Увеличение рентабельности продукции	Рентабельность продаж
	Увеличение рентабельности собственного капитала	Рентабельность собственного капитала
	Увеличение чистой прибыли	Чистая прибыль
	Обеспечение темпов роста продаж выше рыночных	Прирост продаж

Проведен анализ последних исследований и публикаций, затрагивающих внедрения в компании системы сбалансированных показателей. В процессе этого анализа было обнаружено некоторое число нерешенных проблем, которые можно структурировать (табл. 3).

Таблица 3

Основные проблемы, возникающих при внедрении ССП и их решение*

Проблема	***Решение***
ССП невозможно адаптировать к различным условиям, построенная система не будет эффективно работать в других условиях хозяйственной деятельности	Разработка ССП для конкретной фирмы, отрасли, в которой она функционирует и стране, в которой располагается.
Риск утечки информации, при внедрении ССП затрагивается большое количество сотрудников,	Увеличение качества информационной безопасности и обеспечение конфиден-

Проблема	*Решение*
которые могут быть информированы о стратегии компании и обо всех показателях компании	циальности данных в компании.
Сложный процесс разработки ССП. Руководство компании, как правило, не обладает достаточным уровнем знаний, для правильной разработки данной сложной системы	Обращение к специалистам, обладающим опытом, связанным с разработкой, внедрением и использованием ССП.
В процессе внедрения ССП, ее необходимо постоянно корректировать из-за возникающих проблем на предприятии	Наём в штат организации опытного специалиста, который бы систематически занимался корректировкой данной системы.

**Составлено автором.*

Также нерешенные проблемы, которые образовались в практике применения ССП. Эти проблемы и пути их решения приведены в табл. 4.

Таблица 4

Проблемы ССП, обнаруженные на практике её применения*

Проблема	*Решение*
Отсутствие заинтересованности персонала	Внедрения системы материального и морального стимулирования персонала и объяснение персоналу необходимости применения системы
Высокие затраты времени и невозможность определения точных сроков внедрения системы	Данная проблема неотъемлема при применении ССП, но менеджеры, обладающие должным уровнем квалификации вполне способны минимизировать проблему
Высокие материальные затраты	Поиск недорогостоящих консультационных услуг, разработка, настройка и внедрение специального программного обеспечения

**Составлено автором.*

Система сбалансированных показателей может помочь предприятиям найти решение двух основных трудностей: результативно производить оценку итогов работы компании и воплощать в жизнь стратегию данной компании. Фундаментом введения в действие системы сбалансированных показателей считается детальное и кропотливое прорабатывание стратегии фирмы, в связи с тем, что ССП никак не замещает стратегию, а является инструментом её исполнения.

Далее на основе исследования В.В. Кайля [1] были найдены нерешенные проблемы внедрения ССП на российских предприятиях, к которым, на наш взгляд, относятся:

- фокусирование на тех показателях, которые легко измеряются;
- увязка ключевых показателей эффективности напрямую с заработной платой работника; концентрация сотрудника на ограниченном числе показателей;
- использование исключительно количественных показателей;
- непринятие философии функционирования системы сотрудниками организации;
- низкий уровень организации систем управленческой отчетности и отсутствие полной и надежной информации, необходимой для принятия управленческих решений.

Чтобы минимизировать ряд вышеуказанных негативных факторов, возникающих при внедрении ССП, нужно предложить конкретные действия, которые должно осуществить предприятие. Способами устранения отрицательных особенностей российского

менеджмента, применяющих ССП, на взгляд авторов, могут быть следующие:

- создание и подготовка резерва управленческих кадров, разбирающихся в системе сбалансированных показателей;
- привлечение и адаптация молодых специалистов;
- корпоративное обучение и повышение квалификации менеджмента в области ССП;
- мотивирование сотрудников на улучшение эффективности деятельности компании и на дополнительное получение и накопление специальных знаний;
- создание условий для того, чтобы сотрудники свободно могли развивать свои личные качества и нарабатывать специальный опыт использования ССП и непосредственно в процессе профессиональной деятельности.

Применение данного механизма поможет решить проблемы, которые связанны с рядом специфических особенностей, присущих российскому менеджменту, использующему или планирующему внедрить ССП на предприятии.

Равно как и любая иная система ССП обладает как плюсами, так и минусами. По этой причине основная цель управленческого персонала фирмы заключается в том, чтобы правильно ввести в действие систему сбалансированных показателей, применяя её все преимущества, и в положенный срок реализовывать надзор за исполнением стратегических задач [3; 4]. Положительные и отрицательные стороны ССП отображены в табл. 5.

Таблица 5

Положительные и отрицательные стороны ССП*

Достоинства	***Недостатки***
Незамутненность ССП; Легкодоступная для понимания отчетность; Обрабатывание значительного объема данных; Быстрое обнаружение проблем; Предупреждение опасных ситуаций; Увеличение качества взаимодействия работников; Многофункциональность использования; Формирование целостной стратегии	Непростая процедура введения в действие; Угроза утери данных; Недопустимость приспособить одну систему к разным обстоятельствам на разных предприятиях; Недостаток мгновенных результатов; Никак не учтены механизмы разрешения конфликтов; Предложения по улучшению могут исходить только от управленческого персонала высокого ранга.

**Составлено автором.*

При всех минусах системы абсолютно естественно, что многих менеджеров интересуют перспективы её использования. Сбалансированная система показателей, созданная на базе западной практики, как и любая иная технология управления, потребует разработки конкретных мер по адаптации с целью увеличения эффективности использования этого инструмента в разных условиях.

Если управленческим персоналом фирмы было общепринято решение о использовании системы сбалансированных показателей, необходимо приготовить фирму к введению в действие этого инструмента стратегического и оперативного управления, обнаружить все без исключения трудности на пути к его использованию, какие, возможно, имеют все без исключения шансы расширяться свыше тех, что освещены в данной работе. Таким образом, следует создавать индивидуальные решения трудностей и проблем в целях любой отдельной фирмы, варианты которых предложены в тексте работы.

Введение в действие системы имеет большую вероятность положительно повлиять на эффективность деятельности предприятия, осмелившихся на ее внедрение, невзирая на, то, что данное действие затребует от них некоторого количества времени, финансовых и нефинансовых расходов. Последующие перспективы в существенной степени пребывают в зависимости с тенденций развития рыночной конъюнктуры и от того, в какой степени стремительными темпами станет совершенствоваться управление в отечественных компаниях и повышаться уровень квалификации российских управляющих.

Список литературы

1. *Каплан Р.С., Нортон Д.П.* Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-бизнес». 2003. 352 с.

2. *Котова К.Ю., Балеевских В.Г.* Комплексное развитие системы управления затратами в торговой организации //Экономический анализ: теория и практика. №40. 2015. С. 34–54.

3. *Крылов С.И.* Сбалансированная система показателей и прикладной стратегический анализ в стратегическом управлении инновационной деятельности // Эк. ан.: теория и практика. 2014. №16 (367). С. 29–39.

4. *Шешукова Т.Г., Колесень Е.В.* Совершенствование методики анализа экономического потенциала хозяйствующего субъекта: монография. Перм. гос. нац. исслед. ун-т. Пермь, 2013. 196 с.

ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВНЕШНЕГО КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА РАБОТЫ АУДИТОРСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

М.В. Катаева, студент 3 курса
(Науч. руководитель преподаватель Е.В. Чекарева)
Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Пермь

Анализ международной практики показывает, что российский контроль качества работы аудиторских организаций далеко не уникален. Несколько регуляторов, осуществляющих проверки аудиторов, также существуют в мировой практике. Например, в Индии (Индийский институт сертифицированных бухгалтеров и Национальный орган по финансовой отчетности) и Китае (Китайский институт сертифицированных бухгалтеров и министерство финансов).

В ряде стран за аудиторами, оказывающими аудиторские услуги общественно значимым организациям, надзирает государственный орган, а за иными аудиторами – саморегулируемые организации, при этом есть некоторые различия. В Великобритании саморегулируемые организации проверяют все аудиторские организации, однако, в свою выборку аудиторских заданий они не могут включать задания по аудиту общественно значимых организаций (их проверяет только государственный регулятор). Определенное взаимодействие между регуляторами налажено во Франции. Очень интересен пример Германии, в которой только государственный регулятор (подотчетен министерству экономики) уполномочен проверять аудиторов общественно значимых хозяйствующих субъектов, при этом он был создан недавно и начал активную работу только в 2016 г. [1].

2 февраля 2016 г. Президент России В.В. Путин подписал Указ об упразднении Федеральной службы финансово-бюджетного надзора (Росфиннадзор). Функции по контролю и надзору в финансово-бюджетной сфере, по внешнему контролю качества работы аудиторских организаций, занимающихся аудитом общественно значимых хозяйствующих субъектов (ОЗХС), были переданы Федеральному казначейству.

Было сформировано Управление по надзору за аудиторской деятельностью Федерального казначейства (далее – Управление). Управление является структурным подразделением центрального аппарата Федерального казначейства. Оно создано для осуществления в установленном порядке функции по внешнему контролю качества работы аудиторских организаций, определенных Федеральным законом от 30 декабря 2008 г. №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности»; принятия мер по повышению эффективности осуществления внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, принятия мер по предупреждению, выявлению и пресечению нарушений требований ФЗ №307-ФЗ, стандартов аудиторской деятельности, правил независимости аудиторов и аудиторских организаций, кодекса профессиональной этики аудиторов аудиторскими организациями, осуществляющими обязательный аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, указанных в части 3 статьи 5 Федерального закона «Об аудиторской деятельности» [2].

6 сентября 2016 г. начал свою работу Совет по организации внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, в состав которого вошли представители всех саморегулируемых организаций аудиторов. Между Федеральным Казначейством РФ и саморегулируемыми организациями аудиторов были подписаны соглашения о

© Катаева М.В., 2019

сотрудничестве и намечены дальнейшие планы совершенствования внешнего контроля качества аудиторской деятельности. Рабочей группой, созданной из представителей Федерального казначейства и всех саморегулируемых организаций аудиторов, был подготовлен проект Классификатора нарушений и недостатков, выявляемых при осуществлении внешнего контроля качества работы аудиторских организаций и аудиторов. Принятие данного классификатора должно было устранить многие противоречия при осуществлении проверок и квалификации выявляемых нарушений, что позволило не только существенно снизить разногласия проверяющих, но и обеспечить дополнительную защиту интересов проверяемых представителей аудиторской профессии.

Управлением по надзору за аудиторской деятельностью Федерального казначейства осуществляется активное сотрудничество с саморегулируемыми организациями аудиторов при формировании планов проверок (в целях исключения дублирования функции). В настоящее время подготовлены материалы по совершенствованию выборки аудиторских заданий для повышения эффективности внешнего контроля качества с учетом опыта Международного форума регуляторов аудиторской деятельности.

Управление осуществляет свою деятельность во взаимодействии со структурными подразделениями центрального аппарата и территориальными органами Федерального казначейства. В своей деятельности Управление руководствуется Положением о Федеральном казначействе [3].

Работа Управления организуется на основе планирования, сочетания единоначалия в решении вопросов служебной деятельности и коллегиальности при их обсуждении, персональной ответственности каждого сотрудника Управления за состояние дел на порученном участке и выполнение отдельных поручений.

Управление осуществляет следующие полномочия:

обеспечивает организацию и координацию работы по взаимодействию с Советом по аудиторской деятельности при Министерстве финансов Российской Федерации, саморегулируемыми организациями аудиторов, международными и национальными надзорными органами, осуществляющими внешний контроль (инспектирование) качества работы аудиторских организаций, органами управления организаций, в которых проводился обязательный аудит проверенными Федеральным казначейством аудиторскими организациями, в том числе в части передачи (обмена) соответствующей информации, проведения совместной работы, разработки и реализации предложений по совершенствованию системы мер, обеспечивающих соблюдение законодательства Российской Федерации, регулирующего аудиторскую деятельность;

- обеспечивает осуществление координации, методическое руководство и контроль деятельности структурных подразделений территориальных органов Федерального казначейства, ответственных за осуществление внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, проводит мониторинг их деятельности, выявляет проблемные вопросы, распространяет положительный опыт проверочных мероприятий;
- обеспечивает организацию совещаний, семинаров и иных мероприятий по вопросам, отнесенным к компетенции Федерального казначейства, или участие в их проведении;
- обеспечивает подготовку предложений по повышению квалификации сотрудников Управления, с целью поддержания необходимого уровня знаний для осуществления внешнего контроля качества работы аудиторских организаций;
- участвует в организации взаимодействия Федерального казначейства с федеральными органами исполнительной власти;

- участвует в подготовке докладов Президенту Российской Федерации, Правительству Российской Федерации, Министерству финансов Российской Федерации об осуществлении государственного контроля в части внешнего контроля качества работы аудиторских организаций;
- организует, координирует и проводит проверки соблюдения аудиторскими организациями требований Федерального закона «Об аудиторской деятельности», стандартов аудиторской деятельности, правил независимости аудиторов и аудиторских организаций, кодекса профессиональной этики аудиторов;
- осуществляет анализ рисков, связанных с исполнением функции по внешнему контролю качества работы аудиторских организаций и выявляет факты нарушения требований Федерального закона от 30 декабря 2008 г. №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности»;
- собирает, обрабатывает и анализирует информацию, необходимую для исполнения Федеральным казначейством и его территориальными органами функции по внешнему контролю качества работы аудиторских организаций;
- осуществляет анализ зарубежной практики и опыта саморегулируемых организаций аудиторов в Российской Федерации в сфере осуществления внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, проведение оценки возможности их использования в деятельности центрального аппарата и территориальных органов Федерального казначейства, а также подготовку предложений по улучшению нормативного правового обеспечения деятельности по осуществлению внешнего контроля качества работы аудиторских организаций;
- осуществляет подготовку информации о результатах осуществления внешнего контроля качества работы аудиторских организаций для размещения на официальном сайте Федерального казначейства.

Управление подчиняется заместителю руководителя Федерального казначейства, курирующему и контролирующему деятельность Управления.

Управление возглавляет начальник, назначаемый на должность и освобождаемый от должности руководителем Федерального казначейства.

Начальник Управления и каждый сотрудник Управления несут ответственность за разглашение государственной тайны и сведений конфиденциального характера, ставших им известными в порядке исполнения служебного задания.

Наличие независимого от аудиторской профессии государственного органа, уполномоченного на осуществление функции по внешнему контролю качества аудиторской деятельности (далее – ВККР АО) в отношении аудиторских организаций, оказывающих услуги общественно значимым хозяйствующим субъектам, является одним из ключевых требований к эффективной системе регулирования аудиторской деятельности, предъявляемым Международным форумом регуляторов аудиторской деятельности к своим членам, а также установленным в странах Европейского союза, Великобритании, США, иных странах с продолжительной и успешной историей качественного развития аудиторской профессии [4].

Количество аудиторских организаций, определенных Федеральным законом «Об аудиторской деятельности», из года в год уменьшается. В 2014 г. общее количество таких организаций в России составляло 924 единицы, в 2015 г. – 743 единицы, в 2016 г. – 668 единиц. При этом процентное соотношение запланированных проверок от общего числа аудиторских организаций, осуществляющих деятельность в отношении общественно значимых организаций, ежегодно остается на уровне от 32% до 35%.

Ключевыми рисками, присущими деятельности подконтрольных субъектов, являются следующие:

- проведение аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, которые были впоследствии признаны несостоятельными (банкротами);
- проведение аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, деятельность которых подлежит лицензированию, и лицензии которых впоследствии были отозваны;
- проведение аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности системообразующих кредитных и страховых организаций;
- проведение аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, в уставных (складочных) капиталах которых доля государственной собственности составляет не менее 25%, а также организаций, перечень которых утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 23.01.2003 г. №91-р.

Следует отметить, что к значимым рискам при осуществлении государственной функции по ВККР АО также следует отнести уклонение подконтрольных субъектов от прохождения ВККР АО.

В 2017 г. произошли позитивные изменения в наметившейся тенденции по сокращению числа аудиторских организаций, уклоняющихся от прохождения планового внешнего контроля качества работы со стороны уполномоченного федерального органа по контролю и надзору: в 2015 г. таких организаций было 31 (или 12% от общего числа запланированных проверок), в 2016 г. – 37 (или 14%), в 2017 г. – 19 (или 7,3%). На изменение данных показателей повлияло, в том числе размещение на официальном сайте Федерального казначейства в информационно-телекоммуникационной сети Интернет www.roskazna.ru информации об аудиторских организациях, включенных в план уполномоченного федерального органа по контролю и надзору за аудиторской деятельностью, но уклонившихся от прохождения внешнего контроля качества работы.

В 2017 г. значительно возросло по сравнению с 2016 г. количество выявленных нарушений (14 203 нарушения по сравнению с 9 619 нарушениями). Причиной таких показателей явилось изменение подхода к проведению контрольных мероприятий (переход от формального контроля к проверке по существу), а также применение риск-ориентированного подхода не только при планировании проверочных мероприятий, но и при их проведении.

Количество аудиторских организаций, при проведении ВККР которых не были выявлены нарушения, составило 16 (5,9% от общего числа проведенных проверок), что свидетельствует об эффективности проводимых профилактических мероприятий.

Анализ эффективности проводимых профилактических мероприятий, направленных на предупреждение нарушений обязательных требований, соблюдение, которых оценивается Федеральным казначейством при проведении ВККР АО

Наименование показателя	***2013***	***2014***	***2015***	***2016***	***2017***
Количество запланированных проверок на очередной год	305	320	258	260	260
Количество проведенных плановых внешних проверок	296	287	227	217	241
Соотношение запланированных и проведенных проверок	97%	90%	88%	83%	93%
Количество аудиторских организаций, исключенных из планов проверок на соответствующий год	9	33	31	37	19
Количество внеплановых проверок	4	6	10	22	31
Количество принятых решений о применении меры воздействия	262	247	191	188	224

Из года в год возрастает количество внеплановых проверок, основанием проведения которых явились как поданные в уполномоченный федеральный орган по контролю и надзору обращения физических и юридических лиц, так и проверка исполнения аудиторскими организациями, допустившими нарушения правил аудиторской деятельности, предписаний об устранении выявленных нарушений:

- в 2016 г. общее количество внеплановых проверок составило 22, из которых 11 проверок были проведены на основании обращений физических и юридических лиц, 11 проверок – по исполнению предписаний об устранении нарушений, вынесенных аудиторской организации, допустившей нарушения правил аудиторской деятельности;
- в 2017 г. количество внеплановых проверок составило 31, из которых 14 проверок были проведены по обращениям физических и юридических лиц и 17 проверок – по исполнению предписания.

В рамках профилактики предупреждения нарушений Федеральным казначейством проведен ряд мероприятий, а именно:

1. Изданы соответствующие приказы Федерального казначейства;
2. Составлен перечень типовых нарушений обязательных требований с их классификацией (дифференциацией) по степени грубости нарушений Классификатор нарушений и недостатков, выявляемых в ходе внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, аудиторов одобрен Советом по аудиторской деятельности при Министерстве финансов Российской Федерации;
3. На регулярной основе осуществляется информирование подконтрольных субъектов по вопросам соблюдения обязательных требований, проводится обобщение правоприменительной практики и публикация соответствующих материалов на официальном сайте Федерального казначейства в информационно-телекоммуникационной сети Интернет www.roskazna.ru;
4. Создана Контрольная комиссия Федерального казначейства по рассмотрению результатов внешнего контроля качества работы аудиторских организаций (приказ Федерального казначейства от 27.04.2017 г. №98). Основными задачами Контрольной комиссии являются объективное, всестороннее и своевременное рассмотрение результатов внешнего контроля качества работы аудиторских организаций и выработка рекомендаций по применению мер воздействия. Контрольная комиссия является механизмом досудебного урегулирования споров, а также дополнительной площадкой для разъяснительной работы, направленной на предотвращение нарушений нормативных правовых актов, регулирующих аудиторскую деятельность. Материалы работы Контрольной комиссии и аналитические материалы по итогам обобщения практики ее работы размещаются на официальном сайте Федерального казначейства;
5. Обеспечена работа Совета по организации внешнего контроля качества работы аудиторских организаций (приказ Федерального казначейства от 30.06.2016 г. №236);
6. На регулярной основе проводятся семинары, круглые столы, совещания с участием представителей аудиторского сообщества;
7. На официальном сайте Федерального казначейства в информационно-телекоммуникационной сети Интернет www.roskazna.ru в разделе «Контроль/ Внешний контроль качества работы аудиторских организаций» размещена анкета для проведения социологического исследования подконтрольных субъектов.

Результативность внешних проверок качества работы аудиторских организаций с учетом риск-ориентированного подхода к планированию и назначению контрольных мероприятий составила 93%.

Качество результатов внешних проверок качества работы аудиторских организаций, проводящих обязательный аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, проводящих обязательный аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, составило 100%.

Информация о текущем состоянии внешнего контроля качества работы аудиторских организаций получена из приказа Федерального казначейства от 28.02.2018 г. №44 «Программа профилактических мероприятий, направленных на предупреждение нарушений обязательных требований, соблюдение которых оценивается Федеральным казначейством при проведении внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, проводящих обязательный аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, указанных в части 3 статьи 5 Федерального закона от 30.12.208 г. №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности», на 2018 г.». В разделе 2 настоящего приказа приведен подробный анализ состояния ВККР АО [5].

В целях предупреждения правонарушений в сфере аудиторской деятельности, в том числе в части проведения разъяснительной работы и повышения открытости процесса ВККР АО Федеральным казначейством осуществляются следующие мероприятия:

- проведение мероприятий просветительского характера, направленных на предупреждение нарушений (семинары, круглые столы, конференции), а также участие представителей Федерального казначейства в семинарах, круглых столах, в том числе межрегионального характера, организуемых аудиторским и научным сообществом, иными федеральными органами исполнительной власти;
- публикация информации о результатах проведения внешних проверок качества работы аудиторских организаций;
- подготовка и публикация аналитических материалов в сфере ВККР АО, в том числе ежегодных отчетов о результатах осуществления государственной функции по анализу осуществления ВККР АО;
- деятельность Совета ВККР АО и рабочих групп, созданных при Совете ВККР АО.

Важным инструментом обеспечения открытости процесса ВККР АО является размещение соответствующей информации и материалов на официальном сайте Федерального казначейства (уполномоченных на осуществление ВККР АО территориальных органов Федерального казначейства) в информационно-телекоммуникационной сети Интернет www.roskazna.ru и в едином реестре проверок органов прокуратуры.

В настоящее время Федеральное казначейство продолжает осуществление деятельности по совершенствованию ВККР АО с учетом выявляемой проблематики и текущего состояния рынка финансовых услуг, а именно:

- по предотвращению уклонения аудиторских организаций от прохождения ВККР АО (выход из состава СРО до проведения или во время проверки);
- по установлению возможности осуществления контроля за своевременностью и полнотой исполнения аудиторскими организациями меры воздействия в виде предписания о приостановлении членства аудиторской организации в СРО;
- по усилению ответственности аудиторов за грубые нарушения законодательства Российской Федерации в сфере аудиторской деятельности и выдачу заведомо ложных аудиторских заключений;
- по приведению в соответствие с действующими нормами законодательства Российской Федерации в сфере аудиторской деятельности Классификатора нарушений и недостатков, выявляемых в ходе ВККР АО;

- по созданию единого рынка аудиторских услуг и гармонизации законодательства в сфере аудиторской деятельности со странами ЕврАзЭС.

Основным направлением деятельности Федерального казначейства в сфере ВККР АО на ближайшую перспективу является дальнейшее совершенствование осуществления независимого государственного надзора за аудиторской деятельностью. В этой связи Федеральное казначейство планирует продолжить работу по обеспечению конструктивного диалога с представителями аудиторской профессии и обеспечению соответствия отечественной контрольно-надзорной функции в области аудиторской деятельности мировой практике.

Как сказал Артюхин М.Е. руководитель Федерального Казначейства РФ в своем интервью журналу «Аудит»: «В настоящее время происходят глобальные изменения в сфере аудиторской деятельности. Но не следует забывать о том, что любые, даже самые интересные идеи, невозможно реализовать без достойной команды единомышленников. В этой связи хотелось бы отметить, что Федеральное казначейство всегда открыто для конструктивного диалога со всеми участниками профессионального сообщества по вопросам, направленным на совершенствование качества аудиторской деятельности» [1].

Список литературы

1. *Артюхин М.Е.* Руководитель Федерального Казначейства РФ. Федеральное казначейство в роли нового контролера аудиторских организаций // Аудит. 2016. №11. URL: https://gaap.ru (дата обращения: 21.02.2019).

2. *Положение* об Управлении по надзору за аудиторской деятельностью Федерального казначейства. URL: http://www.roskazna.ru/o-kaznachejstve/struktura-fk/51246/http://www.roskazna.ru/o-kaznachejstve/struktura-fk/51246/ (дата обращения: 19.02.2019).

3. *Положение* о Федеральном казначействе. Постановление Правительства РФ от 01.12.2004 №703 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

4. *Муромцева Л.Х.* Начальник Управления по надзору за аудиторской деятельностью, Государственный советник Российской Федерации 2 класса. Актуальные вопросы осуществления государственного внешнего контроля качества работы аудиторских организаций // Аудит. 2018. №2-2018. URL: https://gaap.ru (дата обращения: 02.03.2019).

5. *Программа* профилактических мероприятий, направленных на предупреждение нарушений обязательных требований, соблюдение которых оценивается Федеральным казначейством при проведении внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, проводящих обязательный аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, указанных в части 3 статьи 5 Федерального закона от 30.12.208 г. №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности», на 2018 г. Приказ Федерального казначейства от 28.02.2018 №44. URL: http://www.roskazna.ru (дата обращения: 27.02.2019).

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ДОСТОВЕРНОСТИ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ

Т.О. Пшеничникова, бакалавр 4 курса
(Науч. руководитель старший преподаватель В.С. Нелюбина)
ПГНИУ, г. Пермь

Раскрывается проблема достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности. Изучены основные нормативные документы, которые раскрывают информацию о достоверности с позиции нормативно-правовых актов по бухгалтерской (финансовой) отчетности. Предложено несколько путей повышения достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности на примере предприятия ООО «Фирма «Радиус – Сервис». Для их реализации рекомендован порядок создание резерва по сомнительным долгам, раскрыта необходимость контроля и списания кредиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности или по контрагентам, которые прекратили свою деятельность.

Ключевые слова: бухгалтерская (финансовая) отчётность, достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности, кредиторская задолженность, дебиторская задолженность, резерв по сомнительным долгам.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность является информационным инструментом, тем, что постоянно прогрессирует в направлении своего состава и структуры подачи информации. Главный источник информации для внешних пользователей – это бухгалтерская (финансовая) отчетность, которая позволяет привести разрозненные учетные показатели в универсальную форму, необходимую для принятия обоснованных решений. В современном активно меняющемся обществе важность информационных ресурсов постоянно увеличивается. С целью грамотного регулирования общественно-финансовых систем, необходимо гарантировать приток информации, которая предназначена для внешних и внутренних пользователей. При подготовке и представлении бухгалтерской (финансовой) отчетности организация должна обеспечить нейтральность информации, которая содержится в отчетности, чтобы удовлетворить интересы всех пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности. Кроме того, информация, представляемая в бухгалтерской (финансовой) отчетности должна быть полезна. Полезной является информация, которая актуальна, своевременна, корректна и доступна.

Основополагающим документом законодательного уровня, устанавливающий единые правовые и методологические основы организации, ведения бухгалтерского учета и формирования отчетности в РФ, является Федеральный закон от 06.12.2011 г. (в ред. от 31.12.2017) N402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Необходимо отметить, что Закон указывает общие требования к бухгалтерской (финансовой), отчетности, устанавливает состав бухгалтерской (финансовой), отчетности, определяет отчётный период и отчётную дату, раскрывает особенности бухгалтерской (финансовой) отчетности при реорганизации и ликвидации юридических лиц (статьи 13–17) [1].

Бухгалтерская (финансовая) отчетность организации содержит информацию: о ее активах; обязательствах; о собственном капитале; о ее доходах и расходах, включая прибыли и убытки; о вкладах, полученных от собственников, действующих в

© Пшеничникова Т.О., 2019

этом качестве, и о суммах, распределенных собственникам, действующим в этом качестве; о ее денежных потоках [6, с. 23]. Данная информация представляет собой структурированное отображение финансового положения и финансовых результатов деятельности организации. Дополнительная информация в примечаниях также помогает пользователям бухгалтерской (финансовой) отчетности, так как с ее помощью можно спрогнозировать будущие денежные потоки организации.

На сегодняшний день актуальность темы исследования не теряет свое значение и состоит в том, что в настоящее время степень привлечения капитала в отечественную экономику непосредственно зависит от открытости, достоверности, профессионализма и информативности финансовых отчетов предприятий, привлекающих инвестиции.

Самое важное требование, которое предъявляется к бухгалтерской (финансовой) отчетности, это ее достоверность. Согласно Положению по бухгалтерскому учёту «Бухгалтерская отчётность организации» (ПБУ 4/99) бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении. Достоверной и полной считается бухгалтерская отчетность, сформированная исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету [2].

На наш взгляд, основная проблема заключается именно в соблюдении требования достоверности. Это проявляется в искажении отражения реального состояния предприятия и результатов его деятельности. Исследованием проблемы достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности занимались на протяжении длительного времени многие российские и зарубежные ученые: Ю.И. Сигидов, Н.А. Блатова, О.В. Рожнова, Н.В. Генералова, Я.В. Соколов, А.Д. Шеремет, Ф. Шмидт.

Рассмотрим причины, по которым возникает искажение бухгалтерской (финансовой) отчетности в табл. 1.

Таблица 1

Причины искажений бухгалтерской (финансовой) отчётности

Причины искажений бухгалтерской (финансовой) отчетности	***Комментарий***
Ошибки, возникшие в бухгалтерской (финансовой) отчетности	
1. Ошибки в периодизации вследствие нарушения принципа временной определенности факта хозяйственной жизни, т.е. когда факт отражается в учете не в том отчётном периоде, к которому относится.	В период заполнения учётных регистров и составления отчетов документальное подтверждение неучтенных фактов отсутствует. Но очевидна возможность искажения финансовых результатов деятельности экономических субъектов в отчетном периоде.
2. Ошибки в корреспонденции	Некорректные и ошибочные бухгалтерские записи (проводки) могут привести к довольно существенным искажениям отчётной информации
3. Арифметические ошибки, связанные с неточностями в вычислениях, описки и пропуски	Наличие таких ошибок способно привести к неравенству итоговых показателей отчетности либо к явному логическому несоответствию, и, следовательно, к нарушению требования достоверности.
4. Ошибки в оценке	Обусловлены как неверным выбором способа оценки, так и неправильным определением цен, начислением амортизации. Как следствие, искажение показателей отчётности
5. Ошибки в представлении информации в отчетности	Неправильное «расположение» информации в бухгалтерской отчетности вследствие нарушения требований нормативных актов. Например, непра-

Причины искажений бухгалтерской (финансовой) отчетности	*Комментарий*
	вильная группировка активов и обязательств (объединение разнородных по экономическому содержанию активов и обязательств)
Неверное применение законодательства	
1. Несвоевременное списание кредиторской задолженности с истекшим сроком	Искажается величина реальной кредиторской задолженности и прибыли экономического субъекта
2. Игнорирование обязанности формирования оценочных резервов: по сомнительным долгам, под снижение стоимости товарно-материальных ценностей, под обесценение финансовых вложений.	Искажению подвергаются: величина дебиторской задолженности, запасов, финансовых вложений и прибыли экономического субъекта.

Искаженная бухгалтерская (финансовая) отчетность может причинить ущерб пользователям, т.к. возрастает вероятность принятия ошибочного решения, принятого на базе подобной отчетности. Ошибки нарушают качественные характеристики отчетной информации, делая ее несоответствующей требованию достоверности.

Достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности обеспечивается уточнением учетных данных путем инвентаризации. Организации обязаны проводить инвентаризацию активов и обязательств, в процессе которой проверяются и документально подтверждаются их наличие, состояние и оценка. Перед составлением годовой бухгалтерской отчетности проведение инвентаризации активов и финансовых обязательств является обязательным [7].

Для установления достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности были проведены исследования на предприятии ООО «Фирма «Радиус – Сервис», которое занимается производством двигателей и двигательных секций для нефтегазового машиностроения, а также предоставляет в прокат оборудование для бурения скважин на нефть и газ. Результаты проведённых исследований свидетельствуют о недостаточной достоверности бухгалтерской (финансовой) отчётности ООО «Фирма «Радиус – Сервис» в связи с несоблюдением правил ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности:

– имеется кредиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности, не подтвержденная контрагентами и не регулярно проводится сверка расчетов с кредиторами по обязательствам;

– не создаются резервы по сомнительным долгам. В ООО «Фирма «Радиус – Сервис» присутствует сомнительная дебиторская задолженность, организация не образует резерва по сомнительным долгам, тем самым величина реальной задолженности заказчиков (контрагентов) искажается, при этом нарушается принцип осмотрительности, лежащий в основе организации и ведения бухгалтерского учета. Отражение в отчетах достоверной суммы дебиторской задолженности является целью формирования резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском учете.

С целью повышения достоверного формирования финансового результата в бухгалтерской (финансовой) отчетности ООО «Фирма «Радиус – Сервис» необходимо четко контролировать и своевременно списывать кредиторскую задолженность с истекшим сроком исковой давности и по контрагентам, прекратившим свою деятельность.

Таблица 2

Реестр кредиторской задолженности ООО «Фирма «Радиус – Сервис» по контрагентам, прекратившим деятельность по состоянию на 01.01.2018 г.

Клиент	*Сведения о прекращении согласно выписки из ЕГРЮЛ*		*Кредиторская задолженность, тыс руб*	*Дата возникновения*
	Способ прекращения	*Дата прекращения*		
ООО «Автотрейдинг-П»	Реорганизация в форме слияния	01.08.2013	113	12.11.2012
ООО «Авекстраст»	Ликвидация в связи с исключением из ЕГРЮЛ на основании п.2 ст. 21.1 ФЗ №129-ФЗ от 08.08.2001г.	16.02.2015	21	30.12.2014
ЗАО «Уральский джи эс эм»	Реорганизация в форме присоединения	01.07.2009	2	13.06.2009
ООО «Компания «инженерные сети и системы зданий»	Реорганизации в форме присоединение	09.12.2014	111	31.08.2013
Итого:			247	

В результате проведенной работы выявлена кредиторская задолженность ООО «Фирма «Радиус – Сервис» в сумме 247 тыс. руб. по контрагентам, прекратившим свою деятельность по данным Федеральной налоговой службы.

Проверку сведений по Единому государственному реестру юридических лиц, содержащуюся на сайте Федеральной налоговой службы (http://egrul.nalog.ru) в ООО «Фирма «Радиус – Сервис» необходимо проводить ежеквартально по всем контрагентам, задолженность которых не подтверждена актами сверки расчетов.

В соответствии с пунктами 7 и 10.4 приказа Минфина России от 06.05.1999 г. N32н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» [3] сумму кредиторской задолженности, в связи с ликвидацией контрагентов нужно включить в состав прочих доходов в сумме, в которой эта задолженность была отражена в бухгалтерском учете ООО «Фирма «Радиус – Сервис».

В учете списание кредиторской задолженности по контрагентам, прекратившим деятельность необходимо отразить бухгалтерскими записями, приведенными в табл. 2.

Таблица 3

Бухгалтерские записи по списанию кредиторской задолженности ООО «Фирма «Радиус – Сервис» нереальной для взыскания

Факт хозяйственной жизни	*Дебет*	*Кредит*	*Сумма тыс. руб.*
Списана сумма кредиторской задолженности ООО «Автотрейдинг-П», прекратившему деятельность	60	91-1	113
Списана сумма кредиторской задолженности ООО «Авекстраст», прекратившему деятельность	60	91-1	21
Списана сумма кредиторской задолженности ЗАО «Уральский джи эс эм», прекратившему деятельность	60	91-1	2

Факт хозяйственной жизни	*Дебет*	*Кредит*	*Сумма тыс. руб.*
Списана сумма кредиторской задолженности ООО «Компания «Инженерные сети и системы зданий», прекратившему деятельность	60	91-1	111

Суммы кредиторской задолженности должны быть признаны ООО «Фирма «Радиус – Сервис» в последний день периода, соответствующего дате внесения записи в ЕГРЮЛ о ликвидации кредитора. Списывать кредиторскую задолженность нужно отдельно по каждому обязательству.

Письменным обоснованием списания конкретного обязательства служит акт инвентаризации. На следующем этапе нужно оформить бухгалтерскую справку, которая объясняет причины возникновения и списания такой кредиторской задолженности с приложением полученных (распечатанных) документов о контрагенте.

На основании этих документов руководитель ООО «Фирма «Радиус – Сервис» должен издать приказ о списании кредиторской задолженности.

В отчете о финансовых результатах кредиторскую задолженность по контрагентам ООО «Фирма «Радиус – Сервис», прекратившим деятельность по данным из ЕГРЮЛ в размере 247 тыс. руб. необходимо отражать в строке 2 340 «Прочие доходы».

Для повышения достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, необходимо закрепить и отразить в учетной политике ООО «Фирма «Радиус – Сервис» порядок создания и использования резерва.

Сомнительным является долг перед организацией, который с высокой вероятностью не будет погашен полностью или частично. О сомнительном долге свидетельствуют:

– нарушение должником срока оплаты;
– информация о финансовых проблемах должника.

Сомнительным долгом считается любая дебиторская задолженность, отраженная по дебету счетов 60, 62, 76. Для того чтобы данные о дебиторской задолженности в отчетности были достоверны, необходимо создавать резерв по сомнительным долгам. Для расчета резерва сумма долга берется с НДС. Применяются следующие способы создания резерва по сомнительным долгам:

1. Интервальный способ. Размер отчислений в резерв рассчитывается ежеквартально (ежемесячно) в процентах от суммы долга в зависимости от длительности просрочки.
2. Экспертный способ. Резерв создается по каждому сомнительному долгу в сумме, которая, по мнению организации, не будет погашена.

Если применяется интервальный или экспертный способ:

– при признании долга, под который создавался резерв, безнадежным он списывается за счет резерва. Если суммы резерва недостаточно, часть долга, не покрытая резервом, списывается в прочие расходы.
– при погашении долга, под который создавался резерв, сумма резерва восстанавливается, т.е. включается в прочие доходы.

Долг считается безнадежным и списывается с баланса в полной сумме, включая НДС, если произошло одно из следующих событий:

– истек срок исковой давности. В общем случае он составляет три года со дня, когда вам должны были погасить долг, но для некоторых требований законом установлены специальные сроки;

– организация-должник ликвидирована;

– организация-должник исключена из ЕГРЮЛ как недействующее юридическое лицо;

– судебный пристав-исполнитель вынес постановление об окончании исполнительного производства и возвращении исполнительного листа взыскателю в связи с невозможностью взыскания.

Для списания безнадежного долга необходимы документы:

– выписка из ЕГРЮЛ

– акт инвентаризации расчетов (ИНВ-17);

– приказ руководителя.

При списании безнадежного долга и возможности его погашения, следует составить бухгалтерские записи, приведенные в табл. 4.

Таблица 4

Корреспонденция счетов при списании безнадёжного долга и возможности его погашения должником в дальнейшем

Факт хозяйственной жизни	***Дебет***	***Кредит***
Списание безнадежного долга		
Списание за счет резерва сомнительных долгов задолженности контрагента, признанной безнадежной	63	62
Списан безнадежный долг, не покрытый резервом	91	62
Безнадёжный долг отражён на забалансовом счёте	007	
Погашение списанной задолженности должником		
Поступили на расчётный счёт денежные средства от должника	51	62
Поступившая от должника сумма признана доходом отчётного периода	62	91
Списан безнадежный долг, погашенный должником		007

Сумму списанного долга необходимо учесть на забалансовом счёте 007 в течение пяти лет со дня списания, наблюдая за возможностью его погашения. Если в течение этого времени должник погасит задолженность, то сумма задолженности, признается в качестве доходов организации и списывается с забалансового счета. При этом необходимо сформировать бухгалтерские записи, представленные в таблице 4.

В бухгалтерской отчетности сомнительные долги отражаются по строке 1 230 баланса «Дебиторская задолженность» за минусом резерва.

Отчисления в резерв по сомнительным долгам отражаются по строке 2 350 «Прочие расходы» отчета о финансовых результатах.

В бухгалтерском учете одновременно отражаются:

– сомнительные долги в полной сумме;

– сумма созданного резерва.

В балансе в результате создания резерва:

– дебиторская задолженность уменьшается либо на всю сумму сомнительного долга, либо на ее часть;

– на ту же величину уменьшается статья нераспределенная прибыль.

Согласно учетной политике ООО «Фирма «Радиус – Сервис» резервы сомнительных долгов создаются экспертным способом, на основании данных, полученных бухгалтерией от руководителя отдела продаж. По состоянию на начало IV квартала резервов сомнительных долгов нет.

Создание резерва по сомнительным долгам в ООО «Фирма «Радиус – Сервис» экспертным способом и его использование. Данные о дебиторской задолженности ООО «Фирма «Радиус – Сервис» приведены в табл. 5.

Таблица 5

Данные о дебиторской задолженности ООО «Фирма «Радиус – Сервис»

Покупатель	***Сумма долга, тыс. руб.***	***Срок оплаты по договору***	***Вероятность оплаты долга, %***	***Расчет резерва по сомнительному долгу***	***Бухгалтерские проводки***
по состоянию на 31 марта 2018 года					
ООО «Старт»	880	16.01	80	880*(100%-80%)=176	Д 91 - К 63
ООО «Вектор»	622	03.02	60	622*(100%-60%)=248,8	Д 91 - К 63
ПАО «ПНППК»	267	10.01	50	267*(100%-50%)=133,5	Д 91 - К 63
ПАО «Мотовилихинские заводы»	292	27.01	0	292*(100%-0%)=292	Д 91 - К 63
ООО «Инкаб»	76	31.01	0	76*(100%-0%)=76	Д 91 - К 63
Прочие	580	26.01	50	580*(100%-50%)=290	Д 91 - К 63
Итог	4232	X	X	1216,3	

В бухгалтерском балансе ООО «Фирма «Радиус – Сервис» на 31.03.2018 г. данные о дебиторской задолженности (строка 1 230 «Дебиторская задолженность») будут отражены в сумме:46 847 тыс. руб. (48 063 тыс. руб. – 1 216 тыс. руб.)

Рассчитанный резерв по сомнительным долгам ООО «Фирма «Радиус – Сервис» в размере 1 216 тыс. руб. по состоянию на 31.03.2018г. составляет 2,6% от показателя величины дебиторской задолженности. Игнорирование ООО «Фирма «Радиус – Сервис» требования создания резерва сомнительных долгов в учете приводит к тому, что показатель оборотных активов в балансе завышен на 1 216 тыс. руб., а показатель прочих расходов в отчете о финансовых результатах занижен на 1 216 тыс. руб.

Отказ от создания в бухгалтерском учете ООО «Фирма «Радиус – Сервис» резерва по сомнительным долгам может быть квалифицирован как грубое нарушение правил учета доходов и расходов. Даже при отсутствии признаков налогового правонарушения в этих случаях в ст. 120 Налогового кодекса Российской Федерации предусмотрен штраф в размере 10 000 руб., но если это нарушение допущено в течение более одного налогового периода, то размер штрафа предусмотрен в сумме 30 000 руб.

Таким образом, экономические субъекты обязаны представлять и обеспечивать пользователей достоверной, полной информацией об имущественном и финансовом

состоянии организации и о финансовых результатах ее деятельности. Однако некоторые российские предприятия имеют проблемы с соблюдением основного требования достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности. Полагаем, что рассмотренные пути устранения искажений бухгалтерской (финансовой) отчетности помогут предприятиям обеспечить ее достоверность, что позволит пользователям принимать более обоснованные экономические решения.

Список литературы

1. *О бухгалтерском* учете. Федеральный закон от 06.12.2011 N402-ФЗ (ред. от 31.12.2017).
2. *Об утверждении* Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации. ПБУ 4/99.Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018).
3. *Об утверждении* Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N32н (ред. от 06.04.2015).
4. *Об утверждении* Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N33н (ред. от 06.04.2015).
5. *Об утверждении* Положения по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» ПБУ 22/2010. Приказ Минфина России от 28.06.2010 N 63н (ред. от 06.04.2015).
6. *Бухгалтерская* (финансовая) отчетность: учебник / под ред. Ю.И. Сигидова. М.: ИНФРА-М. 2017. 340 с.
7. *Л. Иоффе* Бухгалтерская отчетность за 2017 год // «Аудитор», 2017, N7.

ОБЗОР НАРУШЕНИЙ, ВЫЯВЛЯЕМЫХ ФЕДЕРАЛЬНЫМ КАЗНАЧЕЙСТВОМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АУДИТОРСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

С.А. Шепелев, студент 3 курса
(Науч. руководитель преподаватель Е.В. Чекарева)
Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Пермь

Функция по государственному внешнему контролю качества работы аудиторских организаций (далее ВККР АО) осуществляется уполномоченным государственным органом в Российской Федерации с 2011 г.: с 2011 по 2015 г. – Федеральной службой финансово-бюджетного надзора (непосредственно проведение проверок осуществлялось с 2012 г.), с 2016 г. – Федеральным казначейством. За время ее осуществления наработана обширная практика проведения проверок ВККР АО, при этом она постоянно совершенствуется с учетом изменений в экономике, на рынке финансовых услуг и в иных сферах.

Определение Федерального казначейства федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным на осуществление ВККР АО, обусловлено необходимостью соблюдения требования независимости, а также обеспечения непрерывности и преемственности.

Государственный контроль в сфере ВККР АО осуществляется в соответствии с положениями Федерального закона от 30 декабря 2008 г. №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» (далее – Федеральный закон «Об аудиторской деятельности»), основанием проведения которого являются:

- планы проведения проверок ВККР АО Федерального казначейства и территориальных органов Федерального казначейства по субъектам Российской Федерации на соответствующий год, составленные с использованием риск-ориентированного и циклического подходов;
- поданная в уполномоченный федеральный орган по контролю и надзору жалоба на действия (бездействие) аудиторской организации, нарушающие требования законодательства Российской Федерации в сфере аудиторской деятельности;
- истечение срока исполнения аудиторской организацией предписания, обязывающего ее устранить ранее выявленные нарушения требований законодательства Российской Федерации в сфере аудиторской деятельности [1].

В структуре Федерального казначейства было создано Управление по надзору за аудиторской деятельностью. Управление осуществляет функции по внешнему контролю качества работы аудиторских организаций, определенных Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» (далее – внешний контроль качества работы аудиторских организаций); принятия мер по повышению эффективности осуществления внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, принятия мер по предупреждению, выявлению и пресечению нарушений требований Федерального закона «Об аудиторской деятельности», стандартов аудиторской деятельности, правил независимости аудиторов и аудиторских организаций, кодекса профессиональной этики аудиторов аудиторскими организациями, осуществляющими обязательный аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, указанных в части 3 статьи 5 Федерального закона «Об аудиторской деятельности» [2].

© Шепелев С.А., 2019

Согласно официальных данных наиболее часто в деятельности аудиторских организаций встречаются следующие нарушения:

- оказание аудиторскими организациями услуг, не относящихся к аудиторским и прочим связанным с аудиторской деятельностью услугам, указанным в части 6 статьи 1 Федерального закона от 30.12.2008 N 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности»;
- неполучение аудиторской организацией предварительного письменного согласия на предоставление доступа к информации, составляющей аудиторскую тайну, со стороны лица, которому аудиторской организацией оказывались аудиторские и прочие связанные с аудиторской деятельностью услуги, при использовании аудиторской организацией услуг третьих лиц;
- привлечение для проведения аудита аудиторов и сотрудников иных аудиторских организаций при отсутствии в договорах на оказание услуг по аудиту сведений о возможности использования субподрядчиков;
- непроведение мероприятий, направленных на приведение системы контроля качества в соответствие с требованиями Международного стандарта контроля качества 1 «Контроль качества в аудиторских организациях, проводящих аудит и обзорные проверки финансовой отчетности, а также выполняющих прочие задания, обеспечивающие уверенность, и задания по оказанию сопутствующих услуг»;
- ненадлежащее проведение оценки способности организации продолжать непрерывно свою деятельность в соответствии с положениями МСА 570 «Непрерывность деятельности»;
- невключение в аудиторское заключение раздела «Ключевые вопросы аудита», удовлетворяющего требованиям МСА 701 «Информирование о ключевых вопросах аудита в аудиторском заключении»;
- нерассмотрение уровней существенности, применяемых к определенным видам операций, остаткам по счетам или раскрытию информации, и не пересмотр существенности для финансовой отчетности в целом, а также для отдельных видов операций, остатков по счетам или раскрытия информации в случаях, когда в ходе выполнения аудиторского задания становится известно об информации, которая заставила бы установить другую величину (или величины), если бы такая информация была известна изначально;
- невключение в аудиторское заключение о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности страховщика, составленное аудиторскими организациями по результатам обязательного аудита этой отчетности, раздела о выполнении требований финансовой устойчивости и платежеспособности страховщиков;
- неполучение надлежащих аудиторских доказательств в отношении достоверности отчетности существенных компонентов группы в форме аудиторских заключений о достоверности отчетности соответствующих компонентов и (или) информации о результатах проведенных в соответствии с инструкциями аудитора группы в отношении отчетности существенных компонентов группы аудиторских процедур.

Ежегодно результаты работы Управления по надзору за аудиторской деятельностью раскрываются в Итоговом докладе о результатах деятельности Федерального казначейства [3]. Он размещается на сайте Федерального казначейства. Информация о результатах работы казначейства в области контроля за аудиторскими организациями за 2017 г. легли в основу данного исследования.

В Порядок применения Федеральным казначейством мер воздействия в отношении аудиторских организаций [4] регламентировано, что мера воздействия является установленной государством мерой ответственности за совершенное нарушение

требований Федерального закона «Об аудиторской деятельности», стандартов аудиторской деятельности, правил независимости аудиторов и аудиторских организаций, кодекса профессиональной этики аудиторов и применяется в целях предупреждения совершения новых нарушений аудиторскими организациями.

Мера воздействия не может иметь своей целью нанесение вреда деловой репутации аудиторской организации, нарушившей правила аудиторской деятельности, унижение человеческого достоинства аудитора, а также нанесения вреда его деловой (профессиональной) репутации.

Привлечение аудиторских организаций к ответственности должно быть обоснованным и отвечающим задачам применения института ответственности.

В отношении аудиторской организации, допустившей нарушения правил аудиторской деятельности, могут быть применены следующие меры воздействия:

1. вынесение предписания, обязывающего аудиторскую организацию устранить выявленные по результатам проверки качества ее работы нарушения и устанавливающего сроки устранения таких нарушений;
2. вынесение предупреждения аудиторской организации в письменной форме о недопустимости нарушения правил аудиторской деятельности;
3. вынесение обязательного для исполнения саморегулируемой организацией аудиторов, членом которой является аудиторская организация, допустившая нарушения правил аудиторской деятельности, предписания о приостановлении членства такой аудиторской организации в саморегулируемой организации аудиторов на срок до устранения такой аудиторской организацией выявленных нарушений, но не более 180 календарных дней со дня, следующего за днем принятия решения о приостановлении членства;
4. вынесение обязательного для исполнения саморегулируемой организацией аудиторов, членом которой является аудиторская организация, допустившая нарушения правил аудиторской деятельности, предписания об исключении сведений об аудиторской организации из реестра аудиторов и аудиторских организаций саморегулируемой организации аудиторов;

Предписание – это мера воздействия, выраженная в официальном уведомлении аудиторской организации о ее обязанности устранить выявленные по результатам внешней проверки качества ее работы нарушения в установленный срок. Предписание выносится в письменной форме.

В предписании устанавливается срок устранения аудиторской организацией выявленных нарушений. Срок устранения аудиторской организацией выявленных нарушений должен составлять не менее тридцати рабочих дней со дня, следующего за днем вынесения предписания. Предписание должно содержать указание на недопустимость подобных нарушений в дальнейшем и может содержать указание на необходимость устранения последствий нарушений, причин и условий, способствующих совершению нарушения, а также на необходимость принятия мер, направленных на профилактику совершения нарушений в деятельности организации. Предписание может содержать указание на возможность применения к аудиторской организации более строгих мер воздействия в случае неустранения допущенных ею нарушений. Предписание устанавливается с учетом требований Административного регламента за впервые либо повторно совершенные существенные и несущественные нарушения, которые аудиторская организация может устранить в течение установленного срока.

Предупреждение – это мера воздействия, выраженная в официальном порицании аудиторской организации и содержащая указание на недопустимость нарушения правил аудиторской деятельности. Предупреждение выносится в письменной форме.

Предупреждение должно содержать указание на необходимость принятия аудиторской организацией мер, направленных на недопущение в дальнейшем совершения указанных нарушений. В предупреждении устанавливается срок, в течение которого аудиторской организацией должны быть приняты меры по недопущению в дальнейшем совершения указанных нарушений. Предупреждение устанавливается с учетом требований Административного регламента за впервые либо повторно совершенные существенные и несущественные нарушения, которые аудиторская организация не может устранить.

Приостановление членства аудиторской организации в саморегулируемой организации аудиторов – это мера воздействия, выраженная во временном прекращении права аудиторской организации заключать договоры оказания аудиторских услуг, а также вносить влекущие увеличение обязательств аудиторской организации изменения в договоры оказания аудиторских услуг, заключенные до принятия данной меры воздействия. Приостановление членства аудиторской организации в саморегулируемой организации аудиторов назначается только в случаях, если менее строгий вид мер воздействия не сможет обеспечить достижение цели воздействия. Приостановление членства аудиторской организации в саморегулируемой организации аудиторов устанавливается на срок не более 180 календарных дней. Срок приостановления членства в саморегулируемой организации аудиторов исчисляется со дня, следующего за днем принятия решения о приостановлении членства в саморегулируемой организации аудиторов. При определении срока приостановления членства аудиторской организации в саморегулируемой организации аудиторов учитываются характер совершенного нарушения и имеющиеся у аудиторской организации возможности устранения нарушений. Основаниями для приостановления членства аудиторской организации в саморегулируемой организации аудиторов с учетом требований Административного регламента могут являться:

1. невыполнение в установленный срок предписания об устранении выявленных нарушений;
2. повторное совершение нарушений, явившихся основанием применения мер воздействия в виде предписания или предупреждения;
3. нарушение установленных правилами аудиторской деятельности требований к членству аудиторской организации в саморегулируемой организации аудиторов, если указанные нарушения несовместимы с ведением аудиторской деятельности и при условии, что указанные нарушения могут быть устранены в течение срока приостановления членства;
4. иные впервые совершенные грубые либо повторно совершенные существенные нарушения, которые аудиторская организация не может устранить или может устранить в течение установленного срока.

Исключение сведений об аудиторской организации из реестра аудиторов и аудиторских организаций – это мера воздействия, выраженная в прекращении членства аудиторской организации в саморегулируемой организации аудиторов и исключении сведений об этой аудиторской организации из реестра аудиторов и аудиторских организаций саморегулируемой организации аудиторов. Исключение сведений об аудиторской организации из реестра аудиторов и аудиторских организаций является исключительной мерой воздействия. Основаниями для исключения сведений об аудиторской организации из реестра аудиторов и аудиторских организаций могут являться:

1) неустранение в установленный срок выявленных нарушений после приостановления членства;

2) выдача аудиторского заключения без проведения аудита и/или для использования его в качестве прикрытия противоправных действий;

3) уклонение от проведения внешней проверки качества работы, повлекшее невозможность проведения или завершения такой проверки;

4) систематическое несоблюдение правил аудиторской деятельности;

5) иные впервые либо повторно совершенные грубые и существенные нарушения, которые аудиторская организация не может устранить, если менее строгий вид мер воздействия не сможет обеспечить достижение цели воздействия и/или указанные нарушения несовместимы с ведением аудиторской деятельности.

При определении мер воздействия, принимаемых в отношении аудиторской организации, допустившей нарушения правил аудиторской деятельности, применяется Временный классификатор нарушений и недостатков, выявленных в ходе внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, аудиторов (одобрен Советом по аудиторской деятельности 15.12.2016 г., протокол №29, раздел IV), и учитываются следующие обстоятельства:

1. характер, в том числе системность, умышленность, и степень тяжести допущенного нарушения;
2. наступление (угроза наступления) негативных последствий;
3. принятые аудиторской организацией меры по профилактике нарушений до начала проведения внешней проверки, в том числе выявление и устранение нарушений;
4. возмещение вреда (ущерба) пользователям бухгалтерской (финансовой) отчетности, пользователям услуг, оказываемых аудиторской организацией, иным лицам, причиненных таким нарушением;
5. другие обстоятельства, имеющие значение для вынесения объективного решения.

Внешний контроль качества работы аудиторских организаций является одним из важнейших элементов системы обеспечения качества аудиторских услуг и повышает прозрачность экономики страны, в связи с чем, увеличивается уровень доверия к результатам аудиторской деятельности, что способствует росту инвестиционной привлекательности и экономическому развитию страны.

Наличие независимого от аудиторской профессии государственного органа, уполномоченного на осуществление функции по внешнему контролю качества аудиторской деятельности в отношении аудиторских организаций, оказывающих услуги общественно значимым хозяйствующим субъектам, является одним из ключевых требований к эффективной системе регулирования аудиторской деятельности.

Как уже ранее отмечалось, в основу исследования легла официальная информация, размещенная на сайте Федерального казначейства [3].

При осуществлении государственной функции по ВККР АО в 2017 г. было проведено 272 выездных внешних проверки качества работы аудиторских организаций: 241 плановая проверка и 31 внеплановая проверка аудиторских организаций, из которых 14 внеплановых проверок проведены по поступившим в Федеральное казначейство жалобам на действия (бездействие) аудиторской организации, 17 – в целях осуществления контроля за исполнением аудиторской организацией, допустившей нарушения правил аудиторской деятельности, предписания об устранении выявленных по результатам проверки качества ее работы нарушений.

По результатам проведенных в 2017 г. проверок ВККР АО было вынесено 224 решения о применении мер воздействия, из которых 23 меры воздействия по результатам проверок за 2016 г.:

- 150 предупреждений аудиторских организаций о недопустимости нарушения требований Федерального закона «Об аудиторской деятельности», федеральных стандартов аудиторской деятельности, правил независимости аудиторов и аудиторских организаций, кодекса профессиональной этики аудиторов (67% от общего количества принятых решений о применении мер воздействия);
- 46 предписания, обязывающих аудиторские организации устранить выявленные по результатам внешних проверок нарушения правил аудиторской деятельности (20,5 %);
- 20 предписаний в саморегулируемые организации аудиторов о приостановлении членства аудиторской организации (9%);
- 8 предписаний об исключении сведений об аудиторских организациях из реестра аудиторов и аудиторских организаций, аудиторов в саморегулируемые организации аудиторов (3,5 %).

Увеличение числа вынесенных решений о применении мер воздействия в виде предписаний в саморегулируемые организации аудиторов о приостановлении членства аудиторских организаций в саморегулируемых организациях аудиторов в сравнении с 2016 г., а также количества внеплановых проверок: в 2016 г. общее количество внеплановых проверок составило 22 проверки, в 2017 г. – 31 (табл. 1).

В 2017 г. существенно возросло по сравнению 2016 г. количество выявленных нарушений (было выявлено 14 203 нарушения по сравнению с 9 619 нарушениями, выявленными в предшествующем году), в том числе в сфере противодействия отмыванию доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма. Причиной таких показателей явилось изменение подхода к проведению контрольных мероприятий: переход от формального контроля к проверке по существу, применение риск-ориентированного подхода не только при планировании проверочных мероприятий, но и при их проведении.

В отчетном периоде произошли позитивные изменения в наметившейся тенденции по сокращению числа аудиторских организаций, уклоняющихся от прохождения планового внешнего контроля качества работы со стороны уполномоченного федерального органа по контролю и надзору: в 2015 г. таких организаций было 31 (или 12% от общего числа запланированных проверок), в 2016 г. – 37 (или 14 %), в 2017 г. – 19 (или 7,3 %) (рисунок).

Таблица 1

Динамика числа вынесенных решений о применении мер воздействия в виде предписаний в СРО аудиторов

№	*Показатели*	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*	*2016*	*2017*
1	Количество запланированных проверок на очередной год	123	305	320	258	260	260
2	Количество проведенных внешних проверок, в том числе:	115	300	293	237	239	272
2.1	плановых	113	296	287	227	217	241
2.2	внеплановых	2	4	6	10	22	31
3	Количество аудиторских организаций, в отношении которых применены меры воздействия	97	240	247	191	188	224
4	Количество принятых решений о применении мер воздействия в виде:	103	262	247	191	188	224

№	Показатели	2012	2013	2014	2015	2016	2017
4.1	предупреждений о недопустимости нарушения требований Федерального закона «Об аудиторской деятельности», стандартов аудиторской деятельности, правил независимости аудиторов и аудиторских организаций, кодекса профессиональной этики аудиторов	87	181	209	149	120	150
4.2	предписаний, обязывающих аудиторские организации устранить выявленные по результатам внешних проверок нарушения	9	37	28	34	44	46
4.3	предписаний в саморегулируемые организации аудиторов о приостановлении членства аудиторской организации	5	32	5	5	13	20
4.4	предписаний в саморегулируемые организации аудиторов об исключении сведений аудиторской организации из саморегулируемой организации аудиторов	2	12	5	3	11	8

На изменение данных показателей повлияло, в том числе, размещение на официальном сайте Федерального казначейства в сети Интернет www.roskazna.ru информации об аудиторских организациях, включенных в план уполномоченного федерального органа по контролю и надзору за аудиторской деятельностью, но уклонившихся от прохождения внешнего контроля качества работы, а также развитие конструктивного взаимодействия с СРО аудиторов.

Динамика числа аудиторских организаций, уклоняющихся от прохождения планового ВККР АО со стороны уполномоченного федерального органа по контролю и надзору

В рамках исполнения государственной функции в 2017 г. было составлено 14 протоколов об административных правонарушениях (6 протоколов – за воспрепятствование законной деятельности должностного лица органа государственного контроля (статья 19.4.1 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях); 8 протоколов – за представление сведений (информации) в неполном объеме или искаженном виде (статья 19.7 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях) (табл. 2).

План проведения плановых проверок внешнего контроля качества работы аудиторских организаций Федерального казначейства на 2018 г., включающий 262

проверок, своевременно согласован, утвержден и размещен на сайте Генеральной прокуратуры Российской Федерации.

На регулярной основе осуществлялось внесение информации в автоматизированную систему «Единый реестр проверок».

По исковому заявлению Федерального казначейства аудиторское заключение, составленное ООО «Корн-Аудит» в отношении бухгалтерской (финансовой) отчетности ЗАО «Пересвет-Инвест» за 2011 г., признано заведомо ложным (решение Арбитражного суда г. Москвы от 28.04.2017 г.).

Таблица 2

Динамика количества составленных протоколов об административных правонарушениях

Показатели	***2012***	***2013***	***2014***	***2015***	***2016***	***2017***
Количество составленных протоколов об административных правонарушениях	9	1	16	24	29	14
ст. 19.4.1 КоАП (уклонение от проведения внешних проверок)	8	8	10	7	8	6
ст. 19.5 КоАП (невыполнение в законный срок предписания, обязывающего устранить выявленные по результатам внешней проверки нарушения)	1	0	0	0	0	0
ст. 19.7 КоАП (предоставление сведений (информации) в неполном объеме или искаженном виде)	0	3	6	17	21	8

Эффективность осуществления функции характеризуется показателями подпрограммы «Организация и осуществление контроля и надзора в финансово-бюджетной сфере» государственной программы Российской Федерации «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков» (табл. 3).

В 2017 г. Федеральным казначейством проведены 272 внешние проверки качества работы аудиторских организаций. При этом внешний контроль качества работы аудиторских организаций был осуществлен в отношении 264 аудиторских организаций (из 668 аудиторских организаций, проводящих аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности общественно значимых организаций). Величина показателя «Доля проверенных аудиторских организаций, проводящих обязательный аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, указанных в части 3 статьи 5 Федерального закона «Об аудиторской деятельности» свидетельствует о достижении Федеральным казначейством целевого индикатора (15%). Достигнутые показатели свидетельствуют о высокой результативности осуществления Федеральным казначейством функции по ВККР АО, что способствует обеспечению реализации прав пользователей на получение достоверной информации о бухгалтерской (финансовой) отчетности общественно значимых организаций.

Таблица 3

Эффективность осуществления функции контроля и надзора за аудиторской деятельностью

Показатели	***2013***	***2014***	***2015***	***2016***	***2017***
Количество аудиторских организаций, проводивших обязательный аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, указанных в ч. 3 ст. 5 ФЗ «Об аудиторской деятельности»	1 033	924	800	743	668

Показатели		*2013*	*2014*	*2015*	*2016*	*2017*
Количество запланированных проверок на очередной год		305	320	258	260	260
Количество проведенных плановых внешних проверок		296	287	227	217	241
Количество принятых решений о применении мер воздействия		262	247	191	188	224
Результативность внешних проверок качества работы аудиторских организаций, с учетом риск-ориентированного подхода к планированию и назначению контрольных мероприятий	**Плановое значение**	-	-	-	-	60 %
	Фактическое значение	-	-	-	-	93 %
Качество результатов внешних проверок качества работы аудиторских организаций, проводящих обязательный аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, указанных в ч. 3 ст. 5 ФЗ «Об аудиторской деятельности»	**Плановое значение**	-	-	-	-	70 %
	Фактическое значение	-	-	-	-	100 %
Доля проверенных аудиторских организаций, проводящих обязательный аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, указанных в ч. 3 ст. 5 ФЗ «Об аудиторской деятельности»	Плановое значение	10 %	10 %	10 %	15 %	15 %
	Фактическое значение	29 %	32 %	29,6 %	35 %	39,5 %

В 2017 г. Федеральным казначейством была проведена огромная работа по совершенствованию процедур организации ВККР АО, проводящих обязательный аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций. Были подготовлены и направлены в Минфин России предложения по внесению изменений в законопроект «О внесении изменений в Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».

Федеральное казначейство приняло очное участие в разработке и согласовании предложений по внесению изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях и Уголовный кодекс Российской Федерации в части установления уголовной ответственности за подписание заведомо ложного аудиторского заключения, установления административной ответственности за нарушения законодательства Российской Федерации, регулирующего аудиторскую деятельность, введения

ответственности аудиторских организаций, саморегулируемых организаций аудиторов за непредставление сведений об исполнении мер воздействия в отношении аудиторских организаций, допустивших нарушения правил аудиторской деятельности.

Федеральным казначейством была проведена работа по подготовке проекта Административного регламента исполнения Федеральным казначейством государственной функции по внешнему контролю качества работы аудиторских организаций, определенных Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» (проект документа направлен в Минфин России). Кроме того, в связи с внесением изменений в Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» были подготовлены и направлены в Минфин России предложения к проекту порядка и формы уведомления Федерального казначейства о начале оказания услуг по проведению обязательного аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, указанных в части 3 статьи 5 Федерального закона «Об аудиторский деятельности».

Был разработан и направлен Минфин России проект Стратегии развития аудиторской деятельности на период до 2022 г.

В прошедшем году Федеральное казначейство принимало активное участие в работе Совета по аудиторской деятельности Минфина России. Руководитель Федерального казначейства был включен в состав Совета по аудиторской деятельности Минфина России.

Федеральным казначейством в рамках исполнения государственной функции по ВККР АО планируется дальнейшее развитие международной деятельности.

Казначейство России представляет Российскую Федерацию на ежегодных рабочих совещаниях Международного форума независимых регуляторов аудиторской деятельности (IFIAR), а также подает информацию (отчет) для участия в мировом обзоре качества аудиторской деятельности, по мере необходимости взаимодействует с регуляторами стран ОЭСР (организации экономического сотрудничества и развития), в том числе посредством Минфина России.

В 2017 г. представители Федерального казначейства участвовали в работе Рабочей группы при Консультативном комитете по финансовым рынкам по разработке проекта Соглашения об аудиторской деятельности на территории Евразийского экономического союза.

Также были подготовлены и направлены в Евразийскую экономическую комиссию предложения по проекту Соглашения об аудиторской деятельности на территории Евразийского экономического союза.

В целях совершенствования ВККР АО в Российской Федерации Казначейством России на регулярной основе проводится сравнительный анализ обязательных требований и контрольно-надзорных функций с лучшими аналогичными международными практиками в сфере аудиторской деятельности (включая опыт стран ОЭСР).

В целях предупреждения нарушения аудиторскими организациями обязательных требований, соблюдение которых оценивается Федеральным казначейством при проведении внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, проводящих обязательный аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, указанных в части 3 статьи 5 Федерального закона «Об аудиторской деятельности», устранения причин, факторов и условий, способствующих нарушению таких обязательных требований Федеральное казначейство разрабатывает и утверждает Программу профилактических мероприятий на текущий год. Так, приказом Казначейства России от 28.02.2018 №44, утверждена «Программа профилактических мероприятий, направленных на предупреждение нарушений обязательных требований, соблюдение

которых оценивается Федеральным казначейством при проведении внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, проводящих обязательный аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, указанных в части 3 статьи 5 Федерального закона от 30 декабря 2008 г. N307-ФЗ «Об аудиторской деятельности», на 2018 г.».

Список литературы

1. *Муромцева Л.Х.* начальник Управления по надзору за аудиторской деятельностью, Государственный советник Российской Федерации 2 класса. Актуальные вопросы осуществления государственного внешнего контроля качества работы аудиторских организаций // Аудит. 2018. №2-2018. URL: https://gaap.ru (дата обращения: 22.02.2019).
2. *Положение* об Управлении по надзору за аудиторской деятельностью Федерального казначейства. URL: http://www.roskazna.ru/o-kaznachejstve/struktura-fk/51246/http://www.roskazna.ru/o-kaznachejstve/struktura-fk/51246/ (дата обращения: 09.03. 2019).
3. *Итоговый* доклад о результатах деятельности Федерального казначейства за 2017 г. и основных направлениях деятельности на среднесрочную перспективу. URL: http://www.roskazna.ru/o-kaznachejstve/plany-i-otchety/ (дата обращения: 19.02. 2019).
4. *Порядок* применения Федеральным казначейством мер воздействия в отношении аудиторских организаций. Одобрен Советом по аудиторской деятельности 19.06.2014 протокол №13. с изм. от 23.03.2017 протокол №33). URL: http://minfin.ru/ru (дата обращения: 22.02.2019).

Научное издание

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПОИСК ПУТЕЙ РЕШЕНИЯ

Материалы российской научно-практической конференции
молодых ученых и студентов
(Пермь, 11 апреля 2019 г.)

Издается в авторской редакции
Техническая подготовка материалов: *А. Д. Шарафеева*

Подписано к использованию 03.07.2019
Объем данных 9,70 Мб

Размещено в открытом доступе
в электронной мультимедийной библиотеке ELiS

Издательский центр
Пермского государственного
национального исследовательского университета.
614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15