

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тихоокеанский государственный университет»

**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ,
ОТРАСЛЕЙ, КОМПЛЕКСОВ, ТЕРРИТОРИЙ**

Материалы Международной научно-практической конференции

(Хабаровск, 30 апреля 2020 г.)

Хабаровск
Издательство ТОГУ
2020

УДК 338.061.3
ББК У9(255)я431
С568

Редакционная коллегия:

д-р экон. наук, проф. *А. Е. Зубарев* (председатель);
д-р экон. наук, проф. *Е. А. Карловская* (ответственный редактор);
д-р экон. наук, проф. *И. В. Брянцева*;
д-р экон. наук, проф. *М. В. Ивашкин*;
д-р экон. наук, проф. *В. С. Лосев*;
канд. экон. наук, доц. *Т. В. Береговых*;
канд. экон. наук, доц. *В. Ф. Коуров*;
канд. экон. наук, доц. *И. Т. Пинегина*;
канд. экон. наук, доц. *М. А. Сигитова*

Современные проблемы экономического развития предприятий, С568 отраслей, комплексов, территорий : материалы Международной научно-практической конференции, 30 апреля 2020 г. / Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Тихоокеанский государственный университет ; [редколлегия: А. Е. Зубарев (председатель) и др.]. – Хабаровск : Издательство ТОГУ, 2020. – 537, [1] с.

ISBN 978-5-7389-3121-5

В сборнике рассматриваются актуальные проблемы экономического развития предприятий, отраслей, комплексов, территорий. Анализируются социально-экономические процессы национальной хозяйственной системы на большинстве её уровней: от взаимосвязей экономики Дальнего Востока со странами АТР до управления организациями и совершенствования их внутрипроизводственных структур.

Сборник материалов конференции может быть интересен научным работникам, преподавателям, аспирантам, студентам, руководителям предприятий и всем, кто занимается изучением вопросов экономического развития региона в рыночных условиях.

УДК 338.061.3
ББК У9(255)я431

ISBN 978-5-7389-3121-5

© Тихоокеанский государственный
университет, 2020

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СИСТЕМ (ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ, ТЕРРИТОРИЙ, ГОСУДАРСТВ, ВАЛЮТ, СОЦИАЛЬНЫХ СИСТЕМ)

УДК 303.43:630*643

Е. Ю. Апханова, канд. экон. наук

Л. В. Бирюкова, канд. экон. наук

О. Г. Толканева

(Хабаровский государственный университет экономики и права, г. Хабаровск)

РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ КАК УСЛОВИЕ ЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Ключевые слова: ресурсы организации, показатели комплексной оценки, конкурентоспособность организации, торговая организация

В статье представлены методика оценки ресурсного потенциала торговой организации, система основных показателей для комплексной оценки ресурсного потенциала организации. Рассмотрен вопрос об определении степени конкурентоспособности организации.

Выбор и обоснование вариантов стратегических решений в системе долгосрочного планирования организации являются неотъемлемым условием повышения её конкурентоспособности. Исследованию вопросов конкурентоспособности посвящены труды российских и зарубежных авторов: М. Портера, И. Ансоффа, И.И. Лютовой, О.А. Минаевой, Л.Г. Окороковой и т.д.

В настоящее время отсутствует единая комплексная методика оценки ресурсного потенциала организации [3, 5]. В связи с этим нами предпринята попытка разработки методики оценки ресурсного потенциала торговой организации на основе системного, дифференцированного подхода с учетом сравнения показателей ресурсного потенциала с аналогичными показателями конкурентов с применением комплексного метода оценки.

© Апханова Е. Ю., 2020

© Бирюкова Л. В., 2020

© Толканева О. Г., 2020

Под ресурсным потенциалом организации мы понимаем возможность хозяйствующего субъекта формировать совокупность способностей, обеспеченных определенным составом и количеством ресурсов, при этом под ресурсами - используемые и потенциальные (не используемые) источники функционирования хозяйствующего субъекта (как материальные, так и нематериальные) [2]. Для комплексной оценки ресурсного потенциала рекомендуем поэтапный расчет коэффициентов по каждому блоку оценки (кадровый, организационный, информационный, финансово-инвестиционный, отраслевой, творческий потенциалы) [4].

Организационный потенциал характеризуется эффективностью работы административно-управленческого персонала. Информационная составляющая потенциала играет немаловажную роль в принятии управленческих решений, обеспечении организации необходимой информацией, которая влияет на качество принятия принимаемых решений. Финансово-инвестиционный потенциал определяется показателями рентабельности продаж, рентабельности активов, ликвидности. Оценка отраслевого потенциала (для организаций сферы оптовой и розничной торговли) в целом характеризует эффективность использования имеющихся торговых площадей. Мы предлагаем также проводить оценку творческого потенциала. Многие исследователи относят его к кадровому потенциалу, однако, творческая составляющая характеризуется несколько иными показателями. Творческий потенциал делает акцент на личностных способностях персонала, его инициативности, способствующих увеличению объема продаж. К частным показателям оценки данного показателя можно отнести коэффициент продажи нового продукта и частоты проводимых презентаций и выставок. Коэффициент продажи новой продукции характеризует изменение прибыли от продаж новой продукции в общем объеме продаж. К новой продукции относится продукция, которая освоена и выпускается в течение срока до трех лет. Коэффициент проводимых презентаций, выставок характеризует изменение прибыли от продаж, получаемой при проведении презентаций и выставок организации в общем объеме продаж.

Комплексная оценка ресурсного потенциала определяется как взвешенная оценка всех составляющих ресурсного потенциала организации. Результирующее значение комплексной оценки ресурсного потенциала позволяет выделить три уровня его развития (табл. 1).

Уровень развития ресурсного потенциала организации определяет ее конкурентоспособность [1, 3].

Так, сравнительный анализ деятельности исследуемой организации с конкурентами демонстрирует факторы, по которым хозяйствующий субъект превосходит своих основных конкурентов (табл. 2).

Таблица 1

Уровни развития ресурсного потенциала торговой организации		
Уровень реализации	Характеристика использования ресурсного потенциала	Значение
Минимальный (А1)	Неэффективное использование ресурсов, возможно абсолютное неиспользование отдельных элементов ресурсного потенциала организации	0...0,3
Средний (В1)	Частичное использование ресурсов, основные элементы реализованы малоэффективно	0,3...0,7
Высокий (С1)	Высокоэффективное использование ресурсов организации, высокая эффективность использования отдельных элементов	0,7...1,0

Таблица 2

Факторы оценки конкурентоспособности торговой организации									
	Исследуемая организация			Конкурент А			Конкурент Б		
	Вес фактора	Оценка	Суммарная оценка	Вес фактора	Оценка	Суммарная оценка	Вес фактора	Оценка	Суммарная оценка
Блок 1 : кадры									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Квалификация персонала									
2. Лояльность персонала к клиентам									
3. Выполнение установленного объема работ в определенный срок									
Блок 2 : товары (услуги)									
4. Ассортимент предлагаемого товара									
5. Уровень цен									
6. Наличие новых товарных позиций в ассортиментном портфеле организации									

Факторы	Исследуемая организация			Конкурент А			Конкурент Б		
	Вес фактора	оценка	Суммарная оценка	Вес фактора	оценка	Суммарная оценка	Вес фактора	оценка	Суммарная оценка
Блок 3 : условия оплаты товара (услуги)									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
7. Возможность предоставления рассрочки платежа									
8. Наличие и применение системы скидок									
Блок 4 : условия поставки продукции									
9. Соблюдение сроков поставки									
10. Наличие развитой сбытовой сети									

Определение интегральной оценки конкурентоспособности организации производится по следующей формуле:

$$\text{Оценка}_{\text{орг}} = K_{\text{вес ф-в бл.1}} * \text{Суммарная оценка}_{\text{блока 1}} + K_{\text{вес ф-в бл.2}} * \text{Суммарная оценка}_{\text{бл.2}} + K_{\text{вес ф-в бл.3}} * \text{Суммарная оценка}_{\text{бл.3}} + K_{\text{вес ф-в бл.4}} * \text{Суммарная оценка}_{\text{бл.4}} \quad (1)$$

На основе расчета итоговой оценки возможно определить уровень конкурентоспособности организации (табл. 3).

Таблица 3

Уровень конкурентоспособности торговой организации		
Степень удовлетворения потребностей	Характеристика	Значение
Минимальный (А2)	Неконкурентоспособная организация, неспособность удовлетворять потребности клиентов, отсутствие преимуществ перед конкурентами	0...0,3
Средний (В2)	Относительно конкурентоспособная организация	0,3 – 0,7
Высокий (Е2)	Абсолютно конкурентоспособная организация – устойчивая стратегическая позиция организации, устойчивые конкурентные преимущества	0,7 - 1

Таким образом, предлагаемая схема оценки ресурсного потенциала организации позволяет определить уровень его развития для конкретной организации, провести его сравнительную характеристику с основными конкурентами, выявить степень конкурентоспособности организации. Учет полученных результатов позволит в дальнейшем выработать конкурентную стратегию, укрепить стратегическую позицию относительно других субъектов рынка.

Список используемых источников

1. Грант, Р. М. Современный стратегический анализ / Р.М. Грант; под ред. В.Н. Фунтова. – 7-е изд. – СПб. : Питер, 2012. – 544 с.
2. Дюйзен, Е. Ю. К вопросу о сущности, составе и роли ресурсного потенциала организации // Российское предпринимательство. – 2013. – № 11 (233) – С. 58–62.
3. Клейнер, Г. Б. Ресурсная теория системной организации экономики / Г. Б. Клейнер // Российский журнал менеджмента. – 2011. Т.9. – №3. – С.3–28.
4. Николаева, Т. И., Лыкасова С. Н. Оценка ресурсного потенциала торговой организации // Управленец. – 2011. № 9-10. – С. 62-67.
5. Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Портер М.Е. - 6-е изд. - М.:Альпина Пабли., 2016. - 453 с.
6. Стрикленд, А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / Томпсон А.А., Стрикленд А.Д. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 576 с.

E. Y. Arkhanova,

L. V. Birukova,

O. G. Tolkaneva

RESOURCE POTENTIAL OF A TRADE ORGANIZATION AS A CONDITION OF ITS COMPETITIVENESS

Keywords: organization's resources, integrated assessment indicators, organization's competitive ability, trade organization.

Resource potential of a trade organization as a condition of its competitiveness, Khabarovsk State University of economics and law, the article presents a methodology for assessing the resource potential of a trade organization, a system of key indicators for a comprehensive assessment of the organization's resource potential is described. The question of determining the degree of competitiveness of the organization, keywords: organization's resources, integrated assessment indicators, organization's competitive ability, trade organization.

Т. М. Барбышева

(Дальневосточный институт управления, филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы, г. Хабаровск)

МОДЕЛИ И ФОРМЫ ОБЩЕСТВЕННО-ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Ключевые слова: общественно-государственно-частное партнерство, формы ОГЧП.

Рассматривается применение общественно-государственно-частного партнёрства в рамках устойчивого социально-экономического развития, характеризуются основные проблемы и направления совершенствования ОГЧП в России.

Для решения социально-экономических проблем и для стимулирования поступательного развития экономики страны необходимо сотрудничество государства, частного бизнеса и гражданского общества. Общественно-государственно-частное партнерство становится стимулом для устойчивого роста инфраструктуры, инвестиционного и инновационного потенциала территории [4].

Синергия развития экономики предполагает формирование механизмов взаимодействия государства, регулирующего усилия всех участников партнерства и обеспечивающего баланс интересов бизнеса и гражданского общества, в том числе населения, с целью максимизации эффективного использования ресурсного потенциала партнерства в рамках решения социально-экономических проблем. Результативность партнерства, характеризующаяся ростом социально-экономических показателей, определяющих уровень и качество жизни населения, скорость внедрения инновация, инвестиционной привлекательностью территории зависит от выбора модели партнерства. Можно выделить несколько моделей взаимодействия государства, частного бизнеса и гражданского общества. Например, М.В. Киварина выделяет 2 модели взаимодействия: атомистическая модель и ассоциированная модель. Разница в этих двух моделях определяется уровнем развития бизнеса. Так, например в ассоциированной модели частный бизнес выступает не только как экономический субъект, стремящийся достичь максимизации прибыли, но и как социально-ответственный субъект гражданского общества [2].

Р.Ф. Туровский выделяет три модели взаимодействия: модель государ-

ственного патронажа, симбиотическая и партнерская модель [3]. В рамках партнерской модели одним из инструментов взаимодействия может выступать общественно-государственно-частное партнерство (ОГЧП).

Можно выделить основные принципы ОГЧП:

- участия, т.е. объединений государства, частного бизнеса и гражданского общества на основе равных партнерских отношений;
- эффективности, т.е. выбора той формы ОГЧП, которая в рамках ограниченности ресурсов принесет максимальную выгоду для всех участников партнерства;
- взаимовыгодности, т.е. компромисса интересов государства, частного бизнеса и гражданского общества;
- синергии, т.е. кооперацию усилий и ресурсов партнеров в целях устойчивого поступательного социально-экономического развития территории.

ОГЧП как инструмент взаимодействия объединяет разнородные интересы и ресурсы участников партнерства, предоставляет возможность каждому партнеру получать максимальные выгоды от взаимодействия. Под общественно-государственно-частным партнерством предложено понимать взаимодействие государства, частного бизнеса и общества путем объединения материальных и нематериальных ресурсов, интересов, усилий, а также разделение рисков и полученных выгод с целью реализации стратегических целей социально-экономического развития [1].

Классифицировать ОГЧП можно по разным признакам: по сроку партнерства, по количеству участников, по форме ОГЧП, по отраслям, по способу реализации (табл. 1).

Таблица 1

Классификация общественно-государственно-частного партнерства

Признак классификации	
по сроку партнерства	✓ долгосрочное партнерство
	✓ краткосрочное партнерство
по количеству участников партнерства	✓ двухстороннее партнерство
	✓ многостороннее партнерство
по участию иностранного капитала	✓ партнерство с участие иностранного капитала
	✓ партнерство без участия иностранного капитала
по классу партнерства	✓ партнерство в рамках мультипроектов
	✓ партнерство в рамках монопроектов
	✓ партнерство в рамках мегапроектов
по форме государственно-частного партнерства	✓ аренда
	✓ концессия
	✓ проекты «greenfield»
	✓ частичная передача активов
	✓ контракты
по способу реализации	✓ партнерство с созданием новой организационной единицы
	✓ прямое партнерство

Анализ разных форм партнерства позволил сделать вывод о полиморфности форм ОГЧП и выявить основные факторы, оказывающие влияние на выбор

формы ОГЧП. К числу таких факторов можно отнести: уровень социально-экономического развития территории; специализация территории, социальная, бюджетная и экономическая эффективность проектов ОГЧП.

При этом реализация проектов ОГЧП в России сталкивается с множеством проблем. Спектр проблем достаточно большой: от юридических проблем (отсутствие федерального законодательства об ОГЧП) до проблем финансового характера (доступность заемного капитала и альтернативных источников финансирования проектов ОГЧП). Для решения данных проблем необходимо разработать четкую стратегию управления ОГЧП в России. В табл. 2 представлены основные направления совершенствования ОГЧП.

Таблица 2

Матрица направлений совершенствования ОГЧП в РФ

Проблема	Направления совершенствования
Несовершенство нормативно-правовой базы	1. Развитие федерального законодательства о ГЧП
Несовершенство механизма реализаций ОГЧП (организационный аспект)	1. 1. Разработка системы мониторинга реализации, оценки эффективности финансирования. 2. Формирование региональных специализированных структур по развитию и координации ОГЧП. 3. Формирование сбалансированной инвестиционной стратегии территории с учетом потребностей и возможностей основных партнеров 4. Совершенствование механизма частной инициативы участников гражданского общества (создание целевых союзов в основном на местном уровне) 5. Смягчение требований к участию бизнес-структур в проектах ГЧП в рамках зонтичных структур
Несовершенство механизма реализаций ОГЧП (финансовый аспект)	1. Повышение доступности заемного капитала для реализации проектов ОГЧП 2. Расширение используемых инструментов бюджетного финансирования (государственные гарантии, бюджетный кредит, целевые дотации, субсидирование) 3. Расширение инструментов самообложения граждан
Риски	1. Формирование карты рисков с учетом особенности социально-экономического развития территорий 2. Формирование инструментов минимизации рисков для каждого участника ОГЧП

Список используемых источников

1. Барбышева, Т. М. Муниципально-частное партнерство как инструмент стратегического развития муниципального образования / О.Г. Поливаева, Т.М. Барбышева // Власть и управление на Востоке России. - № 1

2. Киварина, М. В., Костусенко Е.И. Эволюция моделей и форм взаимодействия властных и предпринимательских структур // Российское предпринимательство. – 2014. – Том 15. – № 4. – С. 16-22.

3. Туровский, Р. Ф. Центр и регионы. Проблемы политических отношений. М.: ГУ ВШЭ, 2006.
4. Чернов, Е. С. Исследование современных тенденций взаимодействия власти и бизнес-структур // Современная экономика: проблемы и решения. – 2018. – №9 (105). – С. 54-63.

T. M. Barbysheva

MODELS AND FORMS PUBLIC-PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Keywords: public-private partnership, forms of public-private partnership.

The article considers the application of public-private partnership in the framework of sustainable socio-economic development, describes the main problems and directions of improving the public-private partnership in Russia.

УДК 332.01

И. В. Брянцева, д-р. экон. наук

И. А. Шитова

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

МОДЕЛИ И КРИТЕРИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: модели устойчивого развития, критерии развития, индикаторы развития, эколого-экономический индекс.

В статье рассмотрена необходимость перехода к модели экологически устойчивого развития, подходы и индикаторы устойчивого развития, эколого-экономический индекс регионов.

Для реализации стратегии долгосрочного устойчивого развития России необходим переход на модель, сочетающую экономические, социальные и экологические факторы.

Экспортно-сырьевая модель развития России признана большинством ученых тупиковой, поскольку ведет к исчерпанию природных ресурсов. В долгосрочной перспективе для российской экономики важно обеспечить эффективное использование природных ресурсов, уменьшение загрязнения окружающей среды, предотвращение утраты экосистем и существующего биоразнообразия.

Долгосрочные приоритеты устойчивого развития России впервые сформулированы Президентом в 2017 году в поручениях Правительству РФ «...предусмотреть при разработке документов стратегического планирования и комплексного плана действий правительства РФ на 2017 – 2025 гг. в качестве одной из основных целей переход России к модели экологически устойчивого развития, позволяющей обеспечить в долгосрочной перспективе эффективное использование природного капитала страны при одновременном устранении влияния экологических угроз на здоровье человека, обратив особое внимание: а использование системы индикаторов устойчивого развития, определение механизмов достижения целей и поэтапное решение задач экологически устойчивого развития территорий регионов на период до 2030 года и на перспективу до 2050 года» [1]. Стране необходим рост благосостояния населения с учетом экономических, социальных и экологических составляющих качества жизни.

В мировом сообществе происходит постепенная переориентация на рассмотрение устойчивости как гармоничного и сбалансированного развития экономических, социальных и экологических процессов.

Европейское сообщество уже приняло на период 2020 – 2050 годы программы развития «зеленой», циркулярной (экономики замкнутого цикла) и биоэкономики. Организация объединенных наций в экономическую концепцию развития на 21 век заложила «зеленую» экономику как основу устойчивого развития. Парижское соглашение по климату направлено на переход к низкоуглеродной экономике.

На первом этапе перехода к устойчивому развитию экономика страны должна стать низкоуглеродной. Главный лозунг такой экономики: нет отходов – есть ресурсы. Для достижения устойчивого развития необходимо максимизировать ресурсную продуктивность товаров на протяжении всего жизненного цикла продукции.

Принятые в России за последние годы решения способствуют созданию отрасли утилизации отходов, но это только первые шаги к созданию циркулярной экономики. Отдельных мероприятий в решении проблемы утилизации отходов недостаточно, здесь необходим комплексный подход.

В настоящее время в России действует целевая программа «Ликвидация накопленного экологического ущерба» на период 2014 – 2025 гг. Целью программы является восстановление нарушенных природных систем, ранее под-

вергшихся негативному антропогенному и техногенному воздействию в результате хозяйственной деятельности, а также предотвращение последствий и решение проблем по утилизации отходов, в том числе автотранспортных» [2].

Пути решения проблем переработки отходов автотранспорта как важнейшего направления обеспечения эколого-экономической устойчивости региона рассмотрены авторами на примере Хабаровского края [3].

Принципиально важным является учет такого социального фактора как «здоровье». Из выступления Президента РФ на заседании Госсовета: «по ряду направлений нагрузка на природу достигла критических значений. Ежегодный экономический ущерб доходит до 6% ВВП, а с учетом последствий для здоровья людей – и до 15 %» [4]. Это подтверждает необходимость изменения самой социо-эколого-экономической модели развития.

Общепринятым подходом к измерению устойчивости развития в настоящее время является на национальном уровне ВВП, на региональном – ВРП. Такой подход уже неприемлем, особенно в связи с глобальными кризисными явлениями. Ориентация на ВВП для стран с большим природным капиталом, к которым относится Россия, опасна. Рухнувшие цены на нефть показали очевидную неустойчивость экспортно-сырьевой модели развития.

Для измерения устойчивости качественного развития в мире предлагаются разнообразные критерии и интегральные индикаторы. Этим занимаются такие международные организации, как: ООН, Всемирный банк, Европейская комиссия, научный комитет по проблемам окружающей среды (SCOPE) и др.

Разработка индикаторов устойчивого развития является комплексной и дорогостоящей процедурой, требующей большого объема информации, получение которой не всегда возможно.

Важным является показатель «экологический след», характеризующий «давление» человечества на природную среду. Он измеряет потребление населением продовольствия и материалов в эквивалентах площади биологически продуктивной земли и площади моря, которые необходимы для производства этих ресурсов и поглощения образующихся отходов, а потребление энергии – в эквивалентах площади, необходимой для секвестирования соответствующих выбросов CO₂. По расчетам ученых фактическое давление населения планеты на природную среду уже превышает ее потенциальные возможности более, чем на 30%.

Интересен индекс «живой планеты», оглашаемый в рамках ежегодного доклада Всемирного Фонда Дикой Природы. Индекс базируется на экологических параметрах и применяется для оценки состояния природных экосистем планеты. Рассчитывается как среднее из трех показателей: численность животных в лесах, в водных и морских экосистемах и отражает изменение популяции наиболее представительной выборки организмов в экосистеме. Еще в 70-е годы человечество вышло за пределы восстановительных возможностей в глобальном масштабе. За последние 30 лет ИЖП уменьшился на 33% [5].

WWF России составляет Эколого-экономический индекс (ЭЭИ) регионов, целью которого является адекватное отражение эколого-экономической устойчивости развития регионов. ЭЭИ базируется на агрегированных региональных экологических, экономических и социальных индикаторах. Рассчитывается как отношение скорректированных чистых накоплений к ВРП. По итогам проведенных расчетов все регионы условно разделены на 3 группы: неблагоприятные, относительно благоприятные и благоприятные. Хабаровский край находится на 27 месте в группе относительно благоприятных, благодаря все еще значительным площадям лесных массивов и слабо развитой промышленности. Анализ в динамике ЭЭИ помогает лучше понять, как использование природного капитала и охрана окружающей среды в регионе влияют на население и конкурентоспособность региона.

Список используемых источников

1. *Перечень поручений Президента РФ по итогам заседания государственного Совета по вопросу «Об экологическом развитии Российской Федерации в интересах будущих поколений».* 24 января 2017 г. (<http://kremlin.ru/d/53775>)
2. *ЦП «Ликвидация накопленного экологического ущерба»*
3. *Брянцева, И. В.* Переработка отходов автотранспорта как важнейшее направление обеспечения эколого-экономической устойчивости региона: монография / И. В. Брянцева, А. В. Макаров, И. А. Шитова. – Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. Гос. Ун-та, 2019. – 106 с.
4. *Сайт <http://kremlin.ru/events/president/news/53602>*
5. *Индикаторы устойчивого развития России (эколого-экономические аспекты)* / Под ред. С.Н. Бобылева, П.А. Макеенко. – М.: ЦПРП, 2001. – 220 с.
6. *Бобылев, С. Н.* Новые модели экономики и индикаторы устойчивого развития. Экономическое возрождение России - №3. - 2019. - С. 23-29.

I. V. Bryanseva,

I. A. Shitova

ECONOMIC SUSTAINABLE DEVELOPMENT MODELS AND CRITERIA

Keywords: sustainable development models, development criteria, development indicators, environmental and economic index.

The article considers the need for a transition to a model of environmentally sustainable development, approaches and indicators of sustainable development, the ecological and economic index of the regions.

Н. В. Воронина, канд. экон. наук

А. Л. Ким

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ВЛИЯНИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Ключевые слова: инновационное развитие, интеграция, Дальний Восток, индекс Грубеля-Ллойда.

В статье исследуется взаимозависимость между показателями интеграции и объемом производимых инновационных товаров и услуг в регионах Дальневосточного федерального округа.

С начала 2010-х годов в мировой экономике происходит структурная перестройка. Мы являемся свидетелями того, как на первый план выходят новые научно-технические достижения, например, в области информационных технологий, биоинженерии и нанотехнологий. Иными словами, в данный момент происходит активное инновационное развитие и обновление экономики [1, с. 289].

Россия в данный процесс не вносит существенного вклада из-за того, что к 2010 году так и не удалось поставить российскую экономику на инновационный путь развития [2, с. 488]. Тем не менее, некоторые эксперты считают, что Россия в условиях грамотной инновационной политики сумеет догнать по уровню развития передовые страны к 2025 году [3, с. 201]. В 2011 году была принята Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Поставлена задача национальной инновационной политики – формирование механизмов координации деятельности всех заинтересованных сторон в области поддержки инноваций, что позволит максимально эффективно использовать потенциал государства, бизнес-сообщества и организаций гражданского общества в этой сфере [4].

В сложившихся условиях особо остро стоит вопрос об инновационном развитии российских предприятий, так как уровень их инновационной активности остается крайне низким [2, с. 470]. Чтобы его повысить, организациям

необходимо рационально использовать имеющиеся в их распоряжении материально-технические, инвестиционные, трудовые и интеллектуальные ресурсы. Ограниченность этих ресурсов, конкуренция за доступ к ним ставит перед предприятиями, которые занимаются инновационной деятельностью, ряд проблем. Исследования показывают, что только в нескольких отраслях экономики инновационная деятельность финансируется за счет собственных средств предприятия. Например, в производстве кокса и нефтепродуктов. А в машиностроении и металлургическом производстве инновационная активность предприятий зависит от наличия и доступности внешних ресурсов [5, с. 273]. Но инвестиционные ресурсы (кредиты) предоставляются в России под высокую процентную ставку, что вызывает проблемы с платежеспособностью [2, с. 307]. Кроме того, в стране наблюдается сокращение научно-технического потенциала: снижается количество ученых и инженеров, научно-исследовательских и проектных организаций [2, с. 469].

В этих условиях решить проблему нехватки денежных и трудовых ресурсов можно путем привлечения необходимых инвестиций и квалифицированных рабочих из других стран, в том числе из наиболее развитых в технологическом плане. Такая возможность обусловлена тем, что Россия с 1990-х годов является страной, интегрированной в глобальную экономику. Несомненно, происходящие в мировой экономике интеграционные процессы оказывают влияние на инновационное развитие государств. Главным образом, из-за потока иностранных инвестиций, предполагающих перевод технологий и интеллектуальных ресурсов, управленческих навыков. Однако точно неизвестно, какие именно факторы интеграции оказывают наиболее существенное влияние на производство инновационных товаров и услуг в России в целом и в отдельных ее регионах в частности. В данном исследовании предпринята попытка оценить степень влияния процессов интеграции на инновационную деятельность организаций в регионах Дальневосточного федерального округа.

Интеграция характеризуется следующими показателями:

- 1) финансовые потоки и инвестиции;
- 2) миграционные потоки;
- 3) торговые потоки – товары и услуги.

Для нашего исследования мы выбрали показатели, публикуемые в статистических сборниках Росстата: инвестиции в основной капитал организациями иностранной формы собственности и численность иностранных граждан, имевших действующее разрешение на работу. Эти показатели характеризуют финансовые и миграционные потоки соответственно.

Уровень внутриотраслевой торговли оценивается по индексу Грубеля-Ллойда и рассчитывается по формуле:

$$GL = 1 - \frac{|X-M|}{X+M}, \quad (1)$$

где X – сумма экспорта;

M – сумма импорта.

Рассчитаем степень влияния интеграции на инновационную деятельность российских предприятий. В табл. 1 представлены коэффициенты корреляции между выбранными нами показателями и объемом инновационных товаров и услуг в России.

Таблица 1

Корреляция между факторами интеграции и объемом инновационных товаров и услуг в России

Фактор	Коэффициент корреляции	Сила статистической связи
Индекс Грубеля-Ллойда	0,7	Высокая
Инвестиции в основной капитал организациями иностранной формы собственности (млн долларов)	0,85	Высокая
Численность иностранных граждан, имеющих действующее разрешение на работу (тыс. чел.)	-0,16	Слабая

На основании проведенных расчетов обнаружено, что в Российской Федерации наблюдается сильная статистическая связь между показателями товарооборота (индекс Грубеля-Ллойда) и иностранных инвестиций с одной стороны, и объемом инновационной продукции с другой. Фактор трудовой миграции влияния не оказывает.

Рассмотрим, какую связь демонстрируют эти же показатели, если для анализа использовать региональные данные. Лидерами по объему валового регионального продукта являются Республика Саха (Якутия), Сахалинская область, Приморский край, Хабаровский край и Амурская область [6]. Результаты представлены в табл. 2.

Таблица 2

Корреляция между факторами интеграции и объемом инновационных товаров и услуг в регионах Дальневосточного федерального округа

Регион Дальневосточного федерального округа	Коэффициент корреляции		
	x_1	x_2	x_3
Республика Саха (Якутия)	-0,21	0,64	-0,33
Сахалинская область	-0,48	-0,41	-0,29
Приморский край	-0,6	0,25	0,84
Хабаровский край	-0,17	-0,12	-0,49
Амурская область	-0,04	0,53	-0,28

В табл. 2 фактор x_1 – индекс Грубеля-Ллойда; фактор x_2 – инвестиции в основной капитал организациями иностранной формы собственности (млн долл. США); фактор x_3 – численность иностранных граждан, имеющих действующее разрешение на работу (чел.).

На основании проведенного исследования обнаружено, что статистическая связь между показателями интеграции и объемом инновационной продукции в регионах Дальнего Востока различается как по силе, так и по направлению (знак коэффициента). Данный тип связи ряд авторов объясняет структурными экономическими сдвигами, характерными для экономики Дальнего Востока [7]. Тем не менее, в каждом из выбранных регионов можно выделить хотя бы один фактор интеграции, который дает заметную связь с результирующим показате-

лем (значение приближено к 0,5). По нашему мнению, вариация связи показателей обусловлена тем, что субъекты ДФО отличаются уровнем развития инвестиционной инфраструктуры, налоговой нагрузки для предприятий-резидентов ТОР, СПВ и предприятий-нерезидентов, притоком в регион неквалифицированных трудовых мигрантов, диспропорциями в торговом балансе.

Таким образом, в результате проведенного исследования было выявлено влияние на уровень инновационности хозяйствующих субъектов степени их интегрированности. Полученную таблицу коэффициентов корреляции можно использовать для планирования инновационного развития региона.

Список используемых источников

1. *Воронина, Н. В.* Роль информационных технологий в инновационном развитии экономики / Н. В. Воронина, А. Л. Ким // Научные чтения памяти профессора М. П. Даниловского: материалы Восемнадцатой Национальной научно-практической конференции: в 2 т. / Тихоокеан. гос. ун-т. – Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2018. – 2 т. – С. 289-292.

2. *Глазьев, С. Ю.* Рынок в будущее. Россия в новых технологическом и мирохозяйственном укладах. («Коллекция Изборского клуба») / С. Ю. Глазьев. – М.: Книжный мир, 2018. – 768 с.

3. *Гринин, Л. Е.* О шестом технологическом укладе / Л. Е. Гринин, А. Л. Гринин // Н. Д. Кондратьев: кризисы и прогнозы в свете теории длинных волн. Взгляд из современности. – М.: Моск. ред. изд-ва «Учитель», 2017. – С. 191-211.

4. *Распоряжение* Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р «О Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г.» [Электронный ресурс]. // URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124/>

5. *Ким, А. Л.* Влияние финансового состояния предприятия на результаты инновационной активности / А. Л. Ким, Н. В. Воронина // Материалы секционных заседаний 59-й студенческой научно-практической конференции ТОГУ: в 2 т. – Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2019. – 1 т. – С. 269-273.

6. *Регионы России.* Социально-экономические показатели. 2018. Стат. сб. – М., Росстат, 2018. – 1162 с.

7. *Михеева, Н. Н.* Оценка направлений диверсификации экономики восточных регионов / Н. Н. Михеева // Экономика Сибири в условиях глобальных вызовов XXI века: сборник статей в 6-ти томах. – Новосибирск: Издательство Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, 2018. – 2 т. – С. 231-243.

N. V. Voronina,

A. L. Kim

INFLUENCE OF INTEGRATION PROCESSES ON INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES IN THE FAR EASTERN FEDERAL DISTRICT

Keywords: innovative development, integration, Far East, Grubel-Lloyd index.

The article examines the interdependence between integration indicators and the volume of innovatory goods, works and services in the Far Eastern Federal District subjects.

Е. Н. Инютина

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТРУДА В РОССИИ: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ПО ДАННЫМ ИНДЕКСА HGSI

Ключевые слова: рынок труда в России, работодатели, специалисты, индекс HGSI, система образования, уровень квалификации, кадровая потребность, дефицит рабочей силы.

В статье представлен анализ возможностей работодателей по привлечению специалистов необходимой квалификации на рынке труда в РФ. Оценка дана по результатам исследования Индекса состояния глобального рынка труда (HGSI).

Кризис на рынке труда России эксперты предсказывали еще по итогам 2019 года, справедливо связывая его с падением роста экономики в целом. Данные Росстата свидетельствуют о замедлении роста ВВП в 2019 году до 1,3 %, это минимальный показатель с 2016 года, когда был зафиксирован прирост общего объема ВВП на 0,3 %. В 2017 году индекс экономического роста составил 1,8 %, в 2018 году – 2,5 % [1].

По данным международной рекрутинговой компании Hays и британского исследовательского центра Oxford Economics, оценивших по итогам 2019 года ситуацию в сфере труда и занятости 34 стран, индекс состояния рынка труда в РФ вырос до 6,1 баллов при нормальном уровне показателя не более 5 (общая шкала варьируется от 1 до 10 баллов). В 2017 г. индекс составил 5,9 баллов, в 2018 г. – 6,0 соответственно. Превышение оптимальной границы свидетельствует о развитии негативных факторов внешнего и внутреннего характера, вовлекающих на текущую ситуацию на рынке труда в России [2].

HGSI – Hays Global Skills Index – индекс состояния глобального рынка труда рассчитывается как среднеарифметическое на основе семи ключевых компонентов, представленных в табл. 1. В совокупности они отражают возможность работодателей привлекать персонал требуемой квалификации. Чем ниже значение компоненты, тем меньше негативного влияния она оказывает на удовлетворение потребностей хозяйствующих субъектов всех форм собственности по привлечению работников в штат. Результаты исследования позволяют провести сравнительный анализ текущей ситуации в сфере труда и установить рейтинг стран-участниц, а также выявить общий тренд развития мирового рынка труда [2].

Hays Global Skills Index в России в 2017 – 2019 гг.

Показатель	Баллы компонентов за период*		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Уровень гибкости системы образования	7,0	6,8	6,4
Участие специалистов в экономике	6,1	6,2	5,8
Уровень гибкости трудового законодательства	7,7	7,6	7,6
Несоответствие потребностей бизнеса умениям работников	4,2	4,1	4,3
Общее давление на зарплаты	5,4	5,4	5,3
Давление на зарплаты на должностях, требующих высокой квалификации	4,8	5,6	7,2
Давление на зарплаты в отраслях, требующих высокой квалификации	5,9	5,9	5,9
Совокупный HGSI	5,9	6,0	6,1

* – составлено автором по материалам Hays и Oxford Economics

Результаты исследования указывают на усиление напряженности на российском рынке труда и занятости.

Гибкость трудового законодательства сохраняет самый высокий уровень в динамике. Значение компоненты 7,6 баллов свидетельствует о том, что разработка нормативно-правовых актов в области регулирования трудовых отношений не успевает за меняющимися потребностями работодателей и соискателей. Свободное функционирование рынка труда сдерживает влияние вступившего в силу закона об ограничении заемного труда, согласно которому с 01.01.2016 г. привлекать внештатных сотрудников для работы можно только через аккредитованные частные агентства занятости. Применение аутстаффинга распространено при трудоустройстве иностранных граждан, поскольку снимает с работодателя обязательства по ведению налогового, кадрового, миграционного учета и в целом сокращает расходы на персонал. С одной стороны, закон способствует выводу с рынка «черных аутстафферов» – компании, предлагающие сотрудников, но не несущие за них юридическую ответственность, риски и штрафы. С другой стороны, сокращает круг лиц на предоставление и использование данной услуги (работающих легально) из-за введенных ограничений. Работодателям просто негде подбирать персонал. Не все агентства смогли соответствовать параметрам аккредитации.

Определенные сложности создает и введение квот на привлечение иностранной рабочей силы в ряд отраслей экономики с целью трудоустройства соотечественников в приоритетном порядке. В некоторых регионах в ряде сфер действует прямой запрет на замещение вакансий иностранными мигрантами, тогда как местные жители не желают работать из-за низкого уровня средней заработной платы. Это ограничивает возможность компаний в наборе сотрудников.

Общее давление заработной платы в 2019 году – 5,3 баллов, снизилось на 0,1 пункта по сравнению с двумя предыдущими годами, но остается высоким в двух других сегментах. Так, дефицит специалистов высокой квалификации в ряде отраслей сохраняется последние три года, о чем свидетельствует уровень

давления на зарплаты 5,9 баллов. На протяжении двух лет, вплоть до 2017 года данный компонент имел положительную динамику и указывал на то, что заработная плата работников высококвалифицированного труда росла более равномерно, чем в сфере труда низкой квалификации. С 2017 года эта тенденция не сохранилась. В ряде отраслей, не требующих специалистов высокой квалификации, оплата труда в настоящее время возрастет равномернее.

Спад рождаемости в начале 1990-х годов имеет отложенное влияние на текущую ситуацию на рынке труда. В большинстве субъектов РФ тенденция естественной убыли населения сохраняется до настоящего времени, происходит сокращение численности трудоспособного населения. Обостряет дефицит рабочей силы в стране отток граждан за рубеж. Работодатели вынуждены решать проблему удержания кадров регулированием мотивационной части заработной платы, которая подстраивается под экономические результаты деятельности организаций. В случае роста прибыли увеличиваются премии работников, и наоборот. Однако ситуация с удовлетворением потребности в уникальных или редких специалистах резко ухудшается в 2019 году. Давление на зарплаты узкопрофильных востребованных кандидатов возрастает с 2017 года, а в 2019 достигает рекордного роста среди всех других индикаторов рынка труда – на 1,6 пунктов по отношению к 2018 году. Цифровизация и информатизация экономики, развитие высокотехнологичных производств требуют не только специалистов нового поколения, но и зачастую предъявляют повышенные требования к уровню квалификации имеющихся кадров. Высокотехнологичные профессионалы поднимают зарплатные ожидания, осознавая свою востребованность, вынуждая работодателей повышать размер оплаты труда, что приводит к увеличению разрыва в уровне благосостояния населения и дестабилизации социальной структуры общества.

Острый дефицит высококвалифицированных кадров осложняется и увеличением разрыва между потребностями работодателей и навыками кандидатов. Индекс ожиданий: 4,2 в 2017 г., 4,3 в 2018 г., 4,1 в 2019 г. Несоответствие компетенций соискателей – следствие стремительного развития новых продуктов и видов деятельности. Вакансии в данных областях появляются быстрее, чем претенденты получают необходимые навыки. Однако уровень индекса в пределах оптимальной границы (до 5 баллов) означает, что существуют механизмы преодоления этой проблемы. Работодатели инвестируют средства в развитие персонала, проводят обучающие тренинги, участвуют в программах повышения квалификации, мотивируют работников к саморазвитию. Все эти меры способствуют заполнению вакансий собственными сотрудниками. Все большую популярность приобретает практика гибкого и удаленного графика работы, что также способствует реализации трудового потенциала как штатных работников, так и специалистов со стороны. Работа онлайн нивелирует сложности переезда, позволяет привлекать сотрудников из других городов и регионов, а также иностранных специалистов.

Вместе с тем, международные аналитики отмечают возрастающую гибкость системы образования, индекс данной компоненты с уровня 7 баллов в 2017 году снизился до 6,4 в 2019 году. Дефицит актуальных образовательных программ постепенно сокращается, высшие учебные заведения начинают готовить конкурентоспособных выпускников, адаптированных к рынку труда. В России развивается дистанционное и дополнительное образование, курсы переподготовки кадров. Перестройка системы образования имеет отложенный эффект, в полной мере оценить его будет возможно в среднесрочной перспективе. Длительный процесс реформирования системы образования международные эксперты связывают и с тем фактом, что в ряде производств работодатели отдают приоритет работникам с профессиональными навыками и накопленным опытом, а не молодым специалистам. В общем, именно гибкость образования в перспективе позволит наполнить рынок труда квалифицированными специалистами в соответствии с ожиданиями бизнеса.

Впервые после 2017-2018 гг. вовлеченность специалистов в экономику возрастает, данный компонент сокращается на 0,4 пункта и составляет 5,8 баллов. Эта положительная динамика является следствием пенсионной реформы, в результате которой начинается постепенное увеличение верхней границы трудоспособного возраста. Данная мера в перспективе до 2028 года призвана увеличить численность рабочей силы и восполнить кадровый дефицит. Также ожидается ослабление нагрузки на бюджет в части обязательств по выплате пенсий при росте налоговых поступлений.

Критический анализ состояния рынка труда в России позволяет заключить, что основные проблемы вызваны затяжным демографическим кризисом, медленной реформой образования и несвоевременной реакцией трудового законодательства на потребности участников трудовых отношений.

Список используемых источников

1. URL: <https://www.gks.ru/> (дата обращения 11.04.2020).
2. URL: <https://hays.ru/res/hgsi/> (дата обращения 11.04.2020).

E. N. Inyutina

CURRENT STATE OF THE LABOR MARKET IN RUSSIA: ANALYTICAL REVIEW ON HGSИ INDEX

Keywords: Russian labor market, employers, specialists, HGSИ index, education system, qualification level, staffing requirements, labor shortages.

The article presents an analysis of employers' opportunities to attract specialists of the necessary qualifications in the labor market in the Russian Federation. The assessment is based on a study of the Hays Global Skills Index (HGSИ).

Е. Н. Инютина

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ВВЕДЕНИЕ РЕЖИМА САМОИЗОЛЯЦИИ И КРИЗИС НА РЫНКЕ ТРУДА РОССИИ

Ключевые слова: рынок труда в России, мгновенный эффект, режим самоизоляции, эпидемия коронавируса, сокращение персонала, кризис, бизнес, удаленная работа.

В статье представлена оценка «мгновенного влияния» режима самоизоляции на ключевые социально-экономические показатели по видам деятельности, а также проанализирована современная ситуация на рынке труда.

Всеобщая пандемия, вызванная эпидемией коронавируса, негативно отражается на мировой экономике, и Россия не стала исключением. Вводимые режимы карантина или самоизоляции критически влияют на социально-экономическое положение страны. Напряженность возрастает во всех сферах, одним из первых отреагировал на кризис рынок труда. По предварительным оценкам экспертов, цена остановки коронавируса может значительно превысить экономический ущерб от его распространения.

Эксперты Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП) произвели расчет влияния введения особого режима (самоизоляции) на генерацию добавленной стоимости, изменение потребности в рабочей силе и объем налоговых поступлений (табл. 1) [1].

Методология оценки основывается на ряде замечаний:

– расчет сделан на основе использования межотраслевого баланса, чтобы учесть прямые, косвенные и наведенные эффекты, связанные с распространением негативного всплеска по всей производственной цепочке от производителя до конечного потребителя, а также с дальнейшим распределением потерь доходов экономических субъектов;

– оценка дана в годовом исчислении, но не является прогнозом на 2020 год, она отражает «мгновенный эффект» от введения режима самоизоляции и если он продлится квартал, показатели будут соответственно ниже в четыре раза;

– оценка не учитывает влияние государственных мер поддержки и адаптации бизнеса к новым условиям;

- расчет учитывает только внутреннее потребление, не включает негативное изменение экспорта и при прежней структуре импорта;
- оценка сделана в ценах и на условиях 2018 года.

Подробно в табл. 1 представлены отрасли, наиболее чувствительно отреагировавшие на введенные ограничения, остальные в строке «Прочие».

Таблица 1

Оценка «мгновенного эффекта» введения самоизоляции

Вид деятельности	Изменение добавленной стоимости, в ценах 2018 г.		Кол-во затронутых занятых, тыс. ед.	Изменение поступления налогов, сборов и страховых взносов, млрд руб. (для условий и в ценах 2018 г.)					
	темп роста, %	млрд руб.		Всего	Налоги и сборы			Страхов. взносы	
					всего	федер.	регион.		
Всего	80,7	-17908	-15475	-4161	-2938	-2552	-190	-1223	
Торговля оптовая и розничная	74,5	-3380	-4192,8	-736,3	-507,5	-422,5	-29,1	-228,7	
Транспортировка и хранение	73,9	-1687	-1525,2	-333,6	-183,9	-146,2	-28,4	-149,7	
Гостиницы и общественное питание	16,1	-716	-1395,5	-169,1	-107,3	-83,6	-5,2	-61,8	
Строительство	79,8	-1122	-1268,0	-221,1	-155,6	-142,7	-4,4	-65,5	
Профессиональная, научная и техническая деятельность	79,8	-791	-588,8	-306,3	-207,5	-189,9	-6,4	-98,8	
Государственное управление и соцобеспечение	84,5	-1085	-582,3	-124,3	-68,0	-63,9	-3,2	-56,3	
Операции с недвижимым имуществом	72,8	-2332	-534,5	-144,8	-114,5	-76,3	-18,4	-30,3	
Культура, спорт, досуг, развлечения	53,9	-387	-526,5	-108,6	-52,7	-40,0	-7,0	-56,0	
Финансовая и страховая деятельность	70,4	-1131	-428,3	-378,1	-292,8	-275,1	-9,1	-85,3	
Прочие отрасли	x	-5277	-4433,1	-1638,8	-	1248,2	-1111,8	-78,8	-390,6

Таким образом, «мгновенный эффект» от режима самоизоляции оценивается падением добавленной стоимости на 19,3 %, что составляет почти 18 трлн рублей в ценах 2018 года. Потенциально невостребованными на рынке могут остаться 15,5 млн человек, процесс высвобождения рабочей силы начался уже в марте 2020 года. Годовые налоговые потери бюджета могут превысить 4 трлн рублей. Такова мгновенная оценка годового негативного эффекта от приостановки деятельности в ряде отраслей экономики, без учета антикризисных мер государства.

Очевидно, что распределение рисков в отраслевом разрезе будет отличаться (табл. 2).

Таблица 2

Ранжирование «мгновенного эффекта» потерь в разрезе видов деятельности

Вид деятельности	Изменение добавленной стоимости		Потенциальное сокращение занятых	Сокращение налоговых поступлений
	абсол.	относит.		
Торговля оптовая и розничная	1	6	1	1
Транспортировка и хранение	3	5	2	3
Гостиницы и общественное питание	8	1	3	6
Строительство	4	7	4	5
Профессиональная, научная и техническая деятельность	7	7	5	4
Государственное управление и соцобеспечение	6	8	6	8
Операции с недвижимым имуществом	2	4	7	7
Культура, спорт, досуг, развлечения	9	2	8	9
Финансовая и страховая деятельность	5	3	9	2

В абсолютном исчислении самые большие потери прогнозируют в сфере торговли (3380 млрд руб.), операций с недвижимым имуществом (2332 млрд руб.), транспортировки и хранения (1687 млрд руб.), строительстве (1122 млрд руб.) – что связано с большими объемами ВВП данных отраслей. Однако критическим может стать сокращение или прекращение деятельности для гостиничного бизнеса (на 83,9 %), сферы культуры, спорта и досуга (на 46,1 %), для финансовой и страховой сферы (на 29,6 %), операций с недвижимостью (на 27,2 %). Приостановка нормального режима функционирования экономики при прочих равных условиях может обернуться сокращением налоговых доходов бюджета в первую очередь из сферы торговли (736,3 млрд руб.), финансового и страхового сектора (378,1 млрд руб.), индустрии транспорта (333,6 млрд руб.), научно-технической деятельности (306,3 млрд руб.). Самыми чувствительными к сокращению персонала эксперты ЦМАКП называют сферы торговли, транспорта, гостиничный бизнес и общественное питание, строительство. Годовой рост безработицы в условиях самоизоляции только в данных видах деятельности может составить 8382 тыс. человек.

Очевидно, что реальный ущерб от эпидемии коронавируса будет ниже, поскольку режим самоизоляции продлится не год, а правительство предпринимает меры по стабилизации обстановки. Однако антикризисные мероприятия не способны нивелировать мгновенный спад экономики, а представители малого и

среднего бизнеса, которых кризис затронул больше всего, не могут адаптироваться в столь короткие сроки к новым условиям.

Напряженность на рынке труда России возрастает. Кадровые перестройки уже начались в перечисленных отраслях. Многие компании уже в марте 2020 года приостановили работу, некоторым пришлось для сохранения рабочих мест перепрофилировать бизнес, часть работодателей ищут возможность продолжить функционирование предприятия с дополнительными защитными мерами. На рынке труда с марта 2020 года началось сокращение предложений вакансий при росте поданных резюме.

По данным Росстата, в феврале 2020 года в России было трудоустроено 74,5 миллиона человек – больше половины населения страны [2]. Исходя из прогнозов экспертов сервиса Superjob, к концу апреля работу потеряют 33 % россиян, а в целом рост безработицы они оценивают в 20-25 млн человек, что значительно превышает ожидания аналитиков ЦМАКП [3]. Практика массового перехода в режим удаленной работы имеет определенные риски: не все занятые имеют соответствующие навыки и технические возможности выполнять дистанционно свои обязанности, как и не все компании могут обеспечить удаленную работу. Сельское хозяйство, животноводство или строительство не могут функционировать дистанционно. Те, кто не имел опыта удаленной работы до самоизоляции, имеют высокие шансы остаться без работы на неопределенный период. Вне зависимости от профессии.

Первыми в зоне риска оказались работники сферы туризма, индустрии развлечений, досуга и фитнеса, ресторанного бизнеса, салонов красоты, розничной торговли товарами непервой необходимости. Многие компании уже приостановили свою работу и не смогут вернуть клиентов после эпидемии коронавируса, а значит, персонал пополнит число безработных.

Приостановка строительства высвободила миллионы гастарбайтеров, преимущественно составляющих основную рабочую силу в данной сфере.

Закрытие границ, ограничение передвижения людей, отмена авиасообщения ставит под угрозу сокращения сотрудников авиакомпаний: перевозчики находятся на грани банкротства. На бирже труда может оказаться большое число высококвалифицированных специалистов, и конкуренция в этой сфере повысится после окончания эпидемии коронавируса. Однако массовых увольнений спустя месяц режима самоизоляции пока не зафиксировано. Работодатели используют более мягкие инструменты сокращения расходов на содержание персонала, ищут возможности цифровизации деятельности.

Кризис дал толчок для индустрии услуг по организации дистантной занятости и образования. Расширяется использование интернета, поскольку нагрузка в данном сегменте возрастает. Соответственно сектора, занятые развитием коммуникаций, их обслуживанием и обеспечением, будут иметь постоянный спрос и возможность открывать новые вакансии.

Несмотря на кризис на рынке труда, некоторые профессии остаются востребованными. Компании во время самоизоляции нуждаются в специалистах,

способных работать удаленно – специалистах IT-сферы (хорошие специалисты в этой области требуются всегда), интернет-маркетологах, сотрудниках колл-центров и техподдержки [4]. В эпоху глобально растущих коммуникационных связей между людьми становятся все более востребованными психологи. На фоне ситуации с коронавирусом повысился спрос на курьерские услуги, однако после отмены ограничений многие нанятые сейчас сотрудники доставки останутся без работы. Врачи и медсестры востребованы примерно на том же уровне, потребность в медиках даже растет в сложившейся ситуации. Также среди профессий с большим числом вакансий оказались продавцы, судя по резюме на сайте HeadHunter.

Анализ современного состояния рынка труда в России спустя месяц режима самоизоляции позволяет сделать вывод о растущей напряженности, отложенный эффект которой наступит после окончания эпидемии коронавируса. У большей половины населения нет финансовых ресурсов, чтобы соблюдать режим самоизоляции. По некоторым прогнозам, менее 40 % населения страны еще месяц смогут выдержать без работы. В сложившейся ситуации меры, направленные на защиту населения, в первую очередь необходимо принимать на федеральном уровне.

Таким образом, одной из приоритетных государственных задач в условиях кризиса на рынке труда, вызванного введением режима самоизоляции, является обеспечение временной занятости населения.

Список используемых источников

1. URL: <http://www.forecast.ru/> (дата обращения 14.04.2020).
2. URL: <https://www.gks.ru/> (дата обращения 14.04.2020).
3. URL: <https://www.superjob.ru/> (дата обращения 14.04.2020).
4. URL: <https://hh.ru/> (дата обращения 14.04.2020).

E. N. Inyutina

INTRODUCTION OF THE SELF-ISOLATION MODE AND THE CRISIS IN THE RUSSIAN LABOR MARKET

Keywords: Russian labor market, instant effect, self-isolation regime, coronavirus epidemic, staff reduction, crisis, business, distant work.

The article presents an assessment of the «instant effect» of the self-isolation regime on key socio-economic indicators by type of activity, and also analyzes the current situation on the labor market.

**Е. А. Курашова,
А. А. Дружинина,
В. А. Агрызков,
А. А. Гроз**

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

УПРАВЛЕНИЕ МАЛЫМ И СРЕДНИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В ХАБАРОВСКОМ КРАЕ

Ключевые слова: розничная торговля, субъекты малого и среднего предпринимательства, региональное развитие, государственная программа.

В статье рассмотрены основные направления поддержки малого и среднего предпринимательства в Хабаровском крае: проводится оценка развития розничной торговли Хабаровского края.

В настоящее время малое и среднее предпринимательство (далее – МСП) является значимым средством для реализации курса социально-экономических реформ, решения комплекса политических, экономических и социальных проблем, которые остро стоят перед государством. МСП выполняет целый ряд важных экономических функций, в первую очередь, в сфере управления торговлей в регионе: поддержка конкурентной среды рынка; стимулирование инновационного развития.

Одной из существенных стратегических задач развития Хабаровского края должно рассматривать метаморфозу в комфортный регион для построения бизнеса с высокой долей МСП в региональной экономике. На территории Хабаровского края действует государственная программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в Хабаровском крае на 2013 - 2020 годы».

На конец 2019 года проведена работа по следующим направлениям:

1. Предоставление льготной, гарантийной поддержки МСК края. Общая сумма активов Микрокредитной компании "Фонд поддержки малого

предпринимательства Хабаровского края" (далее – Фонд) по состоянию на 30.06.2019 достигла 495,73 млн рублей. Кредитный портфель Фонда составил 459,45 млн рублей (625 действующих займов). В 2019 году малому и среднему бизнесу края предоставлено 149 займов на сумму 193,63 млн рублей. Поддержка МСП по программам микрофинансирования Фонда позволило сохранить 668 и создать 146 новых рабочих мест.

2. Развитие инфраструктуры поддержки малого бизнеса. Субсидии на оказание комплекса услуг, сервисов и мер поддержки МСП в центрах "Мой Бизнес" в рамках реализации регионального проекта "Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства" были предоставлены АНО "Краевое агентство содействия предпринимательству" (далее – АНО "КАСП"), "Дальневосточный центр развития конкуренции в социальной сфере" (далее – АНО "ДВЦРКСС") в размере 63,42 млн рублей и 5,15 млн рублей соответственно, из средств краевого и федерального бюджетов. Дополнительно в 1 полугодии 2019 г. из средств краевого бюджета предоставлены субсидии АНО "КАСП" – 5,0 млн рублей, АНО "ДВЦРКСС" – 0,5 млн рублей, АНО "Комсомольский-на-Амуре краевой бизнес-инкубатор" – 7,5 млн рублей на мероприятия по оказанию информационно-консультационной поддержки СМСП. Информационно-консультационная поддержка оказана 2 902 СМСП края. В рамках функционирования "горячей линии" для предпринимателей и инвесторов края оказано 541 консультаций.

3. Проведена работа по организации XXIII краевого конкурса "Предприниматель года". Принято и обработано 70 заявок от участников конкурса. Распоряжением Правительства края от 20 мая 2019 г. № 393-рп определены 23 победителя и 23 лауреата конкурса. 22 мая 2019 г. состоялся торжественный прием Губернатора края в честь Дня российского предпринимательства.

4. Поддержка программ муниципального уровня развития МСП. По итогам конкурса на условиях софинансирования распределены средства субсидии краевого бюджета в размере 19,5 тыс. рублей среди 24 муниципальных образований края на реализацию мероприятий муниципальных программ развития и поддержки МСП. Дополнительно на софинансирование мероприятия привлечено 1,5 млн. рублей средств субсидии федерального бюджета на развитие социального предпринимательства в монопрофильном муниципальном образовании «Рабочий поселок Чегдомын» в рамках регионального проекта "Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства". Заключены соглашения о предоставлении субсидии с 18 муниципальными образованиями края.

В 2018 году край подключился к реализации стратегических задач, определенных Указом № 204, по созданию системных условий для развития малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) в Российской Федерации с масштабированием на региональный уровень. Приоритетными направлениями развития и поддержки МСП в крае, реализуемыми в рамках национального проекта "Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предприниматель-

ской инициативы" (далее – Нацпроект МСП), определены: расширение доступа к льготному финансированию для субъектов МСП; создание системы акселерации субъектов МСП, в том числе через развитие инфраструктуры и сервисов поддержки субъектов МСП; популяризация предпринимательства; улучшение условий предпринимательской деятельности; стимулирование индивидуальной предпринимательской инициативы граждан; развитие конкуренции, в том числе на рынках социальной сферы.

В рамках Нацпроекта МСП в крае разработаны и осуществляются 5 проектов на уровне региона. Объем финансового обеспечения мероприятий в рамках их реализации на 2019–2024 годы за счет субсидий бюджета федерального уровня составит 1,2 миллиарда рублей. Финансовую, информационно-консультационную и образовательную поддержку в 2018 году получили свыше 9,2 тыс. субъектов МСП края, в том числе финансовую поддержку – 461 субъектов МСП на сумму 912,5 млн руб. В рамках программ АО "Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства", АО "МСП Банк", АО "Фонд развития Дальнего Востока и Байкальского региона" в 2018 году 18 субъектам МСП края оказано финансирование на общую сумму 4,1 млрд руб. По Программе стимулирования кредитования Министерством экономического развития Российской Федерации за 2018 год выдано 82 льготных кредита на сумму 4,7 млрд руб. Число действующих на конец 2019 года малых и средних предприятий составит 26 522 ед. с ростом к предыдущему году на 1,6. Согласно базовому варианту развития ожидается умеренный прирост малых и средних предприятий, к 2022 году их количество составит 26 694 ед. с ростом к 2019 году на 0,6 %. В соответствии с целевым вариантом ожидается прирост сектора малых и средних предприятий на 1,3 %, что составит 26 868 ед.

Базовым показателем, характеризующим объёмы и качество розничной торговли, является товарооборот. Розничный товарооборот представляет собой объём реализации товаров в денежном выражении за определенный промежуток времени. Он характеризует заключительный этап движения продукции из сферы обращения в сферу потребления (табл. 1).

Из таблицы видно, что наблюдается четкая тенденция увеличения товарооборота в розничной торговле (как по отношению к предыдущему периоду, так и по отношению к аналогичному периоду предшествующего года).

В действительности, тренд демонстрирует нам положительную динамику товарооборота розничной торговли в Хабаровском крае.

Дальнейшее развитие розничной торговли в Хабаровском крае также будет проходить в направлении усиления концентрации, развития торговых сетей на современной цифровой информационно-коммуникационной основе, в тоже время усиление концентрации в отрасли не ведет к уменьшению конкуренции.

**Динамика оборота розничной торговли
по Хабаровскому краю
в 2019-2020 гг.**

Этап	Сумма, млн руб.	В сопоставимых ценах в % к	
		соответствующему периоду предыдущего года	предыдущему периоду
2019			
I квартал	77437,2	102,1	80,4
II квартал	81300,5	102,0	104,4
I полугодие	158737,7	102,0	-
III квартал	85682,4	101,7	105,0
IV квартал	100892,4	102,8	116,7
Год	345312,5	102,1	-
2020			
Январь	26783,8	102,6	64,4

Более наглядно представим информацию в графическом изображении (рис.1).

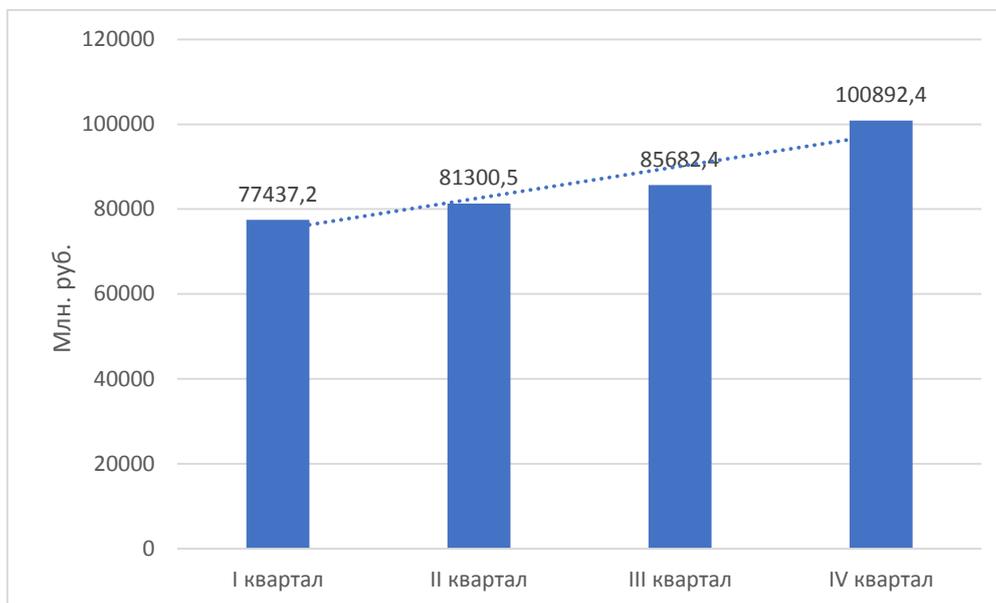


Рис. 1. Динамика оборота розничной торговли по Хабаровскому краю в 2019 г.

Список используемых источников

1. *Ерошенко, Е. В.* Перспективы социально-экономического развития Хабаровского края / Е.В. Ерошенко, Ю.В. Кислинских // Социальное и экономическое развитие АТР: проблемы, опыт, перспективы. — 2016. — № 1. — С. 77-85.

2. *Калашников, В. Д.* Стратегическое планирование в Хабаровском крае: синтез идей развития / В.Д. Калашников, О.М. Рензин // *Власть и управление на Востоке России.* — 2017. — № 2. — С. 8-18.

3. *Официальный сайт* Министерства экономического развития Хабаровского края [Электронный ресурс].// URL: <https://mines.khabkrai.ru/>.

E. A. Kurashova,

A. A. Druzhinina,

V.A. Agryzkov,

A. A. Groz

MANAGEMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTREPRENEURSHIP AS A FACTOR OF DEVELOPMENT OF RETAIL TRADE IN KHABAROVSK KRAI

Keywords: retail trade, small and medium-sized enterprises, regional development, state program.

The article discusses the main directions of support for small and medium-sized enterprises in the Khabarovsk Territory: an assessment of the development of retail trade in the Khabarovsk Territory is carried out.

УДК 339.1

Е. А. Курашова

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЕЛИЧИНУ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

Ключевые слова: фактор стоимости предприятия, риски, эффективность производства, рыночная конъюнктура, ликвидность бизнеса.

В статье рассмотрены факторы, влияющие на величину стоимости бизнеса: проанализированы основные элементы стоимости компании.

Эффективность управления стоимостью бизнеса зависит, прежде всего, от стратегических целей компании, расставления приоритетов и определения факторов, оказывающих влияние на ее стоимость, а также достигается при правильном построении процесса управления, где все стремления предприятия, методы и приемы направлены к одной общей цели: максимизировать стоимость, строя при этом процесс принятия управленческих решений на ключевых факторах стоимости.

Создание и внедрение процесса управления стоимостью основано на выявлении главных факторов стоимости, отборе тех из них, на которые может быть оказано влияние и по отношению к которым, чувствительность стоимости предприятия наиболее максимальна. Предназначение факторов стоимости заключается в том, чтобы выделить ключевые и определить зависимость изменения величины стоимости от них. Факторы стоимости позволяют учесть как доходность предприятия, так и возможные риски, и издержки инвестора.

Фактор стоимости предприятия – это некая переменная, от которой зависит результативность предприятия (например, эффективность производства или удовлетворение потребностей), и которая влияет на стоимость предприятия.

Основными факторами, оказывающими воздействие на стоимость бизнеса, являются:

- рыночная конъюнктура;
- будущие выгоды от владения оцениваемым бизнесом;
- затраты на создание аналогичных предприятий;
- риск получения доходов;
- степень контроля над бизнесом и степенью ликвидности активов;
- ликвидность бизнеса [1].

На величину спроса оказывают влияние предпочтения потребителей, которые в свою очередь зависят от уровня будущих доходов бизнеса, степени рисков, возможностью перепродажи и других факторов. Помимо этого на спрос воздействует платежеспособность потенциальных инвесторов, ценность денег, возможность привлечь дополнительный капитал на финансовый рынок. Важным фактором, влияющим на спрос и стоимость бизнеса, является существование альтернативных возможностей для инвестиций.

Помимо перечисленных экономических факторов на величину спроса влияют также социальные и политические факторы, в том числе репутация компании и политическая стабильность.

Потенциальные будущие блага зависят от характера операционной деятельности и возможности получить доход от продажи объекта после использования. Под будущими благами, как правило, понимается чистый денежный поток. Важное значение имеет также период получения доходов и риск, с которым сопряжена сделка.

Важным фактором при оценке стоимости бизнеса является степень контроля, которую получает его будущий собственник. При приобретении кон-

трольного пакета акций или покупке бизнеса в частную собственность собственник имеет право самостоятельного назначения управляющих, установления системы мотивации сотрудников, определения стратегических целей, приобретения и продажи активов и пр. Чем больше приобретаемые права, тем больше стоимость бизнеса .

Еще одним важным фактором, оказывающим влияние на стоимость бизнеса, является степень ликвидности собственности компании. Рынок готов выплатить премию за активы, которые могут быть быстро обращены в деньги с минимальным риском потери части стоимости. Исходя из этого стоимость закрытых акционерных обществ, как правило, ниже стоимости аналогичных открытых акционерных обществ.

На стоимость бизнеса влияют различного рода ограничения, которые на него накладываются. Так, например, если государство имеет право регулировать стоимость продукции компании, то стоимость такого бизнеса будет ниже. Главным в системе факторов является совокупность будущих выгод от приобретения бизнеса, на которые оказывают влияние следующие показатели:

- темп роста потока доходов;
- доход на вновь инвестированный капитал.

Чем более высокий доход компания зарабатывает на каждый вложенный рубль, тем большей стоимостью она обладает. То же самое касается и темпов развития. Таким образом, при разговоре об управлении стоимостью компании речь идет об управлении системой факторов стоимости.

Чем крупнее компания, тем большее число факторов оказывают влияние на ее стоимость и тем больший объем денежных ресурсов необходим для управления ими. Соответственно, становится важным определение первостепенных факторов, на которых собственники бизнеса должны в первую очередь акцентировать свое внимание.

Элементы стоимости компании бывают внутренними и внешними, финансовыми и нефинансовыми, количественными и качественными и т.д.

Важным в оценке стоимости бизнеса является определение уровня чувствительности к каждому из факторов – факторный анализ. Данный анализ целесообразно осуществлять на основе как текущей деятельности, так и при возникновении критических ситуаций: дефицита ресурсов, ухудшение политической обстановки и пр.

К финансовым элементам относятся объем реализации в денежном выражении, размер дебиторской и кредиторской задолженности. Нефинансовый элемент - объем реализации в количественном выражении. Качественным элементом является, например, степень удовлетворенности потребителя сервисом компании. К внешним можно отнести объем потребности того или иного целевого рынка в той продукции, которую реализует компания.

Согласно Т. Коупленду, правильное определение факторов стоимости требует соблюдения трех принципов [2]:

- факторы стоимости должны быть непосредственно связаны с созданием

стоимости для акционеров и доведены до всех уровней предприятия (всех звеньев организационной структуры). Данный принцип включает в себя единство цели, мнения, для всех работников предприятия, как для руководителей, так и для рядовых сотрудников;

- факторы стоимости должны быть выражены не только в финансовой, но и в операционной форме. Выявление нефинансовых факторов стоимости помогают понять, чем обусловлены текущие результаты деятельности и как они сложатся в дальнейшем;

- факторы стоимости должны отражать как текущую деятельность, так и долгосрочные перспективы роста.

В зависимости от того, на каком этапе жизненного цикла находится предприятие, используют различные стратегии для максимизации прибыли и стоимости предприятия, тем самым факторы создания стоимости будут различны. Часть факторов оказывает сильное влияние на стоимость предприятия, однако их улучшение может потребовать значительных ресурсов и времени.

Главной ступенью в этапе выявления факторов, влияющих на стоимость, является выработка мнения о положительном или отрицательном влиянии факторов на стоимость предприятия. Анализируя деятельность предприятия, и сравнивая факторы стоимости необходимо отвечать на вопрос, какой из факторов имеет наибольшее воздействие на развитие предприятия (метод парных сравнений), и дать им оценку.

Список используемых источников

1. *Козырь, Ю. В.* Стоимость компании: оценка и управленческие решения.-М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2018. – 200 с.
2. *Коупленд, Т., Коллер Т., Муррин Дж.* Стоимость компаний: оценка и управление / Пер.с англ. – М.:ЗАО «Олимп-Бизнес», 2016. – 576 с.

E. A. Kurashova

FACTORS INFLUENCING THE SIZE OF BUSINESS VALUE

Keywords: enterprise value factor, risks, production efficiency, market conditions, business liquidity.

The article discusses the factors affecting the value of the business: the basic elements of the value of the company are analyzed.

Е. А. Курашова

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ЭЛЕМЕНТЫ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ, ВОЗДЕЙСТВУЮЩИЕ НА МОТИВАЦИЮ ТРУДА ПЕРСОНАЛА

Ключевые слова: мотивация труда, внешняя и внутренняя мотивация.

В статье рассмотрены элементы внешней и внутренней среды, воздействующие на мотивацию трудовой деятельности.

В условиях формирования рыночной экономики перед организациями встает необходимость работать по-новому, считаясь с законами рынка, учитывая все составляющие человеческого фактора (экономические, психологические, социальные). В связи с этим возрастает вклад каждого работника в конечные результаты деятельности предприятия. В новых условиях становление новых форм собственности делает актуальным поиск эффективных способов управления трудом путем активизации человеческого фактора.

Глубокий кризис экономики привел к тому, что трудовая сфера в настоящее время также находится в состоянии кризиса: растет массовая безработица, распадаются трудовые коллективы, падает производительность труда, уменьшается доля высококвалифицированного труда, происходит старение трудового потенциала. Представляется, что кризис труда возможно преодолеть, используя стратегию, связанную с усилением мотивации, комплексно используя все элементы мотивационного механизма. Существует много определений мотивации. Мотивация - процесс стимулирования отдельного сотрудника или группы к действиям, приводящим к осуществлению целей организации. Мотивация - процесс побуждения себя и других к достижению личных целей или целей организации. Другие рассматривают мотивацию как степень желания и выбор, который необходим данной личности, что обуславливает проявление того или иного поведения.

Мотивация труда - важнейший фактор результативности работы, и в этом качестве она составляет основу трудового потенциала работника, т. е. всей совокупности свойств, влияющих на производственную деятельность. Трудовой потенциал состоит из психофизиологического потенциала и личностного (мотивационного) потенциала. Мотивационный потенциал играет роль пускового механизма, определяющего, какие способности и в какой степени работник бу-

дет развивать и использовать в процессе трудовой деятельности. Очевидно, что связь мотивации и результатов труда опосредована природными способностями и приобретенными навыками труда, но именно мотивация - источник трудовой деятельности личности.

Мотивационные аспекты управления трудом получили широкое применение в странах с развитой рыночной экономикой. В нашей стране понятие мотивации труда в экономическом смысле появилось сравнительно недавно в связи с демократизацией производства. Ранее оно употреблялось, в основном, в промышленной экономической социологии, педагогике, психологии. Это объяснялось рядом причин. Во-первых, экономические науки не стремились проанализировать взаимосвязь своих предметов с названными науками, и, во-вторых, в чисто экономическом смысле до недавнего времени понятие «мотивация» заменялось понятием «стимулирования».

Трудовая мотивация - это процесс стимулирования отдельного исполнителя или группы людей к деятельности, направленный на достижение целей организации, к продуктивному выполнению принятых решений или намеченных работ.

Это определение показывает тесную взаимосвязь управленческого и индивидуально-психологического содержания мотивации, основанную на том обстоятельстве, что управление социальной системой и человеком, в отличие от управления техническими системами, содержит в себе, как необходимый элемент согласование цепей объекта и субъекта управления. Результатом его будет трудовое поведение объектом управления и, в конечном итоге, определенный результат трудовой деятельности. Принципиально различают две формы мотивации – внешнюю и внутреннюю. [1]

Внешняя мотивация – это средство достижения цели, например, заработать деньги, получить признание, занять вышестоящую должность. При этом она может использоваться в двух направлениях: как стимул при ожидании преимуществ – принцип надежды; как средство давления при ожидании недостатков – принцип страха. Внешняя мотивация непосредственно влияет на поведение, но эффективность ее действия ограничена, пока она воспринимается в качестве стимула или давления.

Внутренняя мотивация – это понимание смысла, убежденность. Она возникает в том случае, если идея, цели и задачи, сама деятельность воспринимаются как достойные и целесообразные. При этом создается конкретное состояние, определяющее направленность действий, а поведение станет результатом соответствующей внутренней установки, причем это справедливо не только для человека. Многие организации начинали создавать систему качества из-за внешней мотивации: надежды на преимущества в конкурентной борьбе и укрепление позиции на рынке, страх несоответствия продукции будущим стандартам качества и потери рынка создавали ее основу.. Внутренняя мотивация присутствует, если идея, задача или деятельность воспринимаются целесообразными и чего-то стоящими. Необходимо чувствовать себя ответственным за

это и быть в состоянии прогнозировать результаты. Тогда поведение станет результатом, вытекающим из соответствующей установки.

Значение внешней мотивации для работы велико. Внутренняя мотивация в современном мире производства приобретает все большее и большее значение. Она важна из-за ее долговременного влияния на результаты труда и отношение к работе. Ее влияние тем сильнее, чем выше и разнообразнее требования к содержанию работы, чем больше ему соответствует внутреннее состояние человека. [2]

Мотивы труда формируются, если: в распоряжении общества (или субъекта управления) имеется необходимый набор благ, соответствующий социально обусловленным потребностям человека; для получения этих благ необходимы личные трудовые усилия работника; трудовая деятельность позволяет работнику получить эти блага с меньшими материальными и моральными издержками, чем любые другие виды деятельности.

Большое значение для формирования мотивов труда имеет оценка вероятности достижения целей. Необходимо раскрыть и такое понятие, как сила мотива, которая определяется степенью актуальности той или иной потребности для работника. Чем насущнее нужда в том или ином благе, чем сильнее стремление его получить, тем активнее действует работник.

Мотивация труда формируется еще до начала профессиональной трудовой деятельности, в процессе социализации индивидуума путем усвоения им ценностей и норм трудовой морали и этики, а также посредством личного участия в трудовой деятельности в рамках семьи и школы. В это время закладываются основы отношения к труду как к ценности, и формируется система ценностей самого труда, развиваются трудовые качества личности: трудолюбие, ответственность, дисциплинированность, инициативность и т.д., приобретаются первоначальные трудовые навыки. [1]

Список используемых источников

1. *Литвинюк, А. А.* Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. теория и практика: учебник для бакалавров / А.А. Литвинюк. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 398 с.
2. *Мотивация* трудовой деятельности: учебное пособие / под ред. В.П Пугачева, Т. В. Зайцева, Г. В. Черняева. - М.: Инфра-М, 2019. - 160 с.

E. A. Kurashova

ELEMENTS OF THE EXTERNAL AND INTERNAL ENVIRONMENT INFLUENCING THE PERSONNEL LABOR MOTIVATION

Keywords: labor motivation, external and internal motivation.

The article discusses the elements of the external and internal environment that affect the motivation of work.

Е. А. Курашова,

В. В. Кузнецов,

Д. О. Карепанова,

Л. А. Свиридова

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ХАБАРОВСКОГО КРАЯ МЕТОДИКОЙ НЕЗАВИСИМОГО ИНСТИТУТА СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Ключевые слова: оценка потенциала, инновационный потенциал, Хабаровский край.

В статье рассмотрены инновационный потенциал Хабаровского края, его влияние на экономику, основные факторы, которые определяют инновационный путь развития региона. Произведена оценка инновационного потенциала (была выбрана «Методика Независимого института социальной политики»).

Инновационная деятельность является важной и одной из главных составляющих роста экономики Хабаровского края. Приоритетом развития данного региона является создание высокотехнологичных производств, которые позволят существенно повысить эффективность экономики края, а именно, показатель валового регионального продукта, который является одним из основных индикаторов успешности выбранной региональной политики [1].

В качестве основных факторов, которые определяют инновационный путь развития региона можно выделить: количество научно-производственных и образовательных предприятий, которые имеют возможности для разработки инновационных технологий; количество промышленных предприятий, имеющих возможность реализовывать инновационные технологии и выпускать конкурентоспособную высокотехнологичную продукцию; расположение добывающих производств на территории региона; подверженность региона влиянию негативных факторов, что, соответственно потребует применения специальных мер для ее развития. [2]

-
- © Курашова Е. А., 2020
 - © Кузнецов В. В., 2020
 - © Карепанова Д. О., 2020
 - © Свиридова Л. А., 2020

Все перечисленные факторы имеют место быть в Хабаровском крае, что повышает актуальность развития, исследования и оценки инновационной деятельности в регионе.

Оценка инновационного потенциала Хабаровского края показывает взаимоотношение основных составляющих его показателей, состав которых различается в зависимости от выбранной методики, и на основе анализа и сопоставления с другим регионом Дальневосточного федерального округа сделать выводы о текущем состоянии инновационного развития региона, а также выявить преимущества и недостатки, которые помогают, или наоборот, мешают реализации инновационного потенциала.

Выбранным для сравнения регионом была выбрана Республика Саха (Якутия), т. к. она, также как и Хабаровский край является частью Дальневосточного федерального округа.

Для оценки была выбрана «Методика Независимого института социальной политики».

В табл. 1 представлены показатели для оценки инновационного потенциала методикой независимого института социальной политики.

Таблица 1

Показатели для оценки инновационного потенциала методикой независимого института социальной политики

Показатель
Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, в процентах от общего числа занятых в экономике
Численность учащихся Высших учебных заведений на 1000 человек населения
Число выданных патентов на изобретения в расчёте на один миллион человек населения
Затраты на технологические инновации в расчёте на одного жителя региона
Уровень интернетизации региона

Для того чтобы приступить к оценке инновационного потенциала Хабаровского края, необходимо осуществить сбор статистической информации по используемым в методике показателям. Статистические данные по Хабаровскому краю необходимые для проведения анализа методикой Независимого института социальной политики представлены в табл. 2.

Стоит сказать, что не все необходимые статистические данные имеется возможным найти в рамках данного исследования. В связи с этим, по последнему параметру («Уровень интернетизации региона») было принято решение использовать значения таких критериев, как «Затраты на информационно-коммуникационные технологии, тыс. руб.» и «Число использованных передовых технологий, ед.».

Следующим этапом проведения анализа будет нормирование полученных статистических данных по формуле 1 и получение итогового индекса инновационного потенциала по двум, сравниваемым, регионам. Результаты проведения анализа указаны в табл. 3.

Таблица 2

Статистические данные по Хабаровскому краю, необходимые для проведения анализа методикой Независимого института социальной политики [3]

№ показателя (присвоен в таблице 1)	Значения показателя в Хабаровском крае	Значение показателя в Республике Саха (Якутия)	Максимальное значение показателя среди регионов РФ	Минимальное значение показателя среди регионов РФ
1	0,3	0,5	3,4	0,035
2	379	253	595	29
3	93,8	41,5	722,8	2,1
4	7957,44	3575,65	38053	17,26
5	11041,2	7604,3	455041,8	520,4
	2571	704	18838	25

Таблица 3

Результаты проведения анализа инновационного потенциала Хабаровского края и Республики Саха (Якутия) методикой Независимого института социальной политики

Показатель	Хабаровский край	Республика Саха (Якутия)
Нормированное значение показателей		
1	0,079	0,138
2	0,618	0,396
3	0,127	0,055
4	0,209	0,094
5	0,023	0,016
	0,135	0,036
Индекс инновационного потенциала	0,199	0,122

По результатам оценки методикой Независимого института социальной политики было выявлено, что инновационный потенциал Хабаровского края выше аналогичного показателя по Республике Саха (Якутия) на 0.077 пункта (или 37 процентов), что является хорошим результатом. При этом, стоит отметить, что по большинству показателей исследуемый регион почти в два раза (а по некоторым и больше) превышает аналогичные показатели в регионе, выбранном для сравнения. Исключением является такой показатель, как «Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, в процентах от общего числа занятых в экономике». По данному показателю исследуемый регион отстает на 0,059 пункта (или около 25%), следовательно, данная часть инновационного потенциала является проблемной зоной Хабаровского края.

Список используемых источников

1. *Анализ* методик оценки инновационного потенциала регионов URL:<http://www.academia.edu/15029208>.
2. Орлова, В. В. Методы комплексного исследования и оценки молодежи в обществе: учеб. пособие / В.В. Орлова – Томск: Изд-во Томск, 2013. – 224с.

3. *Егоров, Е. Г.* Научно-инновационная система региона: структура, функции, перспективы развития / Е.Г. Егоров, Н.В. Бекетов. – М.: Academia, 2015. – 224.

E. A. Kurashova,
V. V. Kuznetsov,
D. O. Karepanova,
L. A. Sviridova

MANAGEMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTREPRENEURSHIP AS A FACTOR OF DEVELOPMENT OF RETAIL TRADE IN KHABAROVSK KRAI

Keywords: retail trade, small and medium-sized enterprises, regional development, state program.

The article discusses the main directions of support for small and medium-sized enterprises in the Khabarovsk Territory: an assessment of the development of retail trade in the Khabarovsk Territory is carried out.

УДК 330.341 : 339.564

В. А. Логинова, канд. экон. наук

Тянь Юй

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ПЕРСПЕКТИВЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КИТАЙСКОЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Ключевые слова: экспорт, конкурентоспособность, новые энергетические транспортные средства (NEV), независимые бренды.

В статье дана оценка доли наземных транспортных средств в экспорте КНР, рассмотрены причины низкой конкурентоспособности китайских автомобилей на мировых рынках, выявлены перспективы повышения конкурентоспо-

© Логинова В. А., 2020

© Тянь Юй, 2020

способности за счет развития производства и продвижения на мировые рынки новых энергетических транспортных средств.

В настоящее время КНР является крупнейшим производителем и продавцом автомобилей. Вместе с тем доля КНР в мировом экспорте наземных транспортных средств чуть более одного процента. И в структуре экспорта КНР доля наземных транспортных средств в течение последних пяти лет не превышала 3%, хотя объёмы экспорта данной группы товаров имеют более высокие темпы роста (коэффициент опережения 1,08). Доля же автомобилей и других транспортных средств, предназначенных главным образом для перевозки людей, составляет менее 1% экспорта КНР с двукратным ростом экспорта за анализируемый период (табл.1).

Причинами незначительных объемов экспорта автомобилей являются, с одной стороны, значительная ёмкость внутреннего рынка, а, с другой, низкая конкурентоспособность китайских автомобилей.

Владение автомобилем в Китае в 2018 году составило 240 миллионов. Если Китай по уровню владения достигнет уровня Японии, то число автомобилей должно достичь 820 миллионов, что создает огромное пространство для роста китайского автомобильного рынка и развития независимых брендов, чтобы выжить и даже захватить долю рынка.

Таблица 1

Динамика объемов и структуры экспорта транспортных средств КНР

Товар	Год					Темпы роста,%
	2015	2016	2017	2018	2019	
Экспорт – всего, млрд долл. США	2273,47	2097,64	2263,37	2494,23	2498,57	109,9
в том числе						
Средства наземного транспорта (группа ТН ВЭД 87), млрд долл. США	62,60	60,15	67,26	75,09	74,37	118,8
Доля средств наземного транспорта в экспорте, %	2,75	2,87	2,97	3,01	2,98	108,1
Автомобили и другие транспортные средства, предназначенные главным образом для перевозки людей (код ТН ВЭД 8703), млрд долл. США	4,14	4,91	7,18	8,63	8,64	208,7
Доля автомобилей и других транспортных средств, предназначенных главным образом для перевозки людей, в экспорте, %	0,18	0,23	0,32	0,35	0,35	189,9

Составлено авторами по данным [1]

Емкость китайского автомобильного рынка обеспечивает естественную почву для выживания независимых брендов, однако в настоящее время китайские бренды имеют меньшую долю на внутреннем рынке, чем национальные бренды в других странах (рис. 1).

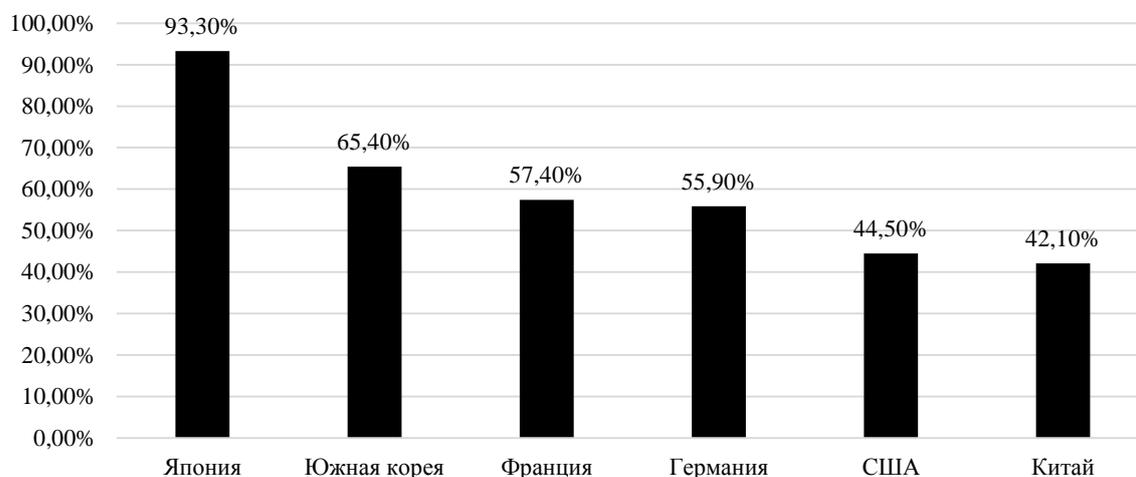


Рис. 1. Доля рынка независимых брендов в разных странах в 2018 году [2]

Например, до выхода на глобальный уровень японская система достигла максимума на своем внутреннем рынке: текущая рыночная доля японских брендов составляет 93,3%, доля корейских брендов на внутреннем рынке достигает 65,4%, а доля китайских брендов на внутреннем рынке составляет 42,1% [2]. В связи с этим еще имеется возможность для улучшения, так как емкость автомобильного рынка Китая по-прежнему имеет потенциал для роста, которого достаточно, чтобы использовать рынок для поднятия брендов и развития глобальных конкурентоспособных автомобильных брендов.

Вместе с тем при определении стратегических отраслей промышленности Правительство КНР не включило в список приоритетных легковые автомобили с двигателями внутреннего сгорания, понимая, что не смогут обеспечить конкурентоспособность этих автомобилей на мировом рынке. Поэтому упор был сделан на продвижение новых энергетических транспортных средств (NEVs).

Всего несколько лет назад автомобили «Сделано в Китае» были посмешищем на Западе, высмеивали их неуклюжий дизайн, катастрофические результаты краш-тестов и небрежное качество изготовления. Но теперь, когда китайские автомобилестроители, такие как Byton, Wey и Hongqi, представляют свои новые модели, представители автомобильной промышленности и средств массовой информации уделяют серьезное внимание. Все большее количество автомобильных экспертов считают, что будущее электромобильности будет определяться в Китае [3].

Из 1,6 трлн долл., которые Правительство КНР до 2035 года предполагает инвестировать в финансирование программ повышения энергоэффективности, 17% планируется инвестировать в повышение энергоэффективности транспорт-

ной отрасли КНР [4]. Для NEVs целью правительства является производство 1 миллиона электрических и гибридных автомобилей в Китае к 2020 году, при этом внутреннее производство должно составлять не менее 70% доли рынка страны, а в 2025 году Китай намерен продать 3 миллиона NEVs отечественных брендов с минимальной долей рынка страны NEVs 80% [5].

Для стимулирования внутренних продаж NEVs Правительство КНР с 2009 года использовало субсидии на потребительском уровне как со стороны центрального, так и провинциального / муниципального правительства. Так, Центральное правительство предлагало субсидию в размере до 55000 юаней (7913 долл. США) за электрический пассажирский автомобиль, 30000 за гибридный и 500000 юаней за электрический автобус. Субсидии от местных органов власти варьировались в зависимости от региона. По данным министерства финансов, к концу 2015 года на эти цели было выделено 33,4 млрд юаней [6]. Хотя заявленная цель этих субсидий заключалась в поддержке развития отечественной отрасли NEVs, это привело и к снижению конкурентоспособности импортируемых транспортных средств.

В последнее время Китай отказывается от субсидирования и облегчает иностранным автопроизводителям выход в новый энергетический сектор автомобилестроения в целях усиления конкуренции и ускорения роста в автомобильной промышленности.

В начале 2018 года президент Китая Си Цзиньпин объявил о снятии 50% - го ограничения на иностранную собственность в автомобилестроении и ограничения, согласно которому на каждого иностранного инвестора допускается не более двух совместных предприятий, вследствие чего китайская автомобильная промышленность выполнит все обязательства по открытию, взятые КНР при вступлении в ВТО.

Это обусловлено тем, что китайские отечественные бренды добились определённых успехов в таких аспектах, как объем продаж и репутация бренда. Доля рынка китайских брендов в легковых автомобилях увеличилась с 29% в 2010 году до 42% в 2018 году, и некоторые бренды уже вывели свои позиции на новый мировой уровень. А если рассматривать новые энергетические транспортные средства Китая, то объем производства вырос в 20 раз с 2014 по 2018 год [5]. В 2017 году было продано более 600000 автомобилей, что составляет половину мирового объема. Из данных 2017 года видно, что 99% новых энергетических транспортных средств, продаваемых на рынке Китая, были китайскими брендами, что означает, что на новом энергетическом рынке Китая в настоящее время доминируют именно китайские бренды [7].

Тенденция к электрическим и интеллектуальным транспортным средствам будет продолжаться. В 2025 году 20% автомобилей, произведенных в Китае, будут новыми энергетическими транспортными средствами, как запланировано правительством [7]. В области NEVs китайские OEM-производители опережают общий рынок во многих отношениях, таких как аккумуляторы, данные о клиентах, режим работы и поддержка местных органов власти.

Для обеспечения конкурентоспособности автопроизводителям придется наращивать инвестиции, постоянно преодолевать технологические узкие места, развивать таланты и расширять свои возможности в области НИОКР, создавать основные конкурентные преимущества и инновационные возможности, а также развивать и поддерживать инфраструктуру для использования электрических и интеллектуальных транспортных средств.

Список используемых источников

1. *The International Trade Centre* [Электронный ресурс]. // URL: <https://www.trademap.org> (дата обращения: 03.04.2020).
2. 2018 年全球汽车销售市场结构分析，中国自主品牌汽车仍有较大成长空间[图] [Электронный ресурс]. // URL: <http://www.chyxx.com/industry/201908/772208.html>. (дата обращения: 30.03.2020).
3. *Kohlmann, Th.* China's e-car makers go from strength to strength [Электронный ресурс]. // URL: <https://www.dw.com/en/chinas-e-car-makers-go-from-strength-to-strength/a-50401042> (дата обращения: 30.03.2020).
4. *Сазонов, С. Л., Чэнь Сяо.* Китай форсирует развитие автомобилей на новых источниках энергии [Электронный ресурс]. // URL: [kitay-forsiruet-razvitie-avtomobiley-na-nov-h-istochnikah-energii.pdf](http://www.pwccn.com/en/automotive/chinese-automotive-industry-opening-up-impact.pdf) (дата обращения: 05.04.2020).
5. *China-Automotive Industry* [Электронный ресурс]. // URL: <https://www.export.gov/apex/article2?id=China-Automotive-Components-Market> (дата обращения: 05.04.2020).
6. *Li Fusheng* E-car overcapacity looms large [Электронный ресурс]. // URL: http://www.chinadaily.com.cn/kindle/2016-12/26/content_27777500.htm (дата обращения: 08.04.2020).
7. *The Opening-up of Chinese Automotive Industry and its Impact* [Электронный ресурс]. // URL: <https://www.pwccn.com/en/automotive/chinese-automotive-industry-opening-up-impact.pdf> (дата обращения: 08.04.2020).

V. A. Loginova,

Tian Yu

PROSPECTS FOR IMPROVING CHINA AUTOMOTIVE COMPETITIVENESS

Keywords: export, competitiveness, new energy vehicles (NEV), independent brands.

The article assesses the share of land vehicles in China's exports, considers the reasons for the low Chinese cars competitiveness in world markets, and identifies prospects for increasing competitiveness through the development of production and promotion of new energy vehicles on world markets.

Д. А. Бурманина,

Д. А. Коренев,

М. В. Ложечко

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ХАБАРОВСКОМ КРАЕ

Ключевые слова: социальное предпринимательство, Хабаровский край.

В статье отражена ситуация развития социального предпринимательства в Хабаровском крае, представлены основные виды поддержки проблемы развития малого социального предпринимательства края, проанализированы статистические данные в сфере развития МСП.

Социальное предпринимательство – это деятельность, направленная в первую очередь на смягчение или разрешение социальных проблем, на оказание помощи группам людей, нуждающихся в социальной поддержке, а также оказание помощи индивидуально, лицам, которые не могут справиться со своим положением самостоятельно. Оказание помощи осуществляется через предпринимательскую деятельность, которая предполагает не столько получение прибыли в процессе работы с нуждающимися и потенциально неустойчивыми группами населения, сколько получение социального эффекта. [5].

Некоторые считают, что социальное предпринимательство тождественно с понятием благотворительности. Отчасти это утверждение правдиво, но не совсем так. В благотворительности основой является альтруистический характер деятельности, а социальное предпринимательство нацелено на получение прибыли в процессе работы. Вместе с тем, полученная прибыль, в отличие от чисто предпринимательской деятельности, в социальном предпринимательстве идет на развитие социальной идеи данного бизнеса и не расценивается как сверхприбыль.

На сегодняшний день социальное предпринимательство в Российской Федерации является новым и перспективным направлением в социальной работе и социальной политике государства в целом. Стоит отметить, что само понятие

«социальное предпринимательство» было окончательно сформировано только летом 2019 г. в законе, разработанном правительством РФ и принятом Госдумой. Согласно документу, на поддержку со стороны государства могут претендовать субъекты малого социального предпринимательства, которые обеспечивают занятость льготных категорий граждан (инвалиды, многодетные родители, выпускники детских домов, пенсионеры, освобожденные из заключения и так далее), организации, которые реализуют продукцию, произведенную этими гражданами, или сами производящие что-то для них, в том числе различные услуги, а также субъекты бизнеса, деятельность которых направлена на достижение общественно полезных целей или решение социальных проблем.

Необходимость развития социального предпринимательства в России обусловлена низким уровнем жизни населения, высокой криминогенной обстановкой в отдельных районах, безработицей, алкоголизмом, наркоманией и некоторыми другими факторами. Государство в свою очередь старается поддержать социальных предпринимателей как финансово (инвестиции, кредиты, гранты), так и материально, являясь неким посредником. Так 1 января 2015 года вступил в силу Федеральный закон «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» от 28.12.2013 № 442-ФЗ, в котором говорится о привлечении к сфере социального обслуживания коммерческих и некоммерческих организаций при условии государственной поддержки (снижение налоговой ставки, субсидирование) [1].

Хабаровский край не является исключением в стремлении продвигать социальное предпринимательство. На сегодняшний день Хабаровский край – один из лидеров по этому направлению на Дальнем Востоке. В последнее время все чаще проходят мероприятия, посвященные популяризации этого бизнеса.

В настоящее время в Хабаровском крае социальные услуги оказываются преимущественно комплексными отделами социального обслуживания населения, что не мешает предпринимателям занять данную нишу на рынке услуг. Всего в министерство социальной защиты населения Хабаровского края в 2016 году обратилось 67589 граждан с целью получения социальных услуг, из них: 67188 граждан воспользовались услугами в различных формах социального обслуживания, что составляет 99,51% от общего количества граждан, признанных нуждающимися в социальном обслуживании. Эти статистические данные отражают высокую потребность жителей края в социальных услугах, что свидетельствует о перспективности данного направления.

Для выполнения деятельности по предоставлению социальных услуг не требуется крупных, длительных материальных затрат. Часть услуг, оказываемая потребителю бесплатно, подлежит компенсации из государственного бюджета, часть услуг оказывается за оплату или частичную оплату самим получателем. Стандарт предоставляемых услуг утвержден постановлением правительства Хабаровского края от 31 октября 2014 г. № 417-пр «Об утверждении порядка предоставления социальных услуг на дому получателям социальных услуг поставщиками социальных услуг в Хабаровском крае» [2].

Хабаровский край занимает второе место в Дальневосточном федеральном округе (после Республики Саха (Якутия) по доле негосударственных поставщиков социальных услуг, входящих в реестр (26 %). В реестре поставщиков социальных услуг в Хабаровском крае на сегодняшний день зарегистрированы:

- 69 поставщиков социальных услуг в Хабаровском крае
- 49 из них – государственные учреждения [4].

То есть 71% – это государственные учреждения и лишь 29% – это частный сектор. Согласно данным зарубежной практики, часть социального предпринимательства должна составлять не менее 70 % от всех поставщиков социальных услуг [6].

В 2016 году, из числа признанных нуждающимися в социальном обслуживании, 2876 граждан (или 4,26 %) воспользовались услугами негосударственных организаций, предоставляющих социальные услуги.

Также за 2016 год оказана консультационная поддержка 36 негосударственным организациям, проведено более 30 встреч и круглых столов с представителями негосударственных организаций, проведена большая методическая работа.

Для вхождения в реестр поставщиков организации необходимо представить в министерство социальной защиты населения края заявление с приложением документов: копии устава и свидетельства о государственной регистрации, информацию о формах социального обслуживания, перечне предоставляемых услуг, тарифах на социальные услуги и условиях предоставления социальных услуг.

В целях упрощения процедуры включения организаций в реестр поставщиков, организована подача заявки на сайте министерства социальной защиты населения края в онлайн режиме.

Основными проблемами развития конкуренции на рынках социальных услуг являются:

- доминирование государственных поставщиков услуг;
- необходимость вложения собственных или заемных первоначальных денежных средств (существенных для многих видов услуг) при длительных сроках их окупаемости;
- высокие требования к качеству предоставления услуг при дефиците опытных квалифицированных кадров [3].

Кроме этого, есть барьеры входа на рынок, характерные для каждой услуги.

В результате доступность услуг обеспечена не во всех районах края.

В Хабаровском крае действия правительства направлены на поддержку малого социального предпринимательства. Основными действующими и планируемыми инструментами поддержки социального предпринимательства в Хабаровском крае являются: финансовая (кредитная, гарантийная и т.д.), к ним относятся: субсидии из краевого бюджета, возмещение затрат частным оздоровительным организациям и прочее; обеспечение доступа негосударственных

организаций к предоставлению услуг в социальной сфере; налоговые льготы; имущественные льготы; образовательная, информационно-консультационная и инфраструктурная поддержка [5].

Можно сказать, что помощь социальным предпринимателям не обязательно может выражаться в финансовой поддержке. Следует отметить, что мало в каких регионах составлен рейтинг социальных проблем, на решение которых предприниматели могли бы ориентироваться, развивая свое дело. На самом деле, региональные власти могут дать многое. И очень хочется, чтобы власти грамотно подходили к поддержке социального предпринимательства, где-то даже точно, потому отдача от них гораздо больше, чем может вложить правительство. Например, достаточно просто при помощи социального предпринимательства в регионах можно решить проблему очереди в детские сады, выделяя социальным предпринимателям подходящие помещения для дошкольных групп и оказывая поддержку в прохождении целого ряда проверок со стороны надзорных ведомств.

В какой-то степени поддержка развития социального предпринимательства наряду с другим комплексом мер может даже повлиять на проблему сокращения оттока населения, которая, по словам ряда экспертов, является очень серьезной для Дальнего Востока в целом. Стоит дать возможность людям развивать этот фактор в регионе, создавая, так называемые, зоны возможностей? Вопрос тут не в месте нахождения, а в том, комфортно ли человеку работать, понимает ли он зачем и что он делает, и какой результат от этого получает.

Социальное предпринимательство – это огромный шаг в развитии социальной работы в нашей стране. Оно помогает решать проблемы более эффективно, тем самым улучшать положение населения. Также социальное предпринимательство очень сильно влияет на социальную политику государства в целом, а возможность совмещать помощь людям и развитие собственного дела может стать призванием в жизни.

Список используемых источников

1. *Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации* : федер. закон от 28.12.2013 № 442-ФЗ (ред. от 01.05.2019) – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156558/ (дата обращения 01.04.2020).
2. *Об утверждении порядка предоставления социальных услуг на дому получателям социальных услуг поставщиками социальных услуг в Хабаровском крае* : постановление Правительства Хабаровского края от 31.10.2014 № 417-пр (последняя редакция) – Режим доступа : <https://mszn27.ru/node/39703> (дата обращения 26.03.2020).
3. *Воловая, Е. В.* Развитие конкуренции на рынке социальных услуг [*Е. В. Воловая, О. В. Асмус.* [*Вестник ЧГУ, 2012. – №2.* – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-konkurentsii-na-rynke-sotsialnyh-uslug> (дата обращения 04.04.2020).
4. *Государство ищет социальных предпринимателей, но правила игры для них не придумало* [Электронный ресурс] [*Сайт ХабИнфо*] [*Бизнес.* – Режим доступа : <https://habinfo.ru/razvitie-sotsialnogo-predprinimatelstva/> (дата обращения 07.04.2020).

5. *Меры* поддержки социального предпринимательства в Хабаровском крае [Электронный ресурс] [[Сайт Мой бизнес центр оказания услуг. – Режим доступа : <https://moibizkhv.ru/news/398/> (дата обращения 11.04.2020).

6. *Скудалова, О. В.* Зарубежная практика социального предпринимательства и возможности ее применения в России / О. В. Скудалова. // Вестник ТвГУ. – Серия «Экономика и управление», 2016. – №4. – С. 197–200.

D. A. Burmanina,

D. A. Korenev,

M. V. Lozhechko

DEVELOPMENT OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN KHABAROVSK REGION

Keywords: social entrepreneurship, Khabarovsk Territory.

The article reflects the situation of the development of social entrepreneurship in the Khabarovsk Territory, presents the main types of support for the development of small social entrepreneurship of the region, analyzes statistical data in the field of development of SMEs.

УДК 338.2

В. К. Резанов, д-р экон. наук

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

Т. М. Барбышева

(Дальневосточный институт управления, филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы, г. Хабаровск)

МЕГАПРОЕКТ КАК ФОРМА

ОБЩЕСТВЕННО-ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Ключевые слова: общественно-государственно-частное партнерство, мегапроект, стратегии, механизмы управления.

© Резанов В. К., 2020

© Барбышева Т. М., 2020

Рассматривается применение мегапроекта как формы общественно-государственно-частного партнёрства, характеризуются основные этапы планирования мегапроекта, дается схематичная система взаимоотношений в мегапроекте как форме общественно-государственно-частного партнерства.

Дальний Восток, обладая большими природными ресурсами, остается недостаточно развитым по причине сложных климатических условий и удаленности от крупных административных и промышленных центров страны. Для преодоления низких темпов развития Дальнего Востока актуальным может стать реализация проектов поступательного движения территорий или мегапроектов.

В данной статье мегапроект рассматривается как система целевых программ, согласующих множество взаимосвязанных проектов, или пакет инвестпроектов, представляющих собой набор проектов и программ распределения ресурсов и рисков во времени и между участниками [1].

Осуществление мегапроекта только за счет бюджетных ресурсов возможно в ограниченном объеме, так как он требует больших затрат. В результате механизм общественно-государственно-частного партнерства (ОГЧП) является логичным способом преодоления бюджетных ограничений.

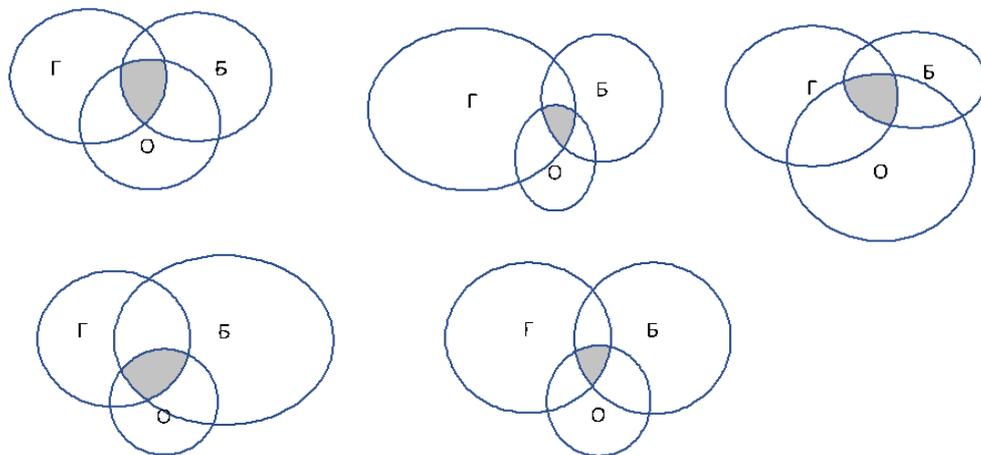
Под общественно-государственно-частным партнерством понимается взаимодействие государства, частного бизнеса и общества путем объединения материальных и нематериальных ресурсов, интересов, усилий, а также разделение рисков и полученных выгод с целью реализации стратегических целей социально-экономического развития [4].

ОГЧП как инструмент управления включает в себя многообразные связи всех институциональных участников партнерства, тем самым образуя множество форм взаимодействия. Под «формой» понимается определенной организация элементов и частей ОГЧП во времени и пространстве. При этом необходимо отметить, что правильно выбранная форма ОГЧП увеличивает темп социально-экономического развития территорий. Это происходит тогда, когда возникает баланс интересов и целей всех участников ОГЧП.

Мегапроект может стать результативной формой ОГЧП, позволяя привлечь ресурсы государственных и частных предпринимательских и банковских структур, населения, некоммерческих организаций. Длительный характер ОГЧП-проектов позволяет разрабатывать планы стратегического развития объекта в долгосрочном периоде, оптимизировать затраты, исходя не из краткосрочных или среднесрочных планов, а учитывая весь срок жизненного цикла мегапроекта [3].

Мегапроект как система взаимосвязанных проектов должен включать в себя разноплановые проекты, связанные между собой единой концепцией развития. Например, в рамках мегапроекта могут присутствовать проекты по добыче ресурсов, проекты по переработке ресурсов, проекты по формированию и обеспечению необходимой инфраструктуры, проекты по созданию логистической

составляющей (в том числе формирование новых каналов сбыта), проекты возобновления добываемых ресурсов, проекты подготовки квалифицированной рабочей силы. Таким образом, в рамках мегапроекта возможно осуществить устойчивое развитие территории с учетом экономической, социальной и экологической эффективности [1] (рис. 1).



Г – органы власти разных уровней
 Б – частный бизнес и компании
 О – институты гражданского общества и население
 ■ - ОГЧП

Рис. 1. Многообразие форм общественно-государственно-частного партнерства

Главной проблемой ОГЧП становится согласование во времени ожиданий участников партнерства с учетом неопределенности и вероятностного характера экономических, социальных и экологических эффектов.

Синергетический характер мегапроекта как формы ОГЧП предполагает во главу угла ставить проблему согласованности стратегических интересов всех институциональных участников с учетом разных критериев, что позволит объединить возможности и ресурсы партнеров, сократить риски и повысить общую эффективность проектов [1].

Планировании мегапроекта как формы ОГЧП включает нескольких взаимосвязанных этапов (рис. 2).

На первом этапе для согласования намерений и деятельности всех участников партнерства формируется координационный орган, который обеспечивает необходимые ресурсы для реализации организационно-экономических решений партнеров, и содержит:

совокупность иницируемых проектов для ОГЧП;

модели взаимодействия по поводу решения комплексных проблем устойчивого развития территории с учетом интересов и ожиданий каждого партнера;

систему договорных отношений, формы контроля и меры ответственности за их выполнением;

систему мониторинга показателей, с помощью которых возможно оценить

конечный результата ОГЧП и вклад каждого участника партнерства в общий результат.

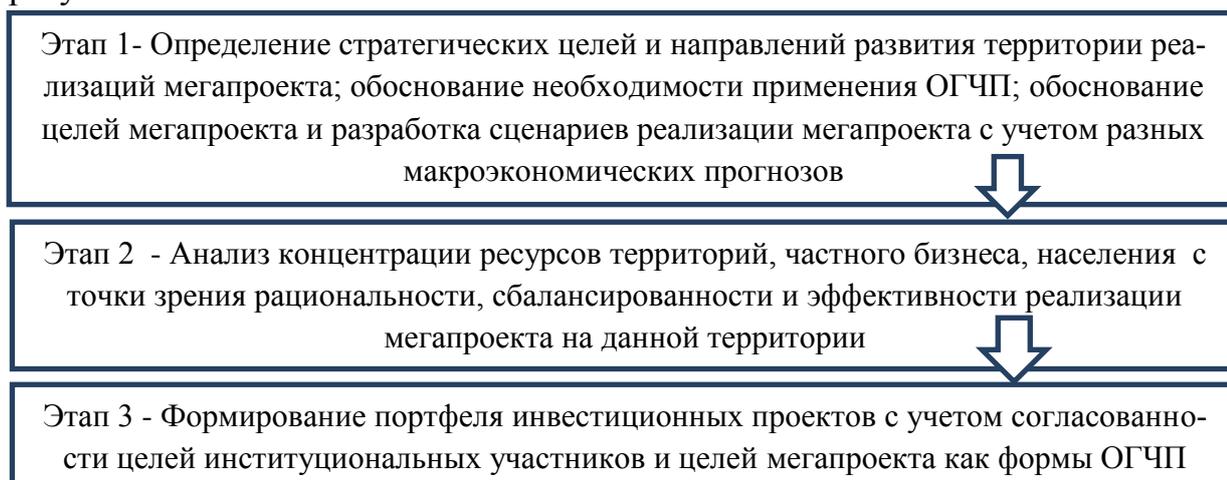


Рис. 2. Этапы планирования мегапроектов как формы ОГЧП

На втором и третьем этапе важным является создание оптимальных условий для каждого участника, участвующего для реализации ОГЧП. Для достижения сбалансированности органы государственной власти могут применять инструменты государственного регулирования (регулирование таможенных пошлин, налоговых ставок, банковских процентов, тарифов страхования и т.д.).

С этой точки зрения, необходимо оценить сильные и слабые стороны, угрозы и возможности реализации мегапроекта как формы ОГЧП для конкретной территории (табл. 1).

Таблица 1

SWOT-анализ реализации мегапроекта

Показатель	Сильные стороны Стратегическое планирование, концентрация ресурсов	Слабые стороны Риски неопределенности, отсутствие крупных инвестиционных участников
Угрозы Интенсификация конкуренции, макроэкономическая нестабильность, дефицит ресурсов	Анализ конъюнктуры рынка, оценка прогнозов макроэкономического развития	Формирование эффективных инструментов государственной поддержки (налоговые ставки, таможенные пошлины и др.)
Возможности Инновационное развитие, привлечение дополнительных ресурсов на территорию	Увеличение инновационного производства, увеличение производительности, рост ВВП	Стимулирование кооперации и координации ресурсов, развитие разных форм ГЧП (в том числе концессионных соглашений)

Ниже представлена схема основных элементов мегапроекта как формы ОГЧП и системы взаимоотношений (рис. 3).

В блоке О показаны элементы системы общества и населения (О1), общественный договор (О2) интересы и цели (О3), общественные организации, куда, очевидно, можно отнести и «новые» профсоюзы (О4), формы участия (О5) и желаемый результат (О6), который формируется как составная часть общего социально-эколого-экономического результата партнерства и сотрудничества.

В блоке Г изображены элементы и структура взаимоотношений системы государства и органов власти разных уровней (Г1), системы договорных отношений (Г2), представленная ответственностью и обязательства сторон (в том числе государства по отношению к другим участникам), инициированием проектов совместного исполнения (Г3), системой интересов и целей (Г4), системой управления, включая общую организационную структуру управления мегапроектом (Г5), необходимые государственные инвестиции (Г6), созданные благоприятные условия и режимы функционирования для всех сторон (Г7), формирование мегапроекта и межпроектное управление (Г8), координация мегапроекта (Г9) и результат как частичный вклад в общий результат ОГЧП (Г10).

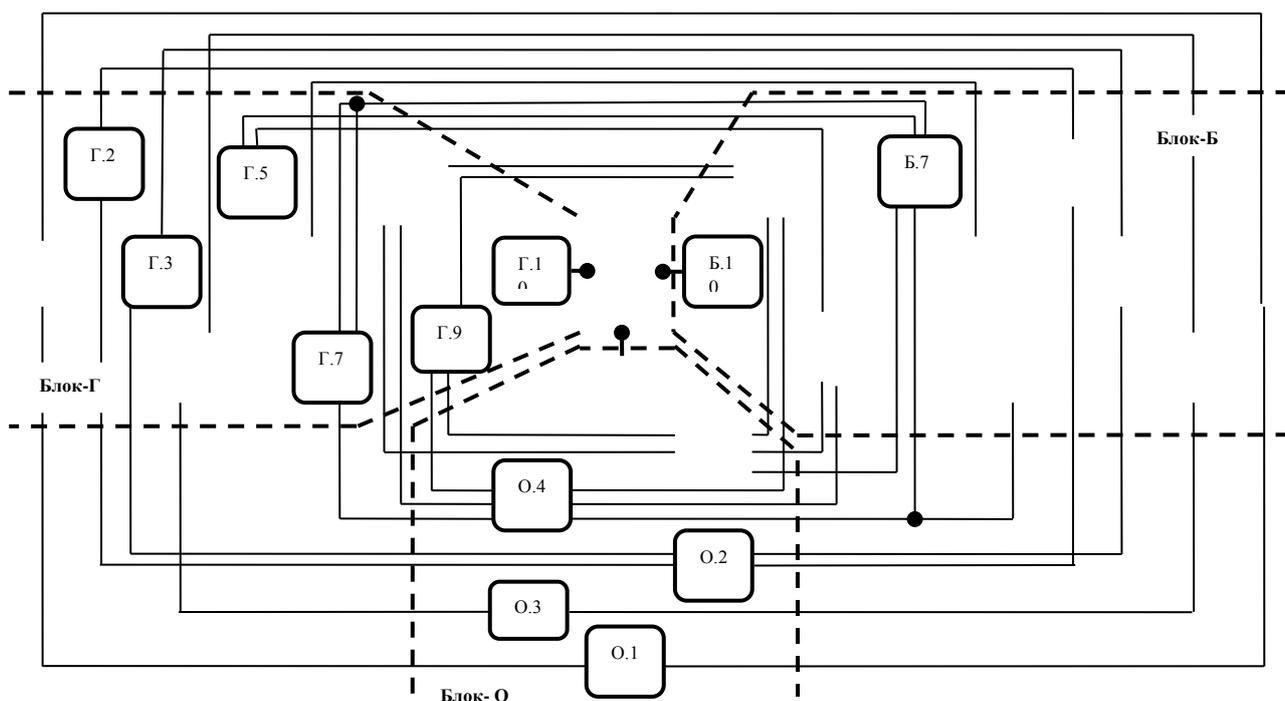


Рис. 3. Система взаимоотношений в мегапроекте как форме общественно-государственно-частного партнерства

В блоке Б представлены частный бизнес и компании (Б1), системы договорных отношений, в том числе с государством по поводу мегапроекта и социальной ответственности (Б2), инициатива бизнеса (Б3), интересы и цели (Б4), организационную структура управления мегапроектом и участие в ней (Б5), условия инвестирования и частные инвестиции (Б6), вписание бизнеса в рамки и правила режима мегапроекта (Б7), обеспечение межпроектного соответствия

(Б8), обеспечение внутривыгодности согласованности и сбалансированности (Б9) и конечный результат, как вклад в общий социально-эколого-экономический результат (Б 10).

Таким образом, в схеме наглядно показывается (рис. 2) сложность управления формированием и развитие ОГЧП, в частности в форме мегапроекта. Это сложность обусловлена множеством контуров управления, которые возникают в связи с необходимостью согласованности интересов и целей, по поводу создания договорной системы отношений и анализу инициатив по альтернативам и проектам устойчивого развития, в связи с необходимостью организации общей структуры управления мегапроектам и согласованности управляющих воздействий всех участников ОГЧП, она определяется важностью обоснования условий инвестирования и величины и пропорций, соотношений государственных и частных вложений и необходимостью создания для всех участников ОГЧП благоприятных и равновыгодных условий для сотрудничества и т.д.

Список используемых источников

1. *Резанов, В. К.* Мегапроект – система инвестиционных проектов, как интегратор лесного сектора экономики Хабаровского края / В.К. Резанов, В.М. Шихалев. // Власть и управление на Востоке России. - 2010. - № 1(50). - С. 20-30.
2. *Резанов, В. К.* Алгоритмы и механизмы управления интеграционным развитием лесного комплекса / В.К. Резанов, В.М. Шихалев. – Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2010. – 304 с.
3. *Пляскина, Н. И.* Механизмы управления и согласования стратегических интересов институциональных участников ресурсных мегапроектов / Н.И. Пляскина, В.Н. Харитонова // XII Всероссийское совещание по проблемам управления - 2014, Москва - 16-19 июня 2014 г.
4. *Барбышева, Т. М.* Муниципально-частное партнерство как инструмент стратегического развития муниципального образования / О.Г. Поливаева, Т.М. Барбышева // Власть и управление на Востоке России. - № 1.

V. K. Rezanov,

T. M. Barbysheva

MEGAPROJECT AS A FORM OF PUBLIC-STATE-PRIVATE PARTNERSHIP

Keywords: public-private partnership, megaproject, strategies, management mechanisms.

The article considers the application of a megaproject as a form of public-public-private partnership, describes the main stages of planning a megaproject, and provides a schematic system of relationships in a megaproject as a form of public-public-private partnership.

В. К. Резанов, д-р экон. наук

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

Т. М. Барбышева

(Дальневосточный институт управления, филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы, г. Хабаровск)

УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ И РАЗВИТИЕМ ОБЩЕСТВЕННО-ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, полиформизм сотрудничества, синергизм управления, стратегии, механизмы управления.

Рассматривается понятие «общественно-государственно-частное партнерство», дается его определение, в котором основной акцент делается на его существенном механизме - обобществлении или совместной деятельности участников, подчеркивается его полиформизм и необходимость использования в управлении концепции синергизма, показана схема исследования.

Вопросы общественно-государственно-частного партнерства (ОГЧП) все больше привлекают внимание зарубежных и российских исследователей. Решение проблем социально-экономического развития территорий и повышения уровня благосостояния населения на основе развития партнерских отношений является важнейшей задачей для государства особенно в кризисных условиях.

По оценкам Всемирного банка в развивающихся странах с 1990 года по 2018 год в мире основными драйверами развития государственно-частного партнерства были мегапроекты в Китае и Индонезии, тем не менее, общий объем инвестиций в настоящее время по-прежнему ниже, чем в среднем за последние пять лет.

Причинами снижения инвестиционной активности являются сложные процедуры подготовки проектов государственно-частного партнерства на начальном этапе рассмотрения в органах власти; не достаточная информированность о возможностях по рефинансированию или реструктуризации проектов; слабое

планирование спроса на будущую продукцию вследствие нестабильной ситуации и роста издержек; сокращение портфеля предлагаемых на рынке проектов государственно-частного партнерства. Последнее обуславливает актуальность проблемы и цель исследования. Целью исследования является разработка организационно-экономического механизма управления общественно-государственно-частным партнерством с целью обеспечения устойчивого развития экономики (рис. 1).



Рис. 1. Системограмма исследования общественно-государственно-частного партнерства

Термин «государственно-частное партнерство» является дословным переводом с английского языка широко распространенного термина «public-private partnership». Некоторые страны используют и другие термины, такие как «част-

но-государственное партнерство», «общественно-частное партнерство», «публично-частное партнерство». Использование термина «частно-государственного партнерства» чаще всего объясняется тем, что необходимо подчеркнуть приоритетную роль частного бизнеса при партнерстве. Но так как партнерство предполагает взаимовыгодное сотрудничество и равенство всех участников, то принципиальной разницы между этими двумя терминами не существует. Термин «публично-частное партнерство» используют в том случае, когда не происходит разделение партнеров по уровням власти. Применение термина «общественно-частное партнерство» объясняется присутствием в качестве одного из партнера общественных организаций, но при этом партнерство понимается как двухстороннее взаимодействие.

Нами вводится термин «общественно-государственно-частное партнерство» на том основании, что, во-первых, главной целью партнерство является обеспечение устойчивого развития экономики и общества, то есть социально-эколого-экономическое развитие. Последнее означает необходимость участия трех сторон, то есть необходимо говорить о триаде взаимодействия равноправных участников. Во-вторых, в сотрудничестве участвуют в той или иной форме три стороны: общество, государство и бизнес. При этом интересы «общества» представляют не только общественные организации, но и население в ходе обсуждения проектов. По нашему мнению, особенно в муниципально-частном партнерстве население выступает как равноправный активный участник партнерства. Только консолидация усилий органов местного самоуправления, частного бизнеса и населения на паритетных условиях позволяет выйти на траекторию устойчивого развития муниципалитетов с достижением индивидуальных целей каждого отдельного партнера.

Также не существует и единого подхода к определению ОГЧП. Так Всемирный банк, Европейский союз понимают под государственно-частным партнерством соглашение между обществом и бизнесом по поводу производства и оказания инфраструктурных услуг, заключаемое с целью привлечения инвестиций; государственно-частное партнерство представляет собой контрактные отношения между государственными и частными структурами с целью улучшения и/или расширения инфраструктурных услуг.

Большинство отечественных авторов рассматривают государственно-частное партнерство как альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно-значимых проектов в широком спектре сфер деятельности, как принципиально новую форму взаимодействия сторон.

В широком смысле под государственно-частным партнерством понимают все виды взаимодействия государства и частного сектора. ОГЧП определяют как совместную работу, как общие проекты [1], как «совокупность отношений и действий государства и частного бизнеса, направленных на достижение общих целей реализации экономической политики государства...» [2].

Соглашаемся с тем, что привлечение дополнительного финансирования не является определяющим моментом и считаем, что сущностным аспектом

ОГЧП является обобществление ресурсов и деятельности, то есть совместная деятельность. Последняя происходит в различных формах и предопределяет образование различных синергетических или интеграционных эффектов.

Таким образом, общественно-государственно-частное партнерство это -

- 1) равноправное взаимодействие и отношение общества, государства и бизнеса,
- 2) протекающее в нескольких качественно различных формах,
- 3) основанное на обобществлении ресурсов и деятельности, которое обеспечивает достижение интеграционных преимуществ и эффектов,
- 4) направленное на обеспечение устойчивого социально-эколого-экономического развития.

Важной особенностью ОГЧП является полиформизм его формирования и развития. Понятие «форма», как составная часть стратегии успеха, определяется как соотношение всех элементов процессов, отраженное и проявленное в их состоянии, как состояние системы соответствующее условиям ее развития [3], то есть форма – сочетание элементов процесса.

Применительно к ОГЧП нами выделяются такие формы, как контракты на управление, аренда, концессии, частичная передача активов, проекты, мегапроект, зонтичные структуры. Каждая форма характеризуется условиями и режимами функционирования, составом участников, уровнем ответственности и обязательств, степенью взаимодействия и интегрированности, составом и структурой механизмов управления, стратегиями формирования и развития и т.д. Все это в конечном счете определяет уровень социально-эколого-экономической эффективности, понимаемый как степень приближения к нормативным параметрам устойчивого развития.

Понимание ОГЧП как совместного выполнения проектов на основе консолидации ресурсов и усилий означает, что управление его формированием и развитием может (и должно) основываться на концепции синергизма. На наш взгляд, рассмотрение концепции синергизма следует осуществлять в соответствии с цепочкой ее элементов: понятие «синергизма» – механизмы и источники синергетических эффектов – идентификация синергизма и оценка синергетических эффектов – способы создания синергизма и синергетических эффектов [4].

Наиболее простое определение синергизма – это есть обобществление навыков, деятельности, ресурсов или компетенций [5]. Более полное определение синергизма заключается в том, что его необходимо рассматривать в качестве «той волшебной комбинации видов деятельности, которая усиливает каждый из них, а вместе они приносят большую прибыль, чем по отдельности» [6].

Среди механизмов или источников образования синергетических эффектов различают [7]: обобществление ресурсов и деятельности, то есть совместная деятельность; эффекты «разлива» или внешние эффекты; «схожие» отрасли или направления деятельности; общий имидж. При этом необходимо распознавать синергизм как комбинацию ресурсов, компетенций, навыков и синергетические эффекты как результат данной комбинации.

Выделяют несколько систем идентификации синергизма и синергетических эффектов [4]: 1) модель «синергетического связывания», ее содержание состоит в портфельном анализе; 2) метод профильного сравнения заключается в построения профилей конкуренции и компетенций; 3) анализ стержневых компетенций; 4) оценка интегрального синергетического эффекта «исходя из соображений здравого смысла»; 5) цепочку формирования ценностей; 6) поиск баланса между потенциальными активами и пассивами, между преимуществами и издержками управления взаимозависимостями; 7) оценка синергетических возможностей определяется степенью общности издержек.

Применительно к ОГЧП задача заключается в обосновании целесообразной системы идентификации синергизмов и определения синергетических эффектов. При первом приближении возможными моделями могут стать система, основанная на цепочки формирования стоимости, и система оценки преимуществ и издержек управления взаимосвязями.

Оценка синергетических эффектов совместной деятельности в ходе партнерства должна осуществляться в русле повышения уровня устойчивого развития и состоять в определении социальных эффектов, которые означают рост благополучия персонала проектов и населения территории; экологических эффектов, которые определяются качеством природной среды и уровнем негативного воздействия на нее и экономических эффектов, которые связаны с ростом производительности труда, прибыли, рентабельности и т.д. Безусловно, необходима интегральная оценка как синтез социальных, экологических и экономических эффектов.

Аналитический блок исследования проблемы совершенствования ОГЧП с целью усиления устойчивого развития включает анализ уровня развития партнерства, степени интегрированности отдельных проектов и сторон. Обобщающей оценкой этого момента выступает согласованность интересов сторон как соответствующая мера доверия (рис. 1).

Необходимым аспектом анализа ОГЧП является оценка институциональных условий и факторов, определяющие возможности и темпы развития сотрудничества. Среди них, конечно же, анализ системы механизмов управления развитием ОГЧП, которые в соответствии с системным подходом можно разделить на институциональные и информационные, экономические, социальные, экологические, правовые, организационные.

Анализ параметров ОГЧП должен проводиться в разрезе соответствующих его форм развития. Дополнительными объектами анализа процессов ОГЧП на региональном уровне должны стать мегапроекты и зонтичные структуры; интересен муниципальный срез анализа, а предметом анализа – система взаимосвязей государства, бизнеса и общества, то есть особенности горизонтальных связей (сетизация).

Возможными результатами могут стать 1) целесообразная стратегия ОГЧП и методические положения по ее оценке и выбору; оценка и выбор целесообразной на основе экспертных методов; 2) модификация механизма софинанси-

рования проектов ОГЧП посредством а) учета экологического фактора, б) участия общественности (доверия - как социального капитала) и в) оценки рисков с целью обеспечения равновыгодных социально-эколого-экономических условий сотрудничества; 3) создание целевого союза партнерства как организационной структуры ОГЧП.

Таким образом, модель управления общественно-государственно-частным партнерством с целью обеспечения устойчивого развития включает в себя полиформизм его формирования и развития, концепцию синергизма, классификацию стратегий и систему организационно-экономических методов.

Список используемых источников

1. Ясин, Е. В. В складчину с государством / Е.В. Ясин // Российская газета. – 2004. – 17.11.
2. Якунин, В. И. Партнерство в механизме государственного управления / В.И. Якунина // Социологическое исследование. – 2007. – № 2.
3. Сунь-Цзы. Искусство стратегии / Сунь Цзы. Перевод с китайского, предисловие и комментарии Н.И. Конрада. – М.: Изд-во Эксмо; СПб.: Мидгард, 2006. – 528 с.
4. Резанов, В. К. Алгоритмы и механизмы управления интеграционным развитием лесного комплекса / В.К. Резанов, В.М. Шихалев. – Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2010. – 304 с.
5. Кемпбелл, Э. Стратегический синергизм / Э. Кемпбелл, К.С. Лачс. – СПб: Питер, 2004. – 416 с.
6. Kanter, R. M. When Giants learn to dance / R.M. Kanter. – Simon and Schuster. – New York, 1989.
7. Buzzell, R. D. The PIMS principles linking strategy to performance / R. D. Buzzell, B. T. Gale // The free press, a division of Macmillan Inc. 1987.

V. K. Rezanov,

T. M. Barbysheva

FORM AND DEVELOPMENT

MANAGEMENT PUBLIC-STATE-PRIVATE PARTNERSHIP

Keywords: public-private partnership, systemic approach, polyformism of cooperation, synergism of management, strategies, mechanisms of management, co-financing.

The concept of «public-public-private partnership» is considered, its definition is given, which focuses on its essential mechanism - socialization or joint activities of participants, emphasizes its polyformism and the need to use synergies in the management of the concept, the study diagram is shown.

А. А. Тринадцатко, канд. соц. наук

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

О ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ, ИСПОЛЬЗУЮЩИХ ТРУД ИНВАЛИДОВ

Ключевые слова: инвалид, конкурентоспособность предприятия, общероссийская общественная организация инвалидов, субъекты малого предпринимательства.

В статье исследуется проблема повышения конкурентоспособности коммерческих предприятий, использующих труд инвалидов. Указываются причины низкой конкурентоспособности таких предприятий, основной из которых является обеспечение занятости граждан с инвалидностью. Делается вывод о том, что повышению конкурентоспособности предприятий, учрежденных Всероссийскими организациями инвалидов, будет способствовать включение их в Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства.

Трудоустройство инвалидов – один из основных социальных ориентиров развития нашей страны в последние годы. С целью его достижения как на федеральном, так и на региональном уровне вносятся изменения в уже существующие или принимаются новые законодательные акты, призванные содействовать решению этого вопроса. В России основным местом трудоустройства инвалидов выступают коммерческие организации, единственным участником которых являются общероссийские общественные организации инвалидов (ОООИ) – Всероссийское общество слепых (ВОС), Всероссийское общество глухих (ВОГ) и Всероссийское общество инвалидов (ВОИ), причем ВОС и ВОГ сохранили свою производственную базу еще с советских времен.

Важнейшей целью всех вышеуказанных организаций является содействие и участие в профессиональной и трудовой реабилитации инвалидов, которая реализуется ими путем трудоустройства последних на свои предприятия. При этом такие предприятия, являясь специфичными участниками конкурентного рынка, испытывают серьезные проблемы в осуществлении производственно-хозяйственной деятельности, связанной, в т.ч., и с использованием труда инвалидов. Специфика этих предприятий заключается в том, что они, в первую очередь, выполняют социально-значимую функцию, которую, в иных условиях,

обычно берет на себя государство, а именно – социально-трудовая реабилитация инвалидов, и через профессионально-трудовую деятельность последних, их интеграция в общество и возможность получения дополнительных материальных средств. Однако привлечение к труду инвалидов дискредитированных (с видимыми сторонним лицам расстройствами функций организма) стигмагрупп оказывает негативное влияние на уровень конкурентоспособности этих предприятий, что обусловлено следующими обстоятельствами: у инвалидов более низкая производительность труда, обусловленная состоянием их здоровья и степенью выраженности функциональных расстройств организма; более высокие затраты, связанные с оборудованием (оснащением) специальных рабочих мест, созданием необходимых условий труда, адаптацией производственной инфраструктуры, одинаковым, по сравнению со здоровыми работниками, размером заработной платы в сочетании с сокращенным рабочим днем (35 ч. в неделю для инвалидов 1 и 2 гр.);

– производственные процессы, в которых участвуют инвалиды, преимущественно являются ручными механизированными или машинно-ручными и не могут быть переведены к машинным или автоматизированным без соответствующего сокращения образуемого излишка персонала, что противоречит социальной функции таких предприятий.

Все это приводит к росту производственных затрат и цен реализации и, зачастую, более низкому качеству производимой продукции, что снижает ее конкурентоспособность, а также конкурентоспособность самого предприятия. В итоге, для того, чтобы сохранить свою деятельность хотя бы на уровне самоокупаемости, руководство предприятия вынуждено прибегать к различным способам сокращения затрат, от перехода на более дешевые материалы, до снижения заработной платы и сокращения численности работников, стараясь при этом соблюсти требование к численности занятых инвалидов не менее 50 % от всего числа работающих на предприятии.

В настоящее время в России под патронажем ВОИ действует около 900, преимущественно малых, предприятий, ВОГ принадлежит 35 предприятий, а ВОС – 166. Причем на предприятиях ВОС работает инвалидов больше, чем в ВОИ и ВОГ – более 7 тыс. чел. Тем не менее, численность работающих на этих предприятиях инвалидов продолжает снижаться с каждым годом, что является свидетельством их низкой конкурентоспособности. Даже некоторые налоговые послабления, например, в части исчисления налога на прибыль или отнесения затрат, связанных с обеспечением инвалидов трудовой деятельностью, на себестоимость, не способны положительно повлиять на изменение уровня конкурентоспособности этих предприятий. Заметим, что для того, чтобы получить хотя бы такие льготы, не менее 80 % членов ОООИ, учредившей такое предприятие, должны составлять инвалиды, численность работающих на предприятии инвалидов должна составлять не менее 50 %, а доля их заработной платы в общем фонде оплаты труда работников должна быть не менее 25 %.

Вследствие указанных выше особенностей труда инвалидов, увеличиваю-

ших расходы предприятия, обычный работодатель старается по возможности избегать трудоустройства таких лиц на свое предприятие, для чего, собственно, государственные и региональные власти и принимают законодательные акты, обязывающие руководителей предприятий принимать на работу инвалидов. Но даже в этом случае предпочтение отдается инвалидам с так называемым дискредитируемым стигматипом, т.е. тем лицам, у которых расстройства функций организма внешне не проявляются (инвалиды по общим заболеваниям) и которым обычно не нужны ни доступная, в т.ч. производственная, среда, ни специальное оборудование и (или) условия труда.

Граждане же, относящиеся к категориям инвалидов с дискредитированным стигматипом (слепые и слабовидящие, глухие и слабослышащие, с нарушениями опорно-двигательного аппарата и др.), для которых обычно требуется специально оборудованное рабочее место и условия труда, продолжают испытывать проблемы с трудоустройством на открытом рынке, вне предприятий систем ВОС, ВОГ и ВОИ.

До 2020 г. законодательные нормы не позволяли предприятиям, использующим труд инвалидов, получать государственную поддержку, поэтому руководство таких хозяйствующих субъектов при посредничестве региональных властей, старались сохранить свои предприятия путем налаживания и поддержания личных отношений с социально-ответственными представителями частного бизнеса и заключения на этой основе различных договоренностей, или поиска и захвата определенных рыночных ниш. Примерами могут служить развитие кооперации предприятий ВОС в Свердловской области с промышленными организациями путем помощи последних в презентации продукции, произведенной хозяйственными обществами ВОС, максимально широкому кругу потенциальных потребителей, а также поиска и заключения договоров с поставщиками материалов и оборудования на более выгодных условиях или расширение линейки востребованной номенклатуры товаров народного потребления, производимых предприятиями ВОС, в рамках региональной стратегии импортозамещения.

Однако подобные примеры скорее являются исключением и, в большинстве случаев, не способны серьезно повлиять на повышение конкурентоспособности предприятий, активно использующих труд инвалидов. Например, сейчас в Дальневосточном федеральном округе функционирует лишь 4 предприятия ВОС, с общей численностью в 105 чел. (г. Хабаровск – ООО «Хабаровское предприятие Центр упаковки и печати» (35 чел.), г. Комсомольск-на-Амуре – ООО «КП «Амур» (26 чел.), г. Владивосток – ООО «Владивостокское предприятие «Ритм» (22 чел.), г. Благовещенск – ООО «Амурское УПП» (20 чел.)), причем еще в 2015 г. численность работников таких предприятий составляла 161 чел, что свидетельствует о продолжающемся снижении конкурентоспособности этих предприятий, наличии проблем в привлечении заказчиков и реализации уже произведенной продукции.

Изменению ситуации в положительную сторону в отношении повышения

конкурентоспособности предприятий, использующих труд инвалидов и учреждений ООИ, должно способствовать принятию в 2019 г. Федерального закона № 245-ФЗ от 11 июля 2019 г. «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в части закрепления понятий «социальное предпринимательство», «социальное предприятие» и Федерального закона от 18 июля 2019 г. № 185-ФЗ «О внесении изменений в статью 33 Федерального закона «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» и статьи 4 и 4.1 Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В частности, хотелось бы отметить, что в соответствии со ст. 6 Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» основными целями государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства (МСП) в РФ являются:

- 1) развитие субъектов МСП в целях формирования конкурентной среды в экономике РФ;
- 2) обеспечение благоприятных условий для развития субъектов МСП;
- 3) обеспечение конкурентоспособности субъектов МСП;
- 4) оказание содействия субъектам МСП в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг), а также результатов интеллектуальной деятельности на отечественный и зарубежные рынки;
- 5) обеспечение занятости населения и развитие самозанятости [1].

В 2016 г. в Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» были внесены изменения, расходящиеся с положениями Федерального закона «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации», в результате чего предприятия, учрежденные ООИ или их региональными подразделениями, не попадали в Единый реестр МСП, сформированный в том же году в соответствии с внесенными поправками, и, соответственно, не относясь к таким предприятиям, были лишены возможности воспользоваться мерами государственной поддержки [1].

Напомним, что для того, чтобы быть включенным в указанный реестр, предприятие должно отвечать следующим критериям: среднесписочная численность работников должна составлять до 250 чел.; размер дохода должен составлять до 2 млрд. руб.; доля участников, не являющихся субъектами МСП, в уставном или складочном капитале не должна превышать 25 % или, в ряде случаев, 49 %. Доля же ООИ в уставном капитале своих ООО преимущественно составляет 100 %, вследствие чего они и не попадали под критерии включения в реестр. Однако изменения, внесенные в июле 2019 г. в законы «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» и «О развитии предприятий малого и среднего бизнеса в Российской Федерации» позволили относить предприятия, учрежденные ООИ, к субъектам МСП и, следовательно, рассчитывать на содействие государства в их развитии. Теперь такие предприятия смогут претендовать на льготы для малого бизнеса, важнейшими из которых являются:

1) специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для малых предприятий;

2) упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, и упрощенный порядок ведения кассовых операций для малых предприятий;

3) особенности участия субъектов малого предпринимательства в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в осуществлении закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, а также особенности участия субъектов МСП в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц;

4) меры по обеспечению финансовой поддержки субъектов МСП, организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов МСП.

Фактически такие предприятия смогут работать по упрощенной системе налогообложения, например, с базой налогообложения «доходы» со ставкой 6 % от дохода предприятия, они сохранят льготу по налогу на имущество, а также не будут платить НДС и налог на прибыль, смогут использовать упрощенный порядок ведения бухгалтерского учета, участвовать в государственных закупках в качестве поставщика социально-значимой продукции (например, технических средств реабилитации) и др. В соответствии со ст. 16 закона о развитии МСП в РФ поддержка субъектов МСП может оказываться в форме: финансовой поддержки (за счет средств бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов путем предоставления субсидий, бюджетных инвестиций, государственных и муниципальных гарантий по обязательствам субъектов МСП); имущественной поддержки (в виде передачи во владение и (или) в пользование государственного или муниципального имущества, в т.ч. земельных участков, зданий, строений, сооружений, нежилых помещений, оборудования, машин, механизмов, установок, транспортных средств, инвентаря, инструментов, на возмездной основе, безвозмездной основе или на льготных условиях в соответствии с государственными программами (подпрограммами) РФ, государственными программами (подпрограммами) субъектов РФ, муниципальными программами (подпрограммами), причем указанное имущество должно использоваться по целевому назначению); информационной и консультационной поддержки таких субъектов.

Необходимо заметить, что норма сохранения численности работающих инвалидов в общей численности работников в размере не менее 50 % должна актуализироваться каждый год, что должно: стимулировать такие предприятия к сохранению их социальной направленности; гарантировать им включение в Единый реестр субъектов МСП и, за счет мер, предусмотренных законом, повышению уровня их конкурентоспособности и увеличению численности работающих на них инвалидов; способствовать расширению и развитию сегмента МСП.

Тем не менее, стоит подчеркнуть, что внесенные поправки относятся толь-

ко к предприятиям, учредителем которых являются ОООИ или их региональные подразделения, в то время как множество аналогичных коммерческих организаций, численность работающих инвалидов на которых также составляет 50 % и больше, но учрежденных межрегиональными, региональными или местными общественными организациями инвалидов, уже не считаются субъектами МСП и, соответственно, не могут воспользоваться мерами господдержки.

Список используемых источников

1. *КонсультантПлюс*: Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. // URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/. (дата обращения: 31.03.2020).

A. A. Trinadtsatko

ON INCREASING COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES USING DISABLED PERSONS

Keywords: disabled person, enterprise competitiveness, all-Russian public organization of disabled people, small businesses.

The article explores the problem of increasing the competitiveness of commercial enterprises using disabled people. The reasons for the low competitiveness of such enterprises are indicated, the main of which is the provision of employment for citizens with disabilities. It is concluded that increasing the competitiveness of enterprises established by All-Russian organizations of persons with disabilities will contribute to their inclusion in the Unified Register of Small and Medium Enterprises.

УДК 336.145.2:353.2(571.620)

А. А. Тринадцатко, канд. соц. наук
(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

О ХОДЕ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ «ДОСТУПНАЯ СРЕДА» В ХАБАРОВСКОМ КРАЕ

Ключевые слова: инвалиды, маломобильные группы населения, государственная программа, доступная среда.

В статье дается краткая характеристика государственной Программы «Доступная среда» и аналогичной Программы Хабаровского края. Представлены результаты реализации государственной Программы «Доступная среда» Хабаровского края за период 2016-2019 гг.

Целью государственной программы РФ «Доступная среда» на 2011-2020 гг., в соответствии с Конвенцией о правах инвалидов от 13 декабря 2006 г., является создание правовых, экономических и институциональных условий, способствующих интеграции инвалидов в общество и повышению уровня их жизни. Основными задачами Программы являются: 1) обеспечение равного доступа инвалидов к приоритетным объектам и услугам в приоритетных сферах жизнедеятельности инвалидов и других маломобильных групп населения (МГН); 2) обеспечение равного доступа инвалидов к реабилитационным и абилитационным услугам, в т.ч. обеспечение равного доступа к профессиональному развитию и трудоустройству инвалидов; 3) обеспечение объективности и прозрачности деятельности учреждений медико-социальной экспертизы (МСЭ). Общий объем бюджетных ассигнований федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов на реализацию Программы составляет 702 312 949,4 тыс. руб., в т.ч. на 2019 г. – 53 799 240 тыс. руб. и на 2020 г. – 54 567 225,4 тыс. руб. [1].

Доступная среда представляет собой сочетание требований и условий к пространственно-территориальному (городскому, сельскому и т.п.) дизайну, инфраструктуре объектов и транспорта, позволяющим инвалидам и другим МГН свободно перемещаться в пространстве, получать информацию, необходимую для осуществления комфортной жизнедеятельности. Фактически, доступная среда – это комплекс, включающий в себя оборудование различных инфраструктурных объектов изделиями и приспособлениями, помогающими и позволяющими гражданам с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) и МГН лучше ориентироваться и свободнее перемещаться в окружающем пространстве или внутри зданий, а также адаптироваться и интегрироваться в социум или вести независимый образ жизни. Маломобильные группы населения, это не только инвалиды-колясочники, но и инвалиды с другими нарушениями опорно-двигательного аппарата, инвалиды с нарушением зрительной функции и (или) слуха, лица преклонного возраста (60 лет и старше), временно нетрудоспособные граждане, женщины на поздних сроках беременности, люди с детскими колясками, а также дети дошкольного возраста. Любое пространственно-территориальное или инфраструктурное изменение, или модернизация, делающие внешнее окружение более удобным для инвалидов, является удобным и для всех остальных граждан, которых в России более 60 млн.

Государственная программа Хабаровского края «Доступная среда» реализуется с 2013 г., а ее основная задача заключается в формировании первого этапа создания безбарьерной среды в крае, выработке единой методологии, норма-

тивного обеспечения и подготовке кадров к исполнению ими своих обязанностей. В рамках Программы обеспечивается доступность 236 объектов, включенных в реестр приоритетных объектов, отобранных совместно с общественными организациями инвалидов. Создаются условия в образовательных организациях для инклюзивного образования инвалидов и детей-инвалидов. Предоставляются отдельные меры социальной поддержки инвалидов, проводятся мероприятия, направленные на формирование толерантного отношения общества к инвалидам и на повышение компетенции ответственных сотрудников организаций по вопросам формирования доступной среды. В реализации Программы принимают участие как органы исполнительной власти края, так и органы местного самоуправления. За 7 лет на формирование доступной среды в крае было израсходовано 959,3 млн руб., из которых 329,6 млн руб. – из средств федерального бюджета, 507,9 млн руб. – из краевого бюджета и 121,8 млн руб. – из местных бюджетов [2].

С 1 января 2016 г. вступил в действие Федеральный закон от 1 декабря 2014 г. № 419-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам социальной защиты инвалидов в связи с ратификацией Конвенции о правах инвалидов», который впервые определил в качестве приоритетов в работе по формированию доступной среды: применение отраслевого принципа в развитии нормативно-правовой базы, системы управления и практической деятельности, кадрового обеспечения, а также системы контроля и надзора в сфере доступности; новые подходы к решению проблемы доступности, с перенесением акцентов в работе от доступности объекта (архитектурно-планировочной) к доступности услуги (организационной и информационной); вменил в обязанность сотрудникам организаций, в т.ч. негосударственных, оказание помощи инвалидам при предоставлении услуг.

В Хабаровском крае ответственным исполнителем реализации Программы края «Доступная среда», утвержденной постановлением правительства края № 491-пр 30 декабря 2016 г., является министерство социальной защиты населения (МСЗН) края. Основной целью краевой госпрограммы является повышение уровня доступности приоритетных объектов и услуг в приоритетных сферах жизнедеятельности инвалидов и других МГН в Хабаровском крае. Повышение уровня доступности краевых объектов осуществляется в соответствии с «дорожной картой», утвержденной распоряжением правительства края от 30 сентября 2015 г. № 668-рп. МСЗН, как координатором, организуется мониторинг исполнения Федерального закона № 419-ФЗ по отраслевому принципу в отношении 13 104 организаций, расположенных на территории края. По результатам мониторинга, показатель полной доступности объектов составляет 3,8 % (490 объектов), частично доступно 45,4 % (5 753 объекта), что позволяет инвалиду получить услугу самостоятельно только в половине случаев. На остальных же объектах условная доступность услуг должна обеспечиваться с помощью сотрудников организаций, а также дистанционной и надомной формах предоставления услуг.

При этом дооборудование краевых объектов МФЦ и центров занятости уже завершено, а до 2030 г. планируется завершить дооборудование по отраслям: жилищно-коммунального хозяйства – до 2021 г.; культуры, физкультуры и спорта – до 2026 г.; здравоохранения, образования и науки, социальной защиты населения, промышленности и транспорта – до 2030 г. С этой целью также приняты аналогичные муниципальные и корпоративные «дорожные карты» в муниципальных районах и крупных негосударственных организациях (например, ПАО «Сбербанк», ПАО «Открытие», АО «Почта России» и др.). В соответствии с «дорожной картой» в крае с 2016 г. дооборудовано 767 объектов разных форм собственности, с соблюдением требований доступности для МГН введено в эксплуатацию 110 объектов капитального строительства, для потребностей инвалидов дооборудовано 160 приоритетных объектов социальной инфраструктуры, в т.ч.: 46 – социальной защиты (в 2019 г. – 3), 25 – образования, 19 – связи и информации (МФЦ), 22 – культуры (в 2019 г. – 1), 14 центров занятости, 17 – здравоохранения (в 2019 г. – 1), 11 – физической культуры и спорта (в 2019 г. – 1), 6 – транспортной инфраструктуры.

Доступность окружающей среды определяется транспортной и пространственно-территориальной доступностью социальных объектов населенного пункта. По состоянию на 1 января 2020 г. в Хабаровском крае из 2 234 улиц в городской среде для передвижения инвалидов адаптировано 177 из них или 7,9 %. С целью обеспечения доступности для инвалидов планируется обустраивать по 1 % улиц ежегодно и к 2030 г. количество таких улиц должно достичь 355. Продолжается активная модернизация светофорных объектов устройствами звукового сопровождения пешеходов. В 2019 г. было модернизировано 36 светофоров.

Одним из важнейших аспектов, подчеркивающих успешность реализации краевой госпрограммы «Доступная среда», является организация передачи необходимых документов от учреждений социальной поддержки населения или медицинских организаций в органы МСЭ без участия гражданина, в т.ч. в форме электронного документооборота, что существенно упрощает процедуру оформления инвалидности, а также разработку и (или) корректировку индивидуальной программы реабилитации или абилитации инвалида.

С целью улучшения качества жизни инвалиды и пожилые граждане, не имеющие инвалидности, обеспечиваются дополнительными и техническими средствами реабилитации (ТСР) за счет средств краевого бюджета. Ежегодно, в рамках краевой программы «Доступная среда», около 18 млн. руб. направляются на обеспечение МГН такими средствами реабилитации 22 наименований, в т.ч. протезно-ортопедическими изделиями, входящими в краевой перечень (в 2018 г. – 1 704 чел./4 779 ед., в 2019 г. – 2 026 чел./5 824 ед.).

Основным инструментом гарантии занятости для инвалидов в крае продолжает оставаться квотирование рабочих мест. На 1 января 2020 г. в крае для трудоустройства инвалидов выделены в счет квоты 4 214 рабочих мест в 1 668 организациях, причем трудоустроены на такие места только 2 702 чел.,

что обусловлено нежеланием работодателей принимать на работу инвалидов из-за предоставления им сокращённого рабочего дня, запрета на работу в ночные смены, создание специально оборудованных рабочих мест и условий труда и т.д.

В 2019 г. программа «Доступная среда» была дополнена подпрограммой «Формирование системы комплексной реабилитации и абилитации инвалидов, в том числе детей-инвалидов». В соответствии с предложенной Минтрудом России методикой, 56 субъектов РФ разработали свои региональные программы реабилитации. Хабаровский край, в числе 18 региональных Программ, отобранных Минтрудом России на конкурсной основе, получил в 2019 г. субсидию из федерального бюджета в размере 22,3 млн руб. По итогам реализации краевой Подпрограммы в 2019 г.: новыми современными ТСП были оснащены 7 пунктов проката на базе учреждений социального обслуживания населения (СОН); в муниципальных районах края открыто 5 отделений реабилитации инвалидов на дому; дооборудованы реабилитационным оборудованием в соответствии с государственными стандартами 8 комплексных центров СОН, 4 реабилитационных центра, подведомственных МСЗН, 1 реабилитационный центр, подведомственный министерству здравоохранения края, КГБУ «Хабаровская краевая спортивно-адаптивная школа»; оснащены 3 учебно-тренировочные квартиры в г. Николаевск-на-Амуре (1) и п. Эльбан (2) для отработки инвалидами навыков самостоятельного проживания; созданы и укомплектованы необходимым оборудованием отделения ранней помощи при 7 учреждениях СОН и 12 учреждениях образования; повышена квалификация 79 специалистов реабилитационных организаций разных сфер деятельности.

На 2020 г. объем финансирования краевой государственной программы «Доступная среда» составляет 83 276,26 тыс. руб., в т.ч.: средства федерального бюджета – 26 558,50 тыс. руб.; средства краевого бюджета – 56 717,76 тыс. руб., что позволит: дооборудовать 5 приоритетных объектов социальной инфраструктуры, в результате чего доля доступных для инвалидов и других МГН объектов инфраструктуры в общем количестве приоритетных объектов края составит 70 %; создать условия для инклюзивного образования детей-инвалидов в 9 образовательных организациях; произвести дооснащение специальным оборудованием для обучения инвалидов и лиц с ОВЗ в 1 профессиональной образовательной организации; продолжить обеспечение граждан ТСП и протезно-ортопедическими изделиями; адаптировать жилые помещения инвалидов, передвигающихся на креслах-колясках (63 чел.); приобрести реабилитационное оборудование для 32 реабилитационных организаций разных отраслей; оснастить пункты проката ТСП на базе 7 комплексных центров СОН; создать службы социальной реабилитации на дому и ранней помощи в 5 учреждениях СОН; организовать учебно-тренировочные квартиры в 2 учреждениях СОН для отработки инвалидами навыков самостоятельного проживания; провести мероприятия, направленные на повышение квалификации работников реабилитационных организаций разных сфер деятельности.

Список используемых источников

1. *Минтруд*: Паспорт государственной программы «Доступная среда» [Электронный ресурс]. // URL: <https://rosmintrud.ru/ministry/programms/3/0>. (дата обращения: 04.04.2020).
2. *Официальный портал учреждений социальной поддержки и социального обслуживания населения Хабаровского края*: Итоги реализации государственной программы Хабаровского края «Доступная среда» за период 2013-2019 годы [Электронный ресурс]. // URL: <https://mszn27.ru/dostupnaya-sreda>. (дата обращения 12.04.2020).

A. A. Trinadtsatko

ON THE PROGRESS OF IMPLEMENTING THE STATE PROGRAM «ACCESSIBLE ENVIRONMENT» IN THE Khabarovsk TERRITORY

Keywords: disabled people, low mobility groups, government program, accessible environment.

The article gives a brief description of the state Program «Accessible Environment» and a similar program of the Khabarovsk territory. the results of the implementation of the state Program «Accessible Environment» of the Khabarovsk territory for the period 2016-2019 are presented.

УДК 331.5–056.266(571.620)

A. A. Тринадцатко, канд. соц. наук
(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ТРУДОВАЯ ЗАНЯТОСТЬ ИНВАЛИДОВ: ОБЩЕРОССИЙСКИЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ

Ключевые слова: инвалид, группа инвалидности, трудовая занятость инвалидов, трудоспособный возраст.

В статье анализируется динамика численности инвалидов в России и в Хабаровском крае, а также динамика численности инвалидов, занимающихся тру-

довой деятельностью. Делается вывод о результативности государственной политики в данном направлении.

Одним из приоритетных целевых социальных ориентиров развития России является повышение эффективности реализации мероприятий по содействию трудоустройству инвалидов, а также создание условий для повышения уровня их занятости, в т.ч. на оборудованных (оснащенных) для них рабочих местах.

Не секрет, что деятельность государства в этом направлении протекает в тесной взаимосвязи с другим, уже негласным, ориентиром социальной политики – последовательным сокращением численности инвалидов, для чего в 2006 г. Правительством России было издано Постановление № 95 «О порядке и условиях признания лица инвалидом» и выпуск Минтрудом России в конце 2015 г. нового Приказа № 1024н «О классификациях и критериях, используемых при осуществлении медико-социальной экспертизы граждан федеральными государственными учреждениями медико-социальной экспертизы». Указанные акты существенно усложнили процесс получения инвалидности лицами, имеющими проблемы со здоровьем и нуждающимися в государственной социальной поддержке, и привели к существенному снижению численности инвалидов.

Факт успешности деятельности государства в этом направлении подтверждается данными официальной статистики за последние годы, приведенными в табл. 1, из которых следует, что в течение последних 3 лет численность инвалидов снизилась на 4 % (485 тыс. чел.), причем такая динамика наблюдается с 2016 г.

Таблица 1

Динамика численности инвалидов в Российской Федерации и Хабаровском крае по группам инвалидности, чел. (на 1 февраля года) [1]

Группы инвалидности	Год				2019/2017, %
	2017	2018	2019	2020	
Российская Федерация					
Всего инвалидов, в том числе:	12 371 088	12 088 326	12 004 740	11 885 962	96,1
1 группа	1 494 246	1 460 687	1 439 994	1 258 728	84,2
2 группа	5 733 847	5 530 193	5 374 563	5 371 814	93,7
3 группа	4 412 783	4 443 938	4 519 013	4 566 633	103,5
дети-инвалиды	630 212	653 508	671 170	688 787	109,3
Хабаровский край					
Всего инвалидов, в том числе:	76 243	74 027	73 463	71 704	94
1 группа	13 323	12 963	12 848	9 870	74,1
2 группа	31 187	29 816	28 815	30 384	97,4
3 группа	26 482	26 119	26 670	26 362	99,5
дети-инвалиды	5 251	5 129	5 130	5 088	96,9

Несложно заметить, что сокращение численности идет среди инвалидов 1

и 2 гр., в то время как численность инвалидов 3 гр. и детей инвалидов продолжает расти. По нашему мнению, отмеченное уменьшение численности данной категории граждан является следствием изменений в процедуре освидетельствования на получение группы инвалидности, а также, как следствие, получении прописанной в индивидуальной программе реабилитации/абилитации (ИПРА) инвалида возможности заниматься трудовой деятельностью. В данном контексте необходимо заметить, что общероссийская тенденция относительно изменения численности инвалидов отличается от динамики их численности в Хабаровском крае (табл. 1).

Из таблицы видно, что численность инвалидов в крае также имеет отрицательную тенденцию – 6 % (4,5 тыс. чел.), однако однозначно она выражена только в отношении инвалидов 1, наиболее тяжелой, гр. в то время, как по инвалидам 2 и 3 гр., а также детям-инвалидам, четкой динамики не прослеживается. Сокращение граждан с инвалидностью также наблюдается, но выражено оно менее существенно.

Логично предположить, что при таких показателях снижения численности инвалидов удельный вес тех из них, кто занимается официальной трудовой деятельностью, должен расти. Тем важнее становится оценить изменение показателей численности инвалидов трудоспособного возраста в общей численности инвалидов, а также изменение численности работающих инвалидов с целью оценки эффективности деятельности государства в вопросе повышения трудовой занятости инвалидов. Итак, на фоне сокращения общей численности инвалидов в РФ, численность официально работающих инвалидов трудоспособного возраста в последние годы также сокращалась (табл. 2).

Таблица 2

Динамика численности работающих инвалидов трудоспособного возраста в Российской Федерации по группам инвалидности, чел. (на 1 февраля года)

Категория инвалидов	Год				2020/2017 , %
	2017*	2018	2019	2020	
В трудоспособном возрасте, из них:	3 603 641	3 548 537	3 513 762	3 448 078	95,7
Работающих, в том числе:	920 660	912 663	918 627	909 377	98,8
1 группа	20 355	20 308	22 783	23 553	115,7
2 группа	284 642	281 942	285 268	280 088	98,4
3 группа	615 663	610 413	610 576	605 736	98,4
Доля работающих в общей численности трудоспособного возраста, %	25,55	25,72	26,14	26,37	+0,82

* данные на 1 июля

Сравнение данных табл. 1 и 2 позволяет сделать вывод о том, что доля россиян с инвалидностью трудоспособного возраста в общей численности инвалидов почти не изменилась и составила в начале 2017 - 2020 гг. по 29 %. В то же время доля работающих инвалидов трудоспособного возраста незначительно увеличилась – примерно на 0,2 %. Об этом же свидетельствуют и данные табл. 2. Несмотря на сокращение численности инвалидов, в т.ч. и трудоспособного возраста и, соответственно, численности работающих инвалидов, их доля в общей численности лиц с инвалидностью трудоспособного возраста увеличилась в 2020 г. по сравнению с 2017 г. на 0,82 %. При этом, если среди инвалидов трудоспособного возраста более легких 2 и 3 гр. наблюдается некоторое снижение работающих (по 1,6 %), то среди инвалидов 1 гр. напротив, наблюдается значительный рост занятых трудовой деятельностью – 15,7 % (3 198 чел.).

Успешность региональных властей в вопросе содействия трудовой занятости инвалидов можно оценить по данным, приведенным в табл. 3.

Таблица 3

Динамика численности работающих инвалидов трудоспособного возраста в Хабаровском крае по группам инвалидности, чел. (на 1 февраля года) [1]

Категория инвалидов	Год				2020/2017, %
	2017*	2018	2019	2020	
В трудоспособном возрасте, из них:	23 865	23 608	23 311	22 817	95,6
Работающих, в том числе.:	5 335	5 288	5 414	5 320	99,7
1 группа	258	278	331	302	117
2 группа	1 592	1 541	1 594	1 579	99,2
3 группа	3 485	3 469	3 489	3 439	98,7
Доля работающих в общей численности трудоспособно- го возраста, %	22,35	22,4	23,23	23,32	+0,97

* на 01 июля

Из сопоставления данных табл. 1 и 3 видно, что, в отличие от среднероссийских показателей, в Хабаровском крае доля инвалидов трудоспособного возраста в общей численности инвалидов увеличилась на 0,5 %, а доля работающих инвалидов – на 0,4 %. С учетом уменьшения общей численности инвалидов в крае и, особенно, инвалидов 1, наименее трудоспособной, гр., показатели роста численности работающих инвалидов выглядят крайне скромно. Нельзя не отметить совпадение колебаний показателей занятости инвалидов в крае со среднероссийскими. При этом краевые показатели характеризуются превышением базисного темпа роста работающих инвалидов 1 гр. над среднероссийским значением и меньшим снижением базисных темпов роста по работающим инвалидам 2 и 3 гр. что, по нашему мнению, объясняется статистической погрешностью.

Учитывая стремление руководства страны к формированию благоприятной

среды для привлечения инвестиций в Дальневосточный регион, создания территорий опережающего социально-экономического развития, при достаточно низком уровне регистрируемой в крае безработицы, потребность в квалифицированных трудовых ресурсах продолжает оставаться высокой. С этой позиции, наличие в крае 17,5 тыс. инвалидов трудоспособного возраста (2 539 тыс. чел. по России), более половины которых имеет среднеспециальное и высшее образование, незадействованных ни в одном из секторов экономики (производство, услуги, НКО), представляется нам нерациональным. Причем перечень социальных и экономических выгод, которые получает от трудовой занятости инвалидов и государство, и регион, и общество в целом, давно известен и озвучен.

Таким образом, мы можем констатировать низкую эффективность государственной политики в направлении содействия трудовой занятости инвалидов, как на общероссийском, так и на региональном уровне. Отмеченный рост численности работающих инвалидов 1 гр. обусловлен, по нашему мнению, в большей степени работой предприятий общероссийских общественных организаций инвалидов (ВОС, ВОГ и ВАИ), а также развитием дистанционной занятости, позволяющей инвалидам 1 гр. трудоустроиваться и заниматься официальной трудовой деятельностью не выходя из дома, чем целенаправленными действиями ответственных за трудоустройство инвалидов центров занятости. Более мобильные же представители 2 и 3 гр., способные осуществлять непосредственные контакты с работодателями и претендующие на более высокую заработную плату и адаптированные рабочие места, сталкиваются в процессе трудоустройства с целым рядом неоднократно обозначенных барьеров: от архитектурно-средовых до эмоционально-психологических.

Список используемых источников

1. ФГИС ФРИ: Федеральный реестр инвалидов [Электронный ресурс]. // URL: <https://sfri.ru/analitika/chislennost/chislennost?territory=1>. (дата обращения: 31.03.2020).

A. A. Trinadtsatko

EMPLOYMENT OF DISABLED PEOPLE: ALL-RUSSIAN AND REGIONAL ASPECTS

Keywords: disabled person, disability group, employment of persons with disabilities, working age.

The article analyzes the dynamics of the number of persons with disabilities in Russia and in the Khabarovsk Territory, as well as the dynamics of the number of people with disabilities engaged in labor activities. The conclusion is drawn on the effectiveness of state policy in this direction.

Н. Г. Тян,

П. В. Бояркина

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННАЯ ЭКОНОМИКА СОВРЕМЕННЫХ ГОСУДАРСТВ

Ключевые слова: экономика, модель социально-ориентированной экономики, развитие.

В статье рассмотрены основные модели социально-экономического развития разных государств, а также сделан вывод, о необходимости дальнейшего развития в этом направлении нашей страны.

Социально-ориентированная экономика прежде всего представляет собой фундаментальное направление формирования современного государства, также это довольно сложный системный процесс, который требует комплексной последовательной реализации основных направлений в течение продолжительного времени.

Социально-ориентированную экономику следует понимать, как необычную форму рыночной экономики, ориентированную на обеспечение социальной устойчивости и социального прогресса, основанную на технологическом и инновационном развитии и включении социальных ценностей и социальной политики в экономическую систему. Это определение не опровергает обширно распространенную среди экономистов точку зрения, согласно которой любая экономика является социальной, поскольку она ориентирована на удовлетворение личных и общественных интересов.

В конце двадцатого века в Российской Федерации отличительными особенностями формирования экономики можно назвать рост социально-экономического неравенства, бедность, неравный доступ населения к общественным благам, таким как образование, здравоохранение, наука, культура, все это препятствовало развитию общества. Экономический рост страны напрямую зависит от уровня и качества жизни населения страны.

В настоящее время в Российской Федерации создана система правовых норм, способствующих усилению повышения благосостояния населения страны, а также обеспечению социальной справедливости, реализуется комплекс

мер, которые направлены на сглаживание социально-экономических диспропорций в стране, обеспечение равных возможностей для общества и повышение уровня жизни населения. [2]

В целях продвижения в создании социально-ориентированной экономики страны целесообразно применять опыт различных зарубежных стран и выбирать из этого опыта то, что можно использовать в России, в том числе для повышения уровня и качества жизни населения.

Уровень жизни — это концепция, составляющая значительную характеристику нынешних подходов к проблемам экономического роста и развития общества. Современная экономическая теория решает эти проблемы в последние десятилетия, хотя авторитетные международные организации и исследовательские центры уже давно поднимали эти проблемы в своих научных исследованиях и дискуссиях.

Повышение затрат на человеческое развитие в настоящее время является стратегическим направлением формирования экономической политики в большинстве стран. Показатели уровня жизни, благосостояния населения, качества жизни и развития человека становятся критерием принятия решений в области экономической и социальной политики в деятельности все большего числа различных государств и межправительственных организаций.

В различных странах право на достойный уровень жизни граждан реализуется на основе национальной концепции уровня жизни. Концепции организации объединенных наций Швеции и Франции обладают как общими характеристиками, так и определенными различиями, наиболее важными из которых является иерархия ценностей и приоритетов. [1]

К концу 60-х годов XX века сформировалась шведская модель уровня жизни, которую можно рассмотреть, как понятие «качество трудовой жизни»; а также французская модель уровня жизни, которая рассматривает демографические и социально-трудовые аспекты в качестве своей первичной основы.

Одним из наиболее выдающихся современных зарубежных экономистов, которые занимались проблемами благосостояния, является А. Сен в 1998 году, ставший лауреатом Нобелевской премии по экономике «За вклад в экономическую теорию благосостояния». Величина действительного дохода важна как фактор, обеспечивающий соответствующие возможности для покупки товаров и услуг, и усиления повышения уровня жизни, сопровождаемого такими покупками, уровень жизни зависит от уровня дохода, обеспечивающего соответствующий уровень потребления. С точки зрения данного экономиста, уровень жизни в обществе должен оцениваться не по среднему уровню доходов, а по способности людей вести достойную жизнь.

Рассматривая немецкую модель, можно сделать вывод, что она близко связана с «социальной рыночной экономикой». Основное место в данной модели — это как раз свободный рынок. И хотя истинное социально-экономическое развитие часто не укладывалось в рамки выбранной модели, в целом в Германии был создан экономический порядок, опирающийся на основу этой модели и

содержащий многие ее наиболее существенные элементы.

Экономическая и социальная эволюция Франции характеризуется тем, что в центре данной модели находится «государство благоденствия». Государство во Франции играет высокую роль в экономике. О роли государства в экономике Франции свидетельствуют такие факты, как то что государство перераспределяет наибольший процент ВВП, а количество занятых в государственном секторе составляет значительно меньше процентов всего числа занятых. [4]

Социально-ориентированная экономика США из-за своего потенциала, емкости рынка и вовлеченности в мирохозяйственные связи стала важным сегментом глобализирующейся мировой экономики, а также преобладание фактора роста и структурных изменений в национальной экономике. Данный факт ведет к повышению качества жизни и усилению уязвимости в социальном плане, а также более широком контексте национальной безопасности.

Италия делит со многими другими странами европейского Средиземноморья многие черты южно-европейской социально-экономической модели. Для неё свойственно непосредственное и активное участие государства в производственном процессе; опережающий рост ВВП на протяжении периода наряду с ускоренной модернизацией социальной сферы, экспортная специализация в секторах среднего технологического уровня, включая некоторые виды услуг, с хронически отрицательным балансом обмена технологиями с ведущими странами.

Японская модель характерна более высокой степенью контроля государственной власти над экономикой по сравнению с другими индустриально развитыми странами. Особенность японской модели - ее ориентация на сбережение, производство и экспорт при вспомогательной роли личного потребления. [1].

В Канаде действует англосаксонская модель экономики, которая предусматривает более низкий уровень перераспределения ВВП, высокий уровень качества жизни населения, а также высокий удельный вес частных и общественных компаний и организаций в оказании социальных услуг.

«Австрийская модель» развития экономики известна наименее. Она представляет собой интерес, особенно с точки зрения государственной политики в отношении предпринимательства, которое взаимодействует с государством, сохраняя при этом национальные особенности страны.

В скандинавской модели преобладает низкий удельный вес государственной собственности, сочетаемый с весомой ролью общественного сектора. Для данной модели характерна высокая степень социализации экономики, которая проявляется в перераспределении через налоговую систему существенной части ВВП, позволяющей проводить активную социальную политику.

Под влиянием глобализации рынков капитала, а также изменения социальных потребностей населения эти модели изменяются, приобретая черты, которые ранее были для них необычными.

Страны со свободой рынка и частной собственностью достигшие наивыс-

шего уровня материального благосостояния и способные тратить огромные суммы денег на помощь бедным и нуждающимся (США, Канада, Япония).

Страны, ориентированные на социально-ориентированную экономику, нацеленную на достижение социальной гармонии, а также высокого уровня жизни для основной массы населения государства, хотя они могут уступать многим экономически развитым странам с точки зрения сравнительного национального дохода и качества жизни (Австрия, Германия, Италия, Франция, Скандинавские страны) [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что современную российскую модель экономического развития можно охарактеризовать как социально ориентированную в развивающемся состоянии, поскольку в ней приоритет отдается социальным целям, а также социальным ценностям и социальной политике, которая заложена в экономическую систему. Развитие социально-ориентированной экономики в нашей стране сталкивается не только с отсутствием потребной материальной базы, которая требует эффективного разделения, но и с противодействием, часто маскирующимся дискуссиями о социальных приоритетах. Также необходимо повышать эффективность деятельности правовых норм и институтов и реализации социально-экономических программ страны.

Список используемых источников

1. *Вешина, М. Г.* От социально-ориентированной до социально-адаптированной экономики России // Бизнес в законе. - 2018. - №3. - С.178-181.
2. *Дрошеева, Т. Д.* Россия на пути к социально-ориентированной рыночной экономике // Известия Томского политехнического университета. - 2017. - №5. - С.189-192.
3. *Еловигов, Л. С.* Социальная политика: уч. пособ. / Л.А. Еловигов. – Омск: ОмГУ, 2017.– 467 с.
4. *Сен, А.* Развитие как свобода / А. Сен; пер. с англ. под ред. и с послеслов М.Р. Нурее. – М.: Новое издательство, 2018. – 432 с.
5. *Тереева, Л. Н.* Социально-экономические модели в современном мире и путь России: в 2 кн. М., 2017.

N. G. Tyun,

P. V. Boyarkina

SOCIALLY ORIENTED ECONOMY OF MODERN STATES

Keywords: economy, model of socially oriented economy, development.

The article considers the basic models of socio-economic development of different states, and concludes that the need for further development in this direction of our country.

А. А. Федосеев, канд. фаз.-мат. наук

С. С. Петов

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ГЛУБОКОЕ ОБУЧЕНИЕ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ ДЛЯ КЛАССИФИКАЦИИ ДРЕВОСТОЯ

Ключевые слова: классификация древостоя, Caffe, AlexNet, семантическая сегментация изображений, классификация изображений.

В статье рассматривается реализация автоматической классификации древостоя по цифровым изображениям с помощью сверточной нейронной сети.

Самая большая проблема в объектно-ориентированном анализе - выполнить удовлетворительную сегментацию - достичь нужного количества пространственных объектов, которые различаются по размеру и другим характеристики - с помощью одной процедуры. В процессе сегментации используются несколько мер однородности, чтобы разделить изображение в однородные сегменты с похожими атрибутами значений.

Сегментация используется в различных науках (медицина, нейроинформатика, телекоммуникации), поэтому есть несколько доступных алгоритмов сегментации. Какой метод лучше и эффективнее, зависит от данных (характер наблюдаемой области), выбора параметров и цели анализа.

Алгоритмы сегментации группируют отдельные пиксели на сегменты в соответствии со следующими критериями: однородность внутри сегмента, способность быть отделенным от соседних элементов (непохожих), и однородность формы [1].

Процесс сегментации сталкивается с двумя общими проблемами: первая - чрезмерная сегментация, при которой контраст тональности между соседними сегментами слишком велик, а вторая - недостаточная сегментация, при которой контраст тональности недостаточен, поэтому сегменты не отличаются.

На рис. 1 показаны примеры избыточной, правильной и недостаточной сегментации. Избыточная сегментация менее проблематичное, чем недостаточная сегментация, так как легче объединить сегменты, чем разделить их во время следующих шагов. Атрибуты сегмента описывают характеристики отдельных

сегментов: геометрический, спектральный, текстурное, атрибуты пропорций полосы спектра, контекстуальные, временные и другие атрибуты. Количество вычисляемых атрибутов может быть большим, так как может достигать нескольких десятков.

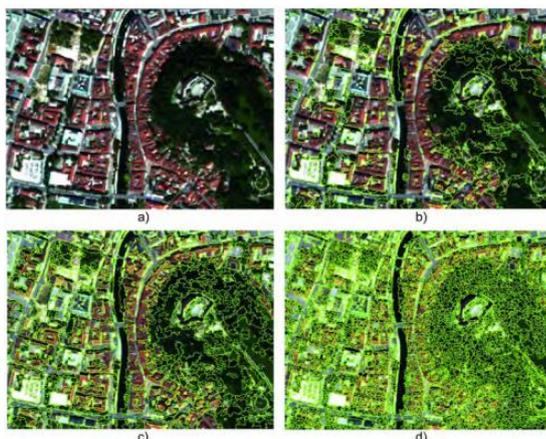


Рис. 1: а). Детально показано спутниковое изображение центра словенской столицы Любляны. сегментируется с различными параметрами сегментации. Примеры неполного (b), правильного (c) и избыточного сегментирования (d) показаны

Семантическая классификация использует характеристики сегмента для сортировки их в объект классы. Основные методы семантической сегментации включают совокупность использования трех типов алгоритмов: детекторы, дескрипторы и классификаторы, которые определяют основные свойства изображения, выделяют объекты и классифицируют их.

Существуют популярные и эффективные алгоритмы SIFT, SURF, FAST, включающие в себя детекторы и дескрипторы.

К широко используемым классификаторам можно отнести метод опорных векторов и нейронные сети. Метод опорных векторов находит гиперплоскость для разделения объектов на классы. Достоинства данного алгоритма состоят в простоте реализации и возможности применения небольшой обучающей выборки, в чем и является недостаток. Искусственные нейронные сети – это алгоритмы, моделирующие сети нервных клеток живого организма. Сеть не сможет учесть всю топологию и примет изображение как одно целое. Сверточные нейронные сети избегают этих недостатков путем двумерной иерархической структуры. Существует большое разнообразие различных библиотек для глубокого обучения нейронных сетей. В данной работе выбрана среда обучения “Caffe” разработанная Яньцинем Цзя в университете Беркли [3]. Данная библиотека содержит множество типов машинного обучения, нацеленная в первую очередь на решение задач классификации и сегментации.

Для упрощения, на данном этапе, проектирования слоев, управления данными, обучения нейронных сетей и отслеживанием производительности и результатов, с помощью визуализации, используется DIGITS (Deep Learning GPU

Training System) [4]. Обучающая база состоит из изображений и созданных масок к каждому изображению.

На маске каждая порода дерева выделена своим цветом, карта цветов показана на рис. 2.

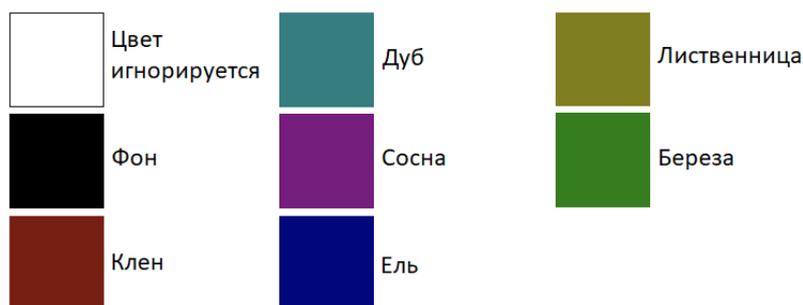


Рис. 2. Карта цветов

Также используется модель сверточной нейронной сети “AlexNet”.

Она состоит из восьми слоев: первые пять слоя сверточные; остальные три слоя полносвязные. Визуализация слоев предоставлена на рис. 3.

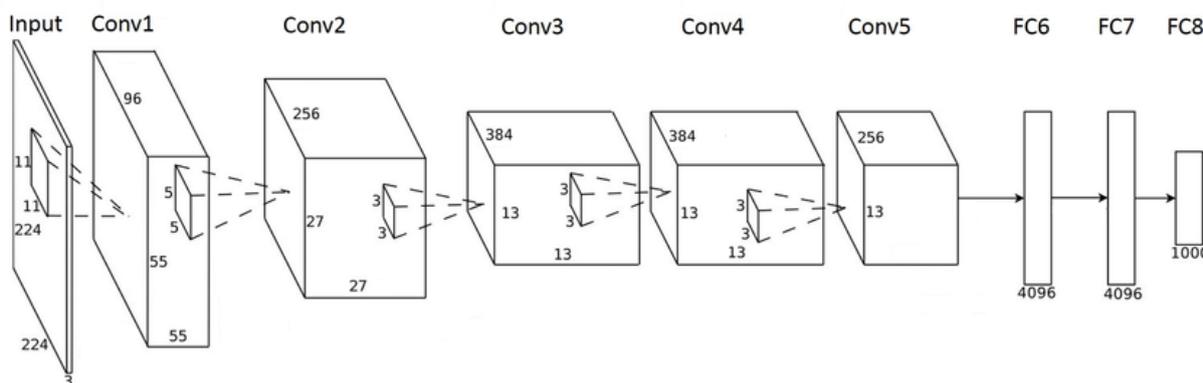


Рис. 3. Слои в модели “AlexNet”

При обучении и тестировании применялись следующие параметры нейронной сети: коэффициент обучения 0.001; частота изменения коэффициента каждые 1000 эпох; величина изменения коэффициента изменения 0.1. Количество эпох обучения составило 1100. Время обучения около 36 часов. Графики обучения предоставлены на рис. 4.

Из результатов, представленные на рис. 4, можно сказать, что точность (процент совпадения пикселей выхода сети с тестовой выборкой) больше 90%.

На данный момент это консольное приложение. На вход подается сеть, по которой создавалась модель, обученная модель и видео. Видео разбивается на слайды с помощью набора библиотек ffmpeg [5], каждый слайд сегментируется в программе, на выходе из программы создается маска и накладывается на слайд. Затем все слайды склеиваются с помощью ffmpeg и на выходе получается такое же видео, только с наложенной маской.

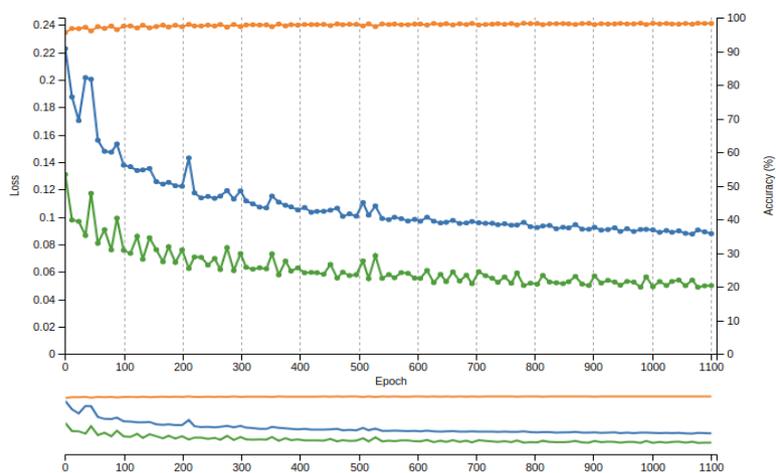


Рис. 4. Графики обучения нейронной сети: а) обучение нейронной сети

Библиотека PIL загружает изображения с помощью функции `Image.open()`. После загрузки изображения создается массив функцией `numpy.array()` из библиотеки NumPy. В массив загружается изображение, добавляем дополнительный канал и отнимаем среднее значение. Далее загружается модель и архитектура сверточной нейронной сети с помощью функции `caffe.Net()` из библиотеки Caffe.

На первый слой модели загружается входное изображение и функцией `.forward()` запускается сегментирование изображения. По окончании сегментирования изображение сохраняется маска изображения с последнего слоя в переменную и передается в функцию `vis_seg(img, seg, palette, alpha=0.5)`. Данная функция принимает входное изображение, маску изображения, паллету и альфа канал, для прозрачности маски изображения.

Целью данного исследования было проверить, может ли система машинного зрения классифицировать отдельные деревья и определить конкретные виды. В отличие от большинства исследований, в которых для улучшения результата использовалось дорогостоящее оборудование для мультиспектральных снимков, в данной работе используется простое цифровое изображение с БПЛА. Данная система будет экономичной и удобной в использовании для зондирования леса.

В процессе работы была изучена, реализована и обучена сверточная нейронная сеть для решения задач семантической сегментации снимков дистанционного зондирования лесных участков.

На данном этапе обучена сверточная нейронная сеть, которая сегментирует и классифицирует 6 пород деревьев: береза, дуб, клен, лиственница, ель, сосна.

Программа реализована в консольном приложении способная сегментировать фотографии или видео древостоя. В будущем планируется сделать веб приложения с выбором сегментации: сегментировать отдельные деревья, видео или карту леса.

Список используемых источников

1. *Geodetski vestnik*. Object-based image analysis of remote sensing data 55/4 2011. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://geodetski-vestnik.com/55/4/gv55-4_665-688.pdf свободный (дата обращения: 22.01.2019).
2. *Ивашечкин, А. П.*, Василенко А. Ю., Гончаров Б. Д. Методы нахождения особых точек изображения и их дескрипторов // Молодой ученый. – 2016.
3. *Caffe*. Layer catalogue. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://caffe.berkeleyvision.org/tutorial/layers.html> свободный (дата обращения: 21.05.2019).
4. *NVIDIA*. Image Segmentation Using DIGITS 5 [Электронный ресурс]: Режим доступа: devblogs.nvidia.com/image-segmentation-using-digits-5/ свободный (дата обращения: 21.05.2019).
5. *FFmpeg*. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://ffmpeg.org/> свободный (дата обращения: 15.05.2019).

A. A. Fedoseyev,

S. S. Petov

DEEP CONVOLUTIONAL NEURAL NETWORKS FOR THE CLASSIFICATION OF TREE STAND

Keywords: classification of trees, Caffe, AlexNet, semantic segmentation images, classification images.

In article implements an automatic classification of trees in digital images using convolutional neural networks.

УДК 338.1: 656

А. Д. Филиппов,

Н. В. Червова, канд. экон. наук

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УСЛУГ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК НА РЫНКЕ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

Ключевые слова: конкурентоспособность, грузоперевозки, Дальний Восток, рынок услуг, инвестиционный климат, уровень налоговой и административной нагрузки, территории опережающего развития.

В статье рассматривается конкурентоспособность услуг грузоперевозок на рынке Дальнего Востока. Выделены основные проблемы и перспективы, оцениваются ключевые факторы, определяющие конкурентоспособность инвестиционного климата на Дальнем Востоке.

Сегодня на Дальнем Востоке России функционирует конкурентоспособная модель управления: это территории опережающего развития (ТОР), Свободный порт Владивосток (СПВ), адресная поддержка инвесторов [1].

Вопрос развития логистики в России вот уже несколько лет не меняет своей актуальности. Государство таких масштабов, с большим количеством отдаленных населенных территорий, предположительно, должно быть максимально нацелено на совершенствование логистических цепей. К сожалению, российские эксперты отмечают существование проблем в логистическом секторе и в развитии транспортной системы в России в целом, в том числе, на территории Дальнего Востока. 80% населения Дальнего Востока проживает в 4 регионах [3]. Население сосредоточено на юге вдоль Транссибирской железной дороги, и многие компании предпочитают использовать железнодорожные перевозки в организации логистических процессов. Несмотря на это, состояние путей РЖД оставляет желать лучшего, не говоря уже о техническом усовершенствовании.

Очевидны трудности транспортного сектора и в областях автотранспорта. Неудовлетворительное качество автомагистралей давно воспринимается как норма в данном регионе, хотя вопрос финансирования считается решенным.

Также, страдает конкурентоспособность грузоперевозок на рынке Дальнего Востока. Можно сослаться на особенности климата региона, но дело в том, что междугородные автомобильные трассы, в большинстве своем, не соответствуют нормативам, а состояние дорог является результатом недобросовестной реконструкции.

При прежней экономической и политической модели общества, которая была у нас в стране, грузовые перевозки были основным видом деятельности автомобильного транспорта, принося большие доходы и предоставляя большое количество рабочих мест для жителей города и края.

Только в Хабаровске было несколько крупных автомобильных предприятий: автоколонна 1982; автоколонна 1269; автобазы Дальспецстроя №1 и №2; Хабаровский грузовой автокомбинат. Данные предприятия предоставляли порядка 12 – 15 тысяч рабочих мест.

С введением новой экономической системы произошли изменения в производственной сфере: закрылось большинство предприятий и, следовательно, исчезла необходимость в их обслуживании. Стали не востребованными автомобильные парки автоколонн 1269 и 1982. Теперь на их месте расположились раз-

личные торговые фирмы, не имеющие никакого отношения к автомобильным перевозкам. Можно сделать вывод, что автомобильный транспорт (грузовой) в хозяйственной деятельности края участия не принимает. В настоящее время ни управление транспортом на уровне города, ни министерство транспорта и промышленности края не владеют достоверной информацией о грузовых автоперевозках в городе и крае.

Что касается авиаперевозок, существует множество сложностей доставки грузов как внутри региона, так и из других субъектов РФ и наоборот [3]:

- удаленность территории от центра России, что приводит к повышенным тарифам на грузовые авиаперевозки;
- частые повышения стоимости топлива;
- неблагоприятные погодные условия на Дальнем Востоке;
- высокие требования к пилотам, осуществляющим грузовые перевозки (из-за погодных условий и длительности перелетов);
- высокие требования к качеству транспортной авиации;
- лимитированные квоты на грузоперевозку на Дальний Восток (из-за ограниченного количества транспортных средств и пилотов).

Непосредственно, государство занимается решением данных вопросов, чтобы увеличить уровень конкурентоспособности услуг грузоперевозок на рынке Дальнего Востока. В стадии реализации с помощью режимов свободного порта и ТОР находятся 1773 инвестиционных проекта общей стоимостью свыше 3,1 трлн руб. На долю резидентов ТОР приходится почти 2,5 трлн руб. А реализация всех заявленных проектов ТОР и СПВ позволит трудоустроить до 130 тыс. жителей региона. Более чем за четыре года существования режимов ТОР и СПВ резиденты вложили уже более 440 млрд руб. и создали почти 30 тыс. рабочих мест [2].

В прошлом году на IV Восточном экономическом форуме АО «Корпорация развития Дальнего Востока» (КРДВ) подписаны соглашения и меморандумы на сумму порядка 300 млрд руб. Проекты реализуются в горнодобывающей, нефтехимической отраслях, рыбодобыче и переработке, машиностроении, судостроении, сельском хозяйстве, в сфере туризма и других. К примеру, благодаря подписанию трехстороннего меморандума о намерениях между АО «Аметистовое» (входит в «Золото Камчатки»), Корпорацией развития Дальнего Востока и правительством Камчатского края уже в текущем году компания получила статус резидента ТОР и смогла приступить к реализации проекта «Строительство подземного рудника и модернизация ГОК на базе месторождения Аметистовое». Планируемые инвестиции с 2019 по 2027 год составят около 4 млрд руб. Строительство рудника и модернизация ГОКа дадут дополнительный импульс развитию северной части Камчатки и позволят трудоустроить 498 жителей региона.

В числе прорывных проектов выделяется Амурский газохимический комплекс, заводы по производству метанола и минеральных удобрений. Так, компания «Сибур» прорабатывает реализацию Амурского ГХК на ТОР «Свобод-

ный» в Амурской области мощностью 1,5 млн т этилена в год с дальнейшей переработкой в полиэтилен востребованных на российском и мировом рынках марок. Основным сырьем будет выступать этановая фракция со строящегося Амурского газоперерабатывающего завода («Газпром»). Это будет одним из примеров кооперации резидентов.

Крупнейшими реализованными проектами в условиях режима СПВ можно назвать «Авиаполис Янковский», компании «Артаяр», «Восточный луч» и ИСК «Патрокл» запустили торгово-выставочный и жилые комплексы. На различных стадиях реализации сейчас находятся более 1,5 тыс. инвестиционных проектов. При этом около 400 инвесторов стали резидентами за прошедший год, с момента проведения ВЭФ-2018 [3].

Не менее значимый проект реализуется в ТОР «Большой Камень», где судостроительный комплекс «Звезда» возводит современную судоверфь. Объем инвестиций — более 150 млрд руб. Резидент строит танкеры класса «Афрамекс», в портфеле заказов уже 38 судов, но говорить о завершении проекта мы сможем только в 2024 году. В целом самые востребованные отрасли для ТОР — логистика и транспорт, в этом направлении работает каждый шестой резидент. Лидером по объему инвестиций — около 1 трлн руб. Больше всего дальневосточников и специалистов из других регионов трудоустраивают судостроители: они создают более 11 тыс. рабочих мест [1].

Взаимодействие с инвесторами и резидентами Республики Бурятия и Забайкальского края управляющая компания выстраивает при помощи дочерних обществ. Весной прошлого года были зарегистрированы, а в июне фактически начали работу дочерние общества КРДВ — управляющие компании ТОР «Бурятия» и ТОР «Забайкалье». По сути, это полноценные представительства корпорации по комплексному сопровождению резидентов на местах. Интерес иностранного капитала к ТОР растет, и достаточно активно. Такой интерес — признание того, что конкурентоспособность Дальнего Востока на рынке грузоперевозок повысилась. Общая сумма инвестиций — 247,8 млрд руб. В тройке стран-лидеров среди наших партнеров — Китай, Республика Корея и Япония [3].

Основной и самый острый вопросы, прежде всего, является привлечение финансирования. Минвостокразвития России разработало механизм субсидирования процентной ставки для резидентов ТОР и СПВ. Также рассчитывают на более плотное взаимодействие с банками — в настоящее время создается пул надежных партнеров, которые смогут работать с инвесторами и резидентами на взаимовыгодных особых условиях. На полях ВЭФ-2019 будет подписано ряд рамочных соглашений о сотрудничестве с федеральными и региональными банками. Из проведенного исследования возникает необходимость обратить внимание на формирование логистических цепей на Дальнем Востоке, с использованием наиболее эффективных и экономичных видов транспорта.

План работы достаточно насыщен для Дальнего Востока, включая центральную экспозицию Минвостокразвития России, участие в деловой программе. Планируется подписать юридически обязывающие соглашения на сумму

порядка 200 млрд руб. В рамках соглашений о сотрудничестве корпорация запустит новые возможности для инвесторов и населения.

Список используемых источников

1. Левин, Ю. А., Павлов А. О. Инвестиционная деятельность и налоговые режимы на Дальнем Востоке // Финансы. 2018. № 4, стр.28-30.
2. Послание Президента Российской Федерации В.В.Путина Федеральному Собранию от 01.03.2018 // Российская газета. 2 марта 2018.
3. Российский статистический ежегодник Росстат. - М. - 2019.

**A. D. Filippov,
N. V. Chervova**

INCREASING COMPETITIVENESS OF CARGO TRANSPORTATION SERVICES IN THE FAR EAST MARKET

Keywords: competitiveness, cargo transportation, the Far East, the service market, investment climate, the level of tax and administrative burden, territories of priority development.

The article considers the level of competitiveness of freight services in the market of the Far East. The main problems and prospects are highlighted. The key factors determining the competitiveness of the investment climate in the Far East are also evaluated.

УДК 330.341.1

Е. В. Щёкин
(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИИ

Ключевые слова: конкурентоспособность, глобальная конкурентоспособность; конкурентные преимущества, производительность труда.

Предметом рассмотрения статьи является конкурентоспособность экономики России, рассмотрены основные факторы конкурентных преимуществ стран, выделен один из важнейших показателей - производительность труда.

Спустя десятилетие после начала глобального финансового кризиса 2008 года мировая экономика остается на уровне цикла низкого или умеренного роста производительности труда, несмотря на вливание более 10 трлн долл. международными банками.

Выпущен очередной доклад о глобальной конкурентоспособности экономик стран мира, в котором содержится ежегодная оценка стран по производительности труда и долгосрочного экономического роста [1].

С результатом 84,8 (+1,3), Сингапур является самой конкурентоспособной экономикой мира в 2019 году, обгоняя Соединенные Штаты, которые опускаются на второе место. Гонконг (3-е место), Нидерланды (4-е) и Швейцария (5-е) благоприятно замыкают первую пятерку (табл.1) [1].

Опираясь на четырехдесятилетний опыт сравнительного анализа конкурентоспособности, индекс отображает конкурентоспособность 141 страны с помощью 103 показателей, сгруппированных по 12 направлениям. Каждый показатель, используя шкалу от 0 до 100, показывает, насколько близка экономика к идеальному состоянию или “границе” конкурентоспособности.

Основными элементами, охватывающими широкие социально-экономические элементы, являются: высшее образование; инфраструктура; внедрение ИКТ; макроэкономическая стабильность; здравоохранение; квалификация; рынок продукции; рынок труда; финансовая система; размер рынка; инновационный потенциал.

Таблица 1

Индекс глобальной конкурентоспособности в 2019 г.

Место	Страна	Баллы	Изменение по сравнению с 2018 годом	
			Место	Баллы
1	Singapore	84,8	1	1,3
2	United States	83,7	-1	-2
3	Hong Kong SAR	83,1	4	0,9
4	Netherlands	82,4	2	—
5	Switzerland	82,3	-1	-0,3
6	Japan	82,3	-1	-0,2
7	Germany	81,8	-4	-1
8	Sweden	81,2	1	-0,4
9	United Kingdom	81,2	-1	-0,8
...
42	Slovak Republic	66,8	-1	-0,1
43	Russian Federation	66,7	—	1,1
44	Cyprus	66,4	—	0,8

Мировая экономика находится на переломном этапе в социальной, экологической и экономической областях. Сдержанный рост, растущее неравенство и

ускоряющееся изменение климата создают условия для ответной реакции против капитализма и глобализации. Существует неопределенность в системе международного управления. Это сдерживает инвестиции и повышает риск шоковых потрясений в сфере предложения: сбоя в глобальных цепочках поставок, внезапных скачков цен или перебоев в наличии ключевых ресурсов.

К числу основных причин этого относятся сохраняющийся слабый рост производительности. Многие развивающиеся экономики - в том числе Аргентина, Индия, Бразилия, Россия и Китай - испытывают некоторое замедление или застой. В странах с развитой, формирующейся и развивающейся экономикой, рост производительности начал замедляться в 2000 году и еще более замедлился после кризиса. В период с 2011 по 2016 год "общий рост производительности факторов производства" – или совокупный рост вводимых ресурсов, таких как ресурсы и рабочая сила, и выпускаемой продукции – вырос на 0,3% в странах с развитой экономикой и на 1,3% в странах с формирующейся рыночной экономикой и развивающихся странах.

Финансовый кризис усугубил это замедление за счет "лага производительности" – долгосрочных отсроченных последствий инвестиций, вследствие неопределенности, низкого спроса и более жестких условий кредитования. Вливание наличных денег крупнейшими центральными банками мира, возможно, даже способствовало тому, что больший объем капитала был направлен на финансовый рынок, а не на инвестиции в повышение производительности.

Таблица 2

Изменение ВВП, занятости и ВВП на душу населения по основным регионам, 2017-2019 гг., %

Страна	2017			2018			2019		
	ВВП	Население	ВВП на душу населения	ВВП	Население	ВВП на душу населения	ВВП	Население	ВВП на душу населения
United States	2,4	1,5	0,8	3	1,3	1,7	2,6	1,3	1,3
Europe	2,6	1,6	1	2,1	1,3	0,7	1,6	0,6	1
United Kingdom	1,8	1	0,8	1,4	1,2	0,2	0,8	0,5	0,2
Japan	2,1	1	1,1	1	2	-1	1	-0,1	1,1
China	4,3	0,1	4,2	4	-0,1	4,1	3,7	-0,3	4,1
India	6,9	1,7	5	7,4	1,4	5,9	6,7	1,4	5,2
Latin America	0,9	1	-0,1	0,8	1,5	-0,7	1,7	1,6	0,2
Brazil	1,1	0	1,1	1,1	1,4	-0,3	2	1,7	0,3
Mexico	2,1	1,4	0,6	2	2,6	-0,6	1,4	1,5	-0,2
Middle East & North Africa	2	2,2	-0,5	1,8	1,6	-0,1	2,2	1,8	0,3
Sub-Saharan Africa	3	2,8	0,7	3	2,4	1,5	3,5	3,1	0,6
Russia, Central Asia and SE Europe	3,7	0,7	2,7	2,8	1	1,8	1,1	-0,6	1,9
Russian Federation	1,6	-0,3	2	2,3	0,4	1,9	1,4	-1,5	2,9
Turkey	7,4	3,6	3,7	2,6	1,9	0,7	-1,5	0,2	-1,8
В мире	3,3	1,3	2	3,1	1,2	1,9	2,8	1	2

Глобальный рост производительности оставался небольшим в 2018 году и будет таким оставаться в 2019 году.

В 2018 году по сравнению с 2 процентами в 2017 году прогнозируется возвращение к 2-х процентному количеству в 2019 году (табл. 2) [2]. Стагнация факторов производства, которые учитывают инвестиции в основной капитал, квалификацию рабочей силы, трудоспособность проявилась в 2018 году.

В Соединенных Штатах произошла стабилизация роста производства на 0,9 процента в 2018 год по сравнению с 0,8 процентом в 2017 году. В 2018 году в Европе наблюдался небольшой рост производительности. Среди крупных экономик Еврзоны Испания и Италия наблюдали снижение выпуска продукции. В США и Испании отмечен разрыв в производительности примерно на 25 процентов.

Поднять производительность труда можно, внедряя новейшие технологии, разработки и машины, а также модернизируя уже имеющееся оборудование. Ведь почти все основные фонды изношены на 40% или более, а средний возраст оборудования растет. Также не стоит сбрасывать со счетов такой резерв повышения производительности, как поднятие заработной платы. Увеличение зарплаты создает стимул для более активной работы.

Список используемых источников

1. *Regional and Country Analysis* [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.weforum.org (Дата обращения 14.04.2019).

2. *The Conference Board Productivity Brief 2019* [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <https://conference-board.org/data/economydatabase/index.cfm?id=27762> (Дата обращения 14.04.2019).

E. V. Shchekin

LABOR PRODUCTIVITY AS A FACTOR OF INCREASING COMPETITIVENESS OF RUSSIA

Keywords: competitiveness, global competitiveness; competitive advantages, labor productivity.

The subject of this article is the competitiveness of the Russian economy, the main determinants of the competitive advantages of countries in the world economy are considered, one of the most important indicators is highlighted - labor productivity.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

УДК 336.22

А. А. Изюкова

Г. Н. Строева, канд. социол. наук

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

НАЛОГОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ

Ключевые слова: национальная безопасность, экономическая безопасность, налоговая безопасность, государство.

В статье дана характеристика различных подходов к определению налоговой безопасности. Сформулированы предпосылки развития налоговой безопасности как самостоятельного направления исследования.

В современных условиях налоги являются основным источником государственных доходов и действенным инструментом государственной политики, выполняют функции создания материальной базы развития всех территорий страны, регулирования финансово-экономических процессов, обеспечения социальных гарантий населению. Налоги все чаще рассматриваются в качестве ресурсного фактора и инструмента обеспечения экономической и финансовой безопасности государства. Все это способствовало тому, что налоговая безопасность выделилась в самостоятельное направление экономических исследований. В настоящее время в российском законодательстве нет определения понятий налоговой безопасности и налоговых рисков. Отсутствуют единые теоретико-методические основы определения сущности и основных содержательных

составляющих налоговой безопасности и в научных трудах, посвященных данной проблеме.

В научной литературе можно выделить три основных подхода к исследованию налоговой безопасности: макроэкономический, институциональный и системный. С позиции макроэкономического подхода налоговая безопасность определяется как часть системы национальной безопасности, вид (или подвид) экономической или финансовой безопасности. Такого подхода придерживаются, например, Н. Г. Варакса [1], А. А. Цвилий-Букланова [2]. В рамках данного подхода акцентируется внимание на теоретических положениях и концепциях, развивающих принципы налогообложения, направления налоговой политики и связанные с ее реализацией угрозы налоговой безопасности и риски.

Представители институционального подхода определяют налоговую безопасность как состояние экономики и институтов власти, при котором устойчивое поступление налоговых платежей в бюджет обеспечивает защиту национальных интересов, достаточный оборонный потенциал страны, социальную направленность налоговой политики, экономический рост, даже при неблагоприятном воздействии внешних и внутренних факторов [3].

В рамках второго подхода обеспечение налоговой безопасности не редко рассматривается как область деятельности уполномоченных органов государственной власти в сфере налогообложения, в первую очередь, налоговых органов, осуществляющих контроль за соблюдением налогового законодательства, своевременностью и полнотой поступления налоговых доходов в бюджетную систему страны. При этом объем налоговых поступлений должен быть достаточным для финансирования в полном объеме функций и задач субъектов государственной власти на всех уровнях управления [4].

В последнее время все большее распространение получает системный подход к изучению налоговой безопасности. Государство должно обеспечить налоговую безопасность на трех уровнях: макроуровне – уровне государства, мезоуровне – уровне субъектов РФ, муниципальных образований, отраслей экономики и микроуровне – уровне организаций, предприятий, домохозяйств и физических лиц. Для того чтобы исключить разнонаправленность целей, задач, а также управленческих решений, представители данного направления рассматривают налоговую безопасность как систему, которую определяют как «совокупность правовых, организационных, финансовых и институциональных отношений, организованных государством с целью защиты финансовых интересов всех ее субъектов от объективно существующих внешних и внутренних угроз» [5].

Осуществление деятельности по обеспечению налоговой безопасности происходит на каждом уровне управления экономикой и налогообложением: государственном, региональном и межрегиональном, муниципальном, корпоративном, семейном и индивидуальном. Поэтому налоговую безопасность следует рассматривать как сложное явление, имеющее тройную характеристику.

Первая характеристика. Налоговая безопасность – это область научных исследований, определяемая значимостью устойчивого и безопасного развития всех сфер экономики, включающая теоретические и методологические основы: концепцию, принципы организации деятельности по обеспечению налоговой безопасности, факторы, под влиянием которых появляются угрозы экономическому развитию государства в целом и отдельных хозяйствующих субъектов, обеспеченности бюджетов разных уровней налоговыми доходами.

Налоговую безопасность как область научной деятельности, следует изучать с целью развития теоретических основ, предмета, объектов, принципов, функций, свойственных каждому направлению научных исследований. Это позволит строить универсальные модели налоговой безопасности как для разных уровней управления, так и для отдельных хозяйствующих субъектов – налогоплательщиков, формировать системы показателей для оценки угроз налоговой безопасности и достигнутого ее уровня.

Налоговая безопасность как область научных исследований имеет свои исторические предпосылки, связанные с исследованиями общих и частных проблем налогообложения. В общих экономических теориях XX века налоги рассматриваются в качестве инструмента регулирования экономического роста [6]: в кейнсианской концепции государственного регулирования экономики налоги рассматриваются как встроенный стабилизатор экономики, который предусматривает: в фазе рецессии – снижение налогов, предоставление льгот налогоплательщикам, в период подъема – повышение налогов, сокращение льгот; представители неолиберальной концепции государственного регулирования экономики также определили свое отношение к налогам: Ф. Хайек (Теория спонтанного порядка) призывал минимизировать налоги; Л. Эрхард (Теория социального рыночного порядка) выступал за проведение активной налоговой политики; Ф. Найт, М. Фридмен (Теория монетаризма) являются сторонниками жесткой денежно-кредитной политики; по мнению А. Лаффера и Р. Ригана (Теория экономики предложения) для стимулирования экономического роста необходимо снижать уровень налоговой нагрузки, а бюджетные расходы и бюджетные дефициты можно сократить за счет уменьшения расходов на социальные программы.

Налоговая безопасность как область научных исследований может использовать различные научные подходы: системный, институциональный, процессный, комплексный и др. Каждый научный подход с собственным методическим инструментарием способствует дальнейшему развитию налоговой безопасности как научной категории и как направления научной деятельности.

Вторая характеристика. Налоговая безопасность – это область деятельности по ее обеспечению, направленная на исполнение бюджетного и налогового законодательства, на снижение налоговых угроз и минимизацию налоговых рисков. Налоговая безопасность как область практической деятельности может включать: прогнозирование, выявление (идентификацию), анализ и оценку угроз налоговой безопасности; выделение главных направлений государствен-

ной политики в области обеспечения налоговой безопасности и включение этих направлений в разработку налоговой политики государства; правовое и нормативное регулирование в области обеспечения налоговой безопасности; разработку и внедрение современных информационных, телекоммуникационных и облачных технологий в системы управления налоговой безопасностью; организацию научной деятельности по развитию методологии и концепций налоговой безопасности; координацию деятельности государственных органов власти, уполномоченных в сфере реализации бюджетно-налоговой политики и налогообложения по реализации конкретных мероприятий налоговой безопасности; финансирование расходов на обеспечение налоговой безопасности и целевое расходование выделенных средств; международное сотрудничество в целях обеспечения налоговой безопасности и др. Деятельность по обеспечению налоговой безопасности имеет под собой правовую основу, регулируется государственной налоговой политикой, налоговым законодательством и законодательством по экономической безопасности. Эта деятельность зависит от сложившегося в государстве, его регионах и муниципальных образованиях экономического и политического климата, комфортности налоговой среды, способствующих устойчивому развитию государства, бизнеса и общества.

Третья характеристика. Налоговая безопасность – это информационная система, содержащая информацию о состоянии налогового бремени на экономику, налоговой нагрузки на налогоплательщика, о налоговых рисках государства и налогоплательщиков, механизме и результативности этого механизма по идентификации и оценке рисков с целью возможности управления ими.

Методический инструментарий оценки уровня налоговой безопасности, нуждающейся в построении и развитии, следует рассматривать применительно к системе информации об угрозах налоговой безопасности и налоговых рисках. Такая информация должна быть структурирована для каждого уровня управления и для каждого налогоплательщика (групп налогоплательщиков). Обособленно может быть выделена информация об угрозах и рисках, связанных с применением отдельных норм налогового законодательства, по использованию налоговых режимов, налоговых льгот, формированию налоговых баз отдельных налогов. Не исключается выделение угроз налоговой безопасности в смежных областях, например, межбюджетном регулировании. Поэтому для эффективного применения методических инструментов все угрозы и риски налоговой безопасности должны быть идентифицированы.

Налоговая безопасность – это сложное явление, обусловленное определенным уровнем развития экономики, обеспечения бюджета налоговыми доходами и защищенности от различных угроз всех сфер реализации налоговой политики государства. Для развития налоговой безопасности, как самостоятельного направления исследования, существуют следующие предпосылки:

– экономические – определяются неоднозначностью рыночных отношений в стране, условиями жизнедеятельности личности, общества и государства;

– законодательные – обусловлены имеющимися законодательными нормами в разных отраслях права, а также действием основного документа – Федерального закона «О национальной безопасности»;

– политические – связаны с особенностями стратегии социально-экономического развития и налоговой политики государства и влияющими на их реализацию внешними и внутренними факторами;

– организационные – обусловлены возможностями применения налогоплательщиками различных организационно-правовых форм ведения предпринимательской деятельности, форм собственности, налоговых режимов, а также различных видов налоговых преференций, что формирует «почву» для применения различных схем налоговой оптимизации, в том числе и незаконных;

– научные – вызваны необходимостью разработки определения сущности налоговой безопасности и ее основных содержательных составляющих, а также методики оценки налоговой безопасности.

Список используемых источников

1. Варакса, Н. Г. Налоговая безопасность в структуре национальной безопасности страны / Н. Г. Варакса // Экономические и гуманитарные науки. – 2013. – 12 (263). – С.97.
2. Цвилий-Букланова, А. А. Угрозы налоговой безопасности России в контексте современного развития государства / А. А. Цвилий-Букланова // Вестник Омского университета. Серия: право. – 2010. – №1. – С. 41.
3. Кириллова, О. С. Налоговая безопасность государства в условиях современной налоговой системы России / О. С. Кириллова // Наука и общество. – 2012. – № 4. – С. 113.
4. Костюков, А. Н. Правовые аспекты обеспечения налоговой безопасности государства / А. Н. Костюков, К. В. Маслов // Вестник Омского университета. Серия «Право». – 2015. – № 4 (45). – С. 117.
5. Алешин, В. А. Системная парадигма обеспечения налоговой безопасности России и ее регионов / В. А. Алешин, В. Н. Овчинников, Э. А. Челышева // Terra economicus. – 2012. – Т. 10. – №. 3. – С. 20.
6. Миронова, О. А. О сущности налоговой безопасности / О. А. Миронова, Шемякина М. С. // Инновационное развитие экономики. – 2015. – № 6(30). – С.217.

A. A. Izyukova,

G. N. Stroeveva

TAX SECURITY: APPROACHES TO DEFINITION

Keywords: national security, economic security, tax security, state.

The article describes the various approaches to the definition of tax security. The prerequisites for the development of tax security as an independent research area are formulated.

Л. И. Попова, канд. экон. наук

Д. Н. Константинов

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

СОСТОЯНИЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ КАК ОДИН ИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА СРЕДЫ ЖИЗНИ ГРАЖДАН ХАБАРОВСКОГО КРАЯ И БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТА

Ключевые слова: здравоохранение, муниципальные районы, объекты здравоохранения, среда проживания, качество среды, безопасность субъекта.

В статье рассматриваются вопросы обеспечения населения Хабаровского края, проживающего в муниципальных районах, объектами здравоохранения как одним из показателей качества среды обитания.

Особое внимание к проблемам устойчивости регионов и безопасности экономики обусловлены длительным действиям экономических санкций и происходящей, в настоящий момент, пандемией.

Все это связано с осознанием необходимости мирового сообщества на принципы устойчивого развития. В последние годы экономика регионов стала зависеть от действия законов спроса и предложения, степени её самодостаточности, конкурентоспособности отраслей и многих других факторов. Наиболее общие социально-экономические факторы угрозы устойчивости и безопасности регионов. Среди них: рост безработицы, ослабление трудовой мотивации, состояния здоровья населения и превышения допустимой нагрузки на экономически активное население. Поэтому среди национальных проектов, реализуемых с 2019 года, имеется проект «Здравоохранение».

Для жителей муниципальных образований весьма актуален национальный проект «Здравоохранение», т.к. он отвечает давно существующим запросам граждан в сохранении и поддержании здоровья, поддержания стабильности численности населения и его трудовой активности [1,2]. Муниципалитеты в рамках своих компетенций могут участвовать в его реализации. Но при реализации нужно учитывать особенности муниципальных образований Хабаровского края. Среди них: неравномерность распределения населения по территории края; неоднородность экономического состояния муниципальных районов края;

большим удельным весом территорий, относящихся к северным; значительным удалением муниципальных образований от районного и краевого центров.

Большая часть населения проживает в двух городах: Хабаровске и Комсомольске-на-Амуре (65,4%). Оставшееся населения рассредоточено в 213 муниципальных образованиях, которые разделены на 17 муниципальных районов.

В районах, находящихся на расстоянии до 1000 км от краевого центра (Аяно-Майском, Охотском, им. Полины Осипенко), сосредоточено незначительное число муниципальных образований. Всего 7,6 % от общего числа.

В силу удаленности и сложности в транспортной доступности, в этих районах наблюдаются более худшие условия жизни, что приводит к высокому проценту численности населения: в Аяно-Майском районе – 10,65 %; в Охотском – 12,72 %; в районе им. Полины Осипенко – 9,04 %.

Подобная негативная тенденция с высоким процентом выбытия населения наблюдается в Тугуро-Чумиканском, Ульчском и Николаевском районах. Всё это не способствует формированию экономически активного населения.

Кроме перечисленных сложностей на развитие здравоохранения существенно влияет и отсутствие современной транспортной инфраструктуры. Так, при площади края 787,6 тыс. км² общая протяженность автомобильных дорог составляет всего 1739,28 км или 38,16 %. Наиболее низкий удельный вес дорог с асфальтированным покрытием приходится на Верхнебуреинский, Николаевский, Солнечный, Ульчский районы и район им. Полины Осипенко. Всё это негативно отражается на возможности доступа к медицинским услугам.

С целью выявления качества жизнеобеспечения населения Хабаровского края был проведен опрос глав муниципальных образований. Среди поставленных вопросов был вопрос о наличии объектов здравоохранения в муниципальных образованиях. В опросе приняли участие 152 главы муниципальных образований из 213 (71,36 %). Полученные сведения позволяют увидеть картину распределения объектов здравоохранения в крае.

Общее число объектов здравоохранения, по результатам опроса, 262 единицы. Из них 44,27 % приходится на ФАПы, которые есть в каждом втором муниципальном образовании, а аптеки имеются в каждом третьем.

В малонаселённых районах с численностью жителей до 2-х тыс. человек и расстоянием до краевого центра от 750 км до 1000 км (Аяно-майский и Тугуро-Чумиканский районы) объекты здравоохранения есть в каждом муниципальном образовании.

В районах Охотском и им. Полины Осипенко, где число жителей от 2-х до 10 тысяч человек с расстоянием от муниципальных образований до г. Хабаровска от 1000 до 1700 км отмечается подобная ситуация.

То есть, в малочисленных северных районах объекты здравоохранения размещены с учетом удаленности от районных центров с тем, чтобы первая помощь могла быть оказана на месте.

Таблица 1

Наличие объектов здравоохранения в муниципальных районах края

Районы	Число муниципальных образований	Наличие				
		Больниц	ФАП	Аптеки	Поликлиники и амбулатории	
Амурский	10	3	5	3	3	
Аяно-Майский	4	2	2	2	2	
Бикинский	9	1	7	2	1	
Ванинский	10	3	6	7	3	
Верхнебуреинский	13	1	6	3	-	
Вяземский	19	1	14	1	1	
Комсомольский	21	1	10	5	2	
Район им. Лазо	20	2	8	4	3	
Нанайский	14	1	6	4	1	
Николаевский	14	1	7	7	2	
Охотский	8	4	6	6	3	
Район им. Полины Осипенко	5	3	3	3	1	
Советско-Гаванский	5	2	1	4	4	
Солнечный	11	1	4	4	1	
Тугуро-Чумиканский	5	1	4	3	1	
Ульчкий	18	6	9	7	3	
Хабаровский	27	5	18	9	3	
Итого		213	38	116	74	34

По-другому распределены объекты в Бикинском районе. Площадь района 2,48 тыс. км². Населённые пункты размещены весьма компактно, наибольшее удаление населённых пунктов до центра района составляет 55 км.

Все виды объектов здравоохранения есть в г. Бикине, районном центре Бикинского района. В Лермонтовском муниципальном образовании, где проживает более 3-х тысяч человек, работает амбулатория и аптека. В остальных муниципальных образованиях, где проживает от 74 до 763 человек размещены ФАПы. Жители населённых пунктов могут получить первую медицинскую помощь на месте, а более квалифицированную помощь им могут оказать в районном центре. Качество автомобильных дорог позволяет это сделать.

Одним из показателей, характеризующих обеспечение объектами здравоохранения, является показатель наличия ФАПов/ФП на 10 тысяч сельского населения. В 2018 году среднее значение в стране показателя составило 9,5 ФАПов/ФП. В Хабаровском крае он равен 2,56. Это низкий показатель. Подобные значения имеются в Ставропольском крае – 2,5; Краснодарском крае 2,6. Лучшие показатели, характеризующие и лучшее положение в регионе, имеются в Смоленской области – 18,2; Псковской области – 18,7; Кировской области – 19.

В муниципальных образованиях, участвующих в анкетировании, размеще-

ны 38 больниц: 21 больница (55 %) находятся в муниципальных образованиях с числом жителей свыше 2000 человек; остальные 17 больниц (45 %) в поселениях с численностью до 2000 человек.

Но больницы, ФАПы и поликлиники «мертвы» без врачей. В 2018 годах в учреждениях здравоохранения края работало 5075 врачей и 10513 медицинских работников со средним медицинским образованием. В г. Хабаровске работало 3458 врачей (68 % от всего числа) и 4446 медицинских работников со средним медицинским образованием (42,3 %). Обеспеченность края медицинским персоналом, одна из самых низких на Дальнем Востоке [3]. А это означает, что имеющиеся объекты здравоохранения не могут использоваться с учетом их потенциальных возможностей, а население не сможет получить действенную помощь.

Правительством Хабаровского края принимаются меры по увеличению численности врачей и средних медицинских работников, но переломить ситуацию пока не удается. Проведенный анализ обеспеченности муниципальных образований объектами здравоохранения позволил выявить и показал, что факторами, влияющими на состояние здравоохранения в муниципальных образованиях Хабаровского края, является: неравномерность расселения по территории края, низкая плотность населения; недостаточное развитие транспортной инфраструктуры; дефицит медицинских кадров.

Только комплексный подход к улучшению всех факторов, определяющих качество среды жизни населения Хабаровского края, позволит улучшить реальное состояние жизни в крае и решит многие вопросы безопасности субъекта.

Список используемых источников

1. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. №204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://publication.pravo.gov.ru>
2. "Паспорт национального проекта "Здравоохранение" (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 24.12.2018 N 16) [Электронный ресурс]. //URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_319209/
3. Сайт министерства здравоохранения Хабаровского края [Электронный ресурс]. //URL: <https://zdrav.khv.gov.ru/>

**L. I. Popova,
D. N. Konstantinov**

PUBLIC HEALTH AS ONE OF THE QUALITY INDICATORS OF THE ENVIRONMENT OF RESIDENCE OF CITIZENS OF THE KHABAROVSK REGION AND THE SAFETY OF THE REGION

Keywords: healthcare, municipal districts, healthcare facilities, living environment, environmental quality, subject security.

The article considers the issuers of providing the population of the Khabarovsk Territory living in municipal areas with health facilities as one of the indicators of the quality of the environment.

УДК 338.2

О. Н. Кушнерова

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ВЛИЯНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ ДФО

Ключевые слова: экологические проблемы, окружающая среда, качество жизни населения, Дальневосточный регион.

В статье рассмотрены основные понятия и проблемы «качества жизни» и экологии, приведены данные социологического опроса по проблемам экологии, а также статистические данные о состоянии окружающей среды ДФО

Существенную роль на качество жизни современного общества уже давно оказывают не только социально-экономические, но и экологические факторы. Проблема качества жизни включает в себя условия, результаты и характер труда, демографические, этнографические и экологические аспекты существования людей [1].

Качество жизни можно определить, как интегральную категорию, которая включает в себя достаточно большой перечень показателей. В числе ее основных структурных составляющих можно выделить компоненты, представленные на рис. 1.



Рис. 1. Упрощенная структура качества жизни населения

В мировой практике уровень здоровья и продолжительность жизни ставятся на первое место при определении условий жизнедеятельности, поскольку рассматриваются как базисная потребность человека и главное условие его жизнедеятельности [1]. Поэтому одним из главных критериев качественной жизни является – хорошая экология. В современной жизни сохранить хорошие экологические условия для жизни людей становится чрезвычайно сложно.

В конкурентной борьбе за устойчивое экономическое положение в производственно-хозяйственной деятельности применяются новейшие технологии и инновационные методы управления, используется все большее количество ресурсов, что в свою очередь приводит к негативному влиянию на экосистему территорий и отражается на качестве жизни ее населения. Сегодня уже нельзя не учитывать экологический аспект при разработке и планировании новых производств, так как это может привести к катастрофическим последствиям.

Экологический фактор выступает неким ограничивающим критерием как в развитии экономики регионов, так и в развитии межрегиональных связей. Экономическое процветание любой территории невозможно представить без развития ее основного драйвера – промышленности, так как именно промышленность вносит значительный вклад в формирование валового продукта, а, следовательно, оказывает значительное влияние на уровень и качество жизни населения.

Дальневосточный федеральный округ является самым большим субъектом Российской Федерации по территории, экосистемы региона, неустойчивые и уязвимые к влиянию антропогенных факторов, снижают экологическую емкость территории. Объясняется это географическим положением территории, которая большей своей частью находится в зоне вечной мерзлоты [2].

В 2018 году было проведено исследование общественной общероссийской организацией «Зеленый патруль» [5]. Все дальневосточные регионы в этом экологическом рейтинге оказались в аутсайдерах. Самое высокое 11-е место - было у Магаданской области, Чукотка на 26-м, Камчатка 29-е, Сахалинская область – на 57-м месте, Приморский край – на 61-м, Хабаровский – на 63-м. Якутия и Амурская область заняли 67 и 68 места соответственно. Еврейская автономия вошла в десятку худших в стране по экологической обстановке и оказалась на 76 месте. В том же 2018 году организацией ФОМ, которая занимается социологическими исследованиями, был проведен опрос населения по регионам на тему «Экологическая ситуация, её изменения, причины для беспокойства и экологическое поведение» [4].

На вопрос «Как бы вы оценили экологическую ситуацию там, где вы живёте, в вашем регионе – как хорошую, удовлетворительную или плохую?» почти половина опрошенных жителей ДФО (49%) ответили – как «плохая». Больше всего население беспокоят такие проблемы как: мусор и свалки, состояние воздуха, загрязнение водоемов и вырубка лесов.

Наиболее острые экологические проблемы Дальневосточного региона – это загрязнение сточных вод и рек; дефицит биологических ресурсов моря; не-

законная вырубка лесов; складирование ТБО и невозможность их утилизации; горнодобывающая промышленность. Перечисленные проблемы имеют специфический характер, в результате чего возникают хронические очаговые нарушения, устранение которых требует огромных финансовых затрат. Несмотря на то, что каждый год выделяются немалые средства на охрану окружающей среды, объемы загрязнений по-прежнему растут (табл. 1). По данным Росстата [3], за два года выросли показатели выбросов в атмосферу диоксида серы на 50 %, сброс загрязненных сточных вод – на 13%, площадь лесных пожаров увеличилась в 4 раза.

Таблица 1

Данные о состоянии окружающей среды в ДФО

Наименование показателя	2016 год	2018 год	Отклонения	
			+, -	%
Сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты, млн м ³	658	743	+85	113
Выбросы загрязняющих атмосферу веществ, отходящих от стационарных источников, тыс. т:				
- твердые вещества	236	262	+26	111
- диоксид серы	130	196	+66	151
- углеводороды, включая ЛОС (летучие органические соединения)	77	76	-1	99
Площадь лесных земель, пройденная пожарами, тыс. га	1089	5428	+4339	в 4 раза
Заболеваемость на 1000 чел. населения (болезни органов дыхания)	355	374	+19	105
Затраты на охрану окружающей среды, млн руб. (* - данные 2017 года)	38485	48138*	+9653	125

Уровень качества жизни в федеральном округе пока что не соответствует ни амбициозным стратегиям, выдвинутым в столице, ни вложенным в подобные программы средствам из федеральной казны. Жители ДФО обеспокоены ростом выбросов в атмосферу загрязняющих веществ, ухудшением качества воды в реках, увеличением количества пожаров, так как, по их мнению, все это способствует возникновению различных заболеваний и отражается на общем самочувствии населения. В 2018 году уровень заболеваемости у населения органов дыхания увеличилась на 5%.

В целом мнение населения округа в основном совпадает с данными отчетов государственных докладов, что позволяет говорить об объективности оценки экологической ситуации в регионе. Сегодня все и органы власти, и общественные организации, да и просто неравнодушные жители-дальневосточники заинтересованы в скорейшем решении острых проблем, связанных с качеством окружающей среды, потому как именно нарушение экологического состояния приводит к ухудшению здоровья, а, следовательно, и к ухудшению качества жизни населения.

Список используемых источников

1. *Фатхутдинов, Р. А.* Стандарты и качество. – 2005. - № 4. С. 56-60.
2. *Экологические проблемы Дальнего Востока* [Электронный ресурс] // URL: <https://musorish.ru/ekologicheskie-problemy-dalnego-vostoka> (дата обращения: 30.03.2020).
3. *Федеральная служба государственной статистики* [Электронный ресурс] // URL: <https://www.gks.ru/> (дата обращения: 30.03.2020).
4. *Состояние экологии и включённость в экологические практики* // Социологические исследования [Электронный ресурс] // URL: <https://fom.ru/Obraz-zhizni/14146> (дата обращения: 01.04.2020).
5. *Старинова, Ю.* Информационно-аналитическое агентство «Восток России» [Электронный ресурс] // URL: <https://www.eastrussia.ru/material/dyshite-ne-dyshite-vydokhnite/> (дата обращения: 08.04.2020).

О. N. Kushnerova

INFLUENCE OF ENVIRONMENTAL SITUATION ON QUALITY OF LIFE OF POPULATION OF FEFD

Keywords: environmental issues, environment, quality of life, Far Eastern region.

The article discusses the basic concepts and problems of “quality of life” and ecology, provides data from a sociological survey on environmental problems, as well as statistical data on the state of the environment of the Far Eastern Federal District.

УДК 338

К. А. Уразова,

Ю. А. Жежерова,

Е. Д. Сидорова

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Ключевые слова: математические методы, экономическая безопасность, внешние и внутренние угрозы, экономической безопасности предприятия, теория игр, игра.

© Уразова К. А., 2020

© Жежерова Ю. А., 2020

© Сидорова Е. Д., 2020

В современном мире остро стоит вопрос экономической безопасности как в рамках отдельно взятого предприятия, так и в мировом масштабе. Для предотвращения внешних и внутренних угроз и обеспечения экономической безопасности необходимо применение различных инструментов, в частности, использование экономико-математических методов. Распространенные математические методы – это математическое программирование и статистика, и теория игр.

В анализе экономических явлений и процессов большое распространение и значение получили математические методы, суть которых заключается в построении теоретических моделей, позволяющих отобразить существующие связи в экономической жизни, прогнозировать поведение экономических субъектов и экономическую динамику. В последнее время математические методы становятся языком современной экономической теории и используются с целью управления, планирования, бухгалтерского учёта, статистики и экономического анализа.

Целью математических методов является повышение эффективности управления экономикой на разных уровнях, которое осуществляется на макро- и микроэкономическом уровнях. На макроуровне объектами управления являются народное хозяйство в целом, отрасли и сектора экономики, на микроуровне – предприятия и рынки [2].

Суть математических методов заключается в описании социально-экономических процессов и систем в виде экономико-математических моделей.

Преимущество использования математических моделей заключается в следующем:

1) в процессе построения математической модели исследователь может определить существенные и не существенные для изучаемой системы параметры и связи;

2) математическая модель позволяет установить взаимосвязь между различными параметрами системы, а также описать их влияние друг на друга;

3) построенная математическая модель может быть использована для численного анализа исследуемой системы с помощью ЭВМ, что позволяет выявить альтернативные сценарии поведения системы;

4) использование математических моделей позволяет осуществить предварительный выбор оптимальных или близких к ним вариантов решений по определенным критериям [1].

Различают четыре основных вида экономико-математических моделей:

- аддитивные модели;
- мультипликативные модели;
- кратные модели;
- смешанные модели [5].

В анализе хозяйственной деятельности часто используются многофакторные мультипликативные модели, так как они позволяют изучить влияние значительного количества факторов на общие показатели и тем самым достичь большей глубины, надежности и достоверности анализа.

Для решения этих моделей используются следующие математические способы и методы: способ цепных подстановок, балансовый способ, индексный метод, а также методы корреляционно-регрессионного, дисперсионного анализа, интегральный метод экономического анализа, метод логарифмирования, теория игр, матричный метод.

Математические методы играют большую роль в экономическом анализе, так как с их помощью предприятия за небольшой период времени могут получить точные расчеты и полный учет влияния факторов на результаты их деятельности.

Одной из самых важных составляющих финансово-экономического положения предприятия является экономическая безопасность. Суть экономической безопасности предприятия заключается в наиболее эффективном использовании активов, ресурсов предприятия с целью выявления основных проблемных вопросов, угроз, путей повышения эффективности деятельности предприятия, его внешних и внутренних угроз.

К внешним угрозам экономической безопасности предприятия относятся:

- экономическая и политическая ситуация в стране;
- недобросовестная конкуренция;
- промышленно-экономический шпионаж;
- чрезвычайные ситуации природного и технического характера.

Внутренние угрозы организации предполагают собой ее неустойчивость с финансовой и экономической точки зрения.

Обеспечение экономической безопасности позволяет снизить риск банкротства к минимуму, стать более конкурентоспособным, обеспечить инвестиционную безопасность, подобрать высококвалифицированный персонал, создать более эффективную защиту информации.

Для обеспечения экономической безопасности предприятия используют всевозможные методы и способы моделирования, которые основаны на экономическом анализе деятельности этих фирм. Среди них выделяют следующие: математическое программирование; методы математической статистики; использование теории игр, исследование операций, изучающих экономические системы, а также хозяйственную деятельность предприятий в целом.

В большинстве случаев предприятия используют методы страхования и уменьшения финансового риска, так как именно они смогут обеспечить непрерывное финансирование и защитить финансовые потоки фирмы. Главным достоинством применения данных инструментов является тот факт, что в процессе собственной работы организация извлекает пользу от долговых обещаний и в одно и то же время уменьшает свой долговой рычаг, в случаях форс-мажорных условий [4].

Для обеспечения эффективной защиты предприятия от различного рода атак используют метод теории игр.

Под теорией игр подразумевается математический метод изучения оптимальных стратегий, который рассматривается в играх. Игрой же является процесс, в котором участвуют несколько сторон, ведущих борьбу за реализацию своих интересов. Каждая из них имеет собственную цель и использует определенную стратегию, которая может вести к выигрышу или проигрышу — в зависимости от поведения остальных участников.

В экономике теория игр применяется для анализа стратегических проблем отраслей, рынков, предприятий, разработок организационных структур, систем управленческого учета и форм стимулирования эффективной деятельности. Используя теорию игр, управляющий предприятия получает возможность предусмотреть ходы своих партнеров и конкурентов.

Следовательно, теорию игр можно рассматривать как раздел методов оптимизации, позволяющий решать задачи теории принятия решений, в частности управленческих решений в экономике.

Примером применения теории игр для принятия стратегических управленческих решений можно назвать решения по проведению принципиальной ценовой политики, вступления на новые рынки, кооперации и создание совместных предприятий, определение лидеров и исполнителей в области инноваций. На промышленных предприятиях теория игр применяется для выбора оптимальных решений при создании рациональных запасов сырья, материалов, полуфабрикатов, когда противостоят две тенденции: увеличения запасов, гарантирующих бесперебойную работу производства, и сокращения запасов в целях минимизации затрат на их хранение. Для решения подобных задач в теории игр применяются алгебраические методы, которые основываются на системе линейных уравнений, неравенств и методах сведения данной задачи к определенной системе дифференциальных уравнений.

На основе выше сказанного можно сделать вывод, что применение теории игр содействует созданию конкуренции и позволяет выбрать наилучшую стратегию развития предприятия. Но участие в игре более двух предприятий усложняет осуществление стратегий. Использование теории игр в условиях неполноты информации практически невозможно.

Таким образом, математические методы являются важным инструментом экономического анализа, так как позволяют получить четкое представление об исследуемом объекте и количественно охарактеризовать его внутреннюю структуру и внешние связи.

Список используемых источников:

1. Богданова, Д.С., Жукова В.А., Нестеренко Н.И. Применение математических методов в экономических расчетах // Международный студенческий научный вестник. — 2018. — № 3-1. URL: <http://www.eduherald.ru/ru/article/view?id=18199> (дата обращения: 07.12.2019).

2. *Богомолов, В.А.* Экономическая безопасность: учебное пособие для студентов вузов / В.А. Богомолов; 2-е изд. перераб. и доп. -М., 2016. –295 с.
3. *Ермишина, О.Ф., Матаева А.А.* О системе внутреннего контроля и методах его организации // Успехи современной науки. 2016. № 7. Том 3. С. 107 – 109.
4. *Томилина, Е.П., Глотова И.И.* Финансовая безопасность: оценка и направления укрепления // Аграрная наука, творчество, рост: материалы международной науч.- практ. конф. СтГАУ. 2015. С. 361-365.
5. *Трошин, Д.В.* Онтология безопасности: парадигма существования // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. N 23. С. 40 - 48.

К. А. Urazova,

Ya. A. Jejerova,

E. D. Sidorova

MATHEMATICAL METHODS AS A TOOL FOR ECONOMIC SECURITY

Keywords: mathematical methods, economic security, external and internal threats, economic security of an enterprise, game theory, game.

In the modern world, the issue of economic security is acute, both within the framework of one enterprise, and on a global scale. To prevent threats and ensure economic security, it is necessary to use various tools, in particular, mathematical methods.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ И ТОРГОВЛИ

УДК 332.012.2

Л. А. Голованова, д-р экон. наук

Г. Н. Володько

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Ключевые слова: устойчивое развитие, система управления, муниципальное образование.

В статье рассмотрена сущность категории «управление устойчивым развитием муниципального образования». Предложена модель системы управления устойчивым развитием муниципалитета, обоснованы ее структурные элементы, цели и задачи процесса управления.

В настоящее время постановка и достижение целей обеспечения устойчивого развития территорий особенно актуальны на уровне муниципального образования (МО). Это обусловлено тем, что, с одной стороны, основной целью управления устойчивым развитием территорий является сохранение и преумножение имеющегося территориального потенциала для обеспечения комплексного стратегического развития муниципалитетов, с другой – управление в них наиболее приближено к потребностям населения.

Существует несколько точек зрения относительно сущности термина «управление устойчивым развитием муниципального образования». Часть авторов суть данного термина раскрывают через процесс управления муниципальной собственностью, другая – соотносит с профессиональной деятельностью органов местного самоуправления, направленной на удовлетворение социальных потребностей посредством нормотворческой деятельности и обеспечения контроля за реализацией нормативных правовых актов на практике [2, 3].

В общем процесс управления устойчивым развитием муниципального образования можно рассматривать как управленческий процесс, интегрирующий в себе совокупность функций и задач, методов, принципов и инструментов, направленных на достижение целей и задач устойчивого развития (рис. 1).



Рис. 1. Система управления устойчивым развитием муниципального образования

Следует рассмотреть более подробно основные элементы системы управления. Субъект управления – это органы местного самоуправления, бизнес-структуры, научные и инновационные организации и т. п. В качестве объекта управления выступает муниципальное образование, представляющее собой совокупность взаимосвязанных компонентов: экономическая и социальная сферы, демография, муниципальная инфраструктура и т. д.

Процесс управления устойчивым развитием формируется в соответствии с принципами и механизмом управления и характеризуется совокупностью целей, задач и функций управления. Среди ключевых можно выделить две задачи:

1. Тактические (стимулирование гражданской инициативы, инвестиционной и инновационной активности бизнес-структур и научного сообщества в целях повышения качества управленческих решений; разработка и реализация проектов и программ по устойчивому развитию МО);

2. Стратегические, включающие комплекс экологических, экономических и социальных задач.

Достижение параметров и эффектов устойчивого развития муниципального образования на выходе системы осуществляется в несколько этапов [1]:

- оценка ресурсного потенциала и построение потоков их движения;
- выявление проблем в социально-экономической сфере МО;
- совершенствование и выстраивание дополнительных организационных, финансовых и прочих структур;
- выявление «точек роста» для устойчивого развития;
- формирование модели управления устойчивым развитием;
- разработка и реализация программ управления устойчивым развитием.

В системе управления устойчивым развитием муниципального образования должны быть обеспечены взаимосвязь указанных этапов и возможность возврата на любой из предыдущих этапов после проведения мониторинга социально-экономической ситуации в муниципалитете. Цель устойчивого развития МО следует детализировать в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периодах реализации. Поскольку каждое муниципальное образование отличается уникальностью, постольку при разработке муниципальных проектов и программ устойчивого развития необходимо учитывать влияние пространственных, социально-экономических, экологических и иных факторов, а также особенности менталитета населения, проживающего на данной территории.

Сегодня муниципалитеты обладают значительным набором инструментов, позволяющим решить задачи устойчивого развития. В частности, разработка и реализация стратегии или программы социально-экономического развития и инструменты налогового регулирования (преференции и льготы) способствуют обеспечению достойного уровня жизни населения и конкурентоспособности товаров, работ и услуг; созданию инновационной среды для активного включения в рыночную среду; повышению инвестиционной привлекательности МО

и его участию в проектах на условиях государственно-частного партнерства и др.

Таким образом, управление устойчивым развитием муниципального образования можно определить как процесс управления социально-экономической системой муниципалитета, обеспечивающий устойчивость структуры, элементов и связей территориальной системы в целях роста качества и уровня жизни населения при сохранении благоприятной окружающей среды для будущих поколений. При этом важная роль в этом процессе принадлежит муниципальным органам власти, которые эффективно осуществляют функции управления в сферах образования, здравоохранения, культуры и защиты окружающей среды.

Устойчивое развитие территорий является комплексной задачей. Системный и процессный подходы к управлению устойчивым развитием на местном уровне позволяют выбирать среди управленческих воздействий наиболее эффективные, затрагивающие все сферы жизнедеятельности

Список используемых источников

1. *Егорычев, С. А.* Организационно-экономическая модель управления устойчивым развитием муниципальных образований // Вестник Оренбургского государственного университета. 2014. № 1 (162). С. 63-69.

2. *Елчуева, Т. Э.* Управление устойчивым развитием муниципального образования как социально-экономической системы в условиях реформирования местного самоуправления // Молодой ученый. – 2018. – № 23. – С. 294-300. – URL <https://moluch.ru/archive/209/51195/> (дата обращения: 12.02.2020).

4. *Пономаренко, И. В.* Исторический аспект становления и развития бюджетного федерализма в Российской Федерации. Актуальные проблемы российского права. 2016. – № 6 (67). – С. 133-140.

L. A. Golovanova,

G. N. Volodko

SUSTAINABLE DEVELOPMENT MANAGEMENT SYSTEM FOR MUNICIPAL STRUCTURE

Keywords: sustainable development, management system, municipality.

The essence of the category “management of sustainable development of a municipality” is considered in the article. A model of the system for managing sustainable development of the municipality is proposed, its structural elements, goals and objectives of the management process are substantiated.

А. Н. Захарова

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ВЛИЯНИЕ ДОЛЕВОЙ ЭКОНОМИКИ НА РАЗВИТИЕ ГОРОДОВ

Ключевые слова: совместное потребление, долевая экономика, sharing economy, совместная экономика, экономика совместного пользования.

В статье рассмотрено понятие «совместное потребление». Изучено влияние долевой экономики на развитие городов.

Со времен появления натурального обмена люди делились друг с другом имеющимися благами – приглашали в гости родственников и друзей, пускали переночевать и на время делились вещами, которыми сами не пользовались.

С развитием технологий общество вернулось к этой практике, – но теперь обмен вещами и услугами не ограничен узким кругом общения конкретного человека, а вырос до масштабов всего мира. Это явление получило название долевая экономика (shared economy) – экономика совместного потребления (sharing economy) и вошло в составленный журналом Time список идей, которые изменят мир в ближайшем будущем.

Долевая экономика (экономика совместного пользования, совместное потребление, трастовая экономика, peer-to-peer экономика) основана на совместном использовании ресурсов: жилья, автомобилей, парковок, оборудования, инструментов, знаний и умений [3]. Развитие технологий, распространение интернета и социальных сетей ускорили её развитие, в то время как экологические проблемы и экономический кризис мотивировали людей к участию.

Коллективная собственность, лежащая в основе долевой экономики – явление совершенно не новое. Первобытный человек, перейдя от охоты и собирательства к оседлому образу жизни, имел общие землю и орудия труда. К совместной экономике, так или иначе, относятся давно известные всем гостиницы, банки, такси, прокаты, колхозы и так далее.

Исследователи Университета Утрехта в Нидерландах выделили две группы причин участия в совместном потреблении: внешние (экономическая выгода, практическая необходимость, получение похвалы) и социальные (помощь другому человеку, знакомство с новыми людьми) [3]. При этом желание участвовать немного возрастает, если действие не подразумевает использования денег, особенно при обмене недорогими вещами, такими как дрель или велоси-

пед. С ростом дохода желание делиться снижается, в то время как более высокий уровень образования увеличивает вероятность участия. Исследования показали, что женщины более склонны к совместному потреблению, чем мужчины.

Другая причина участия в совместном потреблении – возможность узнать о процессе от предыдущих пользователей конкретной вещи или услуги. Большинство компаний, участвующих в доленой экономике, практикуют рейтинговую систему, где и продавец, и покупатель могут оставить отзыв о продукте, услуге и рассказать об опыте общения. Это повышает уровень доверия и мотивирует людей воспользоваться товаром или услугой в будущем. 770 млрд руб. составил объем рынка услуг шеринга в России в 2019 году, увеличившись к предыдущему году на 50%.

Несмотря на то, что долевая экономика стала возможной благодаря прорыву в технологиях, она подчиняется базовым экономическим законам. Её основа – снижение стоимости поиска информации и транзакции. Сегодня мы почти мгновенно можем изучить качество предлагаемого жилья на Airbnb, оценить стоимость поездки с Uber или забронировать машину в Zipcar. Такие платформы облегчают доступ к рынку небольшим игрокам, позволяя им предложить свои услуги и создать репутацию. Ключевым фактором является степень снижения издержек, при такой лёгкости обмена услуг владельцам квартир или машин становится выгодно сдавать своё имущество на день или час. К примеру, автомобиль или любая другая вещь, используемая владельцем в течение 5 % времени, может быть полезна в оставшиеся 95 % времени другим людям.

Последствия долевой экономики не очевидны. С одной стороны, совместное потребление должно уменьшить спрос на товары долгосрочного пользования. Если автомобиль нужен только на выходные, вместо покупки им можно временно воспользоваться через Zipcar. С другой стороны, покупка автомобиля становится выгоднее. Можно сдать своё авто на выходные и заработать, то есть совместное потребление должно увеличить спрос на автомобили.

Для развития долевой экономики необходим социальный капитал – набор взаимосвязей, неформальных ценностей, норм доверия и поведения, позволяющий малознакомым людям сотрудничать. Согласно исследованиям Фрэнсиса Фукуямы, американского философа, политического экономиста, «доверие – основа социального капитала». Уровень социального капитала в России не высок, люди доверяют только своему кругу общения и не склонны доверять другим. Это подтверждает опрос Лаборатории прикладного анализа институтов и социального капитала, 75 % россиян чувствуют полную ответственность за положение в своей семье, и в то же время 72 % практически не ощущают никакой ответственности за положение в своём городе.

Airbnb — самая популярная платформа в мире для сдачи и аренды частного жилья.

Основная причина того, почему люди готовы сдавать своё жильё в аренду незнакомцам, – дополнительный источник дохода. Согласно исследованию ряд компании, 84 % жителей города Портленда, Орегон, сдают жильё, 65 % из них

используют заработанные деньги на покрытие аренды. Людей, предпочитающих Airbnb отелям, также привлекает возможность увидеть новое место глазами местного жителя. Неудивительно, что количество таких платформ увеличивается, примеру Airbnb последовали HomeAway, OneFineStay, FlipKey и другие зарубежные компании.

Критики считают, что если больше людей будет арендовать жильё через такие платформы, как Airbnb, то отели будут получать меньше выручки, платить меньше налогов и предлагать меньше рабочих мест. Исследователи университета Бостона выявили, что если предложение на Airbnb повышается на 10 %, то выручка отелей снижается на 0,35 % и цена падает на 0,2 % [2]. В тexasском городе Остине появление Airbnb в 2008 году привело к снижению выручки отелей на 8-10 % [2]. Оказалось, что Airbnb больше влияет на небольшие отели и в меньшей степени конкурирует с бизнес-отелями, которые получают основную выручку от корпоративных клиентов. Снижение цен на жильё может привлечь больше туристов, что увеличивает прибыль ресторанов, музеев, магазинов, отчисляющих налоги в бюджет города. Долевая экономика усиливает конкуренцию, которая, как правило, перераспределяет экономическую выгоду в пользу потребителей.

Платформы совместного пользования могут играть значимую роль в поддержке стабильности городов во время стихийных бедствий. После урагана «Сэнди» в 2012 году тысячи людей, сдающих жильё на Airbnb на восточном побережье, предложили бесплатно разместить пострадавших от урагана. Пользователи платформы помогли Нью-Йорку и другим городам быстрее справиться с последствиями стихийного бедствия.

Долевая экономика меняет и городской транспорт. Такие платформы можно разделить на три вида: аренда автомобилей на короткий срок – carsharing (действующий в России Anytimecar или международные ZipCar и RelayRides), альтернатива такси (Uber, Lyft, SideCar) и городские велопрокаты, существующие в Москве, Казани, Санкт-Петербурге и других городах.

Vayable меняет туристический бизнес, предлагая найти специализированного гида по городу: историка, фотографа, архитектора или знатока местной кухни, который покажет и расскажет о городе или районе, принимая во внимание предпочтения путешественника.

Сервисы, основанные на принципах долевой экономики, позволяют обменивать ненужные вещи на более необходимые или просто отдавать, а не выбрасывать их. Такими могут оказаться не только старые или поношенные вещи, но и новая одежда, купленная на распродаже, не пригодившиеся подарки или прочитанные книги и учебники. Yerdle — один из таких сервисов, действующий на всей территории США. Пользователи отдают ненужные вещи взамен на виртуальные деньги, на которые можно приобрести вещи других пользователей. В России существует несколько подобных сервисов. Например, благодаря SwapShor невостребованные вещи уже нашли новых хозяев. «ДарuDар» пред-

лагает бесплатно отдавать вещи или дарить услуги. Приобрести что-то новое можно на сайтах бесплатных объявлений, таких как Avito или Юла.

Всё больше правительств городов осознают, что концепция устойчивого развития (sustainable development — экономическое, социальное и экологическое равновесие) напрямую связана с долевой экономикой, поскольку у них есть общие цели подготовить города к стихийным бедствиям, к изменению климата и окружающей среды. Например, правительство Сеула, поставившее цель сделать город самым лучшим среди совместных городов, выпустило законодательный акт поддержки компаний и инициатив, использующих принципы совместного потребления и долевой экономики. Сейчас в городе растёт количество компаний и инициатив, основанных на совместном потреблении: к примеру, Woozoo помогает найти соседа для съёма квартиры, а Homestay — погостить в разных провинциях страны и узнать, как люди живут за пределами города.

На сегодняшний день глобальные корпорации внедряют шеринг-модель в свой бизнес. Развитие долевой экономики в западных странах набирает обороты (в сфере офисшеринга, строительной техники и стройматериалов, в том числе, когда отходы одной отрасли используются в производственной цепочке другой).

Долевая экономика меняет жизнь городов и их жителей по всему миру. Насколько глубоко она проникнет в отдельные города, зависит не только от распространения технологий и социальных сетей, но и от уровня доверия к малознакомым людям и готовности жителей участвовать в совместном потреблении, а это, в свою очередь, соотносится с образованием и желанием каждого отдельного жителя участвовать в жизни своего города.

Список используемых источников

1. Орлова, Г. А., Зеленюк А. Н. Развитие «долевой» экономики // Российский Внешне-экономический Вестник. 2016. № 8. С. 3–12.
2. Dogru, T. [и др.]. Does Airbnb have a homogenous impact? Examining Airbnb's effect on hotels with different organizational structures // International Journal of Hospitality Management. 2020. (86). С. 102451.
3. Mont, O. Institutionalisation of sustainable consumption patterns based on shared use // Ecological Economics. 2004. № 1–2 (50). С. 135–153.

A. N. Zakharova

Keywords: collaborative consumption, shared economy, collaborative economy, sharing economy.

The article discusses the concept of co-consumption. The influence of the shared economy on the development of cities is studied.

М. В. Ивашкин, д-р экон. наук

Ли Цзюньчэнь

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ В ПРОВИНЦИИ ХЭНАНЬ (КИТАЙ)

Ключевые слова: розничная торговля, конкурентная среда, иностранные компании, цепи поставок.

В статье рассмотрены наиболее актуальные проблемы формирования и управления цепями поставок в современном Китае. Особое внимание в статье уделяется вопросам трансформации роли розничной торговли в жизни общества, а также специфическим особенностям конкуренция между ритейлерами различных форматов, появлению иностранных розничных компаний на китайском рынке и неэффективно существующих цепей поставок китайских розничных торговых предприятий.

С развитием экономической глобализации и экономической интеграции рыночная конкуренция продемонстрировала четкую международную тенденцию. Как результат, проблемы, с которыми сталкиваются розничные торговые компании, являются весьма серьезными. Китайским розничным предприятиям необходимо постоянно разрабатывать и использовать персонализированные продукты для завоевания потребительского рынка и использовать все новые системы управление цепями поставок. В текущих рыночных условиях диктата покупателя форма рыночной конкуренции изменилась с традиционной конфронтационной конкуренции на кооперативную конкуренцию. Это означает, что большинство торговых компаний скорее выбирают сотрудничество, а не жёсткую конфронтацию. Идеология такого перехода предполагает переход к стратегии «беспроблемного конкурента». Управление цепью поставок должно преобразовать конкурентные отношения между участниками канала в отношения сотрудничества или симбиоза, что является на данном этапе развития рынка весьма эффективной стратегией. Такой подход призван оптимизировать все звенья производителей, дистрибьюторов и розничных продавцов. Чтобы добиться

максимальной эффективности в руках конечных клиентов, оптимизировать распределение ресурсов по всей цепи поставок, участники канала должны организовывать логистику в рамках общего плана, предполагающего обмен информацией, совместное использование ресурсов и выгод.

Кроме того, с увеличением темпов экономического развития и ростом потребительских доходов целевых потребителей постепенно изменилась структура потребностей – от превалирования физиологических потребностей и потребностей в области безопасности (т.е. потребностей низкого уровня) до духовных и психологических потребностей высокого уровня (таких как социальная самооценка и самореализация). Сосредоточенность на удовлетворении принципиально иных потребностей привело к изменению в процессе формирования добавленной стоимости потребительских товаров, а также к изменению базовой роли магазина как субъекта удовлетворения потребностей. Сегодня магазин – это не только и не столько место для покупок необходимых товаров, но и место отдыха покупателя. Совершение покупки – это не только товарообменная деятельность, но и важная часть культурной жизни граждан. Покупатели в магазине не просто приобретают товары необходимые им для удовлетворения материальных потребностей, но и получают при этом духовное удовольствие.

Современный процесс управления цепями поставок предполагает использование совершенно новой идеи управления, основанной на консолидации своих для установления стратегических отношений сотрудничества с другими компаниями. Акцент в развитии основных компетенций торговой компании делается на достижении дополнительных конкурентных преимуществ за счет совместного с другими участниками канала распределения (включая производителей) использования всех видов ресурсов.

В 2001 г. Wal-Mart стала крупнейшей в мире компанией, заняв топ-500 в мире, положив конец многолетнему господству GM. Этот успех проистекал из двух базовых аспектов.

Во-первых, Wal-Mart является не только традиционным торговым бизнесом, но и играет активную роль в производстве реализуемых товаров, участвует в разработке производственных планов поставщиков, обсуждает разработку новой продукции и осуществляет контроль ее качества.

Во-вторых, обеспечивает высокий уровень обслуживания клиентов Wal-Mart, который в том числе предполагает своевременное оповещение производителей о мнении потребителей, что помогает производителям улучшать и совершенствовать свою продукцию. Именно благодаря усовершенствованной системе управления цепями поставок Wal-Mart может интегрировать производство и конечное потребление. Wal-Mart не только служит своеобразным «мостом между производителями и потребителями», но и принимает на себя обязанности по формированию глобальной цепи поставок.

Теперь все больше и больше компаний получают огромные выгоды от оптимизации управления цепями поставок. А следовательно, китайские розничные предприятия также должны стать активными участниками глобальной си-

стемы поставок и как можно скорее построить собственную систему управления цепями поставок.

С точки зрения розничного предприятия, его цепь поставок состоит из двух частей: внутренней и внешней. Первая в основном зависит от собственной ситуации в компании, а вторая предполагает координацию и сотрудничество с ее приоритетными поставщиками и нижестоящими клиентами. Эти две части взаимосвязаны и взаимозависимы, и разрыв любого звена влияет на работу всей цепи поставок. Уровень управления и способность предприятия к интеграции своих ресурсов являются основой всей цепи поставок, поэтому, чтобы повысить эффективность управления цепями поставок розничного предприятия, сначала необходимо начать с самого предприятия.

Основная цель управления цепью поставок – повысить прозрачность всего процесса. Для розничных компаний прозрачность означает, что поставщики имеют доступ к своим продажам в любое время, что позволяет им своевременно пополнять запасы. Прозрачность внутренней информации самого розничного предприятия основана на стандартизации его бизнес-процессов, так что он имеет относительно высокую предсказуемость. Однако розничные компании с относительно высоким уровнем управления цепями поставок, как правило, тщательно проектировали свои бизнес-процессы. Используя данные о конкретных клиентах, можно реализовать индивидуальный маркетинг в соответствии с конкретными предпочтениями каждого клиента, поставщик может увеличить глубину и широту анализа данных о продажах, тем самым улучшив качество своих клиентов. Уровень сервиса. Это важная технология и стратегия для управления цепями поставок.

Судя по текущему развитию розничных торговых сетей, фокус конкуренции сместится с масштабов на эффективность управления цепями поставок: тот, кто быстро, эффективно и с низкими затратами это сделает, выиграет конкуренцию. Независимо от того, насколько хороша розничная компания, если она не может сотрудничать со всеми участниками канала распределения, эта компания не будет по-настоящему эффективной.

В свете текущей ситуации китайские торговые сети просто обязаны тщательно анализировать рыночную среду, использовать новые возможности и новое мышление, реализовывать новые стратегии и всесторонне выстраивать систему управления цепями поставок с учетом китайской специфики.

Список используемых источников

1. *Чжан, Тао*, Ван Яцзюнь. Современное управление цепями поставок. // Издательство Сычуаньского университета, 2003 (10): С. 299, С. 300, С. 329.
2. *Цзюнян, Ли*. «Управление цепочками поставок для предприятий розничной торговли». Экономика и управление бизнесом. 2001. (5). - С. 11-12.
3. *Цянь, Донгрэн*, Чжоу Мейна. «Внедрение системы управления цепями поставок для повышения конкурентоспособности предприятия». «Журнал Харбинского коммерческого университета». 2005 (1). вып. 80-й.: С. 35.

**M. V. Ivashkin,
Li Junchen**

PROBLEMS OF FORMATION OF SUPPLIES CHAINS IN RETAIL TRADE IN HENAN PROVINCE (CHINA)

Keywords: retail, competitive environment, foreign companies, supply chains.

The article discusses the most pressing problems of the formation and management of supply chains in modern China. Particular attention is paid to the transformation of the role of retail in society, as well as to specific features of competition between retailers of various formats, the emergence of foreign retail companies in the Chinese market and the inefficiency of existing supply chains of Chinese retail trade enterprises.

УДК 338.246

Н. Н. Онищенко, канд. экон. наук

П. В. Рубанцев

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

КРИЗИС РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ВЫХОДА

Ключевые слова: малый бизнес, налогообложение, инвестиции, административная нагрузка.

В статье рассмотрены ключевые проблемы развития малого и среднего бизнеса в России. На основе исследований МСП в России и с учетом зарубежного опыта предложены пути обеспечения жизнедеятельности малых и средних предприятий.

Деловая активность в секторе малого и среднего бизнеса России снижалась начиная со второго полугодия 2018 года, по данным индекса RSBI [1]. Значение индекса ниже 50 пунктов указывает на снижение деловой активности в секторе. Фактически малый бизнес оказался в состоянии рецессии. По состоянию на начало 2019 года предприниматели были настроены пессимистично в отношении собственного бизнеса и экономики в целом, причем ожидания бизнеса оказались наихудшими за последние пять лет [2].

Тогда негативно на деловой активности малого бизнеса сказался ряд факторов.

Повышение НДС с начала 2019 года привело к замедлению роста экономики, увеличению налоговой нагрузки на предпринимателей и ухудшению финансового состояния предприятий, дальнейшему снижению покупательского спроса, индексации тарифов ЖКХ. Кроме того, рост НДС – удар по отечественному производителю.

Негативный эффект оказало сокращение льгот и преференций. Одна только отмена пониженных тарифов страховых взносов для предприятий, работающих на упрощённой и патентной системах налогообложения или ЕНВД нанесла по МСП серьезный удар. Увеличение совокупной ставки страховых взносов с 20 до 30 % не позволяет существующим предприятиям масштабировать бизнес и существенно обесценивает роль льготных систем налогообложения для новых предприятий. Кроме того, не многие имеющиеся льготы и преференции востребованы субъектами МСП. К примеру, абсолютное большинство дальневосточных предпринимателей (70 %) не привлекали заемные средства, при этом из тех, кто привлекал, большинство получили отказ от банка без объяснения причин. Данный фактор образует закономерность, поскольку провоцирует изменение поведения предпринимателя и приводит его к отказу от привлечения заемных средств, а не к «работе над ошибками» [3]. Именно этот фактор усугубляет положение бизнеса в период дефицита финансовых средств.

Анализ контролирующих органов показал несостоятельность мер поддержки МСП. «Оценка состояния гарантийной поддержки и микрофинансирования малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации в 2015–2018 годах и первом полугодии 2019 года», проведенная Счетной палатой РФ, показала неэффективность использования вложенных в соответствующие национальные проекты 80-ти миллиардов рублей. Росстат по итогам последней оценки доли МСП в ВВП сообщил о сокращении данного значения за 2018 год на 1,8 % [4].

Реальные денежные доходы россиян в первом полугодии 2019 года снизились на 1,3 % [5]. Причиной падения стала инфляция (5 %) и рост обязательных выплат.

По-прежнему велика доля государства в экономике. По итогам 2018 года она составила порядка 60-70 % [6]. Более того, эксперты отмечают тенденцию к переходу влияния государства на бизнес в иное состояние. Государство все

больше обозначает свое присутствие посредством распределения финансовых ресурсов и контроля экономических агентов.

Негативные ожидания МСП вкупе с объективными сдерживающими факторами обусловили неутешительные для сектора итоги 2019 года:

- за первые 9 месяцев 2019 года в стране открылось 216 459 коммерческих организаций, а прекратило свою деятельность — почти 500 тысяч;
- за период с 4 квартала 2018 г. по 3 квартал 2019 включительно из-за ухудшения экономических условий в России закрылось 668 тысяч юридических лиц [7];
- по результатам 3 квартала 2019 года в условиях стагнации российской экономики (темп роста ВВП в пределах 0,8 – 1 %) индекс RSBI продемонстрировал падение как в целом, так и по расчетным критериям в отдельности, и оказался на уровне 50 пунктов – уровне, который говорит о рецессии в секторе [1].

Таким образом, мы наблюдаем минимальную эффективность мер поддержки МСП и одновременно – процессы, ведущие сектор к упадку (например, повышение ставки НДС). Все перечисленные выше проблемы существуют на протяжении длительного времени и говорят, на наш взгляд, о кризисе администрирования сферы малого и среднего бизнеса. Кроме того, положение малых и средних предприятий осложняется пандемией коронавируса COVID-19 и вызванным им экономическим кризисом. Данный кризис стал катализатором всех отрицательных процессов в секторе МСП. Глава Российского союза промышленников и предпринимателей Александр Шохин на Санкт-Петербургском международном экономическом форуме - 2019 сравнил текущую ситуацию в России с этапом перестройки [8]. Действительно, в данной ситуации, на наш взгляд, единственным путем выхода МСП из затяжной стагнации является путь коренных реформ в сфере администрирования малого и среднего бизнеса. Какие меры по обеспечению жизнедеятельности МСП должны быть приняты в текущей экономической ситуации?

Во-первых, необходимо в кратчайшие сроки оказать МСП финансовую поддержку в виде реальных льгот, как это делается в других развитых странах [9]. Малый и средний бизнес действительно располагает чрезвычайно малым объемом финансовых ресурсов. При падении спроса в ряде отраслей, наблюдаемом в период пандемии, отсутствие адекватных мер поддержки размером 5-10 трлн рублей может привести к волне банкротств, в первую очередь малых и микропредприятий. Только на микропредприятиях (в основном мелкие торговые, обслуживающие организации) заняты 7,3 млн человек, что составляет 48 % от всех занятых в секторе МСП [10]. Самостоятельно из кризиса микро- и малые предприятия выйти не смогут, поскольку не имеют достаточной подушки безопасности. А ее отсутствие является следствием многолетнего неэффективного администрирования в сфере МСП. Если не удастся в кратчайшие сроки переломить тенденцию к застою в регулировании бизнеса, по окончании кризиса его придется не развивать, а возрождать.

Нестабильность законодательства также должна быть учтена в процессе реформирования. Около 45 % дальневосточных предпринимателей, по результатам исследования, отметили высокий уровень административных барьеров. В 9 % случаев эти барьеры заставляют предпринимателей уходить с рынка [3]. Влияние административных барьеров заключается в постоянной необходимости приводить деятельность предприятия в соответствие с изменяющимся законодательством, частых проверках со стороны правоохранительных и налоговых органов. На сегодняшний день бизнес как никогда заинтересован в стабильных «правилах игры» на долгосрочную перспективу и в провозглашении принципа невмешательства со стороны государства. Под невмешательством следует понимать перераспределение полномочий по регулированию сектора МСП в пользу системных объединений предпринимателей.

Для того чтобы малый и средний бизнес не был дотационным, необходимо создать условия для его естественного роста. Здесь хотелось бы отметить необходимость принятия двух архиважных документов: закона о «регуляторной гильотине» и так называемого «инвестиционного кодекса». Главным событием 2019 года для МСП стала как раз-таки инициатива «регуляторной гильотины» - коренного пересмотра и отмены ряда правовых актов с целью снижения административной нагрузки. Вступление закона в силу намечено на 1 января 2021 года. Имеется положительный опыт реализации «гильотины» за рубежом: в США благодаря пересмотру правовых актов удалось добиться снижения издержек регулирования на 570 млн долларов ежегодно, в Хорватии удалось снизить затраты для бизнеса и потребителей на 65 млн долларов в год [11]. Однако необходимо отметить, что пересмотру должны быть подвергнуты все подсистемы регулирования: обязательное нормирование (ГОСТы, СНИПы, СанПиНы, разнородные ведомственные правила безопасности и т.п.), допуск на рынок или к деятельности (обязательная и добровольная сертификация, лицензирование, аккредитация) и «государственный контроль и надзор» [12]. В текущей же редакции законопроекта ряд подсистем без рассмотрения выведен за скобки и не должен быть подвергнут переоценке.

«Инвестиционный кодекс» же привлекателен для бизнеса тем, что позволит решить сразу две проблемы: обеспечит стабильность законодательства и, тем самым, даст российским предприятиям возможность заниматься инвестиционной деятельностью. В ходе последнего «Московского финансового форума – 2019» Министр экономического развития РФ Антон Силуанов заявил о том, что российский бизнес хранит на счетах 28 триллионов рублей [13]. Вся прибыль либо остается на банковских депозитах, либо распределяется между учредителями. Мотивы бизнеса понятны: инвестиции при нестабильности законодательства и ограниченных финансовых ресурсах очень рискованны. Новый механизм предлагает соглашения о защите и поощрении капиталовложений (СЗПК). Согласно проекту закона о СЗПК, государство гарантирует инвестору неизменность регуляторных и фискальных условий на весь период реализации проекта, а также юридическую защиту капиталовложений и инфраструктурные

субсидии. Принятие данного закона способно дать мощный импульс не только сектору МСП, но и российской экономике в целом.

В заключение хотелось бы отметить значимость малого и среднего бизнеса для российской экономики. Несмотря на стагнацию экономики и кризис управления, бизнес несет в себе огромный инвестиционный потенциал, аккумулирует трудовые ресурсы, обеспечивает предложение на товарных рынках по всей стране. Именно развитие МСП способно стать ключом к повышению качества жизни в регионах, что является приоритетной задачей государства сегодня. Бесспорно, обеспечение жизнедеятельности малого и среднего бизнеса является залогом здоровья национальной экономики.

Список используемых источников

1. *Общероссийская* общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России» - «Индекс ОПОРЫ RSBI» [Электронный ресурс]. URL: <https://opora.ru/projects/indeks-opory-rsbi/> (дата обращения: 14.04.2020).

2. *MAGRAM* Market Research — независимое исследовательское агентство полного цикла [Электронный ресурс]. // URL: http://www.magram.ru/news/SMB_stagnation.html (дата обращения: 14.04.2020).

3. *Общероссийская* общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России» - «Факторы развития малого и среднего предпринимательства на Дальнем Востоке», 2017 [Электронный ресурс]. // URL: <https://opora.ru/upload/iblock/e2c/e2c6546842b3d0ab04d5712b1dc18bfb.pdf> (дата обращения: 14.04.2020).

4. *Федеральная* служба государственной статистики — РОССТАТ [Электронный ресурс]. // URL: http://old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/ (дата обращения: 14.04.2020).

5. *Федеральная* служба государственной статистики — РОССТАТ [Электронный ресурс]. // URL: www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/potr/ipc_kv_2005-2019.xlsx (дата обращения: 14.04.2020).

6. *Федеральная* антимонопольная служба — «Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации за 2018 год» [Электронный ресурс]. // URL: <https://fas.gov.ru/documents/685117> (дата обращения: 15.04.2020).

7. *Министерство* экономического развития РФ [Электронный ресурс]. // URL: <https://iz.ru/935870/roza-almakunova/bez-iurlitca-v-rossii-za-god-zakrylos-pochti-700-tys-predpriiatii> (дата обращения: 15.04.2020).

8. *Петербургский* международный экономический форум - 2019 [Электронный ресурс]. // URL: <https://forumspb.com/?lang=ru> (дата обращения: 15.04.2020).

9. *Журнал* «Forbes Russia» [Электронный ресурс]. // URL: <https://www.forbes.ru/biznes/396629-pandemiya-so-skidkooy-rossiya-vydelila-na-pomoshch-naseleniyu-i-biznesu-v-70-gaz-menshe> (дата обращения: 15.04.2020).

10. *Федеральная* налоговая служба РФ — Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. // URL: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html> (дата обращения: 15.04.2020).

11. *Александров, О. В.* Регуляторные гильотины»: международный опыт устранения препятствий для бизнеса и инвестирования, «Торговая политика», 2019.

12. *Рубцов, А. В.* Отсечь или оставить: что не так с идеей «регуляторной гильотины». РБК, 2019.

13. *Московский* международный экономический форум - 2019 [Электронный ресурс]. // URL: <https://mff.minfin.ru/news/press-konferentsiya-pervogo-vitse-premera-ministra-finansov-rf-antona-siluanova-proshla-na-moskovsko/> (дата обращения: 15.04.2020).

N. N. Onishchenko,

P. V. Rubantsev

SMALL AND MEDIUM BUSINESS REGULATION CRISIS: PROBLEMS AND SOLUTIONS

Keywords: small business, taxation, investment, administrative burden.

The article defines the key problems of small and medium-sized businesses' development in Russia. Based on research by SMEs in Russia and considering foreign experience, ways to ensure the livelihoods of small and medium-sized enterprises are proposed.

УДК 659.1

И. В. Оттева, канд. экон. наук

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

КОНТЕКСТ И ТАРГЕТ - ОТЛИЧИЯ И ПРЕИМУЩЕСТВА

Ключевые слова: Реклама, продвижение, контекст, таргет, интернет реклама, социальные сети, рынок.

Контекстную и таргетированную рекламу очень часто путают, основная цель у них одинаковая – поиск новых клиентов, однако имеются существенные отличия, во-первых, это различные рекламные площадки, во-вторых, различные способы поиска покупателей.

Практически все компании, давно существующие или только выходящие на рынок в своей деятельности, используют платную рекламу для продвижения своих товаров и услуг. В нашем современном и быстромеменяющемся мире постоянно появляются новые способы продвижения. Мы уже не можем представить свой мир без телефонов-планшетов и других гаджетов, пользуемся бесчисленным количеством приложений, читаем статьи и новости в социальных сетях и на официальных сайтах, покупаем товары и услуги, не выходя из дома, и любая мало-мальски уважающая себя компания имеет свой сайт и аккаунт в социальных сетях. Но далеко не все могут и умеют пользоваться всеми возможностями, которые дает интернет-реклама. В настоящий момент времени — это один из основных способов воздействия на потребителей. Основные принципы и технологии рекламы в интернете значительно отличаются от принятых в традиционных медиа: таких как телевидение, радио и прочие, а эффективность и измеримость ее значительно выше.

В настоящее время сложилось несколько наиболее распространенных и успешно используемых типов рекламных интернет-каналов. Это размещение рекламной информации на сайтах, привлечение потребителей на сайт и поиск потребителей среди пользователей. Причем использование каждого интернет-канала имеет свои, присущие только ему особенности и законы, и продвигать продукцию и услуги через сайты и социальные сети достаточно трудоемкий процесс, которым должен заниматься специалист. Большинство рекламодателей искренне уверены, что здесь нет и не может быть больших отличий, а если они есть, то их очень немного. Но это далеко не так, контекст и таргетинг - это два понятия, как две стороны одной медали, с одной стороны, очень разные, а с другой - дополняют друг друга. Запускать эти два вида рекламы на одинаковых параметрах абсолютно не целесообразно и зачастую просто невозможно.

Контекстная реклама – способ продвижения в интернете вашего товара или услуги, при котором ваши объявления показываются в ответ на введенные пользователями запросы. Поэтому контекстно-тематическое содержание страницы интернет-пользователей соответствует их интересам и работает на истории запросов. Местом для показа объявлений может быть поисковая выдача или сторонний ресурс. Под контекстной рекламой понимаются в основном объявления в «Яндексе», Google и на других поисковых системах. Контекст рассчитан на заключение сделки т.е. на «теплых» клиентов, которые уже готовы совершить сделку и ищут Ваш товар или услугу.

Таргетированная реклама (от англ. target — «цель») — это объявления различных типов, текстовые, видео, фото, картинки и др. в социальных сетях. Особенность таргетированной рекламы в том, что она показывается пользователям, которые соответствуют заданным характеристикам. Это могут быть пол, возраст, географическое положение, интересы, поведение; так, в Facebook Ads реклама будет показана пользователям, которые с большей вероятностью совершат действие, указанное в качестве цели кампании.

Таргетированная реклама может побудить пользователя перейти по ссылке на сайт, совершить покупку, оставить контактные данные и многое другое и рассчитана как на «холодных», так и «теплых» клиентов, т.е. охватывает не только потенциальных потребителей, которые уже готовы совершить покупку, но и на тех, которые в будущем могут заинтересоваться вашим предложением.

Целевая аудитория таргетированной рекламы зачастую не заинтересована в покупке в данный конкретный момент времени, но он срабатывает как щелчок затвора к будущему выстрелу. Например, если вы интересуетесь и являетесь покупателем уходовой косметики, то вполне вероятно вам будут интересны марафоны и вебинары по естественному омоложению, и на 80 % вы когда-нибудь станете клиентом компаний или специалистов, предлагающих данные услуги.

Контекстная реклама используется в следующих случаях.

- Когда есть проблемы с определением целевой аудитории. Если нет четких параметров, которые различают или наоборот объединяют ваших клиентов, и единственное, в чем они совпадают, это в покупке определенной марки пальто или какой-то модели телефона, то очень сложно будет таргетировать объявления по любым каким-либо критериям сегментирования, будь то половозрастной или социально-экономический, или географический. Контекстная реклама поможет выявить потребности с помощью ключевых слов и грамотно предложить продукт.

- Когда рынок давно сформирован. Если компания работает на рынке уже давно, а продукт не является новинкой и нужен массовому потребителю (например, услуги такси, одежда и обувь, доставка продуктов и т. д.), выберите «контекст», а с помощью таргетированной рекламы в данном случае сообщают о новинках, скидках и акциях.

- Когда вы предлагаете товар высшим эшелонам рынка. Например, одежда и косметика дорогих, брендовых товаров таких как Tiffany, Jimmy Choo, Prada и прочие. В этом случае необходимо размещать контекстную рекламу по целевым запросам, делая ставку на уже готовых к покупке людей.

Таргетированную рекламу можно размещать в следующих случаях.

- Когда вы выходите на новые рынки сбыта. В этом случае, чтобы сообщить людям о новинке, можно запустить показы в соцсетях. Не нужно в данном случае надеяться на большое количество откликов привлечение большого числа новых покупателей, но это поможет сформировать четкий образ продукта в сознании пользователей.

- Когда ваш продукт является нишевым. В данном случае очень легко таргетировать рекламу в соцсетях, так как вы предлагаете товары и услуги для конкретной группы людей: бизнесменов, мам с маленькими детьми, студентов, пожилых людей и пр.

- Когда вы проводите ивент-мероприятия. В таком случае своей рекламой вы информируете людей о концертах, фестивалях, шоу, выставках, мастер-классах, тренингах, вебинарах, игровом промоушине и провокационном марке-

тинге. Объявления позволяют охватить максимальное число пользователей с соответствующими интересами.

- Когда вам нужно попасть к конкретному человеку. Вы можете составить индивидуальное предложение для конкретного человека, специалиста и отправить только ему.

Итак, сущность и отличия таргета от контекста мы разобрали, теперь остановимся на конкурентном преимуществе таргетированной рекламы.

Как правило, у таргетированной рекламы низкая стоимость отклика. Несомненно, стоимость отклика у каждой из социальных сетей отличается и зачастую эта разница может быть в два – три раза. Все зависит от аудитории в самой сети и товара или услуги, которую вы продвигаете, а также от контроля за вашими постами, обращениями, переходами и прочим. Кроме того, как мы говорили выше, таргет нацелен на реальных и потенциальных клиентов, т.е. он способен формировать спрос и работает на продвижение бренда или компании. Еще одним важным отличием является большое число функций, форматов, настроек и мобильность, именно здесь регулярно появляются новые возможности использования данного вида рекламы.

Преимущества таргетинга – большие возможности в настройке показов для пользователей с определенными «характеристиками». Главный недостаток - в том, что объявления видят холодные клиенты, которые не собираются ничего покупать или заказывать. При разработке рекламной кампании строятся предположения о характеристиках потенциальных клиентов, которые, могут не совпасть с реальным положением дел.

Преимущества контекстной - объявления показываются теплым клиентам, уже настроенным на покупку или, как минимум, осознавшим потребность в товаре или услуге. Из недостатков – это сложность настройки рекламных кампаний, по ключевым словам, необходимо исключать показы по нерелевантным запросам и определять, какие позиции, в верхней или в нижней части страницы, будут давать лучший результат.

Результативность любого из выбранных вами форматов зависит от удачно составленного текста, правильного выбора аудитории и просчитанной системы показов рекламы. Поэтому, как и любая реклама, она может не принести результата, даже если формат выбран, верно. И если «по ту сторону» покупателя встречается нерелевантная страница сайта, молчащие консультанты и непонятная навигация, поставленная вами цель достигнута не будет.

Список используемых источников

1. Колесников, А. В., Акулова Ю. А. Преимущества и недостатки smm - продвижения в социальных сетях как одного из инструментов рекламной кампании. // Современные проблемы экономического развития предприятий, отраслей, комплексов, территорий. Материалы Международной научно-практической конференции : в 2 томах. под редакцией М. В. Ивашкина, А. В. Колесникова. 2019. Хабаровск, С. 201-203.

2. <https://vc.ru/marketing/34042-targeting-protiv-konteksta-cto-vybrat-v-pogone-za-prodazhami>
3. <https://webtu.ru/blog/kontekst-ili-target-cto-kruche/>
4. <https://union-sp.ru/blog/kontekst-i-targetingitirovannaya-reklama-v-socsetyah-cto-vibrat/>

I. V. Otteva

CONTEXT AND TARGET - DIFFERENCES AND ADVANTAGES

Keywords: advertising, promotion, context, target, online advertising, social networks, market.

Contextual and targeted advertising is often confused, their main goal is the same - to search for new customers, but there are significant differences, firstly, these are different advertising platforms, and secondly, different ways of finding buyers.

УДК 330.34

Л. И. Попова, канд. экон. наук

М. В. Сидоров

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: предприятие; реструктуризация, реформирование; эффективность, методы реструктуризации.

В статье на примере конкретного предприятия рассматриваются методы реструктуризации, позволившие стабилизировать его финансовое положение.

Экономическая жизнь любого хозяйствующего субъекта не происходит плавно, все время изменяется. Зачастую экономическая ситуация создает условия, при которых единственной возможностью восстановления финансовой устойчивости остается реструктуризация.

© Попова Л. И., 2020

© Сидоров М. В., 2020

Главной целью реструктуризации является поиск источников стабилизации финансового положения предприятия и источников его развития.

Для производственного предприятия реструктуризация означает такое изменение элементов, которое создает потенциал в эффективном его функционировании.

Методы реструктуризации были опробованы в ходе работы по предотвращению несостоятельности акционерного общества «Хабаровская краевая типография» (далее – Типография).

Типография является крупнейшим на Дальнем Востоке полиграфическим предприятием полного цикла, имеющий большой комплекс современного оборудования для каждого этапа производства.

Типография относится к хозяйственным обществам, в уставном капитале которого имеется 100% доля Хабаровского края. Учредителем Акционерного общества выступает Министерство имущественных отношений Хабаровского края (далее МИО).

Распоряжением Правительства РФ от 23 апреля 2015 г. № 722-р Типография определена единственным на территории Хабаровского края поставщиком (подрядчиком, исполнителем), у которого организующие соответствующие выборы, референдум комиссии или по их решению соответствующие нижестоящие комиссии осуществляют закупки бюллетеней и открепительных удостоверений.

Финансово-хозяйственное положение предприятие значительно ухудшилось в период 2012-2016 годов.

К началу 2017 года Типография имела общую кредиторскую задолженность 26 миллионов 355 тысяч рублей, где 10 миллионов 576 тысяч – задолженность перед поставщиками и подрядчиками; 1,4 миллиона рублей перед консалтинговой компанией, так как был взят кредит без согласования с учредителем под 60 % годовых; 2,7 миллиона задолженность перед Фондом имущества Правительства Хабаровского края по аренде земли; 11 млн 679 тысяч прочие долги (заработная плата, налоги).

Дебиторская задолженность составляла порядка 10 млн рублей.

Сложное финансовое положение предприятия объяснялось следующими причинами:

Внешние – усиление конкуренции в сфере оказания полиграфических услуг; снижение спроса на полиграфическую продукцию.

Внутренними – несвоевременное поступление оплаты за изготовленную продукцию и платы за аренду помещений (отсутствовала деятельность по ликвидации дебиторской задолженности).

Изношенностью части основных средств.

Отсутствием с 2012 по 2016 год четкой финансово-экономической стратегии Типографии. Это привело к игнорированию реальных финансовых результатов деятельности предприятия.

Неосуществление деятельности по снижению себестоимости выпускаемой продукции привело к потере ряда клиентов и уменьшению клиентской базы.

Необходимость сохранения краевого предприятия определила использование методов реструктуризации, которые были направлены на преодоление сложившегося неудовлетворительного финансового положения. Среди использованных мер были:

1. Проведение комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности.
2. Инвентаризация имущества (основных средств, запасов, дебиторской задолженности).
3. Реструктуризация кредиторской задолженности.
4. Инвентаризация помещений, занимаемых предприятием;
5. Анализ использования работников на предприятии.

Полученные результаты предпринятых действий доказали необходимость проведения организованных мероприятий [2].

Поэтому на предприятии был создан экономический блок (проведены мероприятия по подбору специалистов в области экономической деятельности, ранее в этом направлении работа осуществлялась формально), а в 2017 году разработана и введена в действие коммерческая служба (в настоящее время ни одно из предприятий, осуществляющих на территории Хабаровского края деятельность в сфере полиграфии не имеет «активных» продаж), проведена профилактическая работа в коллективе по укреплению дисциплины. Укомплектован штат работников бухгалтерии, отдела кадров, службы материально-технического обеспечения квалифицированными специалистами.

По согласованию с профсоюзным комитетом оптимизировано число штатных сотрудников: (в течение 2017 года по соглашению сторон уволено семь работников), и в целях приведения штатного расписания в соответствие с текущими потребностями сокращен фонд оплаты труда на сумму порядка 2,8 миллиона рублей в год, согласовано измененное штатное расписание в совете директоров АО «Хабаровская краевая типография» (фонд оплаты труда за 10 месяцев в 2016 году составлял 34 млн рублей, а в 2018 году 31,2 млн рублей).

В ходе инвентаризации основных средств выявлено неиспользованное длительное время оборудование. Его реализация позволила получить средства в размере 1 млн рублей, которые были направлены на погашение части имеющейся задолженности перед налоговыми органами, что позволило осуществлять бесперебойную финансово-хозяйственную деятельность предприятия без блокировки его счетов за несвоевременную оплату налогов. Проведенный анализ процесса формирования затрат на продукцию, вновь созданным отделом экономики, позволил снизить себестоимость выпускаемой продукции, что положительно повлияло на результаты деятельности предприятия.

В целях повышения точности и достоверности, финансовой службы предприятия проведена техническая оценка возможности перехода на оформление

заказов из программы 1С:Предприятие 7.7 Бухгалтерский учет, редакции 4.5 в программу 1С:Предприятие 8.3 (8.3.8.2027) конфигурации 8 редакция 1.3.

С учетом имеющихся критических расхождений сведений бухгалтерского учета были привлечены, в порядке аутсорсинга, специалисты в области применения и использования программы 1С:Предприятие 8.3. Работа по исправлению искажений проводится по настоящее время.

Инвентаризация помещений здания, в котором размещается Типография, позволила оптимизировать размещение оборудования в здании с учетом всех технологических норм и требований. Это позволило высвободить помещения общей площадью 540 м², которые можно сдавать в аренду.

Грамотное определение размера арендой платы с учетом его технологического состояния позволило уже сдать некоторую их часть в аренду. Привлечение арендаторов продолжается.

Значительное внимание было обращено на развитие маркетинга на предприятии. Для этого была проведена работа по Интернет продвижению (доработка сайта, продвижение Яндекс директ, SEO продвижение), продвижение в социальных сетях, по каналам ТВ и т.п.

Организовано привлечение крупных компаний (банки, государственные учреждения, издательские центры, торговые предприятия, заведения общественного питания и т.п.) в качестве заказчиков.

Для получения возможности дополнительных поступлений денежных средств в сумме 3-5 млн рублей в год, начали участвовать в конкурсах, аукционах. В целях увеличения месячного объема заказов на 300-500 тысяч рублей (в год 3.5-6 млн руб.), расширению рынка сбыта продукции, привлечены заказчики из Амурской и Сахалинской областей, г. Комсомольска-на-Амуре и т.п.

Особое внимание уделялось постоянной работе по сокращению дебиторской задолженности, которая уменьшилась с 10 млн 88 тыс. рублей до 3 млн 500 тыс. рублей (где 800 тыс. рублей - невозвратные долги).

Проведенная работа позволила получить следующие результаты в табл. 1.

Таблица 1

Результаты деятельности по финансовому оздоровлению

АО «Хабаровская краевая типография»

	Январь-октябрь 2016	Январь-октябрь 2018	Разница
Расходы (с НДС)	87 872 377	77 048 877	10 823 500
Доходы (с НДС)	81 300 774	88 933 000	7 633 226
Финансовый результат	- 6 571 603	11 884 123	
EBITDA	-7 004 937,88	10 273 561,35	

Проводимая работа по оздоровлению предприятия поставила перед ним вопрос о необходимости технического обновления. Для этих целей было приобретено в ноябре 2018 года современное цифровое оборудование (Ricoh Pro C7200x) для печати «коротких» тиражей. Это оборудование позволит выполнять сложные задания в сжатые сроки на материалах широчайшего диапазона, как по формату, так и по типу носителя. Кроме того, приобретение данного

оборудования позволит заменить собой несколько печатных машин и технических процессов, которые обычно используются для создания нестандартных элементов оформления.

Данное оборудование дает возможность привлечь заказы на производство полиграфической продукции с одновременным расширением ассортимента.

В 2017 году в целях пополнения оборотных и основных средств, согласован и получен кредит в ПАО «Азиатско-Тихоокеанский Банк» на сумму 10 миллионов рублей, что позволило приобрести два станка в переплетный цех Типографии на сумму 2 млн рублей, а также погасить просроченную задолженность (2016 года) перед налоговыми органами и часть просроченной задолженности перед одним из поставщиков.

В 2018 году в целях снижения процентной ставки с 14 до 10,5 % заключили договор с ПАО «Сбербанк» на получение не возобновляемой кредитной линии на сумму 11 млн рублей, из которых 7 млн направлено на рефинансирование (погашение долга перед ПАО «АТБ») и 4 млн на приобретение основных средств (СТР и современное цифровое оборудование Ricoh Pro C7200x).

Целенаправленная деятельность по снижению кредиторской задолженности позволила сократить её с 26 млн 355 тыс. рублей до 17 млн 786 тыс. рублей, где около 7 млн руб. — это средства, связанные с обновлением технологического оборудования.

Вместе с тем, предприятие не собирается останавливаться в своем развитии после завершения мер реструктуризации.

Работы по совершенствованию производственной деятельности, направленной на обновление технологической базы, привели к росту производительности труда. Данное направление соответствует деятельности по реализации системных мер в сфере экономики в рамках майских указов Президента РФ [1].

Список используемых источников

1. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. № 204 О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года.
2. Оценка бизнеса: учебник / под редакцией А.Г. Грязновой.
3. Федотова, М. А. – М.: Финансы и статистика, 2003.-512 с.
4. Оперативная информация АО «Хабаровская краевая типография».

**L. I. Popova,
M. V. Sidorov**

PRACTICAL ASPECT ENTERPRISE RESTRUCTURING

Keywords: enterprise; restructuring, reformation; efficiency, methods of restructuring.

The article uses the example of a specific enterprise to consider the methods of restructuring that allowed to stabilize its financial position.

И. В. Оттева, канд. экон. наук

А. Н. Демехов

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

АНАЛИЗ ТРАНСПОРТНЫХ КОМПАНИЙ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ ПО ПЕРЕВОЗКЕ ГРУЗОВ

Ключевые слова: Хабаровский край, транспортно-логистический комплекс, перевозки, транспортные услуги, логистика.

Хабаровский край является одним из важнейших транспортных узлов Дальневосточного региона, занимая очень выгодное географическое положение. В данной статье рассмотрены ключевые транспортные компании, осуществляющие перевозки. Рассмотрены направления перевозок по основным городам края и транспортируемым грузам, проведен анализ факторов, влияющих на развитие и изменение их деятельности.

Большинство сфер бизнеса нуждается в услугах транспортных компаний для реализации своей деятельности. В наше время на рынке грузоперевозок функционирует большое количество компаний, чей опыт колеблется от пары месяцев до нескольких десятков лет. Если организация существует на протяжении длительного времени, то это явное доказательство ее устойчивости, а также того, что она может предоставить максимально большой спектр профильных услуг, и надежда на то что качество их услуг будет высочайшим. Механизм работы у подобных предприятий отлажен, поэтому не придется сталкиваться с излишними неприятностями и подвергать себя рискам.

При выборе транспортной компании необходимо обратить внимание на ее специализацию. Относительно небольшие логистические компании зачастую выступают в качестве посредников. Что касательно проверенных фирм, что специализируются на доставках сборных грузов, то они попросту не могут быть малого размера. Такие компании зачастую привлекают к себе внимание посредством различных типов рекламы, а сделать это может только крупная организация.

Следует еще брать во внимание особенности перевозки товаров, которую будет производить логистическая организация. На этапе ее выбора стоит отдавать предпочтение исполнителю, который на протяжении многих лет работает в данной области и уверен в своих силах и ресурсах. Если компания на протяжении многих лет работает в данной области, то это явное доказательство качественного предоставления полного спектра заявленных услуг. Именно это обстоятельство дает возможность в полной мере выдерживать конкуренцию относительно смежных организаций. Имеет смысл прибегать к услугам перевозчиков, что ведут свою деятельность более пяти лет. Практика показывает, что такие компании действительно ответственно подходят к своей деятельности, а также не подводят своих клиентов.

В Хабаровском крае конкуренция между транспортными компаниями достаточно велика, поэтому они различными способами стараются привлечь потребителей, предлагая выгодные условия транспортировки товаров, разрабатывая доступные тарифы и применяя систему скидок и бонусов. В сфере перевозок и транспортировки грузов можно выделить две большие группы организаций.

Первая группа – это крупные транспортные компании, которые работают уже много лет на рынке. Данные организации имеют обширные связи с партнерами как по стране, так и за ее пределами. Поэтому такие организации осуществляют транспортировки в любую точку мира, и качество их услуг всегда будет гарантированно на высшем уровне. Как правило, эти транспортные компании выбирают сотрудничество с уже проверенными и надежными партнерами и работают с ними на протяжении многих лет. Скидки, бонусы и различные льготы могут быть предоставлены заказчикам, которые уже на протяжении длительного времени сотрудничают только с данной одной компанией. Для новых же клиентов у них не предусмотрена система лояльности, в связи с чем им приходится переплачивать за бренд.

Несмотря на большое количество преимуществ, заслуженных перевозчиками, у них имеется один недостаток, который заметно сужает круг лиц, которые имели бы возможность воспользоваться их сервисом: высокое качество транспортировки влечет за собой высокую оплату.

Ко второй группе можно отнести те компании, которые не имеют на балансе собственного транспорта и для осуществления перевозки грузов им необходимо привлечение третьих лиц. Такой способ осуществления транспортировки предполагает абсолютное отсутствие ограничений по объемам и количеству перевозок, так как компании могут привлекать к работам большое число различных перевозчиков. Одним из главных преимуществ компаний, которые используют наемный или арендованный транспорт, является то, что у них совсем нет вложений и затрат на содержание и обслуживание транспортного парка. Это делает процесс управления поставкой проще. К минусам компаний без собственного транспорта относится постоянный поиск ликвидных и надежных партнеров на рынке транспортных услуг. А большие риски при их выборе, мо-

гут иметь неблагоприятные последствия для имиджа компании и издержки по транспортировке. Так же такие компании не имеют возможности выполнения срочных заказов.

Далее мы рассмотрим и сравним по ключевым показателям три компании, относящиеся к первой группе. Результат представлен в табл. 1.

Таблица 1

Сравнение транспортных компаний

Показатель	Транспортная компания		
	ООО «Деловые линии»	ООО «Энергия»	ООО «СДЭК-ГЛОБАЛ»
Время присутствия на рынке	С 2001 года	С 2005 года	С 2000 года
Сотрудничество со страховой компанией	«Группа Ренессанс страхование»	ПАО «Страховая акционерная компания «ЭНЕРГОГАРАНТ»	Полная материальная ответственность за груз
География доставки	36 стран	9 стран	252 страны
Обратная связь	Круглосуточная справочная служба	Круглосуточная справочная служба	Круглосуточная справочная служба
Наличие собственного транспорта	Автомобильный транспорт различной грузоподъемности, 2000 ед.	Автомобильный транспорт различной грузоподъемности, 600 ед.	Автомобильный транспорт различной грузоподъемности, 5000 ед.
Минимально возможные сроки выполнения доставки	Зависит от удаленности населенных пунктов	Зависит от удаленности населенных пунктов	Тариф Блиц-экспресс 1 сутки
Возможность отслеживания груза	В личном кабинете, платно	В личном кабинете	В личном кабинете
Условия оплаты	Онлайн на сайте, в пункте выдачи, до и после получения груза	Онлайн на сайте, в пункте выдачи, до и после получения груза	Онлайн на сайте, в пункте выдачи, до и после получения груза, наложенный платеж
Спектр дополнительных услуг	Почасовое предоставление транспорта, контейнерные перевозки, упаковка, ответственное хранение	Сельская доставка, сервис и услуги для интернет-магазинов, упаковка грузов, уведомление о прибытии, упаковка	Сервис и услуги для интернет-магазинов, подъем на этаж, упаковка
Филиальная сеть	Филиалы расположены как в России, так и за рубежом	Филиалы расположены как в России, так и за рубежом	Филиалы расположены как в России, так и за рубежом
Возможность рассчитать предварительно	Онлайн калькулятор на сайте	Онлайн калькулятор на сайте	Онлайн калькулятор на сайте

Показатель	Транспортная компания		
	ООО «Деловые линии»	ООО «Энергия»	ООО «СДЭК-ГЛОБАЛ»
тельную стоимость онлайн			
Упаковка груза	Палетный борт, деревянная обрешетка, специальная упаковка для автозапчастей, картонная коробка, мешок, различные пленки.	Жесткая упаковка, различные пленки, картонные коробки и пакеты, мешки, сейф пакет	Картонная коробка, сейф пакет, палетный борт, деревянная обрешетка
Бесплатное хранение груза	До 3 дней	До 3 дней	До 14 дней
Курьерская доставка	Есть	Есть	Есть
Доставка от/до двери	Есть	Есть	Есть

Для сравнения тарифов был произведен онлайн расчет предварительной стоимости следующих вариантов доставки груза, результаты сведены в табл. 2.

1. Хабаровск – Охотск , вес 10 кг, объем отправления 1 м³.
2. Хабаровск – Ванино, вес 10 кг, объем отправления 1 м³.
3. Хабаровск – Комсомольск-на-Амуре, вес 10 кг, объем отправления 1 м³.

Таблица 2

Сравнение стоимости отправок

Вариант перевозки	Транспортная компания		
	ООО «Деловые линии»	ООО «Энергия»	ООО «СДЭК-ГЛОБАЛ»
1	-страхование 1560 Р -доставка 50400 Р -отслеживание отправления 15 Р Итого 51975 Р Авиадоставка	Перевозка по такому маршруту не осуществляется	С данными габаритами перевозка не осуществляется, если груз будет меньших размеров 0,1 м ³ , и весом 10 кг, то стоимость доставки составит 5730
2	Перевозка по такому маршруту не осуществляется	Перевозка по такому маршруту не осуществляется	Перевозка от пункта СДЭК до двери 17525 Р
3	-страхование 290 Р	Автоперевозка	Автоперевозка меж-

Вариант перевозки	Транспортная компания		
	ООО «Деловые линии»	ООО «Энергия»	ООО «СДЭК-ГЛОБАЛ»
	-доставка 1900 Р -отслеживание от- правления 15 Р Итого 2205 Р Автоперевозка	800 Р	ду терминалами стоимостью 5200 Р

На основании проведенного анализа, можно сделать следующие выводы:

1. Автомобильные перевозки являются наиболее дешевыми и как следствие более востребованными.
 2. Компании не осуществляют доставку сборных грузов в отдаленные населенные пункты Хабаровского края.
 3. Авиаперевозки являются самыми быстрыми и дорогими.
 4. Крупные транспортные компании заботятся о сохранности доставляемых грузов, выполняя страхование каждого.
 5. Рассмотренные компании имеют большой собственный автопарк.
 6. Для удобства потребителей рассмотренные компании предлагают всевозможные средства расчета по их услугам.
 7. В условиях конкуренции, транспортные компании предлагают широкий спектр дополнительных услуг.
 8. Офисы крупных компаний расположены во всех крупных городах России и за рубежом.
 9. Рассмотренные транспортные компании предлагают выгодные условия для сотрудничества с юридическими фирмами и интернет-магазинами.
- Факторы, влияющие на развитие транспортно-логистической отрасли в Хабаровском крае. В первую очередь это развитие сетей автомобильных дорог, так как данный вид перевозок наиболее выгоден. А также создание интеллектуальных транспортных систем, которые помогут оптимизировать доставку сборных грузов в отдаленные населенные пункты Хабаровского края.

Список используемых источников

1. *Ивашкин, М. В., Сидоренко Н. А.* Тенденции развития транспортно-логистических систем на дальнем востоке. // Современные проблемы экономического развития предприятий, отраслей, комплексов, территорий: материалы международной научно-практической конференции : в 2 т.. 2018. С. 69-74.
2. *Сайт* компании Деловые Линии. URL: <https://www.dellin.ru/>
3. *Сайт* компании СДЭК. URL: <https://cdek.ru/>
4. *Сайт* компании Энергия. URL: <https://nrg-tk.ru/>

**I. V. Otteva,
A. N. Demekhov**

ANALYSIS OF TRANSPORT COMPANIES ON CARGO TRANSPORTATION ON THE EXAMPLE OF KHABAROVSK REGION

Keywords: Khabarovsk Territory, transport and logistics complex, transportation, transportation services, logistics.

Khabarovsk Territory is one of the most important transport hubs in the Far Eastern region, occupying a very advantageous geographical position. This article discusses the key transport companies engaged in transportation. The main directions of transportation and transported goods are identified, an analysis of factors affecting the development and change of their activities is carried out.

УДК 658.6

С. Н. Саломатова
(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

СОВРЕМЕННЫЕ ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РИТЕЙЛЕ

Ключевые слова: розничная торговля, цифровизация, цифровые технологии, потребитель, магазин, большие данные, искусственный интеллект, интернет вещей, виртуальная и дополненная реальность, блокчейн.

В статье описано применение современных цифровых технологий в розничной торговле, их влияние на развитие ритейла и на потребителя.

Рынок розничной торговли в настоящее время характеризуется самой высокой степенью восприимчивости к различного рода инновациям. Рациональное поведение в ответ на изменяющиеся цифровые технологии должны позволить компаниям создать и/или сохранить конкурентное преимущество на рынке.

Как в мировом, так и на российском рынке розничной торговли, наблюдается рост темпов цифровизации. Данная ситуация складывается из того, что все большее количество потребителей начинают активно использовать цифровые технологии. Следовательно, со стороны рынка необходима незамедлительная реакция в части внедрения и применения современных технологических решений для бизнес-процессов. Так, мировые тенденции применения цифровых технологий, таких как Big Data, искусственный интеллект (AI), дополненная реальность, блокчейн, стали активнее использоваться на российском рынке розничной торговли. Таким образом, российский ритейл в настоящее время проходит стадию глубокой трансформации.

Рассмотрим возможности применения цифровых технологиях в розничном ритейле.

1. Искусственный интеллект (AI). Наиболее перспективное направление развития AI в розничной торговле — аналитика больших объемов данных: пользовательского поведения, товарных предпочтений, особенностей принятия решения о покупке непосредственно в магазине. Главное ограничение — в способности того или иного ритейлера собирать, обрабатывать и анализировать большой объем данных, имеющейся в распоряжении компании [2].

Одной из сфер применения AI в российском ритейле может стать маркетинг. Искусственный интеллект может предугадывать потребности и желания клиентов и выбирать наиболее подходящие способы доставки информации, выстраивая персонализированный подход. Такие возможности для компаний открывает предиктивная аналитика, которая может анализировать большое количество данных и оперативно строить на их основе прогностические модели. Прогнозная аналитика помогает магазинам проводить оптимизацию цен, планировать закупки, вводить новые продуктовые линейки, предотвращать отток клиентов и многое другое [3].

Другой сферой применения AI будет являться использование различных инструментов в категорийном менеджменте и ценообразовании. Также, одной из основных сфер применения AI может стать логистика. Процесс покупки будет становиться совершеннее, появиться новый уровень удобства при совершении процесса покупок (рекомендации персональных устройств, роботизированные помощники и пр.). AI может широко применяться в управлении ресурсами и персоналом, а также в бизнес-операциях. Это позволит автоматизировать или снабдить AI-поддержкой множество процессов, связанных с документооборотом, юридическим анализом документов.

Таким образом, сферой применения AI технологий в ритейле становятся: маркетинг, категорийный менеджмент, ценообразование, логистика.

Применение AI технологии изменят ритейл в части:

1. Каждому игроку потребуются сильная команда дата-сайентистов.
2. Возникнет ниша AI помощников. Компании, не умеющие работать с данными, уйдут с рынка.
3. Изменится способ коммуникации ритейла с клиентами (создание цифровой ДНК потребителя).

Следовательно, влияние данной технологии изменит и потребителя. А именно, вырастут ожидания удобства и легкости совершения покупок, использование рекомендаций персональных устройств и виртуальных помощников станет нормой.

Примеры компаний, использующих технологию: Amazon Prime (чат-бот); сервис Airbnb (приложение по выбору ценообразования при продаже недвижимости); Respublica.ru (персонализация рекомендаций); Apple - сервис на основе технологии Beacon (целевые оповещения пользователям).

Поэтому для повышения конкурентоспособности розничным торговцам будут необходимы компании-помощники, которые будут разрабатывать облачные решения для анализа данных, с возможностью хранения и обработки больших массивов информации в режиме реального времени и за любой период.

Так, В 2018 году ритейл, согласно исследованию IDC, вошел в ТОП-5 рынков по расходам на облачные сервисы. В целом розничная торговля потратила на облака 6.1 млрд долларов и не собирается останавливаться — тот же IDC прогнозирует, что расходы вырастут на 24,6 % в 2019 году [2].

2. Интернет вещей (IoT). В качестве платформенного решения для AI интернет вещей образует экосистему для контроля за товарами, ресурсами и персоналом. Это позволяет автоматизировать множество процессов и создает принципиально новые решения и пользовательский опыт, как, например, магазины без кассиров. Кейсы применения интернета вещей в физических магазинах включают персонализацию предложений за счет распознавания покупателя, умные полки, навигацию и автоматический чекаут — всё это создает для покупателя более комфортную среду.

Ритейл получает мощный канал обратной связи от потребителя, вплоть до фиксации эмоциональных реакций на предлагаемые или тестируемые товары. Помимо этого, внедрение IoT позволяет вести контроль оборудования, инвентаря, полок и товаров. Сигналы, поступающие в систему с датчиков, могут быть трансформированы в поток задач для персонала: по проверке и ремонту холодильника, доставке со склада закончившегося товара и другим действиями.

Интернет вещей в логистике — это управление складами, прозрачность каналов поставок и быстрая оборачиваемость полок. Применение IoT в логистике, по мнению экспертов, существенно снижает издержки ритейла и дает широкие возможности для оптимизации бизнеса.

Таким образом, основная сфера применения для IoT — это торговые залы физических магазинов, логистика, хранение товаров, персонализация предло-

жений. А именно, такие новшества как: умная полка, электронный ценник, автоматические кассы Self Scan (задействовано мобильное приложение, программа лояльности, компьютерное зрение, сканеры штрих- и QR-кодов), визуальный поиск по магазину, виртуальная примерочная («умные» примерочные), «умный» магазин и пр.

Следовательно, применение AI технологии изменят ритейл в части: повышения эффективности продавцов; в логистике IoT снизит издержки, а в продажах, возможно, увеличит — за счет сбора данных и их использования; расширит нишу анализа данных для ритейла; увеличит спрос на ИТ-интегратор.

Влияние данной технологии косвенно изменит потребителя. Например, вырастут ожидания удобства и легкости совершения покупок, однако на поведение потребителей технология сильно не повлияет.

Тем не менее, массовое распространение IoT способно еще раз сдвинуть границы прайвеси, так как автоматизация и легкость решений подразумевает постоянный контроль покупателя. Например, X5 Retail Group от применения технологии автоматические кассы Self Scan ожидает повышения среднего чека на 10 %, избавление от очередей, возможность показа клиенту персональные предложения в процессе покупки.

Примеры компаний, использующих технологию: Nike и Adidas (умная полка, электронный ценник), люксовый универмаг Neiman Marcus (сервис Snap. Find. Shop), Neiman Marcus (умные зеркала, ИИ, программа распознавания жестов), Lamoda (виртуальная примерочная); Walmart, Amazon Go, X5 Retail Group и др.

3. Дополненная и виртуальная реальность (AR/VR). Основная сфера применения в розничной торговле — это маркетинг и продажи. Следовательно, применение данной технологии актуально практически во всех сегментах потребительского рынка. Спектр использования AR/VR в рознице широк: навигация в магазине, умные примерочные, реклама, продвижение, продажи, работа на складе, обучение потребителей. Например, приложение для Google Glass AR Warehouse Picker помогает в складском учете: подсвечивает товары, которые нужно сформировать в заказ и помогает ориентироваться в лабиринтах между стеллажами [2].

В числе решений на основе AR/VR, которые созданы или создаются сегодня отдельными компаниями и стартапами, есть кейсы по созданию виртуальных проектов новых торговых помещений перед началом их строительства, обучению персонала, централизации управления складами и контролю помещений через сегменты виртуальной и дополненной реальности. На горизонте 3-5 лет эксперты ожидают достаточно широкого распространения AR/VR-технологий. Не все компании готовы погружаться в собственную AR/VR-разработку, поэтому результатом станет возникновение ниши разработчиков AR/VR-решений [1]. Со стороны потребителей влияние рассматриваемой технологии вызовет увеличение спроса на яркие впечатления при знакомстве с товарами. На потребительское поведение в целом не повлияет: как всякое новше-

ство в маркетинге, будет вызывать интерес у потребителей до тех пор, пока будет оставаться новшеством.

Тем не менее, множество компаний взяли уже на вооружение данную технологию, например такие как: Amazon, Target, Lowes, Ikea, Made.com (приложение Find My Style), «Перекрёсток» (AR-навигация), «М.Видео» (навигация в магазине), Apotek Hjärtat (цифровая вывеска на примере антитабачной кампании), Benetton (проект Benetton live windows - электронная витрина), Google Glass AR Warehouse Picker (складской учет).

4. Блокчейн. Основное направление в ритейле – контроль цепочки поставок. Сама технология способствует надежному хранению и передачи накапливающейся информации, что может обеспечить наибольшую прозрачность логистических потоков, что позволит оптимизировать всю цепь товарных поставок. Также имеется возможность применения технологии в «умном контракте».

Потребитель может осуществлять полный контроль качества продуктов с подтверждением гарантии подлинности товаров. Таким образом, внедрение технологий блокчейна поможет снизить риск появления контрафакта на рынке. С другой стороны, такой объем информации может носить излишний характер.

Таким образом, сфера применения блокчейна – это контроль цепочки поставок, хранение и передача информации, гарантия подлинности товаров, маркетинг, управление персоналом. Влияние на потребителя данная технология окажет в изменении представления о безопасности личных данных при совершении покупок, возможно, сделает покупателей более требовательными к гарантиям подлинности товаров.

Необходимость использования технологий блокчейна может способствовать развитию рынка торговли лекарствами, оружием, интим-товарами. К примерам компаний, внедряющих данную цифровую технологию, можно отнести: Microsoft (приложение Authenticator), Mozzarella (этикетка «Блокчейн - Сертификат качества» и QR-код), ChronoBank, Ralph Lauren (технология RFID-считыватель умной примерочной (Radio Frequency Identification, радиочастотная идентификация)), «М.Видео».

Подводя итог, можно сделать вывод, что в сфере розничной торговли сегодня можно выделить 4 основополагающих направления цифровизации:

- 1) работа с потребителями, включающая все этапы от возникновения интереса к торговой марке до момента совершения покупки;
- 2) обеспечение операционной эффективности, в том числе результативности персонала, работы с продукцией, ценниками, выкладкой товара и др.;
- 3) логистика и контроль поставок продукции;
- 4) контроль работы ИТ-инфраструктуры и системы безопасности [1].

Список используемых источников

1. *Цифровизация* в розничной торговле [Электронный ресурс]. // URL: <https://russoft.org/news/tsifrovizatsiya-v-roznicnoj-torgovle/> (дата обращения 10.04.2020)
2. *Свиридонов, П.* Ритейл будущего: новые технологии, которые впечатляют [Элек-

тронный ресурс]. // URL: <https://mcs.mail.ru/blog/ritejl-budushchego-novye-tehnologii-kotorye-vpachatlyayut>. (дата обращения 20.03.2020)

3. Храменков, М. Как искусственный интеллект помогает российским ритейлерам стать ближе к клиентам [Электронный ресурс]. // URL: https://new-retail.ru/tehnologii/kak_iskusstvennyy_intellekt_pomogaet_rossiyskim_riteyleram_stat_blizhe_k_klientam6614/ (дата обращения 11.04.2020)

4. Тельнова, А. А. Искусственный интеллект в маркетинговых коммуникациях / А. А. Тельнова, И. В. Оттева // Материалы секционных заседаний 59-й студенческой научно-практической конференции ТОГУ. – 2019. – Т1. - С. 300-304.

S. N. Salomatova

MODERN DIGITAL TECHNOLOGIES IN RETAIL

Keywords: retail, digitalization, digital technologies, consumer, store, big data, artificial intelligence, Internet of things, virtual and augmented reality, blockchain.

The article describes the use of modern digital technologies in retail, their impact on the development of retail and on the consumer.

УДК 658.6

С. Н. Саломатова

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

РАЗВИТИЕ И ТЕНДЕНЦИИ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В МИРЕ

Ключевые слова: электронная коммерция, мировой рынок, объем рынка, онлайн-торговля.

В статье рассмотрено современное состояние мировой электронной коммерции. Проанализированы основные показатели и выявлены основные тенденции развития рынка мировой электронной коммерции.

Мировой рынок электронной торговли развивается стабильно, составляя ежегодный прирост в среднем на 20 %. В 2019 году объем мирового рынка электронной торговли составил 3,46 трлн долл, что говорит о росте рынка на

17,9 % (рис. 1). Несмотря на очевидные высокие темпы роста в предыдущих периодах, 2019 г. характеризуется снижением в сравнении с объемом электронной торговли в 2017г. (рост на 24,9 %) и 2018 г. (рост на 27,3 %). Тем не менее, эксперты отмечают, что в 2021 году мировая электронная торговля достигнет 5 триллионов долларов, хотя темпы роста упадут ниже пороговых значений, начиная с 2020 года.

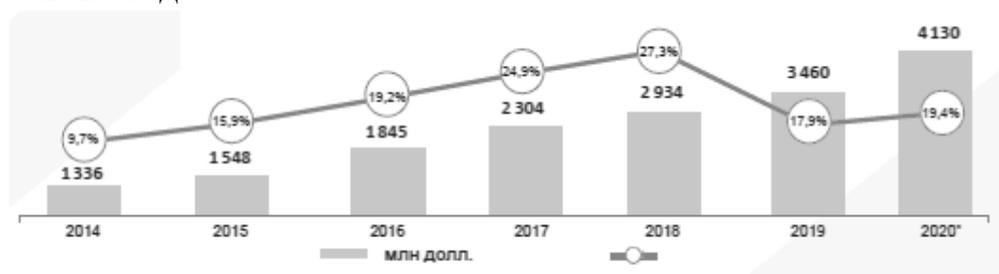


Рис. 1. Динамика мирового рынка электронной коммерции

Мировой рынок электронной коммерции принято делить на три категории:

1. Рынки верхнего эшелона: США, Канада, Западная и Центральная Европа, Китай, Япония и Австралия. Они являются крупными, привлекают значительные инвестиции в интернет-торговлю, их легко обслуживать.

2. Рынки второй волны: Бразилия, Мексика, страны Скандинавии и Восточной Европы, Турция и др. Бренды наблюдают за данными рынками, но они обычно не становятся первыми площадками запуска.

3. Рынки выжидания: Аргентина, РФ, ЮАР, Нигерия. Их размер, уровень инфраструктуры или политическая ситуация обуславливают решение об отложенном запуске [1].

Основные показатели рынков электронной коммерции в ряде стран иллюстрирует табл. 1.

Таблица 1

Основные показатели рынков электронной коммерции в ряде стран

Страна	Население, 2018, млн чел.	Проникновение интернета, %	ВВП на душу населения, 2018, тыс. долл	Доля интернет-торговли в ВВП, 2019, %	Объем интернет-торговли на душу населения, 2019, долл
Китай	1393	54	9,8	5,1	530
США	327	87	62,6	2,6	1655
Великобритания	66	95	42,5	2,0	1185
Германия	83	90	48,2	1,8	895
Индия	1352	34	2,0	1,1	25
Россия	144	81	11,3	1,3	170
Бразилия	209	67	8,9	1,1	н/д

Исходя из данных табл. 1 видно, что, как и прежде, Китай и США остаются мировыми лидерами рынка электронной коммерции, так как их доля продолжает составлять более 40 % рынка. Самым быстрорастущим признана Ин-

дия, в которой объем рынка электронной коммерции вырос на 31,9 % до 46,05 млрд долл. Несмотря на то, что Индия — это одна из крупнейших экономик в мире, ее рынок электронной коммерции является относительно новым. Данный факт подтвержден экспертным прогнозом среднегодового роста крупнейших игроков рынка электронной коммерции в 2019-2023 гг., который представлен на рис. 2.

По мнению экспертов, рынок электронной коммерции растет, в основном, за счет онлайн-коммерции. В сфере розничной торговли доля интернет-продаж выросла с 10,5 % до 16,4 % соответственно в 2016 и 2019 гг. [2] Таким образом, при сохранении такой тенденции объемы мирового рынка электронной коммерции превысят объемы традиционной розницы уже к 2036г.

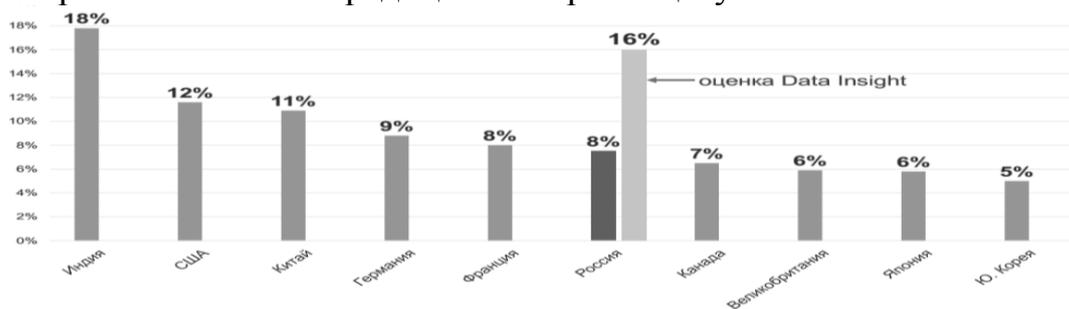


Рис. 2. Прогноз среднегодового роста крупнейших игроков рынка электронной коммерции в 2019-2023 гг.

Необходимо отметить, что мировой рынок электронной коммерции формируется по двум направлениям: интернет магазины и веб-сайты; маркетплейсы и сайты-агрегаторы. Сегодня, в США самыми популярными интернет-магазинами по объему продаж стали: bestbuy.com – 6525 млн долл, homedepot.com – 7859 млн долл., apple.com – 9944 млн долл., Walmart.com – 14668 млн долл., Amazon.com – 62850 млн долл. Годовой доход Alibaba Group составляет всего 20 % от годового дохода Amazon. Однако прибыль Alibaba выше, так как она выступает в качестве маркетплейса для независимых покупателей и продавцов, в то время как Amazon продает товары напрямую потребителям и несет больше расходов (рис. 3). [3]



Рис. 3. Динамика годового дохода и чистой выручки Amazon и Alibaba Group 2010-2019 гг.

Развитие сегмента В2С является одним из самых значимых показателей развития рынка электронной торговли за счет его доли в общем обороте розничной торговли в конкретной стране. В первую тройку вошли Китай, онлайн-продажи которого составляют 35 % общего оборота ритейла, Великобритания 18 %, США – 10 %. По оценкам экспертов компании Nielsen, глобальная доля онлайн-продаж в 2022 году увеличится в 2 раза по сравнению с 2017 г.

Самыми быстрыми темпами развития электронной торговли в сегменте FMCG станут развивающиеся страны. Россия также показывает высокие темпы роста онлайн-продаж, но доля электронной коммерции пока составляет около 4 % от общего объема розничных продаж. [1]

Список используемых источников

1. *E-commerce* в мире и в России [Электронный ресурс]. // URL: <https://adindex.ru/spesprojects/market-6/commerce/index.phtml> (дата обращения 10.04.2020).
2. *Бахраев, И.* Мировой рынок eCommerce в 2019 году: аналитика Internet Retailer [Электронный ресурс]. // URL: <https://e-pepper.ru/news/mirovoy-rynok-ecommerce-dostignet-3-5-trln-v-2019-godu.html>. (дата обращения 15.04.2020).
3. *Глобальное* развитие e-Commerce: США, Китай, Россия [Электронный ресурс]. // URL: <https://www.shopolog.ru/metodichka/analytics/global-noe-razvitie-e-commerce-ssha-kitay-grossiya/> (дата обращения 15.04.2020).
4. *Ивашкин, М. В.* Электронная коммерция: современное стояние и перспективы рынка / М. В. Ивашкин, А. А. Дружинина // Современные проблемы экономического развития предприятий, отраслей, комплексов, территорий: материалы научно-практической конференции. – Хабаровск, 2019. – Т1. – С. 179-182.

S. N. Salomatova

DEVELOPMENT AND TRENDS OF ELECTRONIC COMMERCE IN THE WORLD

Keywords: e-commerce, world market, market size, online trading.

The article considers the current state of global e-commerce. The main indicators are analyzed and the main trends in the development of the global e-commerce market are identified.

С. Н. Саломатова

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ОНЛАЙН-РЫНОК FMCG В РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: электронная коммерция, рынок FMCG, объем рынка, онлайн-торговля.

В статье рассмотрено современное состояние онлайн-рынок FMCG в России. Проанализированы основные показатели и выявлены тенденции развития в ближайшее время.

Онлайн-торговля в секторе FMCG быстро развивается во всех странах без исключения. Россия по показателям развития электронной торговли в данной товарной категории (используя классификацию рынков GfK-Rus Consumer panel: «Развитые — Потенциальные — Зарождающиеся») относится к группе стран «Потенциальные», обладающие высокой пенетрацией e-commerce и средней долей сегмента FMCG в ней (рис. 1).

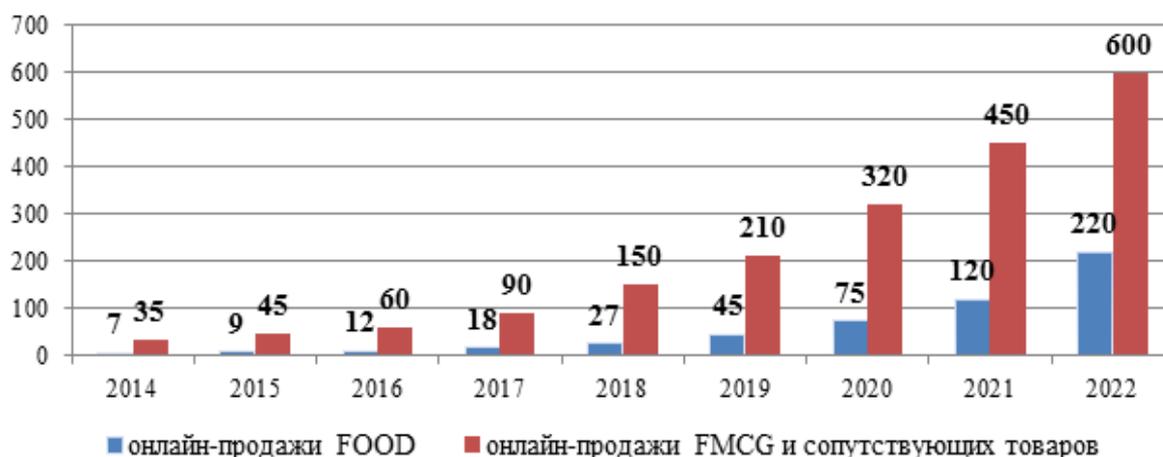


Рис. 1. Динамика рынка online-продаж продовольственных товаров и товаров сегмента FMCG в России, млрд руб. с НДС

В 2019 году рост рынка онлайн-торговли продовольственных товаров с учетом продуктовых наборов и сервисов доставки из магазинов FMCG составил примерно 70 % или около 45 млрд рублей. Объем рынка online-продаж в кате-

гории FMCG и сопутствующих товаров повседневного спроса превысили 200 млрд рублей. Тем не менее, объем онлайн FMCG-рынка в России пока остается небольшим, но он увеличивается в среднем на 50 % год к году.

Согласно оценкам экспертов GfK Consumer panel, за период с апреля 2018 г. по март 2019 г. на онлайн-торговлю приходится в среднем 2,0 % от общего оборота FMCG-торговли (рис. 2). При этом, за период с марта 2017 по март 2019 года эта категория выросла в 1,6 раз, и в среднем за период с апреля 2018 г. по март 2019г. 35 % домохозяйств в России покупали FMCG-товары, используя онлайн-канал. Внутри рассматриваемой категории, аналитики РОМИР, отмечают опережающий рост продуктов питания: +40 % за 2018 год (в том числе фреш-сегмент на 51 %), что позволяет говорить о данной подкатегории как об одном из главных драйверов роста всего FMCG. Рост других подкатегорий составил: 31,2 % для непродовольственных товаров и 13,2 % для одежды и обуви.

В целом категория растет как за счет увеличения базы покупателей, так и благодаря росту частоты покупки. Показатель частоты покупок за годовой период определяется как усредненное отношение количества походов в магазин к количеству покупателей.



Рис. 2. Основные показатели для FMCG. Рынок в целом e-commerce

Крупнейшие ретейлеры FMCG реализуют различные стратегии развития онлайн-продаж: одни из них запускают собственные интернет-магазины, другие только тестируют и анализируют рынок. Например, интернет-магазин «Perekrestok.ru» по итогам 2019 года обеспечил около 1,6 % выручки сети, интернет-магазин «О'Кей» — 1,2 % выручки. Для «Ашана» доля составила 0,5 %, подсчитали в «Infoline-Аналитике».

Помимо роста онлайн-продаж ретейлеры FMCG активно экспериментировали с ассортиментом и партнерскими проектами: так, в октябре Perekrestok начал продажу продукции сети «Вкусвилл», а в декабре 2019 года добавил в свой ассортимент продуктовые наборы для приготовления Elementaree. В январе 2020 года «Азбука вкуса» начала продажи через Ozon. Торговые сети активизировали реализацию омниканальной стратегии, особенно в сегменте экс-

пресс-доставки: в ноябре 2019 года «Верный» запустил интернет-магазин с бесплатной экспресс-доставкой «Быстроном», а «Лента» начала тестировать сервис бесплатной быстрой доставки «Ленточка».

Доля интернет-магазинов FMCG (включая косметику и парфюмерию) на рынке электронной коммерции, в составе ТОП1000 в России составила 13 % (рис. 3). В настоящее время, рейтинг онлайн-ритейлеров FMCG проводят исходя из следующих показателей: объем продаж (в 2019 г. - 400 млн рублей с учётом НДС), выручка, средний чек, среднее количество доставок, количество ассортиментных позиций и посещаемость сайтов.

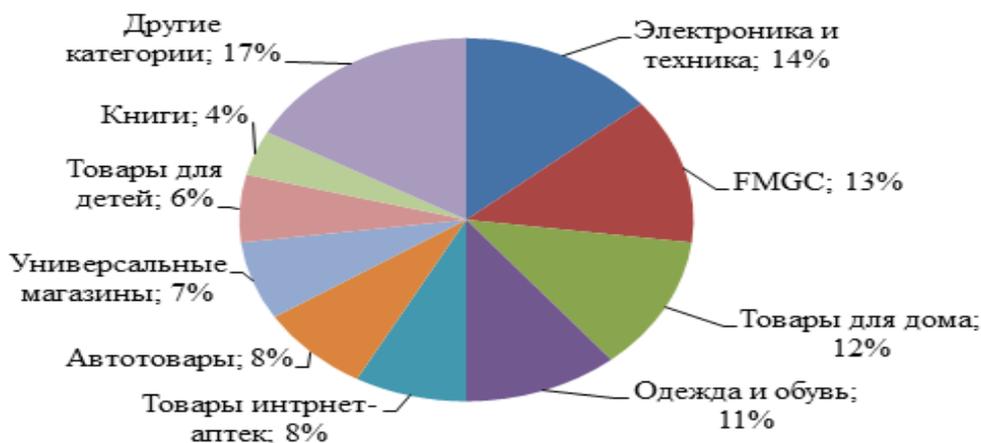


Рис. 3. Структура ТОП 1000 российских интернет-магазинов: количество магазинов

Итак, возглавил рейтинг онлайн-магазин «Утконос» (доля занимаемого рынка составила 30 %). В 2019 году оборот компании составил 10 млрд рублей, из них 4,1 млрд рублей (49 %) принесли пользователи мобильного приложения. Перспективы развития – увеличение объемов продаж более чем на 30 %. Среди самых популярных категорий товаров онлайн-магазина отмечены «молочные продукты» и «фрукты и овощи», среди самых быстрорастущих – «готовые блюда», «торты и пирожные», «хлеб и сдоба».

Следующими в рейтинге стали: «Perekrestok.ru» и Ozon.ru (поменявшись местами по сравнению с 2018 годом). Так же в этом году сеть X5 показала активный рост. В частности, по результатам января - сентября 2019 года Perekrestok.ru осуществил 862 тыс. заказов, что в 4 раза больше по сравнению с аналогичным периодом предшествующего года. Такими же темпами увеличилась и чистая выручка за 9 месяцев 2019 года (4 раза), что составило 2,68 млрд руб. без НДС. В нынешнем году компания собирается занять лидирующие позиции по сервису доставки продуктов. Далее в рейтинге следуют: WildBerries, iGoods, «Азбука вкуса» и «Детский мир».

В сегменте онлайн-продаж продовольственных товаров самым быстрорастущим игроком стал WildBerries. За последний год ассортимент категории «продукты питания» маркетплейса расширился в шесть раз и достиг более чем 1,5 тыс. брендов.

В 2019 году доля сервисов доставки на рынке онлайн-продаж FMGC составила около 15 %, из них сервису iGooods принадлежит 7 %. В 2020 году конкуренция среди сервисов доставки увеличится за счет выхода на рынок доставки продуктов Delivery Club, «Яндекс.Еды» и развития «Сбермаркета». Последний, в феврале запустил рекламную платформу для брендов, товары которых продаются на его площадке, которая позволила совместному предприятию Сбербанк и Mail.ru Group диверсифицировать доходы за счет комиссии с продаж. Тем не менее, не смотря на развитие сервисов доставки на рынке интернет-торговли, многие компании не выдержали конкуренцию и ушли с рынка (Golama, Superbro и Foodza).

Несмотря на активное развитие интернет-торговли в России, основными точками роста по-прежнему остаются Санкт-Петербург и Москва. В основном жители городов Санкт-Петербурга и Москвы совершают покупки в интернете хотя бы раз в неделю (40 и 30 % соответственно). По-прежнему основная аудитория онлайн-магазинов – это люди с ежемесячным доходом выше среднего. Темпы роста онлайн-покупок наиболее высоки среди аудитории с уровнем дохода выше 70000 рублей в месяц. Частота заказов в интернет-магазинах напрямую связана с уровнем доходов покупателей, так онлайн-покупки не реже одного раза в месяц совершают более 90 % потребителей, зарабатывающих свыше 100000 рублей в месяц. Наиболее частыми покупателями в интернете являются зрелые миллениалы: более 38 % из них совершают онлайн-покупки не реже одного раза в неделю. Однако в целом основная аудитория интернет-торговли – это люди более молодого возраста.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что FMCG-рынок становится неотъемлемой частью онлайн-торговли. Благодаря технологиям бесконтактного сканирования, компьютерного зрения, искусственного интеллекта покупатели будут меньше задерживаться в магазине и перестанут тратить время на оплату покупок. Умные устройства в доме также избавят покупателей от рутины совершения покупок. Интернет-магазины станут местом эмоционального опыта, а не рационального удовлетворения потребностей. Покупатели вообще будут меньше находиться дома, меньше готовить, меньше заниматься уборкой. С развитием бесконтактных платежей, кешбэк-сервисов, с повышением прозрачности данных на рынке произойдет скачок в развитии систем лояльности. Банки в этом направлении могут выйти на передовую — стимулируя спрос на отдельные товарные позиции, а не только на покупку в конкретных магазинах, как это происходит сегодня.

Список используемых источников

1. *Электронная* коммерция в России [Электронный ресурс]. // URL: <https://adindex.ru/specprojects/market-6/commerce/index.phtml> (дата обращения 10.04.2020).

2. *Алексеев, В.* Российский рынок онлайн-продаж продуктов с доставкой вырос на 70%, до 45 млрд рублей [Электронный ресурс]. // URL: https://www.dp.ru/a/2020/02/21/Rossijskij_rinok_onlajn-p. (дата обращения 10.04.2020).
3. *Развитие* онлайн-торговли в России [Электронный ресурс]. // URL: <https://yandex.ru/company/researches/2019/market-gfk> (дата обращения 12.04.2020).
4. *Бакхарев, И.* «Интернет-торговля в России 2019»: аналитика Data Insight [Электронный ресурс]. // URL: <https://e-pepper.ru/news/internet-torgovlya-v-rossii-2019-analitika-data-insight.html> (дата обращения 13.04.2020).

S. N. Salomatova

ONLINE MARKET FMCG IN RUSSIA: STATE AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT

Keywords: e-commerce, FMCG market, market size, online trading.

The article discusses the current state of the online FMCG market in Russia. The main indicators are analyzed and development trends in the near future are revealed.

УДК 658

Т. П. Фадеева, канд. техн. наук

М. И. Смолянинова

(Хабаровский государственный университет экономики и права, г. Хабаровск)

СОСТОЯНИЕ И АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ РЫНКА ГЕЛЕЙ ДЛЯ ДУША, РЕАЛИЗУЕМЫХ В Г. ХАБАРОВСКЕ

Ключевые слова: анализ структуры, ассортимент, рынок, гели для душа.

В данной статье было рассмотрено состояние рынка гелей для душа в России и перспективы его развития. Был представлен анализ структуры рынка гелей для душа в г. Хабаровске. Сделано заключение об уровне конкурентоспособности российского рынка данной товарной группы.

© Фадеева Т. П., 2020

© Смолянинова М. И., 2020

В настоящее время рынок гелей для душа очень обширен и динамично развивается. Появляются новые производители, растет ассортимент гелей для душа, растет спрос и предложение. На сегодняшний день все современные женщины и мужчины в той или иной степени прибегают к использованию различных косметических средств, в том числе гелей для душа, которые пользуются огромным спросом. Вследствие экономической рецессии потребители хотели покупать бренды более высокого качества по более низким ценам и поэтому стали изучать состав продуктов. [5]

Одним из главных факторов развития парфюмерно-косметической промышленности в Российской Федерации выступает желание людей следовать мировым тенденциям моды и эстетики, что способствует развитию спроса на парфюмерно-косметическую продукцию. Улучшение рынка парфюмерно-косметических товаров – это важный показатель экономического роста страны, поскольку стимулирование производства качественной парфюмерии и косметики происходит за счет повышения уровня жизни большого сегмента населения страны. [2]

Темпы развития рынка в среднем в России составляют 10–15 %, что свидетельствует об его интенсивности развития. Импортная парфюмерно-косметическая продукция занимает 70% российского рынка, что является высоким показателем для страны. Современный российский рынок парфюмерной продукции входит в десятку крупнейших рынков Европы. [3]

Рост рынка парфюмерно-косметических товаров в 2016-2018 гг. составлял 8-11 % ежегодно. В 2018 году темп роста был немного замедлен в сравнении с 2017 годом, что составляет 11 %, а общие объемы рынка близятся к 810 млрд рублей, включая НДС. Объем рынка составляет 13,7 % в долларах США, что означает прирост на 4,9 %. Проанализировав данные Росстата, можно сделать вывод, что индекс общего товарооборота в 2017 г – 106 %, а в 2018 году – 109,4 %. [4]

Динамика изменения оборота рынка парфюмерно-косметической продукции за 2014 – 2018 года представлена ниже.

Рынок парфюмерно-косметической продукции в России очень тесно связан с импортом. Импортная продукция занимает большую долю на рынке России, что составляет примерно 80 %, также при производстве отечественных парфюмерно-косметических товаров заводы и фабрики закупают импортное сырье. В общей сложности доля использования импортного сырья отечественными производителями косметики составляет около 90 %. Можно сделать вывод, что любое изменение в курсе российского рубля оказывают значительное влияние на динамику стоимостного объема производства и продаж. [1]

Российский рынок гелей для душа относится к наиболее насыщенным, и характеризуется сильной конкурентной борьбой. Многие западные компании уже производят продукцию в России или сопредельных странах, крепки позиции и отечественных производителей – соотношение российской и импортной продукции примерно 50/50. И в этой ситуации залогом успешных продаж ста-

новится продуманная ценовая политика и активная рекламная поддержка (рис. 1). [6]

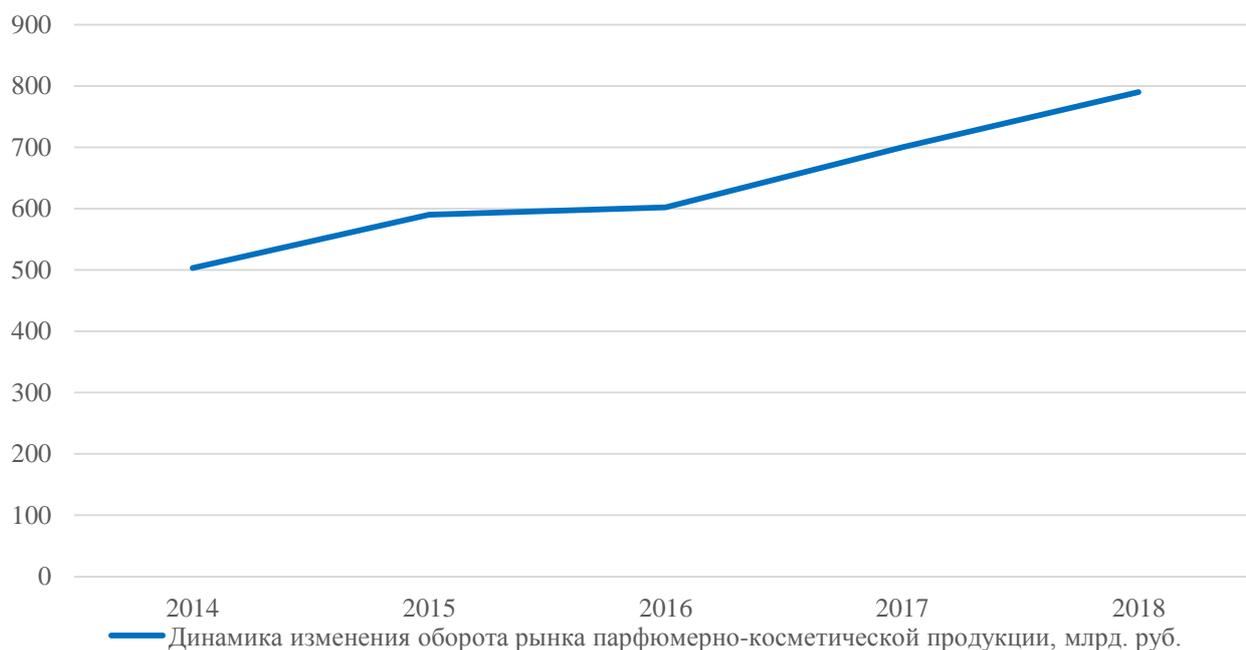


Рис. 1. Динамика объема российского парфюмерно-косметического рынка, 2014 – 2018 гг.

Гели для душа представлены во всех магазинах бытовой химии г. Хабаровска, а также во многих продуктовых супермаркетах и гипермаркетах – среди товаров устойчивого спроса. Исследование структуры ассортимента проводилось на примере четырех торговых сетей по Южному микрорайону – гипермаркет «Самбери» (ул. Суворова 25 а), магазин «Любимый» (ул. Суворова, 42), магазин «Санвэй» (Краснореченская ул., 97 А) и магазин «Чудодей» (ул. Шкотова, 4), которые имеют специализированный ассортимент по парфюмерно-косметическим товарам.

При исследовании ассортимента магазинов использовались информация на ценниках товаров, а также упаковка и маркировка. При исследовании учитывались следующие характеристики товаров: страна-производитель, фирма-изготовитель, торговая марка и цена за 100 мл.

Для получения полной и достоверной информации использовали упаковку и маркировку гелей для душа.

Для полного анализа структуры рынка в городе Хабаровске необходимо определить лидирующие страны-производители в выбранных торговых точках. Ниже наглядно представлена структура ассортимента гелей для душа по странам-производителям (рис. 2).

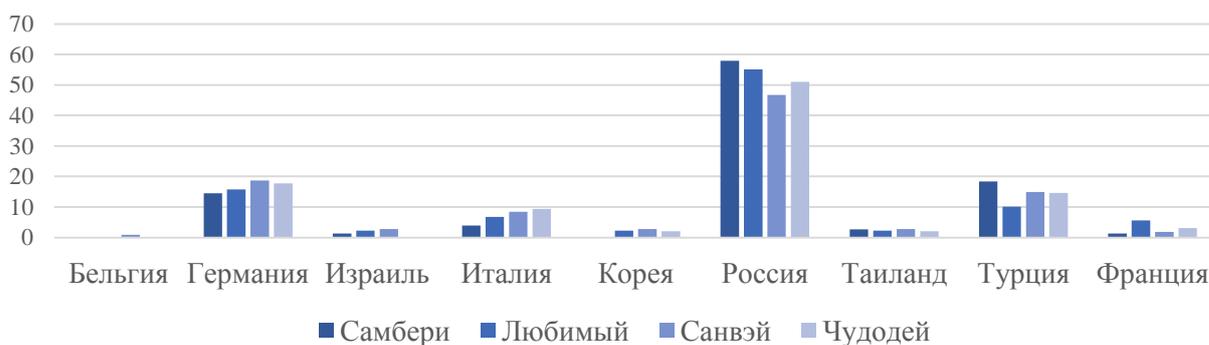


Рис. 2. Структура ассортимента гелей для душа в торговых сетях по странам-производителям, %

В ходе анализа структуры рынка г. Хабаровска выяснилось, что самое большое количество наименований представлено образцами страны Россия – 192 штуки (52,17% удельного веса), она является абсолютным лидером на рынке данного товара, что можно объяснить не достаточным доверием потребителей к качеству изделий данной группы импортного производства, а также относительно невысокой ценой гелей для душа отечественного производства. Наименьшую доля у изделия бельгийского производства, доля которых всего 0,27% удельного веса. Данная страна относительно недавно занимает торговые стеллажи в магазинах на нашем рынке, что объясняется узким ассортиментом и высокой ценовой политикой, поэтому потребители еще осторожно подходят к выбору товаров данной страны.

В настоящее время рынок гелей для душа представлен большим количеством фирм-изготовителей. Ниже представлена структура ассортимента гелей для душа в торговых сетях г. Хабаровска по фирмам-изготовителям (рис. 3).

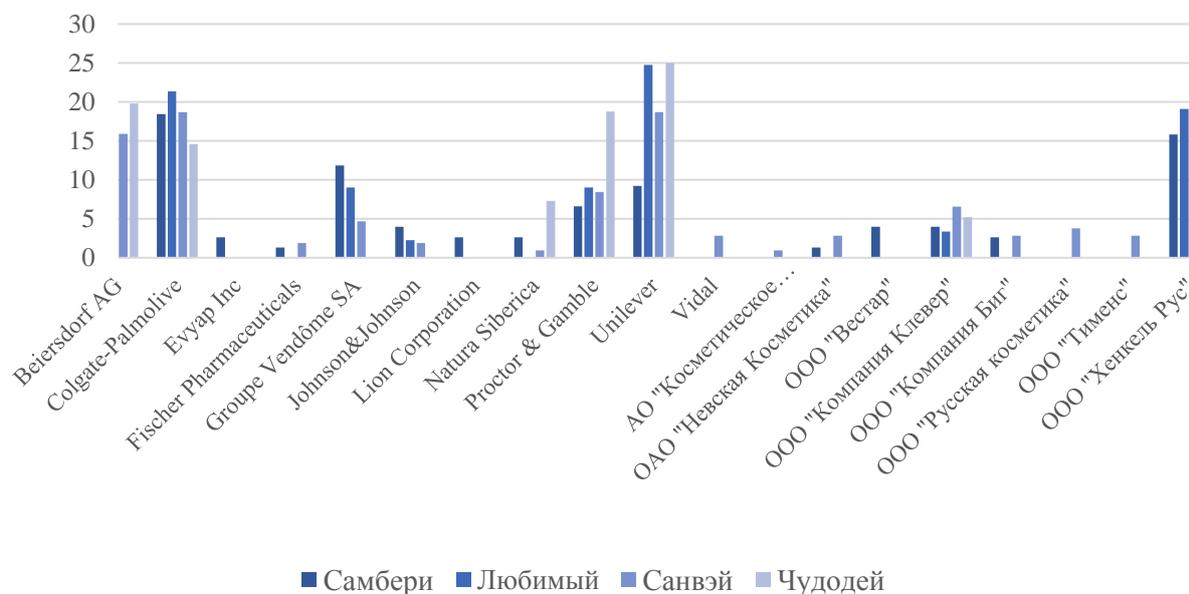


Рис. 3. Структура ассортимента гелей для душа в торговых сетях по фирмам-изготовителям, %

Наибольшая доля по организациям-изготовителям принадлежит парфюмерно-косметическому холдингу «Unilever» - 73 наименования (19,84 % удельного веса), из 368 наименований в целом. Эта компания является давним партнером нашей страны, и ее косметическая продукция давно расположилась на торговых стеллажах города, тем самым уже сформировав к себе доверие потребителей. С наименьшей долей в общем объеме представлено 2 организации – АО «Косметическое Объединение Свобода» и «Евуар Инс», удельная доля каждой из этих организаций в ассортименте составляет от 0,27 – 0,82 %. Возможно, причина не столь высокого показателя уровня реализации – это завышенная цена на продукцию.

Образ торговой марки – это то впечатление, что складывается у покупателей о бренде геля для душа и надолго остается в сознании. Как он формируется представлено ниже в диаграмме структуры ассортимента гелей для душа в торговых сетях г. Хабаровска по торговым маркам (рис. 4).

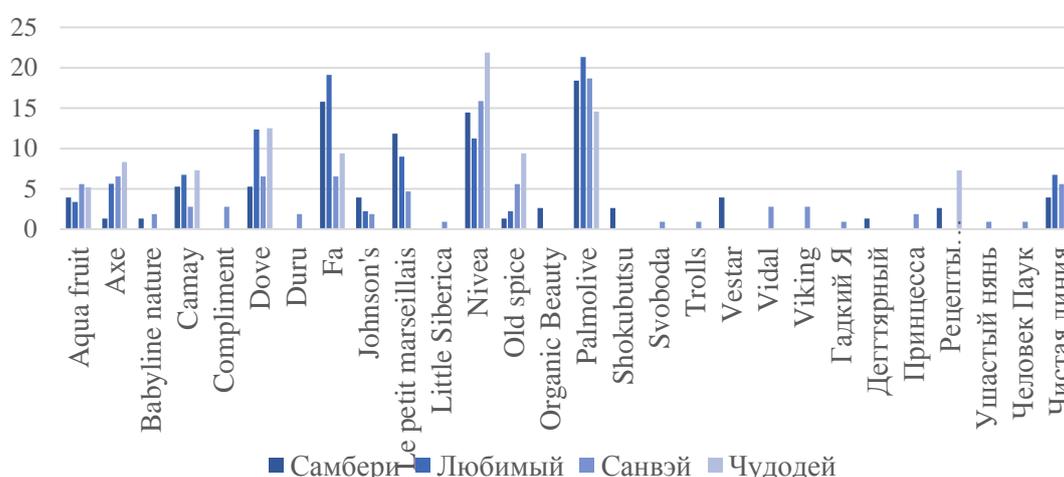


Рис. 4. Структура ассортимента гелей для душа в торговых сетях г. Хабаровска по торговым маркам, %

В ходе исследования гелей для душа по торговым маркам было выявлено 28 различных марок и 368 количественных наименования. Самый большой удельный вес оказался у торговой марки «Palmolive» - 67 количественных наименований (18,21% удельного веса). Такой результат можно объяснить тем, что потребители положительно относятся к более доступной по ценовому сегменту узнаваемой торговой марки продукции. Наименьшее количество наименований (1 единица) у таких торговых марок гелей, как: «Little Siberica», «Svoboda», «Trolls», «Гадкий Я», «Деггтярный», «Ушастый нянь» и «Человек Паук» с удельным весом в 0,27 %.

Потребитель может себе позволить приобрести только доступные по ценовым критериям гели для душа и исходя из этого цены на товары формируют такое понятие, как оптимальный выбор потребителя. Ниже представлена структура ассортимента гелей для душа на рынке г. Хабаровска по цене за 100 грамм (рис. 5).

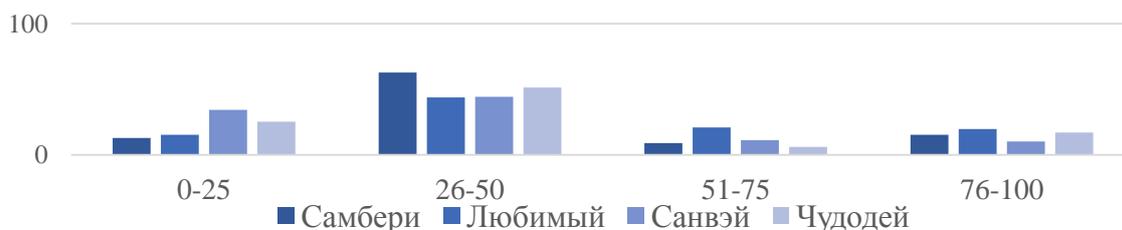


Рис. 5. Структура ассортимента гелей для душа в торговых сетях г. Хабаровска по цене за 100 гр., %

В ходе исследования структуры ассортимента гелей для душа в четырех розничных магазинах города Хабаровска цену за 100 грамм товара можно разделить на следующие 4 группы «0 – 25 рублей», «26 – 50 рублей», «51 – 75 рублей» и «76-100 рублей». Самую высокую долю составляет ценовой интервал «26 – 50 рублей» за 100 грамм – 185 количественных наименований (50 %), что объясняется доступностью для потребителей со средним доходом, которые занимают основную долю проживающих в районе. Самая низкая доля у группы «51 – 75 рублей» – 42 количественных наименования (11,7%). Такая ценовая политика объясняется выбором не слишком высокой и не слишком низкой цены, что можно сопоставить со средним качеством по средней цене.

Проведенный анализ структуры ассортимента рынка гелей для душа в городе Хабаровске показал, что наибольшая доля в общем объеме на рынке гелей для душа от российских производителей. Из этого можно сделать вывод, что российский рынок моющих гигиенических средств ухода за телом является конкурентоспособным и не отстает от мировых лидеров рынка гелей для душа.

Список используемых источников

1. Леоненкова, Н. В., Алексеев А. С., Анализ парфюмерно-косметического рынка Российской Федерации и тенденции его развития // Студенческий: электрон. научн. журн. 2019. – № 18 (62). // URL: <https://sibac.info/journal/student/62/140347> (дата обращения: 17.03.2020).
2. <https://sibac.info/journal/student/62/140347> (дата обращения: 17.03.2020).
3. <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-sostoyaniya-i-tendentsiy-parfyumerno-kosmeticheskogo-rynka-v-rossii> (дата обращения: 03.03.2020).
4. <https://marketing.rbc.ru/articles/10701/> (дата обращения: 17.03.2020).
5. <https://smi2go.ru/publications/74203/?pdf=1> (дата обращения: 07.03.2020).
6. <https://pandia.ru/text/80/171/38936-3.php> (дата обращения: 10.03.2020).

T. P. Fadeeva,

M. I. Smolyaninova

STATUS AND ANALYSIS OF SHOWER GELS MARKET STRUCTURE IN Khabarovsk

Keywords: analysis of structure, range, market, shower gels.

This article discusses the state of the shower gel market in Russia and its development prospects. An analysis of the structure of the shower gel market in Khabarovsk was presented. The conclusion is made about the level of competitiveness of the Russian market of this product group.

УДК 338.46: 377.35

Н. А. Хальзова, канд. экон. наук

Д. А. Дорофеев,

Э. В. Акопян

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ АВТОШКОЛЫ Г. ХАБАРОВСК

Ключевые слова: автошкола, малый бизнес, стратегическое управление, стратегии развития предприятия, стратегия оперативного реагирования.

В статье проанализированы проблемы автошкол г. Хабаровска на современном этапе развития рынка услуг дополнительного профессионального образования. Авторами выявлены сильные и слабые стороны объекта исследования. Обоснована разработка и внедрение стратегии оперативного реагирования для автошколы «ВАО» г. Хабаровск.

Стратегия представляет собой детальный комплексный план управленческих действий, предназначенный для того, чтобы обеспечить достижение долгосрочного успеха предприятия [1].

Актуальность данной темы обуславливается тем, что организации малого бизнеса на современном этапе жизнедеятельности столкнулись с проблемами (спад или полное отсутствие спроса, нестабильное финансовое положение, потребность в обновлении), которые требуют пересмотра стратегического управления и выбора новых стратегий развития предприятия [2].

Объектом исследования выступила автошкола «Всероссийское общество автомобилистов» (далее «ВОА») г. Хабаровск.

© Хальзова Н. А., 2020

© Дорофеев Д. А., 2020

© Акопян Э. В., 2020

На рынке услуг по обучению вождению в г. Хабаровске действуют более двадцати автошкол. Проведена авторская методика оценки конкурентоспособности услуг объекта исследования методом SWOT-анализа. Основной целью SWOT-анализа является исследование сильных и уязвимых сторон предприятия, а также потенциальных угроз от факторов внешней среды и определение оптимальных путей развития автошколы (табл. 1).

Таблица 1

SWOT автошколы «ВОА» г. Хабаровск

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
<p>Наличие у автошколы долгосрочного арендованного помещения с оборудованными учебными аудиториями и закрытой площадки для занятий автолюбителей. Хорошая репутация (90% отзывов в Интернете рекомендуют автошколу). Предоставление дополнительных часов вождения. Структура автошколы основана на специализированном разделении труда (учебные занятия в центре г. Хабаровска, практические занятия на автодроме). Высококвалифицированный преподавательский состав Учебно-материальная база просто соответствует всем действующим требованиям, а является лучшей в г. Хабаровске</p>	<p>Автошколой не четко определены стратегические и тактические цели и не определена миссия в условиях самоизоляции и коронавирусной пандемии. Недостатки в маркетинговой политике. Практически не применяется инструментарий интернет-маркетинга. Отсутствует системный мониторинг рынка. Слабое представление о рынке услуг дополнительного профессионального образования в г. Хабаровске. Наличие у автошколы арендованных учебных транспортных средств.</p>
Возможности (O)	Угрозы(T)
<p>Предоставление дополнительных услуг: – интернет-вождение; – обучения водителей в онлайн-классе. Это привлечет новых клиентов в условиях самоизоляции и повысит спрос на услуги автошколы в будущем и ее конкурентоспособность в стратегической перспективе.</p>	<p>Открытие новых автошкол в г. Хабаровске. Увеличение стоимости обучения. Замедление рынка услуг и полная его остановка. Изменение потребностей потенциальных клиентов. Неблагоприятные демографические изменения в г. Хабаровске.</p>

Портфель автошколы «ВОА» включает:

- услуга А: курс полного обучения (теория и вождение);
- услуга Б: дополнительные программы обучения;
- услуга В: дополнительные часы вождения.

Рынок по предоставлению услуг обучения вождению категории «В» в г. Хабаровске можно назвать высококонкурентным. Положение многочисленных автошкол усугубляется неблагоприятной демографической ситуацией в Хаба-

ровском крае и г. Хабаровске. Наблюдается устойчивый отток населения, являющегося основными потребителями услуг автошкол [3].

При этом положение объекта исследования до пандемии было достаточно устойчивым. Однако новая реальность не позволяет продолжить стратегию концентрации в базовую отрасль.

К проблемам автошколы «ВОА» мы относим – отсутствие стратегии развития при готовности руководством предприятия изменить взгляд на ведение дел в условиях самоизоляции и коронавирусной пандемии.

На этом этапе исследования необходимо чётко обозначить миссию автошколы «ВОА» на современном этапе – удовлетворение потребностей жителей г. Хабаровска в предоставлении онлайн-обучения и дополнительных дистанционных услуг профессионального образования вождению.

Учитывая перечисленные сильные и слабые стороны автошколы «ВОА», а также внешние факторы, влияющие на её деятельность, наиболее приемлемой сегодня стратегической альтернативой для автошколы, по мнению авторов, является стратегия оперативного реагирования.

Определим перспективы каждой услуги как в условиях самоизоляции, так и по окончании пандемии.

1) Услуга А занимает большую долю рынка и имеет высокий темп роста. Даёт значительную прибыль в силу высокой конкурентоспособности. Основная цель стратегии: поддержать отличительные конкурентные преимущества в условиях жесткой конкуренции.

2) Услуга Б занимает положение в относительно малочисленном сегменте рынка. Спрос на данную услугу нестабилен, но она и не требует значительных затрат. Может принести значительно больше денежных средств, чем требуется для её продвижения. Основная стратегическая цель: маркетинговая программа продвижения в сети Интернет, периодические ценовые акции для завоевания клиента. Сегодня необходимо всё внимание направить на повышение конкурентоспособности этого типа услуг, как современного драйвера на успех всего бизнеса в условиях самоизоляции.

3) Услуга В относится к категории услуг, которые занимали небольшую долю на рынке при жесткой конкуренции со стороны всех участников. Однако по окончании самоизоляции и стабилизации деятельности предприятий малого и среднего бизнеса клиент сможет получить огромную экономию времени и средств на курсах вождения при условии обучения с новым пакетом услуг – онлайн-обучение (группа Б). Услуги включают в себя всё, начиная от подготовки к получению разрешения и обучения водителя до частных уроков вождения маловостребуемых до пандемии.

Авторы считают стратегически перспективными направлениями для автошколы «ВОА»: выход на новые направления деятельности – интернет-вождение и обучения водителей в онлайн-классе. Наличие у автошколы свободных площадей и помещений позволит внедрению соответствующих дистанционных услуг. Достаточная известность автошколы «ВОА» и её место распо-

ложения в самом центре г. Хабаровска будет способствовать выходу на новые сегменты рынка услуг дополнительного профессионального образования.

Статья подготовлена по материалам авторских исследований в рамках одноименного проекта «Малой Экономической Академии ТОГУ – 2020».

Список используемых источников

1. Акмаева, Р. И. Стратегическое планирование и стратегический менеджмент: учебник / Р. И. Акмаева. - Москва : Финансы и статистика, 2017. - 208 с.

2. Информационный портал малого и среднего бизнеса РФ. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: www.mbrk.ru. (дата обращения 10.04.2020).

3. Золоторчук, А. В., Ярин В. А. Демографическая ситуация в Хабаровском крае: современные тенденции и перспективы. Электронное научное издание «Ученые заметки ТОГУ».- 2020, Том 11, № 1, – С. 1-6. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles-2020/TGU_11_1.pdf. (дата обращения 10.04.2020).

N. A. Khalzova,

D. A. Dorofeev,

E. V. Akopyan

STRATEGY FOR DEVELOPMENT OF DRIVING SCHOOL Khabarovsk City

Keywords: driving school, small business, strategic management, enterprise development strategies, rapid response strategy.

The article analyzed the problems of driving school in Khabarovsk at the current stage of development of the market of services of additional vocational education. The authors identified the strengths and weaknesses of the object of the study. The development and implementation of an operational response strategy for the "WAO" driving school is justified.

Н. В. Червова, канд. экон. наук

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ПРОДВИЖЕНИЕ ЭКСПОРТНЫХ РОССИЙСКИХ ТОВАРОВ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДКАХ

Ключевые слова: экспорт, электронная торговля, продвижение, российские товары.

В статье рассмотрены вопросы, связанные с проблемой выхода российских товаров на международные электронные торговые площадки, а также изучен опыт работы с посредниками, предлагающими услуги размещения и продвижения экспортных товаров на всемирно известных электронных площадках.

В последнее время электронная торговля является одним из самых динамично развивающихся секторов мирового рынка. Эксперты прогнозируют дальнейший стабильный рост этой сферы деятельности

Наиболее известными и успешными электронными торговыми площадками по онлайн экспорту в США, ЕС и Канаду являются такие как Amazon и eBay.

Amazon – это крупнейший в мире интернет-магазин (маркетплейс) по товарообороту и популярности. Данная электронная торговая площадка подходит для продаж брендованных товаров широкого потребления в розницу. Представлен на шести зарубежных рынках таких стран, как: США, Канада, Германия, Великобритания, Франция, Италия и Испания. eBay – это второй по популярности интернет-магазин среди покупателей из Америки и Европы, подходит для продажи в розницу как брендованных, так и небрендованных товаров (автомобильной, спортивной, технической тематики и др.). Особенность этой электронной торговой площадки в том, что здесь есть опция – можно создать собственный магазин с оригинальным авторским оформлением.

Выделяют следующие этапы, которые необходимо пройти экспортерам, чтобы разместить свой товар на зарубежной электронной торговой площадке [1]:

1) Организация и проведение комплексного маркетингового исследования той рыночной ниши, в которой предполагается работать.

2) Экономическое обоснование (ёмкость рынка, плановая выручка, издержки, прибыль и рентабельность).

3) Разработка листингов (получение разрешения на продажу на выбранной электронной торговой площадке, разработка текстового и графического

оформления карточки товара с переводом).

4) Проведение рекламных кампаний и промо-акций для привлечения аудитории как внутри самой электронной торговой площадки, так и в зарубежных поисковых системах и соцсетях. По желанию и заказу фирмы-экспортера возможна регистрация торговой марки за границей и создание полноценного интернет-магазина.

5) Организация нового канала продаж, доставка партий товара в страну сбыта. Специализированные посреднические фирмы предлагают полную подготовку процесса перевозки от расчёта ввозных пошлин до растоможки и размещения товара на складе.

б) Фулфимент (по прибытию товара на склад посредника его фотографируют, стирают и готовят к дальнейшей отправке потребителю через проверенные национальные курьерские службы, что дает покупателю гарантию быстрой доставки по оптимальной цене).

Посреднические компании предлагают комплексное решение для вывода товаров на зарубежный рынок, оказывают услуги по организации онлайн экспорта для российских производственных компаний на международных торговых площадках таких, как Amazon, eBay, Etsy и др.

Рассмотрим данный процесс на примере посреднической услуги по организации продаж на Amazon и проведем примерную калькуляцию затрат. [2]

На первом этапе проводится выбор формы сотрудничества с посредником:

а) использование интернет-магазина посредника на выбранной электронной торговой площадке. Данный способ является самым быстрым и экономичным. Посредник выполняет все функции по обслуживанию аккаунта: администрирование, поддержка продаж, обратная связь с покупателями. Посредник берет комиссию в среднем около 7 % от объема продаж;

б) регистрация собственного магазина. В этом случае посредник организует процесс регистрации аккаунта продавца на Amazon под ключ. Средняя стоимость услуги около 200 тыс. руб.

На втором этапе происходит процесс подготовка к размещению, а именно:

а) проводится исследование товарной ниши (информация о сегменте рынка, конкурентах, их товарах, ценах и динамике продаж). Это даёт представление о конъюнктуре рынка и конкурентоспособности предложения. Чтобы запуск товара в условиях жесткой конкуренции с локальным предложением был успешным, нужна предварительная калькуляция цены, выбор тактики продаж и разработка уникального торгового предложения. Стоимость услуги около 30 тыс. руб.;

б) комплексное маркетинговое исследование (сбор и подробный анализ сегмента рынка, конкурентов, их товаров, цен, динамики продаж, конкурентных преимуществ). Далее разрабатывается подход к позиционированию и выбирается стратегии вывода брэнда на целевые рынки. Совместная работа по локализации товара. Стоимость услуги около 50 тыс. руб.

На третьем этапе производят экономическое обоснование (калькуляция за-

трат, потенциальных показателей продаж, прибыли и рентабельности). Часто данная услуга предоставляется экспортеру бесплатно для мотивации.

Четвертый этап связан непосредственно с размещением товаров на электронной площадке Amazon и созданием листинга (стоимость этих услуг составляет 35 – 50 тыс. руб.). Включает в себя такие операции, как:

- определение семантического ядра (т.е. подбор основных поисковых запросов, которые приводят потребителей к аналогичным товарам, для использования их при описании товара);

- разработка уникального оригинального описания товара на иностранном языке той страны, где будет продаваться товар;

- техническая оптимизация полей, использующих алгоритм поиска (наименование товара, его характеристика, а также технические поисковые поля). Это нужно для вывода товара на высокие позиции показов;

- подготовка качественных и эстетичных изображений товара в соответствии с требованиями данной электронной торговой площадки.

Пятый этап – регистрация Private Label (страница брэнда на Amazon), что позволяет более эффективно продвигать брендовую линейку товаров на данной электронной торговой площадке. Все это повышает доверие покупателей к товару, позволяет защитить исключительные права на продажу товаров, собственный дизайн страниц магазина в фирменном стиле. Для получения Private Label требуется регистрация торговой марки в патентных органах США и ЕС. Стоимость данных услуг составляет около 125 тыс. руб.

На заключительном шестом этапе проводится настройка рекламных кампаний. Возможны два варианта рекламных кампаний:

- внутренняя реклама (на самой электронной площадке), разрабатывается на основе анализа поисковых запросов, настройки параметров и администрирования показов рекламы на Amazon (продвижение линейки Private Label) с оплатой за клик. Стоимость услуги 15 тыс. руб. плюс рекламный бюджет.

- внешняя реклама (реклама в сети Интернет), предполагает анализ целевой аудитории, настройку параметров, подготовку материалов и администрирование показов рекламных объявлений на Facebook, Google Shopping. Стоимость услуги 20 тыс. руб. плюс рекламный бюджет.

Общая стоимость услуг посредников по выводу товара экспортера на данную электронную площадку (без учета затрат на рекламную кампанию) составляет от 250 тыс. руб. плюс 7 % от объема продаж (если используется интернет-магазин посредника) и от 450 тыс. руб. (при создании собственного интернет-магазина экспортера). Экспортер выбирает наиболее подходящий вариант.

Список используемых источников

1. *Российский* экспортный центр. Официальный сайт [Электронный ресурс] // URL: <https://www.exportcenter.ru/> (дата обращения 12.04.2020).

2. *Материалы* IV Дальневосточного форума предпринимателей, г. Хабаровск. 9-12 октября 2019 г.

N. V. Chervova

PROMOTION OF EXPORT RUSSIAN GOODS AT INTERNATIONAL ELECTRONIC TRADING PLACES

Keywords: export, electronic trade, promotion, Russian goods.

The article discusses issues related to the problem of Russian goods entering international electronic trading platforms, as well as the experience of working with intermediary companies offering domestic goods placement and promotion services at world-famous and popular electronic platforms.

УДК 330

Н. М. Шум

(Дальневосточный институт управления - филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г. Хабаровск)

ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Ключевые слова: лесопромышленный комплекс, ДВФО, проблемы развития, стратегия развития.

Рассматриваются проблемы обеспечения устойчивого развития лесопромышленного комплекса Дальневосточного федерального округа как основного блока лесного комплекса региона.

Лесной комплекс – важный сектор экономики значительной части субъектов Российской Федерации. Лесопромышленный комплекс является важной отраслью специализации экономики Дальнего Востока. Леса российского Дальнего Востока (РСЕ) составляют более 70 % всех лесных угодий в России.

Обладая такими ценными ресурсами, Россия не получает значительных доходов от лесного сектора. Леса подвержены ряду природных и антропогенных угроз, таких как пожары, вызванные дикими и антропогенными явлениями, вредителями и болезнями, неправильные методы заготовки древесины, отсутствие рыночного механизма и финансовых ресурсов для смягчения этих рисков, а также необходимых лесохозяйственных мероприятий и других.

Эти проблемы наиболее очевидны на российском Дальнем Востоке из-за низкой плотности населения и инфраструктуры, связанной с лесом, включая оборудование для переработки древесины [4].

Несмотря на огромные ресурсы и глобальный спрос на лесные товары, российский лесной сектор испытывает серьезные проблемы управления, которые угрожают социально-экономической стабильности и экологической целостности лесов. Унаследованная политика централизованного планирования, переход к рыночной экономике и последующие экономические и политические потрясения уменьшили управленческий потенциал России.

Эти проблемы усугубляются недостаточным доступом общественности к информации и участием в принятии решений. Эти проблемы являются наиболее важными препятствиями на пути сохранения и устойчивого развития лесов Дальнего Востока.

Допустимый годовой выруб (ДГВ), рассчитанный для России, составляет 570 млн м³, включая 90,5 млн м³ на Дальнем Востоке или 17,2 % от общего объема в Росси. В то время как ДГВ для хвойных пород на Дальнем Востоке составляет около 25,5 % от общего объема. В среднем за последние несколько лет объемы заготовки древесины составляют 185 млн м³ или менее одной трети от ДГВ, и даже ниже в РСЕ, на 22 %.

Проблема низкого использования ДГВ заключается в недостаточном развитии инфраструктуры, главным образом, дорог, которые не позволяют физически добраться до более чем, 50 % лесов в регионе, и объектов, которые могут обрабатывать только 3–5 % древесины, заготовленной на Дальнем Востоке [3].

Хабаровский и Приморский края входят в топ-10 провинций для производителей древесины в России, а также основных поставщиков древесины для экономики Дальнего Востока. Их доля в заготовке древесины увеличилась с 40 и 17 % в 2005 году до 53 и 29 % в 2020 году, что обеспечило наряду с Амурской областью почти 92 % вывоза древесины на Дальнем Востоке (Росстат, 2020)[2].

Регион также является крупным экспортером в страны Азии. Основными факторами экспортной ориентации древесины на Дальнем Востоке являются удобное географическое положение вблизи рынков Азиатско-Тихоокеанского региона, традиционный спрос на круглый лес и звенья на региональном рынке, простая структура и видовой состав широколиственно-хвойных лесов, позволяющие производить относительно дешевую древесину, слабо развитую древесину, перерабатывающие мощности в регионе и низкая мощность и спрос на внутреннем рынке.

За последние десять лет, как и в предыдущую декаду, главными продуктами экспорта была необработанная деловая древесина ценных пород или грубо обработанные пиломатериалы, представлено в табл. 1.

Таблица 1

Экспорт древесины с Дальнего Востока России по глубине переработки [4]

Годы	Круглая древесина	Пиломатериалы	Переработанная древесина (фанера, шпон, ОСБ)	Всего (100 %)
2005-2008	12,867,552 (97 %)	404,414 (3 %)	904 (<0.1)	13,272,873
2009-2013	17,208,128 (98.2 %)	303,353 (1,7 %)	4,100 (<0.1)	17,515,581
2014-2016	7,427,663 (83 %)	1,252,214 (14 %)	273,488 (3%)	8,953,365
2017-2020	6,373,509 (76.5 %)	1,677,357 (20 %)	253200 (3%)	8304066 (100 %)

Так в 2009-2013 гг., на фоне общего падения уровня экспорта лесоматериалов в абсолютных объемах значительно выросла доля экспорта пиломатериалов по сравнению с долей необработанной сырой древесины.

Если в 2005-2008 гг. доля пиломатериалов составляла всего 3 % всего экспорта, то в 2014-2016 гг. экспорт пиломатериалов в общем объеме древесины был уже 14 %, а в период с 2017 по 2020 гг. он вырос до 20 %. Соответственно доля необработанного леса-кругляка упала с 97 % в 2005 г. до 75% в 2020 г. (рис.1).

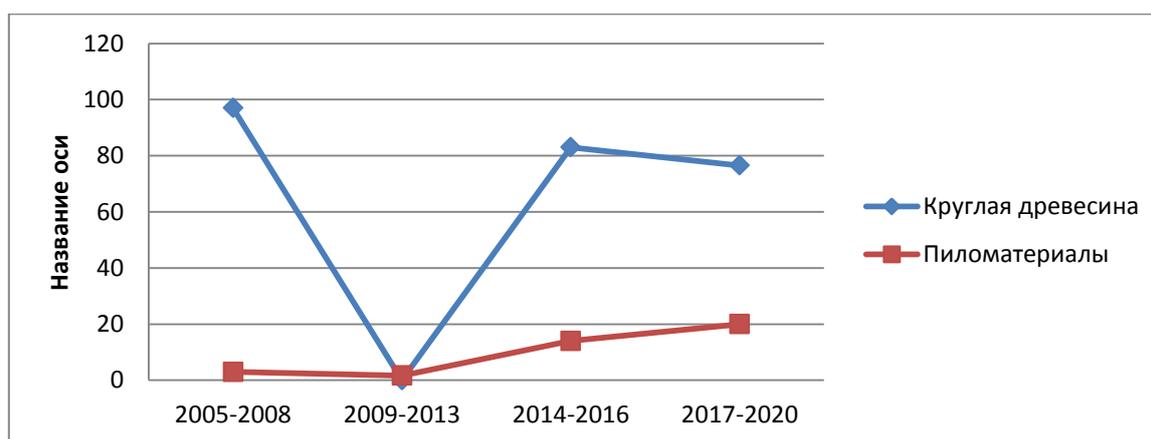


Рис.1. Динамика экспорта древесины по глубине переработки 2005-2020, %

Такой рост доли пиломатериалов можно расценивать как положительную динамику, свидетельствующую о развитии лесоперерабатывающего сектора ДВР, но только частично. очень значительная часть пиломатериалов была экс-

портирована в грубо обработанном виде. Вероятно, что конечная продукция из этих пиломатериалов будет произведена уже в Китае [6].

Со временем доля российской продукции из древесины на мировом рынке не столь значительна из-за ориентации на экспорт бревен. Экспорт бревен резко вырос с примерно 10,2 млн м³ в 2005 году (4,5 % от общего объема заготовки) до 18,4 млн м³ в 2010 году (15,9 %) и 32,0 млн м³ в 2016 году (20,3 %), достигнув максимального 51,1 млн м³ в 2018 году (26,8 %) и снижение до 21,7 млн м³ в 2019 году (14,7 %), что составляет всего 0,61 % от общего экспортного дохода страны (рис. 2).

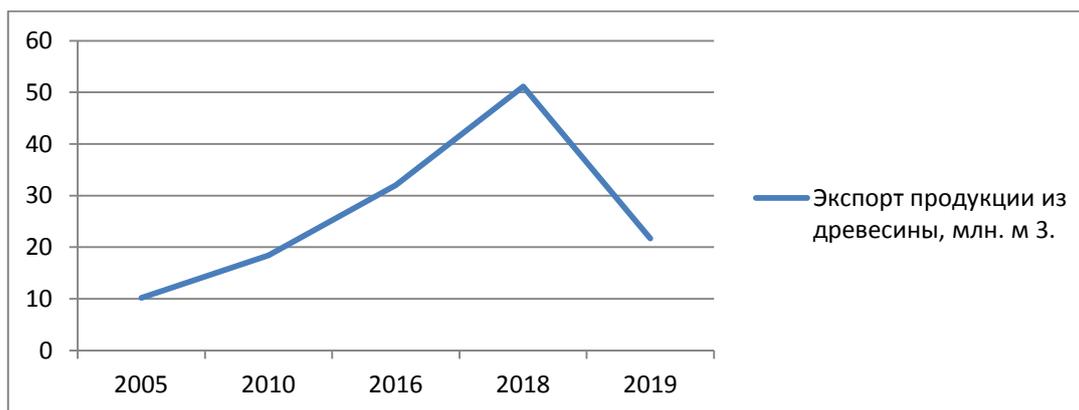


Рис. 2. Динамика экспорта российской продукции из древесины, 2005-2019 гг., млн. м³

Физический объем экспорта древесины с Дальнего Востока в 2007 году составил 15,1 млн м³. Хабаровский и Приморский края в качестве основных экспортеров древесины на Дальнем Востоке обеспечили 65 % и 23 % экспорта из этого региона. В структуре экспорта Дальнего зарубежья хвойные породы составляют 66 %, ясень - 18%, дуб – 13 %, береза и осина – 3 %.

Почти весь (99 %) экспорт древесины на Дальнем Востоке приходится на три страны: Китай, Японию и Республику Корея. Российский экспорт бревен в Китай вырос с 529 000 м³ в 2013 году до более чем десятикратного в 2015 году и достиг максимума в 27,6 млн м³ в 2017 году.

После импорта стабильного количества импортированных бревен из России в 2004-2006 годах (7,8 млн. м³ в 2006 году) Япония сократила это количество до 3,8 млн м³ в 2009 году; в течение 2011–2017 гг. объемы колебались в пределах 4,5–5,5 млн м³ в год и резко сократились до менее 2 млн м³ в 2019 году.

Ежегодный экспорт бревен в Республику Корея увеличился с 0,7 млн м³ в 2009 году до относительно стабильных 1,5–1,6 млн м³ в последующие годы, достигнув почти 2 млн м³ в 2017 году и снизившись до 0,7 млн м³ в 2019 году [7].

Следует отметить, что структура экспорта древесины из России за последнее десятилетие изменилась. На протяжении многих лет японский рынок был наиболее привлекательным для древесины, поступающей с Дальнего Востока.

Цены на сырье на японском рынке в 2005 году упали, а их рост на китайском рынке почти до уровня японского способствовал дальнейшему дрейфу российских экспортеров в Китай. Между тем японский рынок является лидером по импорту пиломатериалов РСЕ, а цены почти вдвое превышают цены на китайском и в 1,5 раза на корейском рынках. Требования японских потребителей к качеству продукции очень высоки, и российским предприятиям им сложно соответствовать.

В 2019 году по сравнению с 2018 годом экспорт круглого леса, зарегистрированный Дальневосточной таможней, сократился более чем на 11 % (с 8,4 млн м³ до 7,5 млн м³), в то время как экспорт лесоматериалов увеличился на 40 % с 562 000 тонн в 2018 году до 947 000 тонн в 2019 году.

Лесоматериалы на экспорт в основном представлены хвойными породами, традиционно вырубаемыми (сосна, лиственница, ель) и небольшим количеством ценных лиственных пород (маньчжурский ясень) и монгольский дуб)[4].

Основными импортерами этой древесины являются Китай (около 70% от общего объема экспорта древесины в регионе), Япония (около 20%) и Республика Корея (около 5%), в то время как остальные представляют собой небольшие партии древесины, которые экспортируются в Австралия, Вьетнам, Тайвань, Германия, Гонконг и Индия.

Предполагается, что на уменьшение объемов экспорта бревна повлияли такие факторы, как запланированное повышение экспортных тарифов на бревна и активизация надзора и правоприменения для пресечения незаконных рубок и торговли древесиной [1].

Для стимулирования развития деревообрабатывающей промышленности в стране Правительство Российской Федерации приняло ряд мер в политике лесопромышленного комплекса и разработало инновационный инструмент приоритетных инвестиционных проектов в лесном секторе [3].

К середине июля 2008 года в этом списке было 22 проекта, включая три проекта из Хабаровского края и два проекта из Приморского края. К концу 2010 года Министерство промышленности и торговли утвердило 93 проекта с общим объемом инвестиций 408,5 млрд рублей (13,7 млрд долларов США) и оценочной РСЕ в 63,9 млн м³. Для дальнейшего стимулирования лесной промышленности Правительство также снизило импортные пошлины на деревообрабатывающее оборудование до 5 % от таможенной цены [5].

Экспорт необработанной древесины за последние пять лет сократился почти в 2,5 раза с 47,9 до 19,4 млн м³. Физические объемы обработанной древесины остаются практически на одном уровне - около 9 млн м³ в то время как его доля в общем объеме увеличилась с 19 % в 2015/16 г. до 47 % в 2019 г. Наиболее значительные изменения произошли в экспортной выручке, где доля обработанной древесины увеличилась с 66,5 % до 163,5 % [4].

Под давлением внешних и внутренних изменений российское правительство начало административные и законодательные реформы, включая введение

нового Лесного кодекса, изменение экспортных тарифов на необработанную древесину и импортных тарифов на необходимое оборудование [2].

Таким образом, российское правительство создало основу для рыночной экономики в лесном секторе, и, учитывая эти позитивные проблемы, леса Дальнего Востока получают еще больший, чем раньше, потенциал для дальнейшего увеличения заготовки, переработки и экспорта древесины.

При реализации рассматриваемых направлений развития лесной промышленности в составе лесного комплекса, на наш взгляд, необходимо учитывать лучшие национальные традиции в лесоводстве и лесопользовании.

Список используемых источников

1. *Лесной кодекс Российской Федерации*. Москва, Российская Газета. 2019.
2. *Калашиников, В. К.* 2020 году в Хабаровском крае будет перерабатываться около половины всего заготовленного леса, сообщает пресс-центр правительства Хабаровского края. 01.02.2019.
3. *Рослесинфорг, М.* Основные параметры лесохозяйственной деятельности за 2017, 2005–2020 гг., Москва: ФГУП «Рослесинфорг» РФФА (Российский лесной информационный центр), 2019.
4. *Росстат*. Регионы России. Социально-экономические показатели, Москва, Росстат <http://gks.ru>. (Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации), 2020.
5. *Стратегия* развития лесного комплекса Российской Федерации на период до 2020 г. М., 2016.
6. *UNECE/FAO*. Forest Products Annual Market Review, 2019–2020. Geneva Timber and Forest Study Paper 25. Geneva: United Nations. Geneva: United Nations.
7. *WWF*. 2020. The Russian-Chinese timber trade: Export, supply chains, consumption, and illegal logging, Moscow: WWF Forest Programme Office. [Google Scholar].

N. M. Shum

THE PROBLEMS AND OPPORTUNITIES OF THE DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF FORESTRY ENTERPRISES

Keywords: forestry complex, FEFD, development problems, development strategy.

The problems of ensuring the sustainable development of the timber industry of the Far Eastern Federal District as the main block of the forest complex of the region are considered.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОТРАСЛЕВЫХ КОМПЛЕКСОВ

УДК 338.5: 061.3

Л. Л. Бияк, канд. экон. наук

А. И. Звелинская

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ГРУЗОВОГО ВНУТРЕННЕГО ВОДНОГО ТРАНСПОРТА РОССИИ И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

Ключевые слова: внутренний водный транспорт, грузовые перевозки, проблемы речного транспорта, Дальний Восток.

В статье рассмотрено состояние внутреннего водного транспорта России, основные проблемы речных грузоперевозок, а также значение внутреннего водного транспорта для Дальневосточного региона.

Нельзя переоценить важность транспортных коммуникаций для развития экономики страны. На современном этапе особо остро стоит проблема развития внутреннего водного транспорта.

Внутренний водный транспорт – это транспорт, который осуществляет перевозки пассажиров и грузов судами по водным путям естественного (реки, озера) и искусственного (водохранилища, каналы) происхождения. Главным его преимуществом является низкая себестоимость, благодаря чему он занимает важное место в федеральной транспортной системе страны, несмотря на сезонность и низкую скорость. Основная миссия внутреннего водного транспорта – обеспечение экономичной, безопасной, энергоэффективной и экологичной перевозки массовых и тяжеловесных грузов на большие расстояния.

Перечень системных проблем внутреннего водного транспорта России определен в Стратегии развития внутреннего водного транспорта на период до 2030 года [1]. К ним, в частности, относится недостаточный уровень доступно-

© Бияк Л. Л., 2020

© Звелинская А. И., 2020

сти и качества транспортных услуг для снабжения регионов Крайнего Севера, Сибири и Дальнего Востока.

Доступность и качество услуг внутреннего водного транспорта для Дальневосточного региона играет ключевую роль, так как для многих территорий ДФО этот транспорт является безальтернативным и жизнеобеспечивающим.

Протяженность внутренних водных судоходных путей по данным Росморречфлота с 2005 года оставалась почти неизменной. В 2017 году протяженность составила 101 тыс. км - это 99,8 % от уровня достижения целевого показателя согласно докладу о реализации транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года [4].

Другой проблемой ВВТ является снижение объемов перевозимых грузов. «Если в 1950 г. речным транспортом перевозилось 8,8 % грузов, то в 2005 г. – только 2,1 %, а в настоящее время всего около 1 %». [3] Всего за 2018 год было перевезено 8 145,2 млн тонн грузов – это на 1,8 % больше, чем в 2017 году. Доля перевезенных внутренним водным транспортом грузов составила лишь 1,43 %. Для сравнения доля ВВТ в объеме грузоперевозок в 2017 году составляла 1,48 % [2]. Согласно отчетным данным в 2018 год объем перевозимых грузов внутренним водным транспортом был равен 116,16 млн тонн, что на 2,37 млн тонн меньше, чем в 2017 году [2].

Главной причиной сокращения объема перевозок грузов являются снижение потребности в строительных грузах, транспортные ограничения, а также применение перевозчиками железнодорожного транспорта понижающих тарифов к перевозкам нефтепродуктов по направлениям параллельным внутренним водным путям в летний период [5]. Это ставит речные судоходные компании в неравные конкурентные условия. Помимо, прочего на работу внутреннего водного транспорта оказал влияние резкий рост стоимости судового топлива. Увеличение затратной составляющей способствовало ухудшению финансового состояния судоходных компаний в 2018 году.

Грузооборот всего транспорта РФ в 2018 году достигнул 5643 млрд. тонн – км, что превысило показатель 2017 года на 2,9 %. Доля ВВТ в общем грузообороте 2018 года составляла 1,17 %, то есть сократилась по сравнению с 2017 годом, когда грузооборот ВВТ занимал 1,22 %. Такие значения ничтожно малы в сравнении с ситуацией в других странах. Так, например, в соседнем с Россией Китае удельный вес ВВТ в общем грузообороте в 2017 году был на уровне 21 % [2].

Изменения в грузообороте ВВТ РФ связаны с его снижением. За 2018 год он составил всего лишь 66,09 млрд тонно-километров, что оказалось меньше показателя 2017 года на 1,6 % [2]. Уменьшение числа судов на учете в Российском речном регистре является индикатором ухудшения положения речного флота [3]. Речных грузовых транспортных судов в 2005 году насчитывалось 31,4 тысячи единиц; все последующие годы наблюдалось сокращение их числа вплоть до сегодняшнего времени, когда речных грузовых транспортных судов насчитывается 22,6 тыс. единиц (по состоянию на 2017 год). В последнее время

наметилась положительная тенденция, но этого недостаточно: восполнения речного флота практически не происходит [3].

На сегодняшний день обновляемость речного флота также оставляет желать лучшего. К примеру, в 2010 году было произведено 8 единиц речных сухогрузных судов, а в 2017 году только 2 единицы. Производство буксирных речных судов было и вовсе прекращено с 2015 года [2]. Средний возраст грузовых речных судов в 2018 году составил 39 лет. [4] По прогнозам только по возрасту к 2035 г. придется списать 2737 судов, а до 2050 года – еще 6779 судов, а это около 70 % [6].

По прогнозам, перевозки грузов ВВТ будут расти вплоть до 2030 года, поэтому возрастет и количество судов, которые будет необходимо обновить.

Для реализации программы обновления флота необходима государственная поддержка. Компаниям невыгодно инвестировать в флот, который работает только 3–4 месяца в году, а его окупаемость превышает сроки эксплуатации. Выходом из сложившейся проблемы являются субсидии, но существующих субсидий недостаточно. Важным показателем деятельности внутреннего водного транспорта является объем погрузочно-разгрузочных работ. Объемы перевалки грузов в речных портах в 2018 году снизились к 2017 году на 8,4 %. Сокращение объемов перевалки грузов произошло за счет снижения перевалки как сухогрузов (на 8,6 %), так и наливных грузов (на 5,6 %) [2]. Снижение основных показателей внутреннего водного транспорта обусловлено не только переключением на другие виды транспорта, но различными причинами, среди которых мировой экономический кризис, потеря судоходными компаниями традиционных экономических связей, а также меняющаяся структура грузопотоков. Несмотря на повышение тарифов и снижение объемов грузоперевозок, прибыль от деятельности крупных и средних организаций внутреннего водного грузового транспорта значительно возросла: прирост 2018 года к 2017 году составил +58,7 % [2].

Тем не менее, итоги деятельности ВВТ не самые благоприятные. «За последние годы удалось принять решения по первоочередным вопросам, благодаря которым позиции речников укрепились, но этого пока еще недостаточно для преодоления накопленного отставания» [7].

Внутренний водный транспорт остается востребованным лишь в отдаленных районах Крайнего Севера, Сибири и Дальнего Востока, где является безальтернативным [3].

Что касается государственной поддержки, то на развитие инфраструктуры ВВТ в 2018 году было выделено 8556,7 млн рублей. Это в 7,2 раза меньше, чем финансирование, выделенное на развитие инфраструктуры железнодорожного транспорта и в 13,7 раз меньше - чем финансирование на развитие сети федеральных автомобильных дорог общего пользования. В свою очередь, объем финансирования на содержание внутренних водных путей и судоходных гидротехнических сооружений в 2018 году составил всего 67 % к нормативному обеспечению [4].

К сожалению, речное транспортное обеспечение и транспортная инфраструктура Дальнего Востока не получают достаточной поддержки от государства поскольку приоритет отдается устранению ограничений плавания и увеличения пропускной способности Единой глубоководной системы (ЕГС) европейской части России.

Несмотря на это транспортные компании Дальнего Востока, постоянно доказывают, что грузоперевозки внутренним водным транспортом являются одним из лучших и экономичных видов перевозок. Это, например, компания «Амурское пароходство», которая обеспечивает более 50% перевозок грузов внутренним водным транспортом во всем Хабаровском крае. Данная компания строит современный, приспособленный к конкретным водным путям флот и минимизирует его эксплуатационные расходы.

Список используемых источников

1. *Стратегия* развития внутреннего водного транспорта Российской Федерации на период до 2030 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 29.02.2016 г. № 327-р // Собрание законодательства РФ. - 2016. - № 327-р. – С. 6.
2. *Информационно-статистический* бюллетень «Транспорт России», январь-декабрь 2018 года [Электронный ресурс]. // URL: <https://www.mintrans.ru/documents/7/10023>. (дата обращения: 15.03.2020).
3. *Кривошей, В.А.* О стратегии развития внутреннего водного транспорта [Электронный ресурс]. // URL: <http://www.rotransport.com/article/16758/>. (дата обращения: 15.03.2020).
4. *Доклад* о реализации Транспортной стратегии на период до 2030 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 22.11.2008 № 1734-р. Отчетный период: 2018 год // Собрание законодательства РФ. – 2008. - № 1734-р. – С. 212.
5. *Об итогах* работы морского и внутреннего водного транспорта в 2018 году, задачах на 2019 год и среднесрочную перспективу до 2021 года от 27.03.2019 [Электронный ресурс]. // URL: <http://www.morvesti.ru/news/1679/77852/>. (дата обращения: 15.03.2020).
6. *К 2050 году* почти 70% речного флота России придется списать 5 октября 2017 [Электронный ресурс]. // URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2017/10/06/736804-rechnogo-flota-spisat>. (дата обращения: 15.03.2020).
7. *Работать* на благо России. Интервью Юрия Цветкова газете Транспорт России от 04.07.2019 [Электронный ресурс]. // URL: http://www.morflot.ru/novosti/publikatsii_i_intervuy/f3263.html. (дата обращения: 15.03.2020).

L. L. Biyak,

A. I. Zvelinskaya

THE PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE RUSSIA'S INLAND WATER FREIGHT TRANSPORT AND ITS SIGNIFICANCE FOR THE FAR EAST ECONOMY

Keywords: inland water transport, freight transport, river transport problems, Far East.

The article examines the state of Russia's inland water transport, the main problems of river freight, as well as the significance of inland water transport for the Far East region.

УДК 005.32:331.101.3

Л. Л. Бияк, канд. экон. наук

А. А. Ржохин

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

СПОСОБЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРИМЕРЕ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

Ключевые слова: персонал, продажи, торговая группа, мотивация персонала.

В статье рассмотрены основные подходы к мотивации персонала отдела продаж. Проанализированы варианты материальной мотивации работника и дана оценка их эффективности.

В настоящее время в условиях агрессивной конкурентной среды перед руководителями коммерческих предприятий стоят задачи не только подбора, обучения и контроля своих сотрудников, но и создания максимальной заинтересованности в эффективном выполнении своих должностных обязанностей. Данного результата можно достигнуть через стимулирование или мотивацию персонала.

Рассмотрим основные задачи системы мотивационных действий:

- стимулирование эффективной работы сотрудника;
- повышение профессионализма и квалификации работника;
- обеспечение лояльности кадров и стабильности штата;
- оптимизация расходов на персонал;
- привлечение в компании высококвалифицированных специалистов [4].

При внедрении системы мотивации на предприятие необходимо учитывать 2 составляющие:

А) Компенсационная часть:

- оплата труда;
- страхование работника;

© Бияк Л. Л., 2020

© Ржохин А. А., 2020

- выплаты за сверхурочные рабочие часы;
- предоставление отгулов/выходных дней.

Б) Не компенсационная часть:

- проведение мероприятий, направленных на обучение и развитие персонала;

- создание дружеской атмосферы в коллективе;
- проведение совместных корпоративных мероприятий. [1]

Существует несколько правил мотивации сотрудников:

- Мотивирование приносит позитивные результаты, если подчиненные ощущают признание своего вклада в результаты работы, обладают заслуженным статусом. Обстановка и размер кабинета, участие в престижных конгрессах, функция представителя фирмы на важных переговорах, поездка за рубеж; неординарное обозначение должности — все это подчеркивает положение сотрудника в глазах коллег и посторонних лиц.

- Неожиданные, непредсказуемые и нерегулярные поощрения мотивируют лучше, чем прогнозируемые, когда они практически становятся неизменной частью заработной платы.

- Положительное подкрепление результативнее отрицательного.

- Подкрепление должно быть безотлагательным, что выражается в незамедлительной и справедливой реакции на действия сотрудников. Они начинают осознавать, что их неординарные достижения не только замечаются, но и ощутимо вознаграждаются [3].

Начиная рассматривать стимулирование деятельности отдела продаж в коммерческой организации необходимо определить основную мотивацию. В данном случае за основную следует принимать материальную мотивацию [2].

В настоящее время в 90% случаев применяется одна из трех систем мотивации:

- зарплатная, подразумевающая наличие четко определенной, не зависящей от сторонних показателей фиксированной оплаты труда;
- бонусная, когда финансовый доход сотрудника напрямую зависит от его деятельности, а доход руководителя – от показателей всего отдела;
- смешанная, состоящая из фиксированного дохода и ряда бонусных показателей.

Остановимся на последней системе более подробно.

Наиболее часто такая схема используется в отделах продаж «полевых команд», то есть состоящих из рядовых сотрудников - торговых представителей и руководящего блока – супервайзер, начальник отдела продаж, территориальный менеджер и др.

Рассмотрим предложения рынка труда Хабаровского края и вакансии «торговый представитель». Анализируя находящиеся в общем доступе вакансии, можно сделать вывод, что наиболее часто применяется третий вариант – смешанная система мотивации.

Фиксированная часть заработной платы, стабильно получаемая агентом,

чаще всего складывается из двух частей – оклада и денежной компенсации за ГСМ и сотовую связь. В некоторых компаниях в данную сумму так же включают амортизацию автомобиля.

Бонусная часть складывается из выполнения ключевых показателей эффективности - KPI, которые могут изменяться в зависимости от месяца и плана продаж. Данные показатели могут применяться как все сразу, так и по отдельности.

Наиболее часто применяемые KPI представлены в табл. 1.

Таблица 1

KPI сотрудника отдела продаж коммерческой организации

Объем продаж	Сумма проданного товара за отчетный период, исключая возвраты и неотгруженный товар.
Количество продаж	Число торговых точек/клиентов, сделавших покупку в течении отчетного периода
MML	Набор ассортиментных позиций, который каждый производитель формирует как целевой для продаж в торговом канале
SKU	Количество ассортиментных позиций, отгруженных покупателю
Просроченная дебиторская задолженность	Сумма всех неоплаченных фактур по уже отгруженным товарам с истекшим сроком отсрочки
Развитие территории	Количество новых контактов/торговых точек

Кроме этого, возможны специальные – фокусные - задачи от дистрибьютора или производителя, такие как:

- фокусировка на определенном товаре/группе товаров (данная задача чаще всего ставиться или для ликвидации ассортимента сезонной/выводимой из матрицы продукции или же, наоборот, для внедрения нового товара на рынок);

- установка дополнительного места продажи - брендированной стойки в помещении магазина, основной задачей которой является увеличение представленности товаров компании, а также привлечение покупателей ярким внешним видом и дизайном;

- размещений POS-материалов, способствующих продвижению товара (это могут быть ленты-выделители, яркие ценники, рекламные плакаты, наклейки).

Помимо вышперечисленных видов материальной мотивации, возможны дополнительные бонусы сотруднику компании:

- скидки на продукцию;
- ежеквартальные/ежегодные премии;
- участие в обучающих программах и выставках компании.

Резюмируя вышесказанное, можно сделать вывод о преобладании на рынке труда смешанной схемы мотивации сотрудника «полевого» отдела продаж. Данная схема представлена в двух вариантах – с дополнительными бонусами и без них. Оба варианта имеют свои преимущества, однако для наибольшей эффективности следует применять оба. Это усилит мотивацию персонала и повысит эффективность отдела продаж.

Список используемых источников

1. Алавердов, А. Р. Управление человеческими ресурсами организации. / А. Р. Алавердов. М.: Университетская серия Маркет ДС, 2012. – С. 498.
2. Балашов, Ю. К. Мотивация и стимулирование: основы построения системы стимулирования / Ю. К. Балашов, А. Г. Коваль // Кадры предприятия. – 2013. – №5. – С. 63.
3. Кибанов, А. Я. Система управления персоналом. / А. Я. Кибанов // Проспект, 2012. – С. 29.
4. Виды мотивации персонала: разбор основных методов с примерами. [Электронный ресурс]. // URL: <http://kirulanov.com/vidy-motivacii-personala-razbor-osnovnykh-metodov-s-primeram/> (дата обращения 10.03.2019).

L. L. Biyak,

A. A. Rzhokhin

WAYS OF MOTIVATION OF PERSONNEL ON THE EXAMPLE OF THE SALES DEPARTMENT

Keywords: personnel, sales, trading group, staff motivation.

The article discusses the main approaches to motivating sales staff. Options for financial motivation of the employee have been analyzed and their effectiveness is assessed.

УДК 338.5

Л. Л. Бияк, канд. экон. наук

Д. В. Сызранцева

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В IT - КОМПАНИЯХ

Ключевые слова: мотивация, методы мотивации, IT-компании, зарубежный опыт.

© Бияк Л. Л., 2020

© Сызранцева Д. В., 2020

В данной статье на примерах зарубежных IT-компаний рассмотрены особенности мотивации работников этой сферы.

Эффективная организация труда сотрудников была и остается ключевой задачей предприятия. Чтобы получить положительный эффект от работы персонала, руководителю или менеджеру необходимо определить главные потребности и мотивы своих работников и, используя эти данные, мотивировать их добросовестно и продуктивно выполнять свою работу на благо организации.

Мотивацию определяют как внешнее или внутреннее побуждение экономического субъекта к деятельности во имя достижения каких-либо целей, наличие интереса к такой деятельности и способы его инициирования, побуждения [1]. С развитием общества и информационных технологий происходит переосмысление ведения бизнеса, внутренней организации компании, а так же мотивации работников. Новые технологии заполняют все сферы жизни и приводят к формированию новых типов организаций, как например IT-компании. IT – это сокращение от Information Technology, что дословно переводится как Информационные Технологии (ИТ). Информационные технологии – процессы, методы поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления, распространения информации и способы осуществления таких процессов и методов [2].

Сфера IT в России появилась не так давно, однако она является одной из самых востребованных и престижных. Во-первых, IT-компании высоко оценивают труд своих работников; данная сфера является одним из лидеров по уровню заработной платы на российском рынке труда, отсюда и большой интерес молодых специалистов к сфере информационных технологий. Во-вторых, IT-отрасль является перспективной и предоставляет возможности роста для сотрудников. В-третьих, работники могут работать удаленно от головного офиса и имеют гибкий график, исключив из жизни длительные поездки до работы, что положительно влияет на производительность [3]. Сфера информационных технологий отходит от привычной организации труда, она является специфичной, предъявляет особенные требования к сотрудникам, при этом персонал получает свободу действий и мыслей. Применение таких систем как KPI на предприятии не является эффективным. KPI – это сокращение от Key Performance Indicators, что можно перевести с английского как Ключевые Показатели Эффективности (КПЭ) [4]. Для профессий с простыми и четкими достижениями выстроить такую систему с регулярной оценкой достаточно просто, но для людей в таких компаниях, где создается что-то новое в творческом процессе значительно сложнее. Однако крупные IT-компании смогли найти особый подход к мотивации сотрудников таких творческих профессий, применяя более «нестандартные» методы.

Рассмотрим опыт мотивации в IT на конкретных примерах компаний «Google» и «Microsoft». Google — это американская компания, специализирующаяся на проектах и услугах в сети интернет. Создаваясь как студенческий

проект, «Google» стал одной из самых крупных и успешных поисковых систем. Компания является мировым лидером в области технологий [5].

Работа в этой компании является мечтой многих молодых специалистов, благодаря корпоративной культуре «Google». Условия труда там настолько продуманы, что сотрудникам нет нужды возвращаться домой, многие остаются работать в офисе даже в ночное время по собственному желанию. Отсюда и первый мотивационный инструмент – свободный рабочий график. «Google» очень ценит своих сотрудников и постоянно заботится о них. Поддержка персонала проявляется в предоставлении питания, медицинской помощи в офисе, массажа.

Действительно, жизнь в «Google» не ограничивается одной лишь работой. Существует масса возможностей досуга, которые помогают сотрудникам выходить за пределы своих офисов и ещё больше взаимодействовать друг с другом.

Компания использует так же разнообразные материальные поощрения. Во-первых, высокая заработная плата, которая удерживает специалистов и вдохновляет их на высокую самоотдачу. Во-вторых, компания «Google» берет на себя обязательство оплачивать сотруднику часть расходов на обучение. Необычный бонус для работников «Google» – это посмертная зарплата для семьи умершего. После смерти сотрудника, семья получает 50% зарплаты, а его несовершеннолетним детям, выплачивается по 1 тысячи долларов до 19 лет [6].

Microsoft (официальное название – Microsoft Corporation) – это американская компания, предоставляющая программное обеспечение, сервисы и ИТ-услуги. Являясь одной из крупнейших корпораций в мире, «Microsoft» создает новые возможности для совершенствования бизнес-процессов и построить умную облачную платформу [7].

Данная компания, также, как и «Google», делает все возможное для привлечения и удержания лучших кадров и поддержания благоприятного психологического климата в коллективе. Отсюда первый мотивационный инструмент – свобода сотрудников и демократические отношения в коллективе. Простой работник может спокойно обсуждать новые проекты с руководителем, а топ-менеджеры имеют права принимать участие в ключевых решениях. Большой упор «Microsoft» делает как раз на сохранение командного духа, а не соревнования среди работников. Корпорации пришлось даже отменить один из основных принципов мотивации – систему stack ranking, которая с помощью аттестации выявляла лучших и худших сотрудников. Лучшим предлагались прибавки к зарплате и перспективы повышения в должности, худшим – удержание части зарплаты или даже увольнение [8]. На смену данной системе пришла новая, которая сосредоточена на командной работе, так как это прямо влияет на производительность работников. В компании с благоприятным психологическим климатов, где присутствует поддержка и помощь в коллективе, наблюдается высокая отдача от сотрудников и качественное выполнение поставленных задач.

Таким образом, можно сделать вывод, что для продуктивной работы и мотивации креативной команды ИТ-компаниям необходимо применять особый подход. Если работа не будет содержать четкой цели или формализованного процесса, то от ключевых показателей эффективности положительного результата не будет. На примере крупных корпораций мы видим, что реальный результат дают такие мотивационные приемы, как свободный график, возможность для самореализации, возможность проявлять себя и разнообразный досуг. Система мотивации должна учитывать специфику и корпоративную культуру организации, а также изменяться и развиваться вместе с компанией. В идеале такая система должна быть уникальной за счет только ей присущих форм, методов и инструментов.

Список используемых источников

1. *Боковня, А. Е.* Мотивация - основы управления человеческими ресурсами. 2017. 144 с.
2. *Об информации, информационных технологиях и о защите информации:* федер. закон Рос. Федерации от 25 ноября 2017 № 149: принят Гос. Думой 8 июля 2006.
3. *Уйти в ИТ: чем хороша отрасль информационных технологий* [Электронный ресурс]. // URL: <https://khabarovsk.hh.ru/article/305224> (дата обращения: 16.03.2020).
4. *Проблемы и перспективы применения системы крi в отечественной практике.* [Электронный ресурс]. // URL: <http://elib.sfu-kras.ru/bitstream/handle/2311/3351/94a.pdf?sequence=1> (дата обращения: 16.03.2020).
5. *Компания Google* [Электронный ресурс]. // URL: <https://tass.ru/info/2179210> (дата обращения: 20.02.2020).
6. *Мотивация персонала или как это делает Google* [Электронный ресурс]. // URL: <https://hrhelpline.ru/motivatsiya-personala-ili-kak-eto-delaet-google/> (дата обращения: 30.01.2016).
7. *Microsoft* – официальный сайт [Электронный ресурс]. // URL: <https://www.microsoft.com/ru-ru/> (дата обращения: 20.03.2020).
8. *Три корпоративных принципа от которых пришлось отказаться Microsoft* [Электронный ресурс]. // URL: <https://www.crn.ru/news/detail.php?ID=86158> (дата обращения: 20.03.2020).

**L. L. Biyak,
D. V. Syzrantseva**

FOREIGN EXPERIENCE OF PERSONNEL MOTIVATION IN IT COMPANIES

Keywords: motivation, methods of motivation, IT-companies, foreign experience.

In this article, an example of a number of foreign IT companies is considered the features of motivation of workers in this field.

Л. Л. Бияк, канд. экон. наук

Д. А. Шутова

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

РОССИЙСКИЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Ключевые слова: социальный проект, социальное предпринимательство, спонсорство, социальная значимость.

Статья посвящена анализу условий исполнения социальных проектов, вариантам их реализации, изучению социального предпринимательства как инструмента осуществления социальных проектов.

Реализация различных проектов является одной из форм взаимодействия общества и власти, которое необходимо для решения наболевших социальных проблем. Как правило, реализация происходит посредством выигрыша гранта или спонсорства со стороны различных организаций и физических лиц. Спонсоринг в социальной сфере в настоящее время уже преодолел стадию становления. Данный тип спонсорства реализуется в содействии конкретным лицам, организациям и общественным движениям в достижении социально значимых целей. Спонсорство представляет собой систему взаимовыгодных договорных отношений между спонсором и субсидируемой стороной (реципиентом), общей целью которой является достижение маркетинговых целей спонсора. Рассматриваемые пути реализации проектов, очевидно, больше других приближаются к понятию благотворительности. В то же время, в свете усиления тенденций социальной ответственности бизнеса, более широкого использования концепции социального маркетинга, значение спонсорства в социальной сфере, безусловно, будет возрастать. Конец XX века ознаменуется развитием проектного мышления, сознательным и повсеместным применением проектного подхода во всех сферах жизнедеятельности, в том числе и социальной, однако существует убеждение, что социальное проектирование начинает развиваться только сейчас, так как в настоящее время формируется его сознание и социологический подход. [1]

Между тем, социальная сфера очень долгое время рассматривалась как очень затратная область с экономической точки зрения и лишь в последнее

время заметно меняются представления о ней и ведущих принципах управления в деятельности некоммерческих организаций.

На протяжении долгого времени реализация многочисленных проектов происходила за счет финансирования из государственного бюджета, но с течением времени становилось все сложнее обеспечить потребности социальной сферы, поэтому было разумно привлечь к данной деятельности некоммерческие организации, отличительной особенностью которых считается направление денежных средств напрямую на реализацию проектов. Также возможна финансовая поддержка со стороны коммерческих организаций и предприятий, основной выгодой которых является реализация продукции или услуг бизнеса (например, дополнительные потоковые посетители) и в результате получение большего дохода и прибыли; улучшение/формирование привлекательного имиджа и PR-деятельность. В связи с развитием технологий появился краудфандинг. Это специализированные электронные площадки (платформы), которые позволяют организовать сбор денежных средств пользователей интернета.

Немаловажную роль в данной сфере играет социальное предпринимательство, которое сегодня рассматривается как новый способ социально-экономической деятельности, соединяющий социальное назначение организации с предпринимательским новаторством и достижением устойчивой самоокупаемости. В его основе лежит функционирование социальных предприятий – предприятий, созданных с целью решения определенной социальной проблемы или проблем, действующих на основе инноваций, финансовой дисциплины и порядка ведения дел, принятого в частном секторе [3]. В отличие от спонсорства в этом случае главенствует первенство социальной миссии над коммерцией, что подразумевает реальное решение проблемы или снижение ее остроты. Достоинством такого подхода выступает новаторство, с которым комбинируются социальные и экономические ресурсы, без чего невозможны ни устойчивость социальной миссии, ни экономическая устойчивость, когда организация взяла на себя задачу решения острой социальной проблемы, т. е. преобразование существующего нежелательного социального порядка в более благоприятный [2].

Для поддержания социальной инициативы государство создало систему грантов на различных уровнях - от всероссийского до муниципального; что говорит о том, что даже маленькая идея может быть замечена и реализована, если она действительно принесет пользу обществу. На данный момент большое распространение получает молодежное социальное предпринимательство. Это взаимовыгодное сотрудничество молодежи и государства.

К сожалению, далеко не каждая идея может увенчаться успехом, так как главным фактором для ее реализации является умение инициатора заинтересовать потенциального потребителя, выгодно преподнести проект и как можно глубже пояснить его пользу и уникальность на фоне конкурентов. Именно поэтому остро встает вопрос коммерциализации проектов социального назначения, чтобы были удовлетворены не только потребности населения, но и извлечена прибыль для организаций.

В настоящее время появилось множество примеров инициации молодежных социальных проектов, одним из которых является антикафе «Своя территория». Данный проект разработан студентами 3 курса в стенах Тихоокеанского государственного университета г. Хабаровска в 2019 году. Его основной целью является индивидуализация питания для людей, придерживающихся в силу различных обстоятельств особого рациона. Причиной его признания является соответствие целей и задач проекта потребностями потенциальных потребителей - студентов и преподавателей. В случае успешной реализации этого проекта сотрудники и студенты получают возможность питаться с учетом своего здоровья или пристрастий, и, помимо этого, в процессе реализации проекта – первый опыт управления реальным проектом.

Но для воплощения проекта в жизнь необходима поддержка со стороны администрации вуза, так как первым условием жизнеспособности этого проекта является наличие производственной площади – той самой «своей территории». Как правило, молодежные инициативы имеют успех только при поддержке органов власти, администраций учебных заведений или в случае выигрыша гранта.

Таким образом, очень важно развивать и совершенствовать социальное предпринимательство, направленное на удовлетворение потребностей населения страны, повышения уровня жизни, снижения социальной напряженности, духовное оздоровление нации.

Список используемых источников

1. Лобасова, Д., Королева, И. История становления и развития социального проектирования в России [Электронный ресурс]. // URL: [http://www -en.ppt-online.org](http://www-en.ppt-online.org) (дата обращения: 30.03.2020).
2. Ливенцова, Е. Ю., Угольников К. И. Социальное предпринимательство университетской молодежи [Электронный ресурс]. // URL: <http://parksqt.tsu.ru/upload/iblock/be9/be9f76d3ab19c2080d80e8f4c0e2941a.pdf> (дата обращения: 30.03.2020).

L. L. Biyak,

D. A. Shutova

RUSSIAN EXPERIENCE IN REALIZING SOCIAL PROJECTS

Keywords: social project, social entrepreneurship, sponsorship, social significance.

The article is devoted to the analysis of the conditions for the implementation of social projects, their implementation options, the study of social entrepreneurship, as a tool for implementing social projects.

А. Н. Захарова,

К. С. Кирса

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ АВИАПЕРЕВОЗОК

Ключевые слова: авиаперевозки, авиабилеты, цена, нефть, ценообразование.

В статье рассмотрены особенности ценообразования на рынке авиаперевозок. Изучены расходы авиационных компаний в зависимости от цен на нефть.

В современном мире ускоряющегося взаимодействия между людьми, компаниями и регионами авиаперевозки занимают передовое место, как инструмент ускорения обмена товарами, но наиболее важно, как средство повышения мобильности граждан. Данная отрасль активно развивается, и имеет свои плюсы и минусы. Она позволяет перемещаться из одной точки в другую за достаточно короткий промежуток времени, но в то же время инфраструктура обеспечения данной отрасли дорогостоящая и значительно влияет на стоимость авиабилетов.

В данной отрасли наблюдается тесная взаимосвязь ценообразования на трех рынках: валютном, нефтяном и пассажирском.

Основными показателями, характеризующими состояние рынка авиаперевозок, являются: пассажирооборот, грузооборот, а также объёмы совершённых перевозок пассажиров и грузов.

Общий объём авиаперевозок с территории РФ в 2018 г составил 137,0 млн пассажиров (на 10,7 % больше, чем в 2017 году). Российские авиакомпании перевезли 116,2 млн пассажиров, их суммарный пассажирооборот увеличился на 10,6 %, до 286,9 млрд пассажиро-километров.

Существенное влияние на российский рынок авиаперевозок в 2018 году оказало проведение мирового первенства по футболу. По данным туристических агентств, в этот период города посетили около 6,8 млн российских болельщиков, из которых 3,4 млн - иностранные туристы. На рис. 1 представлена помесечная динамика пассажиропотока за 2018 год и построена полиномиальная линия тренда.

В 2018 году на международных направлениях было перевезено 68,1 млн пассажиров (с учетом перевозок, выполняемых иностранными авиакомпаниями), что на 11,5 % превышает результат предыдущего года.



Рис. 1. Помесячная динамика пассажиропотока на рынке авиаперевозок в РФ в 2018 г. с учетом иностранных компаний, млн чел.

Средняя занятость пассажирских кресел российских авиакомпаний на международных линиях составила 84,6 %, что на 0,6 % ниже, чем в 2017 году [2]. Выручка мировой отрасли, по данным IATA, в 2018 году увеличилась на 8,7 % по сравнению с 2017 годом и составила 821 \$ млрд. Традиционно основную ее часть составляет выручка от пассажирских перевозок – 68,7 %. Расходы отрасли увеличились на 9,8 % и составили 765 \$ млрд.

В отрасли авиаперевозок сформировалась сложная система ценообразования.

Стоимость перелета состоит из двух составляющих: базовый тариф и аэропортовые сборы и таксы.

Базовый (основной) тариф – это переменная величина, которая зависит от различных факторов, включая сезонность и загрузку конкретного авиарейса, она взимается с каждого пассажира.

Дополнительные сборы являются более постоянной величиной, но могут меняться в зависимости от маршрута авиаперевозки. Они могут складываться из:

- сборов авиакомпании (топливные сборы (YQ) и сборы за услуги систем бронирования (YR));

- аэропортовых такс и сборов за обслуживание пассажиров;
- федеральных, иммиграционных такс и сборов за безопасность, в зависимости от маршрута поездки и страны вылета или прилёта.

Любые аэропортовые сборы или таксы покрывают затраты различных структур, занимающихся организацией и предоставлением услуг по обслуживанию пассажиров. Эти суммы уходят и на развитие и модернизацию аэродромов, на обеспечение безопасности полета, на закупку авиационного топлива, на работу эмиграционной, таможенной и медицинской службы. В них рассчитаны и стоимость затрат на осуществление взлета и посадки, и если перелет осуществляется с пересадками, то эта стоимость суммируется. Некоторые государства для своих жителей делают аэропортовые сборы значительно меньше, чем для иностранных туристов или отменяют вовсе, что естественно сказывается на общей стоимости перелета.

Эти показатели зависят и от стоимости топлива, которая установлена в каждом отдельном аэропорту, а также от конечного пункта полета и прочих факторов.

К примеру, сумма сбора за взлет/посадку иностранных судов эксплуатантов, судов РФ и рейсов, осуществляющие бизнес-полеты может отличаться в разы.

Немаловажный фактор, влияющий на стоимость авиабилетов, – изменение стоимости нефтяных ресурсов и валютный курс. На эти причины пассажир не может оказать влияния.

На рост расходов авиакомпаний существенное влияние оказал значительный рост стоимости нефти в отчетном периоде. Проблема перевозчика состоит в том, что они находятся в зависимости от поставщика нефтепродуктов, так как авиатопливо является специфическим продуктом и в других отраслях не используется. Авиакомпании конкурируют между собой и вынуждены свои услуги продавать заранее. Независимо, включен ли в стоимость билета топливный сбор сразу, либо он выделен в дополнительный сбор, эти затраты обязательно несет пассажир.

В целом важно понимать, что именно общая экономическая ситуация в стране оказывает непосредственное влияние на изменение стоимости авиабилетов. Рост цен на нефть влечет за собой увеличение топливного сбора и, как следствие, удорожание билетов. Снижение курса рубля также может привести к повышению их стоимости, так как авиакомпании в этом случае будут нести дополнительные расходы на лизинг. Снижение курса рубля на 10 % приводит к росту размера лизингового платежа на 10-15 млн р. в год в расчете на один самолет Airbus A320, а в парках крупнейших российских авиакомпаний более сотни самолетов этого семейства. Повысив стоимость билетов, авиаперевозчики тем самым застрахуют свои риски. На практике валютный риск, как правило, переносится на конечного клиента, который оплачивает билеты в рублях, в то время как лизинговые платежи осуществляются авиакомпаниями в валюте. Авиаперевозчики поменяют цены в случае, если тенденция снижения

курса рубля будет сохраняться длительный период времени, а не в первый же день изменения курса.

В 2014 г. авиатопливо подорожало на 30 %, последовав за котировками нефти (рис. 2). Стоимость барреля авиационного керосина увеличилась в среднем на 31,3 %, что привело к увеличению стоимости авиабилетов на 10 % и более, при том, что реальные доходы россиян не растут.



Рис. 2. Стоимости нефти и авиакеросина, долл. США/барр.

За анализируемый период, участники рынка понесли потери в размере 37-39 миллиардов рублей. В 2018 г. до 30 % в операционных расходах авиакомпаний приходилось на топливо, в то время как еще в 2016 году доля была чуть более 20 %. Для покрытия издержек авиакомпании стали повышать стоимость билетов в высокий сезон, праздничные дни и выходные.

Авиатопливо – одна из самых затратных статей перевозчиков и составляет порядка трети стоимости билета.

Ключевым инструментом стал предложенный правительством механизм, позволяющий перевозчикам получать компенсации, если экспортная цена (с учетом затрат на логистику) превышает 48,3 тыс. рублей за тонну.

Таким образом значительное воздействие, среди других факторов, на ценообразование в сфере авиаперелётов оказывают цены на нефть. Колебания нефтяного и валютного рынка влияют на расходы авиакомпании. Именно эта часть аэропортовых сборов является наиболее динамичной и не поддаётся прогнозированию в разрезе стратегических планов авиакомпаний. Еще больше неопределенности добавляет нестабильность современного мира в политической сфере и ограничения на государственном уровне. Изучение этих факторов требует дополнительных исследований.

Список используемых источников

1. *Федеральное* агентство воздушного транспорта – Росавиация [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.favt.ru> (дата обращения 03.03.2020).
2. *Официальный* сайт ПАО «Аэрофлот» – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.aeroflot.ru/ru-ru> (дата обращения 03.03.2020).
3. *Вести-экономика* – Компании и корпорации – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.vestifinance.ru/articles/120950> (дата обращения 04.03.2020).
4. *Межгосударственный* авиационный комитет – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://mak-iac.org/> (дата обращения 16.03.2020).

A. N. Zakharova

K. S. Kirsa

Keywords: Air transportation, air tickets, price, oil, pricing.

The article discusses the features of pricing in the air transportation market. Costs of aviation companies depending on oil prices.

УДК 339.97

А. Е. Зубарев, докт. экон. наук

К. П. Дыринг

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА МОТИВАЦИИ НА ПРИМЕРЕ КРУПНОЙ РОССИЙСКОЙ КОМПАНИИ

Ключевые слова: мотивация, система мотивации, зарубежный опыт, подходы, модели мотивации.

В статье рассмотрена разница использования зарубежной и отечественной мотивации. Проанализированы характерные особенности зарубежного опыта мотивации на основе моделей мотивации персонала, а также применение зарубежного опыта мотивации на крупных российских предприятиях.

© Зубарев А. Е., 2020

© Дыринг К. П., 2020

В настоящее время международная практика отдельное внимание уделяет системе мотивации и прогрессивным подходам в управлении организацией. Зарубежный опыт мотивации чаще всего ориентируется на такие модели систем мотивации сотрудников, как: японская, американская, французская, немецкая модель и др. Каждая модель имеет характерные черты, особенности, отличия.

Менеджмент в основном полагается на американскую модель мотивации персонала и объясняется это тем, что персональный успех работников превыше всего. В свою очередь руководители американских крупных компаний разрабатывают эффективные методы поощрения персонала. Но этого недостаточно для успешного функционирования предприятия и повышения результативности труда.

Так, например, японский опыт мотивации применяется исключительно там, где сотрудники преданы своей компании. Перед ними стоит четкая задача действовать ради всеобщего блага. Общие интересы превышают личные потребности и высоко оцениваются руководством компании.

«Во-первых, ты служишь императору, во-вторых, – своему работодателю, в-третьих – своей семье. И лишь потом можешь подумать о себе». Так считают представители японского опыта мотивации.

В отличие от японских представителей французский опыт мотивации склонен к стратегическому планированию и «нормальному» трудовому процессу. Французам совсем не свойственна сверхурочная работа и обычная неделя во Франции на пять часов короче, чем в большинстве стран Евросоюза. Однако основным стимулом для французских работников служит гибкий график и работа в удаленных местах, но только не в офисах. А главным преимуществом для французских организаций является то, что рабочие кадры самостоятельно регулируют свою заработную плату, имея доступ к финансовой информации компании. Данный подход повышает качество труда, рабочий потенциал сотрудников и делает работу высокооплачиваемой.

Сторонники немецких школ мотивации стремятся к нахождению компромисса между организационной системой мотивации и государственной системой, так называемой, социальной поддержки. Сотрудники компаний могут свободно повышать свой профессиональный рост, а мотивация труда и наличие государственных социальных гарантий будут служить примером слаженного, оптимального способа достижения целей организации. Таким образом, зарубежные модели мотивации являются примером единого механизма управления персоналом. Будет ли являться удачным примером использования зарубежного опыта мотивации на российских компаниях, стоит в этом разобраться. Однако мотивационная система на российских компаниях активно развивается на сегодняшний день и является достаточно востребованной.

Конечно, Россия – достаточно уникальная страна со своими особенностями и для более успешного совершенствования системы мотивации на российских предприятиях необходимо изучать опыт зарубежных стран, а применение различных зарубежных методов в современных условиях существования фирмы может оказаться успешной практикой для многих российских руководителей.

Для раскрытия таланта сотрудников в 21 веке используют привлекательный стимул – это повышение заработной платы и большинство специалистов HR-менеджмента определяют карьеру как постепенное продвижение персонала по служебной лестнице. Но руководители крупных российских компаний за последние несколько лет до сих пор находятся в поиске инициативных специалистов, ориентированных на профессиональный рост. Для привлечения целеустремленных сотрудников необходимо внедрять зарубежный опыт мотивации в компании, используя современные методы.

Так, одна из крупных российских публичных акционерных обществ «Газпром» в своей деятельности применяет 3 основных мотивационных направления, которые уже были использованы в зарубежных организациях. Первое, на что направлена система мотивации ПАО «Газпром», это возможность самостоятельно влиять на уровень заработной платы путем оценки результативности деятельности, а также наличие социального пакета, включающего льготные путевки, медицинское страхование, социальную поддержку многодетным семьям. Мы видим, что финансовая составляющая фирмы предоставляет сотрудникам как открытый доступ получения информации о заработной плате, так и максимальную степень стимулирования. Данное направление используют французские представители опыта мотивации.

Ко второму и третьему направлению мотивации в основном относится личностный рост путем собственного развития, повышения квалификации, обмена опытом, а также разработка проектов для морального поощрения работников и системный подход в виде проведения мониторингов, которые является примером проведения рабочих практик. Они успешно сказываются на дальнейшей работе персонала, так как имеют современные методы повышения производительности труда. Суть мотивационной системы заключается в тенденции стимулирования персонала.

Специалисты ПАО «Газпром» в области корпоративной культуры отмечают успешное развитие мотивации фирмы благодаря применению зарубежного опыта на примере американской модели мотивации.

Для получения результативного управления необходимо мотивационную систему совершенствовать путем современных технологий. Так, например, в США активно используют балльную систему оплаты труда с материальным поощрением, в то время как в России данный способ поощрения находится на начальной стадии, и менеджеры ПАО «Газпром» внедряют его в единую мотивационную систему фирмы.

Стоит отметить, что ещё одной особенностью американской модели мотивации служит «система грейдов», которая начинает постепенно адаптироваться в российских компаниях. Смысл грейдирования заключается в создании внутри компании уровней должностных ценностей, которые оцениваются по такому критерию, как степень ответственности. С помощью грейда оплата труда персонала становится более доступной, справедливой, а предприятие на внешнем

рынке доказывает свою прозрачность и честность перед сотрудником и конкурентами, что высоко ценится.

В перспективе развития российских компаний лежит поиск многофункционального метода стимулирования персонала, который бы одновременно рассматривал интересы и пожелания руководителя и сотрудника, а система вознаграждений, в свою очередь, должна быть справедливой, а также удовлетворяющей всех сотрудников организации. Большинству российским компаниям необходимо развивать нематериальную систему мотивации, чтобы она совершенствовалась на долгосрочной перспективе и была жизнеспособной и актуальной.

Таким образом, к преимуществам использования зарубежного опыта мотивации на российском предприятии можно отнести внедрение системы обмена опытом зарубежных компаний с российскими. Также для удовлетворительного производственного процесса предприятию должна быть свойственна грамотная система мотивации, которая своевременно улучшается в процессе изменяющихся условий внешней и внутренней среды организации.

Список используемых источников

1. Гапонова, О. С. Направления использования отечественного и зарубежного опыта мотивации персонала организаций // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. 2011. - № 1. – С. 277-283.
2. Соколова, Е. А. Корпоративные системы мотивации труда // Аллея науки. 2018. Т. 3. № 6 (22). С. 53-58.
3. Божченко, Ж. А. Мотивация и материальное стимулирование персонала // Ежемесячный научно практический журнал. 2012. № 7. С. 29.
4. Бленаова, А. М. Зарубежный опыт системы мотивации персонала организаций на примере Японии // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки. 2013. № 6(66).

A. E. Zubarev,

K. P. Dyring

USE OF FOREIGN EXPERIENCE OF MOTIVATION IN LARGE RUSSIAN COMPANY

Keywords: motivation, system of motivation, foreign experience, approaches, motivation models.

This article discusses the difference between the use of foreign and domestic motivation. Characteristic features of foreign motivation experience based on models of personnel motivation, as well as application of foreign motivation experience in large Russian enterprises were analyzed.

В. В. Кубичек, канд. экон. наук

П. Д. Сидорова

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ПРОБЛЕМЫ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА РОССИИ

Ключевые слова: транспорт, инфраструктура, затраты, программа развития.

В статье рассмотрены проблемы транспортной инфраструктуры Дальнего Востока России. Основными из них являются высокие текущие издержки, капитальные затраты на инфраструктуру, износ основных фондов, дефицит квалифицированных кадров и другие.

Развитие российского Дальнего Востока является важным стратегическим вопросом. Отдельное внимание уделяется транспортной отрасли, так как именно развитие транспортной инфраструктуры позволит реализовать многочисленные возможности обширного Дальневосточного региона. [3]

В настоящее время ситуация, складывающаяся в транспортной отрасли на Дальнем Востоке России ограничивает рост экономики региона и страны в целом, так как в силу своего выгодного географического положения, ДВФО играет важную роль и может способствовать более тесной интеграции России с Китаем и другими странами Азиатско-Тихоокеанского региона.

В транспортной отрасли дальневосточного региона существует множество проблем:

1. Высокие транспортные затраты и конкуренция со стороны федеральных компаний.

Доля транспортных издержек в ВРП дальневосточного региона вдвое выше, чем в среднем по России. [2] Рост цен на потребляемые транспортом топливо, электроэнергию, материалы и технические средства, высокие издержки на ремонт инфраструктуры и подвижного состава, все это отражается в транспортных тарифах и в итоговой стоимости товаров. Это в свою очередь ограничивает рынки сбыта для дальневосточных производителей и не позволяет конкурировать с производителями из центрального и западного регионов страны.

2. Дорогостоящее строительство инфраструктуры из-за климатических условий и нехватки инвестиций.

В связи с низкой температурой в зимний период, коротким строительным сезоном, большой глубиной промерзания грунтов и значительным количеством осадков стоимость строительства значительно выше, чем на территориях с благоприятными климатическими условиями.

3. Дефицит квалифицированных профессиональных кадров.

На Дальнем Востоке наблюдается отток населения молодого и среднего возраста. А, значит, квалифицированных кадров, реальной рабочей силы. За 27 лет население сократилось в 1,3 раза – с 10,5 млн человек в 1991 г. до 8,1 млн в 2019 г. [2]

4. Износ оборудования.

Износ морского и воздушного транспорта составляет около 80 %. Из 82 аэропортов только у 37 есть искусственное покрытие взлетно-посадочных полос. [2] Почти 75 % автомобильных дорог На Дальнем Востоке не соответствуют установленным нормативным требованиям, а износ основных фондов автомобильного транспорта составляет около 40 %. Для железнодорожной отрасли характерен сверхнормативный износ путевых сообщений, аварийность некоторых сооружений, а также малая защищенность движения и транспортировок подвижных составов. [1]

Решение вышеперечисленных проблем и существенные изменения в транспортной отрасли позволят стать Дальнему Востоку одним из драйверов экономики и «раскроют» его потенциал.

Первые шаги уже сделаны. «Подъем» Дальнего Востока России объявлен приоритетом XXI века. Правительство разрабатывает различные планы, программы, концепции, в которых особое внимание уделяется развитию транспорта. Одним из основных документов, направленных именно на развитие Дальневосточного региона, является «Национальная программа развития Дальнего Востока до 2025 года». Кроме того, принята «Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года», в которой предложены и уже анонсированы мероприятия по модернизации и многостороннему развитию транспортной отрасли Дальневосточного региона. Данные мероприятия включены во все целевые федеральные программы и будут главными источниками финансирования транспортных проектов государства. [1]

Одними из основных мероприятий, направленных на Дальний Восток России, являются:

- осуществление системы высокотехнологичных проектов согласно формированию абсолютно всех транспортных трасс и всех транспортных узлов, обеспечивающих ключевые межрегиональные взаимосвязи в Приморском и Хабаровском краях;

- организация высокоскоростного передвижения пассажирских поездов по основным направлениям сети железнодорожных путей Владивосток – Хабаровск;

- развитие узлового распределительного центра воздушных авиаперевозок в Хабаровске;

- совершенствование перегрузочных портовых комплексов с привязкой к «пунктам входа» во всемирную транспортную сеть, в том числе совершенствование морского порта Дальневосточного бассейна; [4]

Согласно национальной программе развития ДВ до 2025 года, перед Дальним Востоком России стоит цель – достичь темпов экономического роста на 6 % в год, как у ведущих развивающихся экономик Азиатско-Тихоокеанского региона. Кроме того, авторы программы ставят цель привлечь в период с 2019 по 2025 годы 11,5 трлн руб. инвестиций, увеличив их уровень в ВРП с 30 % до 45–50 %. С 2015 года для инвесторов на Дальнем Востоке появились территории опережающего развития (ТОР) и свободный порт Владивосток (СПВ). За 2021–2025 гг. власти планируют потратить на развитие ТОРов 111,2 млрд руб. К 2025 году планируется увеличить провозную способность Транссиба и БАМа до 210 млн т в год (на 156,8 млн т больше по сравнению с уровнем 2012 года). Помимо этого, планируется развитие Северного морского пути, а именно ускорение транзита контейнерных грузов между портами Северо-Восточной Азии и Северной Европы. Также стоит отметить, что в планах ремонт дорог (чтобы нормативам соответствовало 50,9 % дорог) и строительство новых (к 133 населенным пунктам), поддержка малой авиации, строительство и ремонт взлетно-посадочных полос (80 % должно соответствовать нормативам), субсидирование магистральных, региональных и местных пассажирских авиаперевозок до 100 % потребности, обновление парка воздушных судов. [2]

Таким образом, на Дальнем Востоке России существует множество проблем, уникальный дальневосточный регион очень сильно зависит от транспортной инфраструктуры, инвестиций и населения. При регулярном финансировании и повышенном внимании федерального центра к данной территории может произойти экономический рост не только Дальнего Востока России, но и Российской Федерации в целом.

Список используемых источников

1. *Беляков, Р. С.* Текущее состояние и перспективы модернизации транспортной системы Дальнего Востока // *Universum: Экономика и юриспруденция* : электрон. научн. журн. 2018. № 6(51). Режим доступа: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/5980> (дата обращения: 15.03.2020).

2. *Дальнему Востоку до 2025 года нужно 11,5 трлн рублей инвестиций* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2019/09/03/810374-dalnemu-vostoku-2025> (дата обращения 30.03.2020 г.).

3. *Кузнецова, Е. А.* Транспортно-логистический кластер Приморского края: текущее состояние и перспективы развития // *Ойкумена. Регионоведческие исследования*, Владивосток, 2011. – С. 13-17.

4. *Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scrf.gov.ru/secu-rity/economic/document123/> (дата обращения 26.03.2020 г.).

V. V. Kubichek,
P. D. Sidorova

PROBLEMS OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE OF THE FAR EAST OF RUSSIA

Keywords: transport, infrastructure, costs, development program.

The article considers the problems of transport infrastructure of the Far East of Russia. The main ones are high current costs, capital expenditures on infrastructure, depreciation of fixed assets, deficit of qualified personnel and others.

УДК 338.32

Т. А. Милованкина

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ОБОСНОВАНИЕ ПРЕДЛАГАЕМОЙ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: методика, оценка производственного потенциала предприятия.

В статье предложена методика оценки производственного потенциала предприятия. На основе оценки отдельных видов потенциала основных производственных фондов, оборотных производственных фондов, кадров, технологии и информации может быть определен суммарный потенциал предприятия.

Проанализировав мнения отечественных ученых, мы пришли к выводу, что производственный потенциал предприятия (ППП) может быть трактован как сумма потенциалов основных производственных фондов, оборотных производственных фондов, кадрового потенциала, технологического потенциала и информационного потенциала. Показатель ППП можно представить в следующем виде:

$$\text{ППП} = K_1 \Pi_{\text{ОПФ}} + K_2 \Pi_{\text{ОФ}} + K_3 \Pi_{\text{К}} + K_4 \Pi_{\text{Т}} + K_5 \Pi_{\text{ИНФ}}, \quad (1)$$

где K_1, K_2, K_3, K_4, K_5 – коэффициенты, отражающие значимость составляющих потенциалов;

$P_{\text{ОПФ}}, P_{\text{ОБПФ}}, P_{\text{К}}, P_{\text{Тех}}, P_{\text{Инф}}$ – оценки потенциалов основных производственных фондов, оборотных производственных фондов, кадров, технологического и информационного. Соответственно оценка производственного потенциала предприятия будет включать следующие пять этапов:

- оценка потенциала основных производственных фондов предприятия;
- оценка эффективности оборотных производственных фондов;
- определение величины кадрового потенциала;
- оценка технологического потенциала;
- оценка информационного потенциала.

Каждый этап включает сравнение фактических значений показателя (показателей), характеризующих составляющую часть производственного потенциала с рекомендуемым (эталонным) значением этого показателя.

1 этап – оценка потенциала основных производственных фондов предприятия.

Основные производственные фонды - это средства труда, которые многократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму, постепенно изнашиваясь, переносят свою стоимость по частям на вновь создаваемую продукцию. К ним относят фонды со сроком службы более одного года. Основные фонды подразделяются на производственные и непроизводственные.

Для характеристики состояния и движения основных производственных фондов используют: [5]

- 1) коэффициент обновления ($K_{\text{обн}}$)- показывает, в какой мере были обновлены основные фонды в отчётном периоде;
- 2) коэффициент выбытия ($K_{\text{выб}}$) - его значение показывает, какая часть основных фондов выбыла за отчётный период;
- 3) коэффициент прироста ($K_{\text{пр}}$)- его значение отражает, насколько обновлённая часть основных фондов превышает выбывшую часть основных фондов;
- 4) коэффициент технической годности ($K_{\text{г}}$) показывает степень годности основных фондов предприятия с учётом износа;
- 5) коэффициент износа ($K_{\text{изн}}$) характеризуют долю той части стоимости основных фондов, которая перенесена на вновь созданный продукт.

Не менее важными являются показатели эффективности использования основных фондов, от них зависит эффективность функционирования предприятия, рост объемов производства и прибыли. Более полное и рациональное использование основных фондов и производственных мощностей предприятия способствует улучшению всех его технико-экономических показателей: росту производительности труда, повышению фондоотдачи, увеличению выпуска продукции, снижению ее себестоимости, экономии капитальных вложений. [4]

Производственный потенциал основных производственных фондов может быть оценён через эффективность использования основных производственных фондов. Поскольку эффективность во многом определяется использованием основных производственных фондов. Показатели оценки могут быть разделены на две группы: обобщающие и частные.

К обобщающим показателям, характеризующим эффективность использования всей совокупности основных фондов, относятся показатели рентабельности фондов и фондоотдачи.

Рентабельность основных производственных фондов может быть рассчитана по следующей формуле:

$$Рпф = (ЧП / \Phi_{срг}) * 100\% [16], \quad (2)$$

где РПФ – рентабельность основных производственных фондов, % ; ЧП – чистая прибыль, тыс. р.; $\Phi_{срг}$ – среднегодовая величина основных средств, тыс. р.

При расчёте показателя учитываются собственные и арендованные основные средства, не учитываются основные фонды, находящиеся на консервации и сданные в аренду.

Показатель фондоотдачи анализируют в динамике за ряд лет, поэтому объем продукции корректируют на изменение цен и структурных сдвигов, а стоимость основных фондов - на коэффициент переоценки. Рост фондоотдачи является одним из факторов интенсивного роста объёма выпуска продукции. Для оценки потенциала основных производственных фондов используется показатель фондоотдачи с учетом временного фактора

$$П_{опф} = (\Phi_0^{\phi} * K_3^{\phi}) / (\Phi_0^{рек} * K_3^{рек}), \quad (3)$$

где Φ_0 – фондоотдача; K_3 – коэффициент экстенсивности использования оборудования.

Традиционно фондоотдача определяется как отношение объема выпущенной продукции к среднегодовой стоимости основных производственных фондов (Φ_0). Она показывает общую отдачу от использования каждого рубля, затраченного на основные производственные фонды, то есть эффективность этого вложения средств:

$$\Phi_0 = V_{вп} / \Phi_{срг}, \quad (4)$$

где $V_{вп}$ – выпуска продукции; $\Phi_{срг}$ – среднегодовая стоимость основных фондов.

Коэффициент экстенсивности использования оборудования (K_3) отражает их использование ОС по времени. K_3 рассчитывается как отношение фактического времени работы оборудования к номинальному фонду времени работы оборудования:

$$K_3 = T_{ф} / T_{н}, \quad (5)$$

где $T_{факт}$ – фактическое время работы оборудования; $T_{ном}$ – номинальный (режимный) фонд времени работы оборудования.

Эталонное значение K_3 определяется из технического паспорта оборудования. В техническом паспорте всегда указывается график и продолжительность

планового технического обслуживания. Современные тенденции говорят о том, что производители стремятся максимально сократить продолжительность и количество плановых остановок. В итоге на текущий момент для металлорежущего оборудования коэффициент экстенсивного использования составляет в среднем 0,92-0,95. Для старого оборудования выпуска 80-х годов нормальным считалось значение 0,85-0,88. Но не стоит забывать, что производитель указывает только технически неизбежные остановки оборудования. В реальных условиях на эти цифры накладываются особенности труда, технологии, организации транспортных потоков и т. д. [11]

На наш взгляд применение такой методики оценки потенциала ОПФ позволяет учесть, как эффективность использования, так и временной фактор.

2 этап – оценка эффективности использования оборотных средств.

Она может быть осуществлена при помощи таких показателей как: коэффициент оборачиваемости оборотных производственных фондов, продолжительность оборота, рентабельность оборотных средств.

Оборотные средства – финансовые ресурсы, вложенные в объекты, использование которых осуществляется либо в рамках одного воспроизводственного цикла, либо в рамках относительно короткого календарного периода времени.

Наиболее распространённым показателем оценки эффективности использования является коэффициент оборачиваемости, рассчитываемый по формуле:

$$K_{об} = V / OA_{ср}, \quad (6)$$

где V – выручка от реализации; $OA_{ср}$ – средняя величина оборотных активов.

Оборотные средства включают оборотные производственные фонды и фонды обращения.

В состав оборотных производственных фондов включают следующие структурные элементы:

Запасы – это определенные ресурсы, которые предназначены и подготовлены для введения в производственный процесс (это и материалы, и сырье, и полуфабрикаты, и запасные части, и энергетические ресурсы, и прочее);

Незавершенное производство – это определенные элементы, которые уже запущены в рабочий процесс, но еще не достигли состояния готового изделия (сюда же относятся и собственные полуфабрикаты, предусмотренные для внутреннего использования);

Затраты будущих периодов – это суммы средств, включенные в стоимость изделия, но относящиеся к будущим разработкам и проектам (они не имеют материально-вещественной формы).

В связи с тем, что выбранное предприятие не осуществляет изготовление продукции, а непосредственно занимается его хранением и реализацией, коэффициент оборачиваемости может быть рассчитан как отношение выручки от реализации к сумме запасов и НДС.

$$K_{об} = V / (З + НДС), \quad (7)$$

где V – выручка от реализации; Z – запасы; НДС – налог на добавленную стоимость.

Использование потенциала оборотных производственных фондов может быть оценено по формуле

$$\Pi_{\text{опф}} = (K_{\text{об.}(ф)} / K_{\text{об.}(р)}), \quad (8)$$

где $K_{\text{об.}(ф)}$ – коэффициент оборачиваемости оборотных производственных фондов фактический; $K_{\text{об.}(р)}$ – коэффициент оборачиваемости оборотных производственных фондов рекомендуемый.

Эталонного показателя коэффициента оборачиваемости производственных фондов не существует. Оптимальное значение показателя колеблется в зависимости от вида деятельности. Увеличение показателя в течение периода исследования является хорошим знаком, так как это свидетельствует об улучшении политики управления запасами, дебиторской задолженностью, денежными средствами и прочими оборотными активами.

Снижение коэффициента свидетельствует об относительном увеличении производственных запасов и незавершенного производства или о снижении спроса на готовую продукцию.

3 этап – определение величины кадрового потенциала.

Величина кадрового потенциала организации может быть определена через формулу оценки трудового потенциала

$$\Phi_{\text{п}} = \Phi_{\text{к}} - T_{\text{нп}} \text{ или } \Phi_{\text{п}} = Ч \cdot Д \cdot T_{\text{см}}, [13] \quad (9)$$

где $\Phi_{\text{п}}$ – совокупный потенциальный фонд рабочего времени организации, ч.; $\Phi_{\text{к}}$ – величина календарного фонда рабочего времени, ч.; $T_{\text{нп}}$ – нерезервообразующие неявки и перерывы, ч. (т.е. регламентированные затраты, которые являются необходимыми – выходные и праздничные дни и т. п.); $Ч$ – численность работающих, чел.; $Д$ – количество дней работы в периоде, дни. $T_{\text{см}}$ – продолжительность рабочего дня, ч.

Кроме этого, при сборе данных для расчёта кадрового потенциала необходимо помнить, что кадровый потенциал меньше трудового потенциала предприятия на величину потенциальных возможностей неквалифицированных и малоквалифицированных рабочих, штатных работников и совместителей.

Описанная выше методика оценки имеет ряд недостатков. Она не оценивает уровень текучести персонала предприятия. В связи с круглогодичным режимом работы предприятия представляется сложным определить продолжительность рабочего дня каждого сотрудника компании. Поэтому нами предлагается другой подход, а именно – оценка кадрового потенциала через коэффициент стабильности.

Коэффициент стабильности отражает уровень удовлетворённости условиями и размером оплаты труда и определяется отношением численности работников, состоящих в списочном составе к среднесписочной численности работников

$$K_c = Ч / Ч_{\text{ср}}, \quad (10)$$

где Ч – численность работников, состоящих в списочном составе весь отчетный год; Ч_{ср} – среднесписочная численность работников.

Кадровый потенциал будет оцениваться по следящей формуле

$$\Pi_k = K_{c(n)} / K_{c(p)}, \quad (11)$$

где K_{c(n)} – плановый коэффициент стабильности; K_{c(p)} – рекомендуемый коэффициент стабильности.

Максимальное теоретическое значение показателя равно 1. В эпоху СССР было обосновано рекомендуемое значение K_c = 0,92.

4 этап – оценка технологического потенциала.

Технология производства – это определённое состояние знаний о различных способах соединения факторов производства в выпуске тех или иных благ. Под технологией производства понимается совокупность процессов, правил, навыков, применяемых при изготовлении определённого вида продукции в любой сфере производственной деятельности.

В настоящее время одной из признанных моделей является Модель «Дерево альтернативных технологий». [12] Данная модель базируется на трёх стадиях производственного процесса машиностроительного предприятия: заготовительной, подготовительной и сборочной. Каждая стадия может быть оценена различными методами. Разнообразие методов формирует дерево альтернативных технологий. Практическая количественная оценка трудоемка и сложна.

Также широко распространена оценка технологического потенциала через ряд показателей, разделенных на три группы: показатели технической вооруженности труда, показатели механизации и автоматизации труда, показатели уровня эффективности технологических процессов и ресурсоемкости производства. [14] Показатели каждой группы представлены в табл. 1.

Таблица 1

Показатели использования технологического потенциала предприятия

Показатели технической вооруженности труда	Показатели механизации и автоматизации труда и производства	Показатели уровня эффективности технологических процессов и ресурсоемкости производства
1. Фондовооруженность труда	1. Уровень механизации и автоматизации труда	1. Фондоемкость производства
2. Механовооруженность труда	2. Уровень механизации и автоматизации производственных процессов	2. Качество продукции
3. Электровооруженность труда		3. Ресурсоемкость

Мы придерживаемся мнения, что оценка технологического потенциала может быть произведена через показатели оценки эффективности. В нашем случае через ресурсоемкость.

Ресурсоемкость – показатель, отражающий степень эффективности использования ресурсов предприятия (материалов, энергии, сырья, топлива и т.д.) при производстве единицы продукции. [15]

$$K_p = R/Q, \quad (12)$$

где K_p – ресурсоемкость; R – израсходованные ресурсы; Q – объем продукции;
5 этап – оценка информационного потенциала.

Под информационным потенциалом понимается совокупность средств, методов, условий, а также программного обеспечения, позволяющих получать, хранить, анализировать, обобщать и актуализировать информацию, необходимую для адаптации предприятия к условиям рынка. [6]

На сегодняшний день известны две наиболее проработанные методики оценки информационного потенциала: методика, предложенная И.Г. Чернышевой и методика, предложенная Е.О. Дмитриевой. Сравнение методик представлено в табл. 2.

Таблица 2

Сравнение методик оценки информационного потенциала

Методика	Достоинства	Недостатки
Методика, предложенная И.Г. Чернышевой [8]	1) Полнота 2) Структурированность 3) Модифицируемость	1) Не учитывается результативная инновационная составляющая 2) Отсутствуют методики расчета используемых показателей 3) Субъективная оценка. Используются экспертная оценка отдельных показателей
Методика, предложенная Е.О. Дмитриевой [3]	1) Комплексность 2) Наглядность	1) Узкая направленность методики. Предназначена для промышленных предприятий 2) Отсутствие методики расчета используемых показателей 3) Субъективная оценка результирующего интегрального

Информационный потенциал может быть выражен через оценку обеспеченности предприятия персональными компьютерами (далее ПК). Информационный потенциал ($\Pi_{и}$) рассчитывается по формуле

$$\Pi_{и} = (Ч_{пк \cdot факт}) / (ЧР_{пк}), \quad (13)$$

где $Ч_{пк \cdot факт}$ – фактическое число компьютеров на предприятии;

$ЧР_{пк}$ – численность работников предприятия, основная деятельность которых связана с использованием ПК.

Завершив оценку составных частей производственного потенциала промышленного предприятия, необходимо определить значимость составляющих. Для этого была разработана анкета для оценки производственного потенциала предприятия на основе экспертного мнения.

В опросе приняли участие ППС вуза, специалисты и предприниматели. Результаты опроса представлены в табл. 3.

Таким образом, формула оценки производственного потенциала будет выглядеть так:

$$\text{ППП} = 0,27 * \text{Попф} + 0,19 * \text{Поф} + 0,23 * \text{Пк} + 0,22 * \text{Пт} + 0,13 * \text{Пинф}. \quad (14)$$

Для оценки уровня использования производственного потенциала предлагается зонирование ППП в следующих диапазонах:

- 0,60-1,0 – высокий уровень;
- 0,45-0,60 – средний уровень;
- менее 0,45 – низкий уровень

Таблица 3

Суммарные итоги

Составляющая производственного потенциала	Среднее количество баллов, %	Среднее количество баллов в долях
Основные производственные фонды	27	0,27
Оборотные фонды	19	0,19
Кадровый потенциал	23	0,23
Технологическая база	22	0,22
Информационная база (включая программное обеспечение)	13	0,13

Список используемых источников

1. Асаул, А. Н., Войнаренко М. П. Производственно-экономический потенциал и деловая активность субъектов предпринимательской деятельности / А. Н. Асаул, М. П. Войнаренко, С. Я. Князев, Т. Г. Рзаева; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. А. Н. Асаула. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2011. — 312 с.
2. Гунина, И. А. Экономический потенциал предприятия: сущность, содержание, структура / И. А. Гунина // Машинистроитель. – 2004. – № 11. – С. 24–28.
3. Дмитриева, Е. О. Методика оценки информационного потенциала промышленного предприятия // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: Межвузовский сборник научных трудов. – 2010. – № 2. – С. 36-45.
4. Крутякова, Т. Л. Основные средства: бухгалтерский и налоговый учет. - М.: АйСи Групп, 2013. - 256 с.
5. Мисуно, П. И. Особенности применения обобщающих показателей в ретроспективном анализе эффективности использования основных производственных средств// Справочник экономиста. - 2012. - №7. - С. 15 – 2.
6. Мансурова, Н. А., Орлова К.В. Оценка интенсивности развития информационного потенциала предприятия. Интернет-журнал «Экономические исследования», №1 (16), Март 2016.
7. Пряничников, С. Б. Теоретические основы устойчивого экономического развития промышленных предприятий Экономическая безопасность // Управление экономическими системами. – 2012. – № 1 (37).
8. Чернышова, И. Г. Методика оценки организационно-информационного потенциала предприятия // Вестник Брянского государственного технического университета. – 2012. – № 3. – С. 166-170.
9. Фоломьев, А. Н. Устойчивость предприятий в рыночной системе хозяйствования / А. Н. Фоломьев // Экономика и организация рыночного хозяйства. – М., 1995. –С. 56.

10. *Экономический потенциал предприятия*: моногр. / Е. В. Лапин и др. – М.: Университетская книга, 2002. – 310 с.
11. *Коэффициент экстенсивности использования оборудования* [Электронный ресурс]. // URL: <https:// profmeter.com.ua/ Encyclopedia/detail.php?ID=1213>. (дата обращения 23.01.2020).
12. *Оценка технологического потенциала промышленного предприятия оборудования* [Электронный ресурс]. // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-tehnologicheskogo-potentsiala-promyshlennogo-predpriyatiya>. (дата обращения 25.01.2020).
13. *Оценка эффективности показателей кадрового потенциала предприятия* [Электронный ресурс]. // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-tehnologicheskogo-potentsiala-promyshlennogo-predpriyatiya>. <http://vestnik.uapa.ru/en/issue/2015/02/17/>. (дата обращения 04.02.2020).
14. *Система показателей оценки технологического потенциала* [Электронный ресурс]. // URL: http://www.kycherova.ru/tehnologicheskii_potencial/sist_pok_tex_pot/index.html (дата обращения 12.02.2020).
15. *Ресурсоемкость производства: формула расчета* [Электронный ресурс]. // URL: <https://finzz.ru/resursoemkost-proizvodstva.html>. (дата обращения 26.02.2020).
16. *Формула рентабельности основных средств* [Электронный ресурс]. // URL: <http://ru.solverbook.com/spravochnik/formuly-po-ekonomike/formula-rentabelnosti-osnovnyx-sredstv/>. (дата обращения 05.03.2020).

T. A. Milovankina

SUBSTANTIATION OF THE SUGGESTED METHODOLOGY FOR EVALUATING THE COMPANY'S PRODUCTION POTENTIAL

Keywords: methodology, assessment of industrial cooperation of an enterprise.

The article proposes a methodology for assessing the industrial cooperation of an enterprise. Based on the assessment of certain types of fixed assets, the general potential of the enterprise can be distinguished.

УДК 338.23

Л. И. Попова, канд. экон. наук
(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ БЛАГОПРИЯТНОЙ СРЕДЫ ЖИЗНИ ДЛЯ ГРАЖДАН ХАБАРОВСКОГО КРАЯ

Ключевые слова: среда жизни, генеральные планы, правила землепользования и застройки, инструменты управления.

В статье рассматриваются вопросы влияния наличия или отсутствия генпланов и правил землепользования и застройки на процесс улучшения среды жизни граждан.

Вторая половина XX века выявила факт позитивного влияния цивилизации на повышение качества жизни людей, росту их благосостояния. Одновременно она же способствовала появлению различных опасностей. К ним можно отнести исчезновение лесов; загрязнение морей, рек, озер; сокращение пахотных земель, отравление воздуха и т.д. Возникновение перечисленных проблем заставило по-новому посмотреть на отношение человека к окружающей среде. В июне 1992 года в Рио-де-Жанейро состоялась конференция ООН по окружающей среде и была выработана стратегия устойчивого развития. Основные идеи участники конференции изложили в докладе «Наше общее будущее». Среди принятых положений есть мысль, что «... люди должны иметь право на здоровую, плодотворную жизнь в гармонии с природой». Эта мысль нашла логическое продолжение в Конституции Российской Федерации [1993г.], где обосновано право каждого гражданина страны на благоприятную окружающую среду [1, ст. 42].

В данном документе установлено, что владение, пользование и распоряжение землей и другими природными ресурсами осуществляется их собственниками свободно, если это не наносит ущерба окружающей среде и не нарушает прав и законных интересов иных лиц [1].

Вопросы создания благоприятной среды жизни человека рассмотрены и обоснованы в Градостроительном кодексе, где определено, что основная цель - это устойчивое развитие территорий – обеспечение безопасности и благоприятных условий жизнедеятельности человека, ограничение негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду и обеспечение охраны и рационального использования природных ресурсов в интересах настоящего и будущего поколения [2]. Там же отмечено, что органы государственной власти РФ, органы субъектов РФ и местного самоуправления отвечают за обеспечение благоприятных условий жизнедеятельности общества [2].

Обязательным условием работы в данном направлении является подготовка и утверждение генеральных планов поселений, городских округов.

Подобная работа проводилась и проводится в Хабаровском крае. В целях изучения состояния формирования правовой базы в 2019 году было выполнено обследование муниципальных образований по вопросу наличия генеральных планов поселений и правил землепользования и застройки, как правовых инструментов, их участие в процессе создания благоприятных условий жизни населения. Информация о наличии генеральных планов населенных пунктов в документах муниципальных образований представлена в табл. 1.

Как показало проведённое анкетирование на вопрос о наличии у муниципальных образований генерального плана, положительно ответили 124 главы поселений из 152 участвовавшего в опросе, т.е. 81,58 %. В подавляющем большинстве случаев генеральные планы поселений выполнены и утверждены в период с 2008 по 2018 годы. Но имеются документы, подготовленные в 1973, 1982, 1984 годах. Если подсчитать длительность периода использования некоторых планов, то они составляет от 45 до 30 лет. Следовательно, эти документы уже устарели, требуют серьезной корректировки. Только в 26 муниципальных образованиях (20,9 % от имеющих генпланы) ответили, что в период с 2008 по 2018 годы вносили изменения в генеральные планы поселений (табл. 1).

Таблица 1

**Информация о наличии Генеральных планов населенных пунктов
в документах муниципальных образований**

Наименование муниципальных районов	Всего муниципальных образований	Участвовали в опросе	Имеют генпланы	В % от участ-х в опросе
Амурский	10	6	5	83,3
Аяно-Майский	4	4	3	75,0
Бикинский	9	9	8	100
Ванинский	10	9	7	77,8
Верхнебуреинский	13	7	4	57,1
Вяземский	19	19	19	100
Комсомольский	21	11	9	81,8
Имени Лазо	20	9	8	88,9
Нанайский	14	9	8	88,9
Николаевский	14	8	7	87,5
Охотский	8	7	3	42,9
Имени Полины Осипенко	5	5	3	60,0
Советско-Гаванский	5	5	4	80,0
Солнечный	11	6	5	83,3
Тугуро-Чумиканский	5	5	4	80,0
Ульчский	18	14	13	92,8
Хабаровский	27	19	14	73,7
Всего по краю	213	152	124	82,1

Другим важным инструментом в управлении муниципальным образованием являются Правила землепользования и застройки (Правила). Правила землепользования и застройки — это по своей сути правовые нормы регулирования застройки. В связи с появлением многообразия форм собственности Правила стали частью правовых институтов регулирования частной собственности на объекты недвижимости, в том числе и на земельные участки. Появление Пра-

вил землепользования и застройки связано с необходимостью наведения порядка в земельных отношениях, определением границ земельных участков, постановкой их на кадастровый учет. Они являются действующим инструментом в процессе управления землями населенного пункта. Ими пользуются в муниципальных образованиях Хабаровского края, что отражено в табл. 2.

На вопросы анкеты ответили только 152 из 213 глав муниципальных образований т.е. 71,3 %. Подтвердили наличие Правил 136 глав муниципальных образований из числа ответивших или 89,5 %, что в свою очередь составляет 65,73 % от всего количества муниципальных образований в крае. Отсутствуют правила в 15 поселениях, принимавших участие в опросе, нет информации по 62 поселениям (29 %) от общего числа.

Таблица 2

**Наличие в муниципальных образованиях
Правил землепользования и застройки**

Наименование муниципальных районов	Участвовали в опросе	В процентах		
		имеют ПЗЗ	От числа ответивших	В % от всех м.о
Амурский	6	6	100	60,0
Аяно-майский	4	4	100	100,0
Бикинский	9	8	100	88,9
Ванинский	9	7	77,8	70,0
Верхнебуреинский	7	3	42,8	23,1
Вяземский	19	19	100	100,0
Комсомольский	11	11	100	52,4
им. Лазо	9	8	88,9	40,0
Нанайский	9	9	100	64,3
Николаевский	8	8	100	57,1
Охотский	7	7	100	87,5
Им. Полины Осипенко	5	5	100	100,0
Советско-Гаванский	5	5	100	100,0
Солнечный	6	5	83,3	45,5
Тугуро-Чумиканский	5	5	100	100,0
Ульчский	14	13	92,8	77,8
Хабаровский	19	13	84,2	59,2
Всего по краю	152	136	89,5	63,8

Наличие правил выступают гарантом динамического развития муниципальных образований. Администрациям Ванинского, Солнечного, Охотского и Верхнебуреинского районов желательно усилить целенаправленную работу с вышеназванными инструментами управления. Происходящее развитие территорий показало, что эффективность этих документов состоит не только в грамотном их выполнении, но и в заинтересованности сторон в их реализации. В последнее время все больше внимания обращается на степень участия жителей, бизнеса в принятии решений по развитию населенных пунктов. Для этого расширяются способы информирования о возможных проектах или изменениях в

принятых документах; проводятся консультации с жителями или представителями бизнеса; привлекаются жители или представители бизнеса в процесс подготовки решений. Это позволяет учесть их мнение при выборе направлений работ по благоустройству населенных пунктов. Одной из эффективных форм участия жителей в реализации проектов по улучшению качества среды жизни стало территориальное общественное самоуправление (ТОС).

В Хабаровском крае это движение также активно развивается, так в 2017 году на конкурсы по реализации проектов поступила 381 заявка. Победили 178 проектов получили для их реализацию 36 млн рублей из краевого бюджета при вложении 18 млн рублей собственных средств. В 2019 году на конкурсы было подано 396 заявок. Реализованные проекты позволили создать малые архитектурные формы в населенных пунктах, провести ремонт колодцев, некоторых дорог, уличного освещения. В целом, для формирования благоприятной среды жизни нужны не только действующие документы, но активное участие всех заинтересованных сторон.

Список используемых источников:

1. *Конституция* Российской Федерации: текст с последними изменениями и дополнениями на 2016 год. - Москва: Эксмо, 2016. – 32 с.
2. *Градостроительный кодекс* Российской Федерации от 29.12.2004 №190-ФЗ (ред. От 30.12.2015) // Консультант – Плюс [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. *Указ* Президента Российской Федерации от 07.05.2018 №204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://publication.prado.gov.ru>.
4. *Паспорт* Национального проекта «Жилье и городская среда» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://government.ru/projects/selection/735/35560/>.

L. I. Popova

BASIC ISSUES OF FORMATION OF FAVORABLE LIVING ENVIRONMENT FOR CITIZENS OF THE KHABAROVSK REGION

Keywords: living environment, master plans, land use and development rules, management tools.

The article discusses the impact of the presence or absence of master plans and land use and development rules on the process of improving the living environment of citizens.

А. В. Рудецкая, канд. экон. наук

А. О. Горбачев

(Хабаровский государственный университет экономики и права, г. Хабаровск)

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ СКЛАДА

Ключевые слова: склад, запасы, хранение, материальный поток, складское хозяйство, эффективность.

В статье представлен анализ складского хозяйства на примере производственного предприятия, выявлены слабые места в организации работы склада и приведены рекомендации по устранению выявленных недостатков.

Перемещение материальных потоков в логистической цепи трудно представить без скопления в определенных местах запасов продукции. Эти места носят название «склад». Потребность в оборудованных определенным образом местах наблюдается на всех стадиях движения материального потока. Этим и обуславливается наличие большого разнообразия складов.

Актуальность исследования данной темы заключается в необходимости знания функций, классификации и принципов размещения складов, чтобы принять правильное решение о его проектировании, так как это позволяет значительно снизить затраты на хранение продукции и содержание склада, что в свою очередь влияет на прибыль предприятия.

Склады представляют собой специальные здания, сооружения и различные устройства, предназначенные для приемки, размещения и хранения поступивших на них товаров, подготовки их к потреблению и отпуску потребителю.

Основная роль склада – сосредоточение запасов, их хранение и предоставление бесперебойного и ритмичного снабжения потребителей [1].

Склад решает традиционные задачи, связанные с поддержанием технологического процесса переработки грузов, такие как: предельно эксплуатирует складские мощности; целесообразно осуществляет погрузо-разгрузочные и складские работы; эффективно применяет складское оборудование; предотвращает

щает потери товаров при складской обработке и хранении; подготавливает товар к продаже: маркирует, придает специальную упаковку и т.д. [2]

Рассмотрим изменение базовых показателей предприятия «ПКП «Теплый дом» в период с 2017-2019 гг. в табл. 1. На основе анализа динамики этих показателей можно сделать вывод о продуктивности работы предприятия.

Таблица 1

Экономические показатели деятельности «ПКП «Теплый дом» в 2017-2019 гг.[3]

Показатели	2017	2018	2019	Абсолютные изменения			Темп роста (%)		
				2018 от 2017	2019 от 2018	2019 от 2017	2019 к 2017	2018 к 2017	2019 к 2018
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Выручка от реализации продукции и работ, тыс. руб.	23448 6	28820 6	48698 6	53720	19878 0	25250 0	207,6 8	123,0	169,0
Полная себестоимость реализованной продукции и работ, тыс. руб.	19549 1	24764 1	44233 4	52150	19469 3	24684 3	226,3	126,7	178,6 2
Затраты на 1 руб. реализованной продукции и работ, руб.	0,834	0,86	0,91	0,026	0,05	0,076	109,1 2	103,1 2	105,8 2
Среднесписочная численность персонала, чел.	658	564	548	-94	-16	-110	83,3	85,7	97,16
Среднегодовая выработка 1 работника, тыс. руб.	356,36	511,01	888,66	154,6 5	377,65	532,3	249,4	143,4	173,9 1
Годовой фонд оплаты труда персонала, тыс. руб.	53708	55693	88591	1985	32898	34883	164,9 5	103,7	159,1
Среднегодовая зарплата 1 работника, руб.	81623	98746	161662	17123	62916	80039	198,06	121	163,72

Окончание табл. 1

Показатели	2017	2018	2019	Абсолютные изменения			Темп роста (%)		
				2018 от 2017	2019 от 2018	2019 от 2017	2019 к 2017	2018 к 2017	2019 к 2018
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.	42570	72914	77987	30344	5073	35417	183,2	171,3	107
Фондоотдача, руб.	5,51	3,95	6,2	-1,56	2,25	0,69	112,52	71,7	156,96
Фодновооруженность труда 1 работника, тыс. руб.	64,7	129,3	142,3	64,6	13	77,6	220,0	200,0	110,05
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	5495	28238	44610	22743	16372	39115	811,82	513,88	158,0
Прибыль от реализации продукции и работ, тыс. руб.	38995	40565	44652	1570	4087	5657	114,5	104,03	110,1
Рентабельность основной деятельности, %	19,95	16,4	10,87	-3,55	-5,53	-9,08	-	-	-
Рентабельность продаж, %	16,63	14,07	9,17	-2,56	-4,9	-7,5	-	-	-

В исследуемом периоде преимущественно высокий темп роста прибыли до налогообложения отмечался в 2017-2018 гг. – в 5 раз. В последующие годы предприятие смогло удержать данную тенденцию, правда темп роста был меньше. Причиной этого могло стать увеличение затрат на производство, которое могло быть связано, к примеру, с увеличением стоимости материалов, услуг поставщиков, инфляцией и т.п.

Показатель полной себестоимости реализованной продукции работ в течение 3 лет возростал, что обосновано стабильным ростом объемов производства и реализации товаров и услуг. В данном случае, в 2018 году по сравнению с 2017 годом абсолютный рост показателя полной себестоимости реализованной продукции и работ составляет 52150 тыс. руб., а абсолютный рост выручки от реализации продукции и работ в аналогичном периоде составляет 53720 тыс. руб. Из этого следует, что затраты на 1 рубль реализованной продукции и работ увеличились на 0,026 руб., что позволяет добиться более высокого уровня прибыльности при возросшем объеме производства.

Теперь рассмотрим темп роста среднесписочной численности работающих, а именно в период с 2017 по 2018 гг. Показатель имеет значение 83,3%, т.е. за анализируемый период персонал предприятия был сокращен примерно на 110 человек. Чтобы выявить примерные основания такого решения руководства предприятия, нужно анализировать показатель среднегодовой выработки 1 ра-

бочего. Данный показатель в период с 2017 по 2019 гг. увеличился на 249,4% или на 532,3 тыс. руб. Следовательно, можно предположить, что изначально предприятие испытывало избыток трудовых ресурсов, следствием чего являлось нарушение нормального хода производственного процесса и увеличение производственных затрат за счет оплаты труда избыточного персонала. Таким образом, руководство предприятия решило провести оптимизацию персонала путем сокращения его численности.

Показатель рентабельности основной деятельности, который характеризует в целом эффективность организации производства на предприятии, имеет отрицательную тенденцию на протяжении всего рассматриваемого периода. За период с 2017-2019 гг. произошло снижение данного показателя на 9,08%, что является сигналом о необходимости незамедлительного принятия мер по повышению эффективности деятельности.

Склад площадью 1 500 м² является собственностью предприятия. Специфика хранимой продукции на складе заключается в том, что эта продукция не имеет сроков годности и имеет достаточно небольшой вес, что значительно упрощает ведение складской деятельности.

Рассмотрим особенности организации складской деятельности на данном предприятии. В момент поступления материалов на предприятие вместе с ними приходит товарно-транспортная накладная. Разгрузка транспортного средства осуществляется с помощью погрузо-разгрузочной техники. Всей работой координирует заведующий складом. Параллельно он оформляет необходимую товарно-сопроводительную документацию. При отсутствии каких-либо несовпадений между документами и поступившей продукцией материально-ответственное лицо совершает подпись об оприходовании груза. Если же в ходе проверки выявляются расхождения, то составляется приемный акт. На складах с подобной площадью применяется простой способ управления складских хозяйством с помощью карточек. Концепция способа заключается в следующем: продукция размещается по ассортиментным группам, под которые специально выделены места на складе. Рядом с видом продукции прикрепляется карточка, в которой указан номенклатурный номер продукции и её разновидность. Необходимые материалы для производства продукции отпускаются со склада в цеха. Отпуск материалов со склада происходит посредством выписки товарно-транспортных накладных. Отпуск готовой продукции со склада потребителям осуществляется также посредством выписки накладной.

Рассматривая вид хранения продукции на складе, можно сказать, что она хранится напольным методом. Основной способ складирования при таком методе является штабель, то есть укладывание хранимой продукции друг на друга.

На складском хозяйстве «ПКП «Теплый дом» работой склада управляет заведующий. Главной его задачей является обеспечение работ и операций, связанных с приемом, размещением, хранением, комплектованием, отпуском товарно-материальных ценностей и ведения их учета.

На данном складе имеется соединение участков приемки и отпуска продукции. Это способствует: уменьшению расстояния, необходимого для выполнения операций; упрощению контроля за погрузо-разгрузочными операциями; увеличению степени эксплуатации оборудования; более гибкому использованию и управлению персоналом.

Тем не менее, из такого способа организации погрузо-разгрузочных операций вытекает недостаток, который заключается в возникновении встречных грузовых потоков, вследствие чего может возникнуть путаница. Ещё одним недостатком совмещения места приемки и отправки товара являются затруднения, которые могут возникнуть, если тип и размеры поступаемого и отправляемого транспортного средства различны.

Перемещение товара внутри склада осуществляется механизированным способом. Следовательно, предприятие экономит на дорогостоящем ручном труде путем уменьшения затрат, связанных с содержанием складского хозяйства. Помимо этого, транспортировка груза внутри склада подобным образом обеспечивает возможность снижения повреждения продукции во время перемещения и делает процесс погрузки и отгрузки более быстрым и менее трудоемким.

Оценивая рациональность организации и ведения складского хозяйства на «ПКП «Теплый дом» можно сделать вывод, что предприятие успешно ведет складскую деятельность. Но, тем не менее, на складе предприятия всё же имеются некоторые проблемы.

В настоящих условиях работы склада возможно применение метода Парето, результатом которого будет сокращение трудозатрат при осуществлении складских операций, что поспособствует более рациональной организации складского хозяйства.

Также складу следовало бы обновить имеющееся погрузо-разгрузочное оборудование и взять ориентир на механизацию и автоматизацию складских операций.

Предприятию следует провести ряд мероприятий по устранению проблемы, связанной с уменьшением рентабельности.

В заключение хочется отметить, что хоть предприятие и имеет недостатки в организации процесса складирования, оно всё же ведет активную деятельность по совершенствованию своего складского хозяйства.

Список используемых источников

1. *Волгин, В. В.* Склад: логистика, управление, анализ : учеб.пособие / В. В. Волгин. - 11-е изд., перераб. и доп. - Москва : Дашков и К, 2013. - 724 с.
2. *Дыбская, В. В.* Логистика складирования : учебник / В.В. Дыбская. — Москва : Инфра-М, 2019. — 559 с.
3. *URL:* <http://teply-dom.ru/o-kompanii/> (дата обращения: 10.03.2020).

A. V. Rudetskaya,
A. O. Gorbachev

ACTUAL ISSUES OF INCREASING THE EFFICIENCY OF THE WAREHOUSE

Keywords: warehouse, inventory, storage, material flow, warehousing, efficiency.

The article presents an analysis of the warehousing on the example of a manufacturing enterprise, weaknesses in the organization of the warehouse have been identified and recommendations for addressing the identified shortcomings have been provided.

УДК 338.47:656

М. А. Сигитова, канд. экон. наук

А. И. Макеева

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ «ЧЕРНОГО ЛЕБЕДЯ»

Ключевые слова: риски, транспорт, логистика, международная торговля.

В статье рассматривается ситуация вспышки COVID-19 как «черного лебедя» сферы производства, торговли и логистики, и ряд мер по минимизации последствий риска в сложившихся условиях.

В настоящее время логистика, как и любая сфера экономика, функционирует в условиях «высокой турбулентности», требующих быстрой реакции управленческих решений по нейтрализации последствий риска. При этом необходимо учитывать, что риск может нести не только привести к убыткам компании, но, при эффективном риск-менеджменте выявить новые возможные пути развития.

© Сигитова М. А., 2020

© Макеева А. И., 2020

Существуют такие события (факторы), появления которых невозможно предсказать, однако они приводят к глобальным последствиям. Такие события получили название «черный лебедь». Понятие «черный лебедь» как способ описания риска было рассмотрено Николасом Талебом. Он утверждал, что современные риски непредсказуемы и со сложностями предсказания риска увеличивается количество вариантов реакций, которые сложно структурировать и адаптировать к возникающим рискам [2].

Согласно теории Талеба «черный лебедь», – это труднореализуемое и редкое событие, которое имеет значительные последствия [4]. В такой ситуации большинство риск-менеджеров не могут определить масштаб надвигающейся угрозы. Они оценивают риски и прогнозируют развитие ситуации, разрабатывая меры реагирования, на основе прошлого опыта, который оказывается не адекватен для новых, нетипичных условий. В таком случае для эффективного анализа ситуации Талеб считал необходимость использования фрактальную случайность Мандельброта, что позволяет сделать из «белых лебедей» «серых». «Серый лебедь» принадлежит к разряду моделируемых экстремальных ситуаций. Событие, получившее название «черный лебедь», делится на два типа. к первому относят событие, информация о котором широко распространена и доступна для максимального количества лиц.

Второй тип представляют ситуации, информация о которых малодоступна, так называемые «скрытые черные лебеди». Причиной является неправдоподобность таких событий для большинства экспертов, что обуславливает отсутствие методов нейтрализации последствий таких событий.

На сегодняшний день уже многие эксперты назвали вспышку COVID-19 «черным лебедем» 2020 года. Разрушительно влияние его последствий уже ощутили на себе предприятия различных сфер экономики, масштабов и территориальной принадлежности. Транспортные и логистические компании, специализирующиеся на экспортно-импортных операциях, вынуждены закрывать расположенные за рубежом офисы, также прекращают деятельность многие мелкие компании.

Правительствами многих стран были предприняты меры по закрытию государственных границ как от поставок грузов, так и перемещения людей. В настоящее время многие государства для борьбы с вирусом ввели режим карантина и самоизоляции, что привело к ряду экономических проблем. Например, отмечены значительные колебания спроса на отдельные продовольственные товары (особенно длительного срока хранения) и средства личной гигиены, лекарственные препараты и маски для защиты. При этом производители и продавцы не могут своевременно обеспечить удовлетворение этого спроса. Закрытие границ с Китаем привело к снижению доступности отдельных продуктов (в частности фруктов и овощей) в различных регионах российского Дальнего Востока, в частности речь либо об отсутствии в продаже, либо о резком росте цен на продукцию других производителей.

Значительное сокращение спроса произошло и на продукцию производственного назначения, прежде всего на нефть, что ведет к усугублению экономического кризиса для стран-экспортеров. Кризис сильно сказался и на сфере туризма, а также связанных с ней отраслях общественного питания и гостеприимства.

Вся это обусловило колоссальное снижение грузопотоков и пассажиропотоков в глобальном и локальном масштабе. В связи с тотальным снижением деловой активности транспортно-логистические компании вынуждены сокращать количество рейсов, закрывать отдельные маршруты либо полностью прекращать деятельность на неопределенный период, что приведет к увеличению безработицы, применению нестандартной занятости и прекариата в трудовых отношениях. На данный момент по опыту Китая можно судить о масштабах воздействия кризиса на транспортный комплекс.

В январе и феврале 2020 года китайские импортеры уведомили контрагентов о задержках погрузочно-разгрузочных работ в портах, простое судов, скопления контейнеров с грузами на терминалах и нехватке энергетических ресурсов для подключения рефрижераторных контейнеров. За февраль в Китае ставки фрахта выросли на 30-60 %, в связи с этим количество принимаемых судов сократилось на 30 %, а компании, занимающиеся экспортом скоропортящихся продуктов, несут огромные затраты за хранение контейнеров. По данным американской торговой статистики общую стоимость поставок к ежедневным значениям, перевозимых из КНР в США авиатранспортом, в 2018 году составлявшие 430 млн долларов, к концу февраля 2020 – 140 млн долларов [3]. По словам экспертов, в России крупные транспортные компании не испытывают на конец марта воздействия пандемии в секторе грузовых перевозок, в основном затронута (в некоторых случаях приостановлена) деятельность малого транспортно-логистического бизнеса.

В настоящее время основная задача для риск-менеджмента состоит в разработке методов управления для предприятий в сложившихся условиях.

Для минимизации последствий наступившей рискованной ситуации транспортно-логистические компании могут применять различные инструменты риск-менеджмента. В случае невозможности осуществления основной деятельности предприятия в данных условиях необходимо направить имеющиеся ресурсы для диверсификации деятельности, выходя на сегменты, обеспеченные спросом. Так отдельные транспортные компании начали осуществлять доставку товаров потребителям на дом, сотрудничая с торговыми сетями.

Другим инструментом является создание финансового резерва, который позволит сохранить покрывать постоянные расходы на минимальном уровне. Альтернативой формирования резервов является страхование рисков, включая самострахование и сострахование (создание как собственных, так и совместных резервных финансовых и нефинансовых фондов для нейтрализации воздействия риска).

Текущая ситуация обуславливает внедрение современных информационных технологий, обеспечивающих переход отдельных сотрудников на дистанционную работу, при этом необходимо своевременное обучение персонала работе через электронные платформы (приложения). Также возможно изменение условий договоров поставок, перевозки и транспортного обслуживания с возможностью рассрочки платежей, корректировки объемов поставок, пролонгации периода исполнения обязательств. Результатом должна стать разработка процедур и порядков действий в случаях возникновения подобного риска.

Каждое предприятие будет адаптировать методы нейтрализации риска в зависимости от вида и масштаба деятельности, условий функционирования и имеющихся ресурсов. В целом ситуации «черного лебедя» вынуждают предприятия модернизировать основные и вспомогательные бизнес-процессы организации, выявлять возможности развития и обеспечения конкурентоспособности для продолжения функционирования на рынке.

Список используемых источников

1. Долгов, С. И. Влияние вспышки нового коронавируса на международную торговлю / С. И. Долгов, Ю. А. Савинов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2020. № 2. С. 7 – 18.
2. Крайнова, И. А. О метафорах риска: «Черный лебедь» Н. Талеба и «Слон в комнате» Э. Зерубавеля // Вестник института мировых цивилизаций. – 2017. № 15-1. С. 124 – 127.
3. Миловидов, В. Д. Коронавирус проникает в глобальные цепочки поставок // URL: <https://www.if24.ru/koronavirus-pronikaet-v-globalnye-tsepochki-postavok/> (дата обращения: 14.04.2020).
4. Талеб, Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости. / Н. Талеб // М.: КоЛибри, 2009.

M. A. Sigitova,

A. I. Makeeva

FUNCTIONING OF TRANSPORT AND LOGISTICS COMPANIES UNDER THE CONDITIONS OF THE “BLACK SWAN”

Keywords: risks, black swan, coronavirus factors, international trade, China, export, import.

The article considers the situation of the outbreak of COVID-19 as a “black swan” in the sphere of production, trade and logistics and a number of measures to minimize the consequences of risk in the current conditions.

В. А. Стельмаков, канд. тех. наук

Д. В. Давыдов

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ПРИМЕНЕНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ

Ключевые слова: Многоуровневая модель eТОМ, бизнес-процесс, концептуальная схема, домен, кодировка, архитектура eТОМ, цифровые технологии.

В статье рассмотрен подход к управлению бизнес-процессами энергетической компании с применением многоуровневой модели eТОМ. На основе особенностей архитектуры eТОМ разработана концептуальная схема показывающая стоимость действующих бизнес-процессов, индикаторы затрат по доменам всех уровней, показывает соотнесение целей инвесторов и реальных затрат, управляемых менеджментом компании.

В условиях устойчивого функционирования и развития экономики энергетической отрасли России одной из основных целей, которую ставят перед собой крупные энергетические компании, является повышение эффективности управления бизнес-процессами. Достижение данной цели возможно при комплексном подходе оценки существующих бизнес-процессов компании, выбора единой методологии структурирования данных, информационных средств сбора и обработки результатов. Одним из эффективных решений в области управленческих и информационных технологий управления бизнес-процессами для энергетических компаний является многоуровневая модель eТОМ (enhanced Telecom Operations Map).

eТОМ - является базой для анализа и проектирования бизнес-процессов в отрасли связи и ориентиром при проектировании и разработке решений OSS/BSS. Это эталонная модель, или архитектура бизнес-процессов, предназначенная для поставщиков услуг связи, а также их партнеров, работающих в телекоммуникационной отрасли. Анализ и опыт применения архитектуры eТОМ

показал адаптируемость данной модели к компаниям энергетической отрасли (рис. 1).

Особенности архитектуры eTOM:

1. eTOM — это эталонная архитектура, учитывающая бизнес-процессы, возможные в деятельности телекоммуникационной компании;
2. при разработке eTOM акцент был сделан на связях между процессами, определении интерфейсов между ними и совместном использовании разными бизнес-процессами информации о клиентах, услугах, ресурсах и т.д.;
3. в eTOM учтены взаимодействия с внешней средой: клиентами, партнерами, поставщиками, регулирующими органами и др.;
4. eTOM отличается универсальностью и открытостью, она применима к любым сетевым технологиям, услугам и типам организации бизнеса компании;
5. возможность интеграции с другими широко применяющимися моделями: ITIL (IT Infrastructure Library), RosettaNet и др.;
6. eTOM постоянно совершенствуется уже более 10 лет, в её основе лежит опыт ведущих предприятий отрасли.

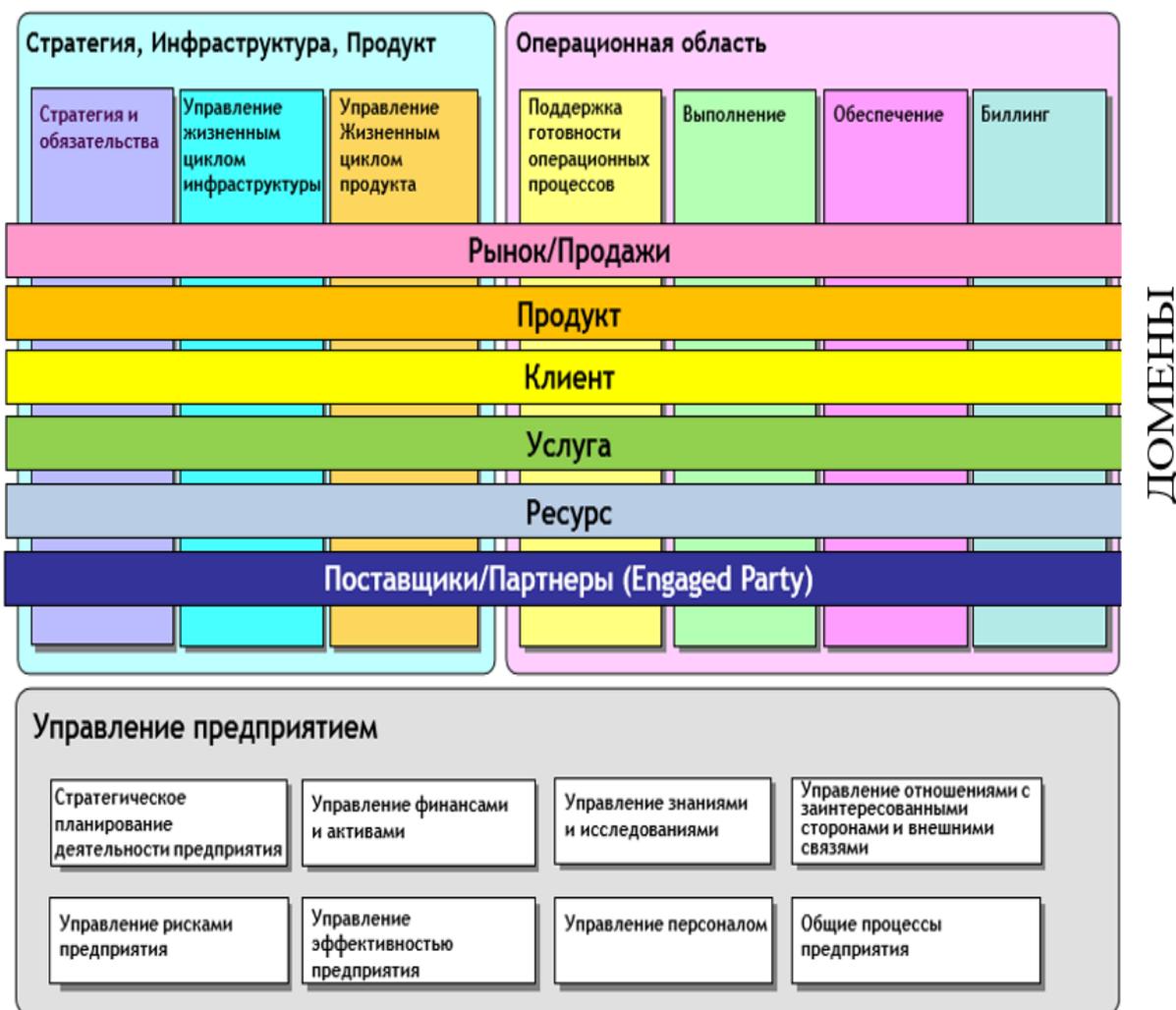


Рис. 1. Концептуальная схема eTOM

В целях унификации и для возможности последующего анализа вводится сквозная кодировка всех уровней eTOM, начиная с верхних доменов (табл. 1).

Таблица 1

Кодировка уровней eTOM

КОД	ДОМЕНЫ
1.1.	Домен управления рынком/продажами
1.2.	Домен управления продуктом
1.3	Домен управления клиентом
1.4	Сервисный домен
1.5.	Домен управления ресурсами
1.6.	Домен партнерской экосистемы
1.7	Домен Предприятие
1.8.	Домен шаблонов общих процессов

В качестве примера раскроем домен управления ресурсами в разрезе стратегии и планирования ресурсов до нижнего уровня (табл. 2).

Таблица 2

Кодировка уровней eTOM

1.5.	Домен управления ресурсами
1.5.1	Стратегия и планирование ресурсов
1.5.1.1	Сбор и анализ информации по ресурсам
1.5.1.1.1	Сбор информации по ресурсам
1.5.1.1.2	Анализ требований к новым ресурсам
1.5.1.1.3	Анализ для разработки требований к новым/улучшенным ресурсам
1.5.1.2	Управление исследованиями ресурсов
1.5.1.2.1	Управление НИОКР
1.5.1.2.2	Управление администрированием НИР по ресурсам
1.5.1.2.3	Определение методологии оценки НИР по ресурсам
1.5.1.3	Создание стратегии и архитектуры ресурсов
1.5.1.3.1	Создание ресурсной стратегии
1.5.1.3.2	Разработка ресурсной стратегии
1.5.1.3.3	Установление цели поставки ресурсов
1.5.1.3.4	Установление политик реализации ресурсов
1.5.1.4	Определение стратегий поддержки ресурсов
1.5.1.4.1	Определение принципов поддержки ресурсов
1.5.1.4.2	Определение политик поддержки ресурсов

1.5.	Домен управления ресурсами
1.5.1.4.3	Определение характеристик стандартов поддержки ресурсов
1.5.1.5	Создание ресурсных бизнес-планов
1.5.1.5.1	Разработка и представление годовых/многолетних ресурсных бизнес-планов
1.5.1.5.2	Прогнозирование высокоуровневых требований к ресурсам и фиксация новых возможностей
1.5.1.5.3	Оценка влияния ресурсных бизнес-планов
1.5.1.5.4	Определение графика внедрения новых способностей ресурса
1.5.1.5.5	Определение логистики для внедрения новых способностей ресурсов
1.5.1.6	Разработка требований к партнерским ресурсам
1.5.1.6.1	Выявление требований к ресурсам
1.5.1.6.2	Создание перечня рекомендованных поставщиков ресурсов
1.5.1.6.3	Определение пределов привлечения способностей ресурсов
1.5.1.7	Утверждение ресурсных планов
1.5.1.7.1	Идентификация заинтересованных в ресурсной стратегии и ресурсных планах сторон
1.5.1.7.2	Получение одобрения ресурсной стратегии и ресурсных планов у заинтересованных сторон
1.5.1.7.3	Утверждение ресурсной стратегии и ресурсных планов на предприятии
1.5.2	Поставка ресурсных способностей
1.5.3	Развитие и вывод ресурсов из эксплуатации
1.5.4	Поддержка и готовность управления и эксплуатации ресурсов
1.5.5	Управление трудовыми ресурсами

Все процессы компании кодируются в привязке со статьями eTOM, организационной структурой компании и необходимой для последующего анализа информацией.

Сформированная концептуальная схема eTOM отображает стоимость действующих бизнес-процессов, индикаторы затрат по доменам всех уровней, показывает соотношение целей инвесторов и реальных затрат, управляемых менеджментом компании.

Таким образом мы получаем:

- базу данных всех структурных, поведенческих, ролевых, мотивационных и инфраструктурных элементов предприятия;
- возможность неограниченного пере использования всех элементов с целью построения нужных представлений (диаграмм, точек зрения) для любых заинтересованных лиц;
- представление исходных данных в любой нотации, причем одни и те же данные могут быть представлены сразу в нескольких нотациях одновременно;

— самый мощный инструмент анализа и дизайна на сегодняшний день, включая методологию его использования;

— основные прикладные результаты для традиционной оптимизации предприятий:

- а) снижение сроков моделирования процессов;
- б) повышение выразительности и полноты процессных диаграмм в 5-10 раз;
- с) повышение качества автоматизации (на порядок для крупных компаний).

Список используемых источников

1. *Репин, В. В.* Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов [Текст] / В. В. Репин, В. Г. Елиферов. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 544 с.
2. *Яблочников, Е. И.* Реинжиниринг бизнес-процессов проектирования и производства [Текст] / Е. И. Яблочников, В. И. Молочник, Ю. Н. Фомина. – СПб. : СПбГУИТМО, 2008. – 152 с.
3. *Хаммер, М., Чампи Д.* Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж Чампи. М.: Изд-во Манн, Иванов Фербер, 2007. – 287 с.
4. *Баранов, В. В.* Реинжиниринг бизнес-процессов: этапы разработки и реализации [Электронный ресурс] / В. В. Баранов. – Режим доступа : http://www.elitarium.ru/reinzhiniring_biznes_processov_jetapu_razrabotki_realizacii/
5. *Абдикеев, Н. М.* Реинжиниринг бизнес-процессов / Н. М. Абдикеев, Т. П. Данько, С. В. Ильдеменов, А. Д. Киселев. – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 592 с.
6. *Локк, Д.* Основы управления проектами / Д. Локк. – М.: Изд-во НИРРО, 2004. – 253 с.

V. A. Stelmakov,

D. V. Davydov

APPLICATION OF DIGITAL TECHNOLOGIES FOR EVALUATING BUSINESS PROCESSES OF AN ENERGY COMPANY

Keywords: Multi-level eTOM model, business process, conceptual diagram, domain, coding, eTOM architecture, digital technologies.

The article describes the approach to managing the business processes of an energy company using a multi-level eTOM model. Based on the features of the eTOM architecture, a conceptual scheme has been developed that shows the cost of existing business processes, cost indicators for domains of all levels, shows the correlation of investor goals and real costs managed by the company's management.

И. А. Шитова

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС В СИСТЕМЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Ключевые слова: ценообразование в строительстве, методики, Минстрой РФ, сметное нормирование, федеральный реестр сметных нормативов.

В статье рассмотрены утвержденные в 2019 году новые методические документы в сфере ценообразования в строительстве, которые представляют собой основу для дальнейшего реформирования ценообразования в строительной отрасли.

Перед Министерством строительства Российской Федерации уже на протяжении более чем четырех лет стоит цель реформирования системы ценообразования в строительстве. Цель настолько глобальна, что реализация мероприятий по достижению этой цели запланированы Минстроем вплоть до конца 2022 года. Общеизвестно, что результатом этой работы должна стать ресурсная модель расчета стоимости строительства.

Говоря о сметном нормировании и ценообразовании в строительстве, как правило мы подразумеваем сметные цены и расценки, индексы, различные сметно-нормативные базы и изменения к ним. Однако это лишь верхушка айсберга, вернее сказать, видимый результат методической работы, которым пользуются участники инвестиционно-строительной деятельности, не предполагая механизм формирования этой информации. Базой для разработки сметных нормативов являются методики. Под методикой мы понимаем фиксированную совокупность приемов практической деятельности, приводящей к заранее определенному результату. Методики бывают разные. Эти документы утверждаются уполномоченным Правительством РФ федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере строительства, архитектуры, градостроительства. Все методики можно разделить на три основные группы (рис.1).

Методики по*:

РАЗРАБОТКЕ:	ОПРЕДЕЛЕНИЮ:	ПРИМЕНЕНИЮ:
- расценок	- цены	- норм
- норм	- величины	- нормативов
- нормативов	- стоимости	- расценок
- сборников, каталогов сметных цен		- справочников
- индексов		
Исходя из последней редакции ФРСН (основные методики): МДС и приказы Минстроя №:		
- 509/пр от 04.09.2019.	- МДС 81-35.2004	- 507/пр от 04.09.2019.
- 511/пр от 04.09.2019.	- МДС 81-33.2004	- 519/пр от 04.09.2019.
- 521/пр от 04.09.2019.	- МДС 81-25.2001	- 77/пр от 08.02.2017.
- МДС 81-2.99	- МДС 83-1.99	
- МДС 81-3.99	- 513/пр от 04.09.2019.	
	- 515/пр от 04.09.2019.	
	- 517/пр от 04.09.2019.	
	- 326/пр от 05.06.2019.	
- 314/пр от 29.05.2019– по разработке и применению		

* Систематизировано автором на основе ФРСН

Рис. 1. Классификация методик в системе ценообразования в строительстве

Очевидно, что большинство представленных выше методических документов утверждено в 2019 году. Это связано с определенным методическим прорывом в системе сметного ценообразования. Дело в том, что относительно новые методики 2016 года, например приказы Минстроя 999/пр, 1000/пр и 1001/пр - а это базовые методики по определению сметных цен на строительные ресурсы, действовали недолго и были отменены в сентябре 2019 года. Одним из важных отличий отмененных методик и подобных утвержденных в 2019 году (513/пр, 515/пр, 517/пр) – это, во первых, название - вместо «методики», новые документы называются «методические рекомендации», во-вторых методические документы 2016 года носили обязательный характер применения в контрактной системе государственных закупок строительно-монтажных работ, тогда как новые методические рекомендации имеют формулировку «могут ис-

пользоваться» при определении сметной стоимости в контрактной системе закупок подпадающих по действию 44-ФЗ, 223-ФЗ и ПП№ 615. Также, в новых методиках отсутствует расшифровка терминов и определений. Но в целом можно сказать, что новые методики являются более проработанными документами и вызывают меньшее сопротивление со стороны профессионального сообщества, нежели методики 2016 года. Приведенные в пример новые методические рекомендации можно будет применять в полной мере с момента размещения цен строительных ресурсов в федеральной государственной системе ценообразования в строительстве ФГИС ЦС. Это, в свою очередь, объясняет пока еще действующий статус методик 1999 года МДС 81-2.99, МДС 81-3.99 и МДС 83-1.99.

Сегодня основным методическим документом определения стоимости строительной продукции на территории РФ остается методика МДС 81-35.2004. Но рассматривать ее необходимо только совместно с главой 2_1. Градостроительного кодекса РФ «Ценообразование и сметное нормирование в области градостроительной деятельности, федеральный реестр сметных нормативов», а также с огромным количеством постановлений, приказов и распоряжений в сфере ценообразования в строительстве. Уже более двух лет все профессиональное сообщество ожидает утверждения новой методики, которая придет на смену МДС 81-35.2004. Текст методики размещен на портале проектов нормативных правовых актов с апреля 2018 года. Столь длительное обсуждение говорит о сложности этого документа, а также о важности учета всех многочисленных аспектов, разрабатываемых сегодня в базовых методиках и приведением их в соответствие друг с другом. Для того чтобы четко понимать какие нормативы, где и каким образом применяются, Минстрой регулярно обновляет ФРСН. Это первоисточник дает нам возможность разобраться в многообразии документов сметного нормирования в динамике с 2009 года.

Еще одной важной методикой можно считать приказ Минстроя 326/пр от 05.06.2019 года «Об утверждении Методики расчета индексов изменения сметной стоимости строительства». Содержание этой методики гораздо более емкое, нежели указано в названии. Здесь приведены виды индексов и порядок их расчета, изложен порядок разработки ресурсно-технологической модели, правила агрегации и ранжирования строительных ресурсов в соответствии с классификатором строительных ресурсов, приведены образцы оформления конъюнктурного анализа цен материальных ресурсов и порядок расчета транспортировки в рамках этого анализа.

Кроме того, вышел приказ Минстроя 314/пр от 29.05.2019 «О утверждении методики разработки и применения укрупненных нормативов цены строительства, а также порядка их утверждения». А через полгода в декабре 2019 года вышли и сами сборники НЦС-2020г, которые безусловно будут широко использоваться в определении инвестиционной стоимости строительства, а также определении предельной стоимости при проверке достоверности сметной стоимости.

Новые методики от 4 сентября 2019г. по приказам Минстроя 507/пр, 509/пр по разработке и применению сметных норм и 519/пр, 521/пр по разработке и применению единичных расценок создали методическую основу долгожданного выпуска сметно-нормативной базы ГЭСН и ФЕР редакции 2020 года (приказы Минстроя 871/пр – 876/пр от 26.12.2019г.). Но, к сожалению, базисный уровень цен в новой сметно-нормативной базе остался, как и прежде, по состоянию на 1 января 2000 года. По сравнению со сметно-нормативной базой редакции 2017 в новой редакции есть ряд существенных изменений. Например, в ряде ресурсов удалены фирменные названия строительных материалов, что, наконец, снимет противоречия сметно-нормативной базы и 44-ФЗ. Напомним, что вопрос о редакции территориальных нормативных баз пока не решен и региональные заказчики в ряде случаев вынуждены работать с устаревшей территориальной базой редакции 2014г.

Ключевым изменением в контрактной системе госзакупок строительных работ стало утверждение приказа 841/пр от 23.12.2019г. «Об утверждении Порядка определения НМЦК... при осуществлении закупок в сфере градостроительной деятельности... и Методики составления сметы контракта, предметом которого являются строительство, реконструкция объектов капитального строительства». Смета контракта принципиально отличается от привычных локальных смет и сводного сметного расчета. По сути, внедрение процесса разработки сметы контракта сонаправлен разработке сборников нормативных цен конструктивных решений (НЦКР), что также стоит в планах Минстроя, и, возможно, упростит деятельность проверяющих органов в сфере закупок строительномонтажных работ.

Надо признать, что Минстроем проделана большая методическая работа, в некотором смысле работа над ошибками, когда с начала реформы ценообразования в 2016 году уже в 2018 многие говорили о провале реформы. Система новых методик приобретает иерархию и взаимосвязь. На наш взгляд, новые методические документы составляют каркас реализуемой реформы и создают прочную основу для взаимодействия всех участников инвестиционно-строительной деятельности.

Список используемых источников

1. *Единый портал проектов нормативных правовых актов* [Электронный ресурс]. // URL: <https://regulation.gov.ru/>. (дата обращения: 30.03.2020).
2. *Федеральный реестр сметных нормативов* [Электронный ресурс]. // URL: <http://https://www.minstroyrf.ru/> (дата обращения: 13.04.2020).
3. *Шитова, И. А.* О реформе ценообразования в строительстве [Электронный ресурс]. // URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41722861> (дата обращения: 14.04.2020).
4. *Приказ Минстроя РФ 841/пр от 23.12.2019.* «Об утверждении Порядка определения НМЦК... при осуществлении закупок в сфере градостроительной деятельности... и Методики составления сметы контракта, предметом которого являются строительство, реконструкция объектов капитального строительства» [Электронный ресурс]. // URL: <http://docs.cntd.ru/document/564162530> (дата обращения 14.04.2020).

5. *Постановление* Правительства РФ от 05.03.2007. N 145 «О порядке организации и проведения государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий» строительстве [Электронный ресурс]. // URL: <http://docs.cntd.ru/document/902030917> (дата обращения 14.04.2020).

6. *Федеральная государственная* информационная система ценообразования в строительстве [Электронный ресурс]. // URL: <https://fgiscs.minstroyrf.ru/#/> (дата обращения 14.04.2020).

7. *Градостроительный* кодекс РФ. [Электронный ресурс]. // URL: <http://docs.cntd.ru/document/901919338> (дата обращения 14.04.2020).

I. A. Shitova

METHODOLOGICAL PROGRESS IN THE SYSTEM OF PRICING IN THE CONSTRUCTION

Keywords: pricing in construction, methods, Ministry of Construction of the Russian Federation, estimated standardization, federal register of estimated standards.

The article considers the new methodological documents approved in 2019 in the field of pricing in construction, which represent the basis for further reform of pricing in the construction industry.

УДК 69.003.13

Е. В. Щёкин,

Р. С. Князев

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

РИСКИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Ключевые слова: строительство, неопределенность, статистика, процентные ставки, ипотечные кредиты.

В статье рассмотрена классификация рисков в строительстве и меры по поддержке строительной отрасли.

© Щёкин Е. В., 2020

© Князев Р. С., 2020

Строительство имеет репутацию сферы деятельности, которая характеризуется нарушениями сроков завершения объектов, в то время как реальные затраты превышают сметную стоимость. Выявление причин нарушений неизбежно приводит к анализу условий реализации проекта и рисков, влияющих на разных этапах его жизненного цикла.

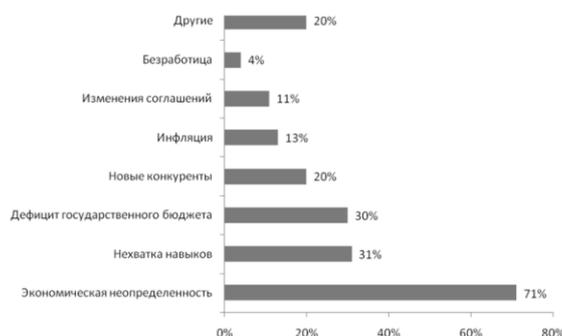


Рис. 1. Наиболее важные факторы внешней среды, %

Согласно исследованию, проведенному консалтинговой компанией KPMG, которая охватила 161 инженерно-строительную компанию в 25 странах, наиболее важными факторами, которые оказывают влияние на участников исследования, являются общие экономические характеристики, проблемы компетенций (рис. 1) [1]. Высокая оценка экономической нестабильности объясняется большими волнениями европейских и американских компаний, сталкивающихся с проблемами ведения бизнеса в условиях глобального экономического кризиса.

Многие иностранные аналитики подчеркивают положительные перспективы развития строительства в России, в том числе рост расходов на инфраструктуру. Однако это нивелируется неопределенной экономической средой и прогнозируемыми низкими инвестициями в основной капитал.

По данным федеральной службы государственной статистики ситуация несколько иная (рис. 2).

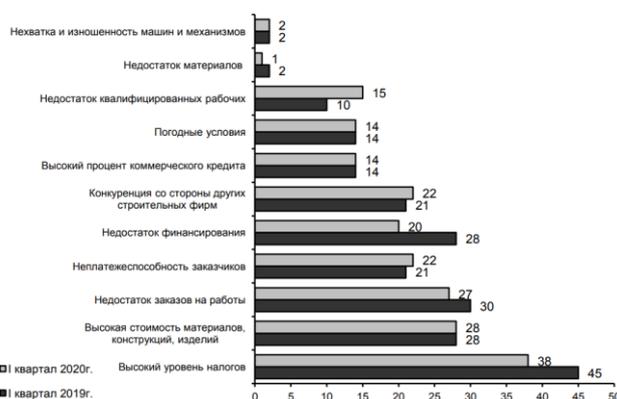


Рис. 2. Факторы, ограничивающие производственную деятельность строительных организаций (по материалам выборочного обследования), % [2]

Приведенные на рисунке данные показывают, что факторами, оказываю-

щими влияние в наибольшей степени, являются высокий уровень налогообложения, неплатежеспособность заказчиков и высокая стоимость материальных ресурсов, недостаток заказов. Интересно, что в 2020 в числе основных проблем строительных компаний – уровень налогообложения, недостаток заказов и финансирования.

По мнению экспертов компании «Газпром», большинство проектов в России и частично за рубежом реализуется с превышением бюджета. В 9 из 10 транспортных инфраструктурных проектов расходы недооценены, что приводит к превышению затрат. Реальная стоимость всех типов проектов в среднем на 28% выше, чем сметная. Недооценка расходов и перерасход средства присутствуют в 20 странах на пяти континентах и являются глобальным феноменом.

Агентство кредитных рейтингов НКР представило три сценария изменения спроса на первичном рынке жилья в России в 2020 году. В зависимости от продолжительности эпидемии коронавируса и ее последствий, агентство предлагает три варианта развития: умеренный, негативный и кризисный. При первом варианте 20 крупнейших застройщиков могут потерять до 90 миллиардов рублей выручки (или 10 % от общей выручки за 2019 г.), с третьей, самой жесткой, более 200 млрд руб. [3]

Министерство строительства Российской Федерации совместно с регионами разработало меры по поддержке строительной отрасли в контексте борьбы с распространением коронавирусной инфекции. Министерство предлагает:

1. Субсидировать процентные ставки и ипотечные кредиты.
2. Ввести кредитные каникулы для застройщиков.
3. Расширение списка системообразующих строительных компаний в России (девелоперы, чей текущий объем строительства составляет не менее 400 тыс. кв. метров, а выручка от строительства в 2019 году должна быть не менее 10 млрд руб.). Этот статус будет означать, что в случае выявления критических проблем она может обратиться за поддержкой в правительственную комиссию.
4. Разрешается не включать жилые здания в реестр проблемных объектов до 1 января 2021 года, срок строительства которого был нарушен более шести месяцев.
5. До 1 января штраф не взимается за неисполнение обязательств по договорам долевого строительства.
6. Министерство строительства Российской Федерации продлевает на год все разрешения на строительство, срок действия которых истекает до 1 января 2021 года.

16 апреля 2020 года президент Владимир Путин провел совещание по мерам поддержки строительной отрасли в контексте борьбы с распространением коронавирусной инфекции и поручил:

1. Запустить программу льготной ипотеки (ставка для граждан должна

составлять 6,5 %).

2. Обеспечить наличие кредитов для компаний в строительной отрасли, которые сохраняют рабочие места и обязуются завершить строительство всех объектов.

3. Капитализировать Фонд защиты прав акционеров на 30 млрд. рублей (эти средства будут использованы для достройки недостроенных домов).

4. Предоставить госкорпорации Дом.РФ государственную гарантию в 50 млрд. руб. на покупку новых квартир у застройщиков.

5. Перераспределить часть расходов в рамках национального проекта «Безопасные и качественные дороги» и программ аварийного переселения жилья [4].

Список используемых источников

1. *The great global infrastructure opportunity* – Global Construction Survey 2012 [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.kpmg.com/Ca/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Global-Construction-Survey-2012.pdf> (Дата обращения 16.04.2019).

2. *Строительство* [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <https://www.gks.ru> (Дата обращения 16.04.2019).

3. *Крупнейшие* застройщики потеряют до 200 млрд из-за коронавируса [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <https://www.rbc.ru/> (Дата обращения 16.04.2019).

4. *Предложения* Путина по поддержке строительной отрасли [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <https://www.vedomosti.ru> (Дата обращения 17.04.2019).

E. V. Shchekin,

R. S. Knyazev

RISKS IN CONSTRUCTION

Keywords: construction, uncertainty, statistics, interest rates, mortgages.

The article considers the classification of risks in construction and measures to support the construction industry.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

УДК 338 + 339

И. В. Брянцева, д-р экон. наук

Лян Цзыфэн

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РОССИИ И КНР

Ключевые слова: КНР, Россия, инвестиции, инвестиционный проект, условия инвестирования.

В статье рассмотрены направления инвестиций КНР в российскую экономику и России в КНР, а также условия эффективной реализации инвестиционных проектов.

Российско-китайское инвестиционное взаимодействие активизировалось в последние годы путем реализации международных инвестиционных проектов. Это сложный вид проектной деятельности, основанный на взаимодополняющих отношениях и возможностях партнёров, требующий значительных вложений финансовых ресурсов. Специфика реализации проектов, выходящих за рамки национальных границ одного государства, заключается в различиях, проявляющихся в экономической, технологической, политической, социальной сферах стран - участниц проектов.

Подходы к оценке эффективности проектов различны в зависимости от требований инвесторов и страны инвестирования. Инвестиционный международный проект оценивается в условиях неопределённости предстоящих условий реализации (динамика цен на топливо и электроэнергию, тенденции роста стоимости рабочей силы).

Существенными факторами являются социально-экономические показатели страны: бюджетная и налоговая политика, политическая обстановка, кредитоспособность банков, платежеспособность населения, темпы инфляции, производительность труда. На современном этапе Россия рассматривает Китай в качестве важнейшего стратегического партнёра, чему способствует географическая близость стран, возрастающее политическое и экономическое влияние Китая в мире, стремительные темпы роста китайской экономики.

© Брянцева И. В., 2020

© Лян Цзыфэн, 2020

Начиная с 2015 года, с целью привлечения инвестиций, ускоренного развития экономики и улучшения жизни населения в России создаются Территории опережающего социально-экономического развития (экономические зоны с льготными налоговыми условиями, упрощёнными административными процедурами). Вследствие этого планируется перевод ряда частных и государственных китайских компаний в дальневосточные регионы России [1].

На самом крупном переходе между Россией и Китаем в провинции Хэйлунцзян городского уезда Муданьцзяна Суйфыньхэ создана трансграничная зона экономического развития, включающая 180 га с китайской стороны и 233 га с российской [2]:

- свободная таможенная зона (логистическая и производственная) со специальным льготным режимом налогообложения;

- зона приграничного технико-экономического сотрудничества со свободным перемещением людей и беспошлинным перемещением товаров.

Основными сферами китайских капиталовложений в России являются энергоресурсы, строительство, производство стройматериалов, торговля, лёгкая и текстильная промышленность, сельское и лесное хозяйство, производство бытовой электротехники, различные услуги.

Главные направления инвестиционных потоков России в Китай – логистика, транспортные перевозки, строительные технологии, сфера производства.

Однако, при оценке проектов важно учитывать ряд отличительных особенностей, которые в рамках данной статьи рассмотрим применительно к российско-китайским инвестиционным проектам.

Существенно, что для компаний, осуществляющих интернациональные совместные проекты, добавляется валютный риск. От прогнозной динамики валютного курса китайского юаня (CNY) в российских рублях (RUB) зависит увеличение доли собственного капитала. Даже при чрезвычайно благоприятном для иностранного инвестора курсе юаня и укреплении курса рубля, далеко не всегда компенсируются потери, связанные с налогообложением.

Объем иностранных инвестиций за период 2009 – 2018 гг. из КНР в Россию вырос в 10,2 раза (с 410 до 4189,3 млн долл США, а из России в КНР рост составил 4,75 раз (с 52 до 247 млн долл США). В 2018 году Китай инвестировал в экономику России в 17 раз больше, чем Россия в экономику КНР [3].

В целях плодотворного сотрудничества, соблюдения общих интересов, обеспечения национальной безопасности, углубления внешнеэкономических связей между Россией и Китаем необходимо выбрать критерии эффективности инвестирования, разработать стратегию противодействия для нейтрализации угроз совместным инвестиционным проектам [4].

К ним относятся:

- финансово-экономические угрозы (кризисные явления в экономике; изменение курсов национальных валют и индексов фондовых рынков, задержки в процессе реализации инвестиционных проектов);

- природно-экологические угрозы (техногенные катастрофы, сейсмологическая активность, лесные и степные пожары, наводнения);
- технологические угрозы (появление новых технологий, недостаточная квалификация местного населения, несовместимость технологических стандартов, особенности транспорта и логистики);
- политико-социальные угрозы (изменения международных соглашений, локальные вооруженные конфликты, социальные потрясения, терроризм).

Большинство китайских инвестиций в экономику России проходят по линии межправительственного сотрудничества, где доминируют энергетический сектор и крупные инфраструктурные проекты.

Первыми территориями опережающего социально-экономического развития в истории России стали ТОСЭР в Дальневосточном федеральном округе «Хабаровск», «Комсомольск» и «Надеждинский», соглашения о создании которых были подписаны в 2015 г.

Несмотря на большое количество созданных ТОСЭРов, китайские и другие иностранные инвесторы пока не спешат инвестировать в них, прежде всего в связи с высокими рисками инвестирования, а также слабо развитой социально-экономической инфраструктурой ТОСЭРов. Таким образом, для активизации инвестиционного сотрудничества России и Китая целесообразно акцентировать внимание на следующих направлениях [5]:

- разработка подходов к снижению рисков (прежде всего, экономических и экологических), связанных с созданием и функционированием ТОСЭРов;
- создание и развитие социально-экономической инфраструктуры ТОСЭРов (дорожное хозяйство, системы энерго- и водоснабжения, коммуникации, финансово-кредитные институты, школы, детские сады, медицинские учреждения и т.д.) в целях обеспечения комфортной среды для жизнедеятельности населения.

Резюмируя вышесказанное, следует отметить, что проблема развития инвестиционного сотрудничества России и Китая требует продуманного и взвешенного решения, которое подразумевает тщательную проработку всех ключевых аспектов проблемы.

Список используемых источников

1. *Россия и Китай: опыт и потенциал регионального и приграничного взаимодействия.* – Владивосток: Дальнаука, 2017. – С. 207.
2. *Электронный ресурс* [URL: https://studme.org/66973/ekonomika/ezhdunarodnye_investitsionnye_otnosheniya_investitsionnye_proekty_rol_inostrannyh_investitsiy_mezhdunarod (дата обращения: 01.11.2018)]
3. *Развитие инвестиционно-строительной деятельности в России и КНР: монография* / И.В. Брянцева, Н.В. Воронина. – Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2020 -201 с.
4. *Князев, О. А. Международная инвестиционная деятельность в условиях глобализации: теория и практический опыт* / О.А. Князев. – М.: МАКС Пресс, 2016. – С. 112 .

5. Иванова, С. П. Проблемы недостаточной инвестиционной активности в Российской экономике/ Иванова С.П.//Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития.–2017.-№10- С. 181- 185.

I. V. Bryantseva,

Liang Zifeng

EFFICIENCY CONDITIONS FOR THE IMPLEMENTATION OF THE INVESTMENT PROJECT IN RUSSIA AND CHINA

Keywords: China, Russia, investments, investment project, investment conditions.

The article discusses the directions of China's investments in the Russian economy and Russia in China, as well as the conditions for the effective implementation of investment projects.

УДК 332.8

М. П. Суходоев,

И. В. Брянцева, д-р экон. наук

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ПРОБЛЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЧАСТНОЙ ИНИЦИАТИВЫ ГРАЖДАН В ЖИЛИЩНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ СРЕДСТВ

Ключевые слова: жилищное строительство, ипотечное кредитование, долевое участие, Хабаровский край, стимулирование частной инициативы, привлечение инвестиций.

В статье представлена актуальная информация о ситуации в сфере ипотечного кредитования в Хабаровском крае, а также установлены пути решения проблем привлечения корпоративных средств и стимулирования частной инициативы граждан в жилищном строительстве.

© Суходоев М. П., 2020

© Брянцева И. В., 2020

На сегодняшний день основными проблемами в сфере жилищного строительства являются несоответствие уровня доходов населения размерам выплат по ипотечным кредитам, недостаток земельных участков под строительство жилья, бюрократические сложности при получении разрешительной документации и др. Обеспечение оптимальных условий для ведения индивидуального строительства, предоставление финансовой поддержки со стороны государства, регулирование кредитной системы в области ипотечного кредитования для большинства граждан как никогда актуальны.

За 2019 год объем ввода жилья в Хабаровском крае увеличился на 2,9 п. п. и составил 282 тыс. м² (на 9,3 % ниже планового значения), где 37 % занимает доля жилья, введенного населением, что обусловлено низкой степенью доверия населения по отношению к застройщикам.

Отсутствие надежности в доведении процесса строительства до этапа сдачи жилья в эксплуатацию и, следовательно, возможность личного контроля заказчиком на каждом этапе возведения привели к увеличению спроса на индивидуальное жилье и внедрению счетов эскроу [2].

За последние 3 года в Хабаровском крае снижение доли жилья, вводимого населением за счет собственных и привлеченных средств, составило 30 п. п. (с 67 до 37%), что обусловлено сокращением числа семей, получивших дополнительные социальные выплаты на 55,24 %, снижением совокупного размера социальных выплат на 53,29 %, а также снижением объема финансирования жилищного строительства для молодых семей из муниципального бюджета на 12,62 % и краевого бюджета – на 8,32 % [2].

По данным Банка России, за 2019 год в крае предоставлено 11 865 ипотечных жилищных кредитов (84,5 % к уровню 2018 года) на общую сумму 28,9 млрд. рублей (96,1 % к уровню 2018 года). Задолженность по ипотечным жилищным кредитам на начало 2020 года составила 77,1 млрд рублей (117,7 % к уровню 2018 года). В том числе 1941 кредит (95,5 % к уровню 2018 года) предоставлен под залог прав требования по договорам участия в долевом строительстве на общую сумму 5,65 млрд рублей (107,4 % к уровню 2018 года). Задолженность по ипотечным жилищным кредитам, предоставленным под залог прав требования по договорам участия в долевом строительстве на начало 2020 года составила 9,7 млрд рублей (108,8 % к уровню 2018 года) [1].

Таким образом, за 2019 год произошло снижение числа предоставляемых населению ипотечных кредитов на 15,5 п. п. вместе с увеличением объемов кредитных обязательств на 17,7 п.п. Это объясняется неспособностью населения производить своевременные выплаты по своим долговым обязательствам в связи с превышением темпов роста цен на строительство жилья над темпами роста заработной платы в крае. Средняя процентная ставка по ипотечным кредитам в 2019 году увеличилась на 0,42 п. п. и составила 9,94 %.

С сентября 2019 года началось снижение средневзвешенной процентной ставки. В декабре 2019 года процентная ставка по ипотечным кредитам составила 8,9 % (снижение на 0,6 п. п. к декабрю 2018 года), по ипотечным кредитам

на строительство жилья – 7,1 % (снижение на 2,2 п. п. к декабрю 2018 года) [1]. Последующее снижение ставки по ипотечным жилищным кредитам может благоприятно сказаться на развитии сферы индивидуального жилищного строительства.

В рамках реализации программы "семейной" ипотеки (постановление Правительства Российской Федерации от 30.12.2017 № 1711) в 2019 году в крае было выдано 145 ипотечных кредитов по ставке 6 % и 63 ипотечных кредита по ставке 5 % на общую сумму в 573 млн рублей. В рамках программы "Дальневосточная ипотека" (постановление Правительства Российской Федерации от 07.12.2019 № 1609) в 2019 году по ставке 2 % было выдано 47 ипотечных кредитов на сумму 184,6 млн рублей [1].

Таким образом, по сниженной ставке в рамках данных программ было предоставлено всего 2,62 % от общего числа ипотечных кредитов за 2019 год, что обусловлено ужесточением условий предоставления кредитной поддержки со стороны банковской системы.

Также, одним из факторов, замедливших развитие жилищного строительства в крае, стало внедрение механизма эскроу-счетов. В 2019 году в Хабаровском крае количество заключенных договоров участия в долевом строительстве составило 1941 единицу на сумму 5 651,0 млн рублей, в том числе с использованием механизма эскроу-счетов – 279 единиц на сумму 929,4 млн рублей (16,45 % от общего количества договоров). Так же было заключено 5 кредитных договоров с застройщиками на сумму 2 625,6 млн рублей [3].

Несомненно, уверенность заказчика в сохранении своих денежных средств до момента оформления готового жилья является положительным моментом, однако, строительство объектов застройщиком за счет собственных средств может привести к таким негативным последствиям, как повышение цен на жилье, что уже произошло к концу 2019 года, инфляционные издержки заказчика в результате продолжительного нахождения средств на счету в банке, ограничение страховых выплат и неопределенность во взаимоотношениях между сторонами в случаях отклонений от договорных обязательств [4].

Сегодня потребность в жилье для граждан, подлежащих обеспечению с привлечением местного, краевого и федерального бюджетов, составляет около 32 000 квартир или 1,5 млн м² жилья, что в 5,3 раза превышает общий годовой объем ввода жилья за 2019 год в Хабаровском крае [3].

Для улучшения процесса стимулирования частной инициативы граждан в жилищном строительстве и привлечения корпоративных средств необходимо проведение следующих мероприятий:

- 1) совершенствование правового и методологического обеспечения для разработки и реализации мероприятий, направленных на стимулирование частной инициативы граждан в жилищном строительстве;
- 2) заключение новых соглашений между Правительством края и кредитными организациями о взаимодействии при реализации программ ипотечного кредитования;

3) осуществление мероприятий информационного и образовательного направления о краевых и федеральных программах финансовой поддержки с целью информирования граждан, желающих приобрести жилье и кредитных организаций, готовых выдавать ипотечные кредиты;

4) создание условий по поэтапному замещению средств граждан, привлекаемых для строительства многоквартирных домов и иных объектов недвижимости, банковским кредитованием.

Список используемых источников

1. *Пояснительная записка о ходе реализации государственной целевой программы "Развитие жилищного строительства в Хабаровском крае" за 2019 год.*

2. *Распоряжение* правительства Хабаровского края от 10.07.2019 № 576-рп "Итоги работы строительного комплекса Хабаровского края в 2018 году и задачи на плановый период 2019 года" [Электронный ресурс]. // URL: <http://docs.cntd.ru/document/465362420> (дата обращения: 10.04.2020).

3. *Инвестиционный портал* Хабаровского края [Электронный ресурс]. // URL: <https://invest.khv.gov.ru> (дата обращения: 11.04.2020).

4. *Журнал* недвижимости "Онград" [Электронный ресурс]. // URL: <https://ongrad.ru> (дата обращения: 13.04.2020).

M. P. Sukhodoev,

I. V. Bryantseva

PROBLEMS OF STIMULATING PRIVATE INITIATIVE OF CITIZENS IN HOUSING CONSTRUCTION AND ATTRACTING CORPORATE FUNDS

Keywords: housing construction, mortgage lending, equity participation, Khabarovsk territory, stimulating private initiative, attracting investment.

The article provides up-to-date information about the situation in the field of mortgage lending in the Khabarovsk territory, and also sets out ways to solve the problems of attracting corporate funds and stimulating private initiative of citizens in housing construction.

Н. В. Воронина, канд. экон. наук

Е. К. Цнобиладзе

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ПРИМЕНЕНИЕ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕШЕНИИ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

Ключевые слова: государственно-частное партнёрство, экология, утилизация и переработка отходов, экологические проблемы, эффективность проекта.

В статье проведён анализ объёмов образования отходов производства и потребления, их утилизации и переработки в Российской Федерации и в Хабаровском крае. Также рассмотрено применение механизмов государственно-частного партнёрства (ГЧП) в решении экологических проблем г. Хабаровска, рассчитаны показатели эффективности проекта, основанного на принципах ГЧП.

В настоящее время можно отметить повышенное внимание не только власти, но и населения к одной из важнейших экологических проблем - проблеме утилизации и переработки отходов.

По статистическим данным, отражённым на рис. 1, можно увидеть, что количество отходов в Российской Федерации с каждым годом увеличивается [1].

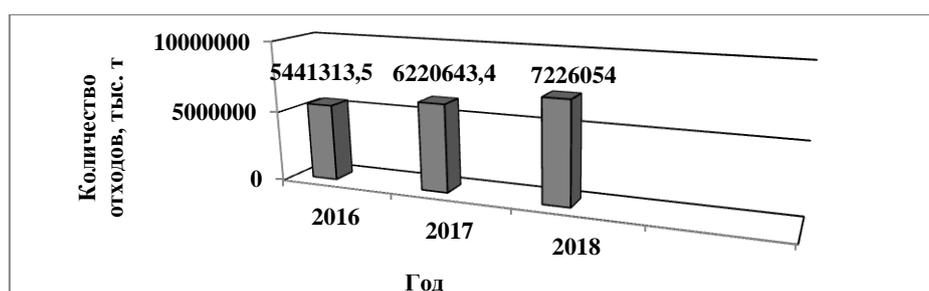


Рис. 1. Образование отходов производства и потребления по Российской Федерации

По сравнению с предыдущим годом в 2017 году количество отходов увеличилось на 14,2 %, а в 2018 году на 16,8%.

В Хабаровском крае информация о количестве образовавшихся отходов отражена на рис. 2.

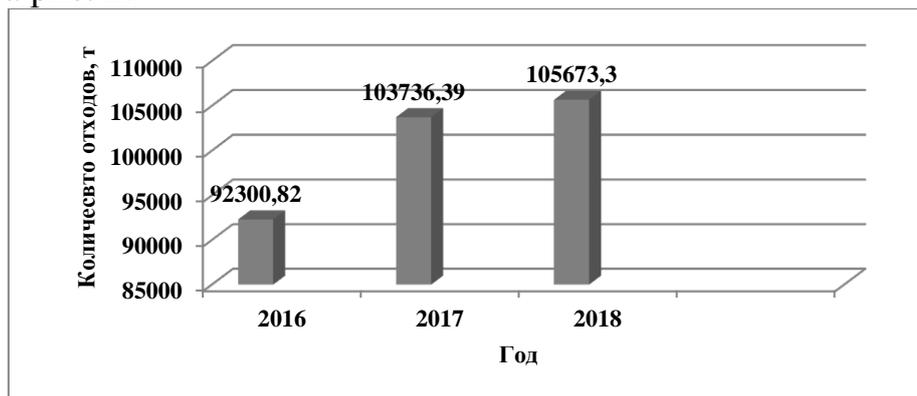


Рис. 2. Образование отходов производства и потребления по Хабаровскому краю

Как видно, наблюдается значительный рост объемов отходов за рассматриваемый период. В 2017 году по сравнению с 2016 годом показатель увеличился на 12,4 %, в 2018 по сравнению с 2017 – на 1,8 %. Темпы роста в сравнении с общероссийскими несколько ниже, что связано с меньшей концентрацией производства и населения на территории Хабаровского края. Тем не менее, в крае, также, как и в целом в РФ, проблема утилизации отходов стоит очень остро.

Одним из путей решения данной проблемы, показавшей хорошие результаты в Швеции, Германии, Швейцарии и ряде других стран, могло бы стать строительство предприятий, специализирующихся на переработке и утилизации отходов [2].

На сайте министерства экономического развития Хабаровского края размещён разработанный проект, основанный на принципах государственно - частного партнёрства, в рамках которого планируется строительство мусороперерабатывающего завода для переработки и последующей утилизации твёрдых коммунальных отходов IV – V классов опасности, образованных на территории города Хабаровска и прилегающих населённых пунктов. Общий прогнозный объём финансирования проекта ГЧП составляет 5840000 тыс. р. Срок реализации данного соглашения – 25 лет [3, 4].

Применение механизмов ГЧП к финансированию проектов является обоснованным, так как позволит снизить риски и затраты инвестора на создание планируемого объекта, а также уменьшить срок окупаемости проекта [5].

Для более объективной оценки целесообразности участия в данном проекте публичного и частного партнера необходимо провести обоснование экономической эффективности проекта.

Основой современной оценки эффективности инвестиционных проектов является определение генерируемого проектом денежного потока. Для его расчета были рассмотрены действующие в настоящее время тарифы на переработку, а также объемы отходов, которые могут быть переработаны новым предприятием. Тариф на переработку и утилизацию отходов установлен Постанов-

лением Комитета по ценам и тарифам Правительства Хабаровского края от 27 марта 2019 года №6/5 в размере 909,89 руб./т. с НДС [6]. Объем отходов оценивается в 350 тонн отходов в день.

Для расчёта эффективности проекта воспользуемся программой Альт - Инвест. Проведем сравнительный анализ двух вариантов реализации проекта – с применением и без применения механизмов ГЧП. В табл. 1 приведен расчет показателей эффективности проекта без применения ГЧП.

Таблица 1

Расчёт эффективности проекта без применения ГЧП (1 вариант)

Показатель	Год					
	2020	2025	2030	2035	2040	2045
Чистый поток денежных средств, млн р.	116,2	114,0	119,7	125,5	117,7	118,3
Чистый поток денежных средств нарастающим итогом, млн р.	-5723,7	-5278,4	-4691,4	-4075,3	-3478,3	-2887,8
Чистый дисконтированный поток денежных средств нарастающим итогом, млн р.	104,2	66,3	40,49	24,6	13,4	7,8
Чистый дисконтированный поток денежных средств нарастающим итогом, млн р.	-5,7	-5429,8	-5180,9	-5028,9	-4942,8	-4893,4
Простой срок окупаемости, лет	25,5					
Дисконтированный срок окупаемости, лет	>25					

Исходя из проведённых расчётов, можно сделать вывод, что без использования механизмов ГЧП срок окупаемости проекта составит более 25 лет. Кроме того, высокая кредитная нагрузка снижает платежеспособность и финансовую устойчивость проекта и увеличивает риск несвоевременной уплаты долговых обязательств.

В табл. 2 приведены показатели эффективности инвестиционного проекта, реализуемого на принципах ГЧП.

Проект, реализуемый на принципах государственно-частного партнёрства, окупается через 7,3 года и имеет положительный чистый дисконтированный доход, что подтверждает его коммерческое преимущество по сравнению с первым вариантом реализации.

Таким образом, применение механизмов ГЧП при реализации проекта по строительству мусороперерабатывающего завода для переработки и последующей утилизации твёрдых коммунальных отходов IV – V классов опасности, образованных на территории города Хабаровска и прилегающих населённых пунктов, позволит запустить на территории края новое производство с высокими стандартами переработки отходов и значительно улучшить экологическую обстановку в крае.

Расчёт эффективности проекта с применения ГЧП (2 вариант)

Показатель	Год					
	2020	2025	2030	2035	2040	2045
Чистый поток денежных средств, млн р.	408,2	400,4	420,4	438,5	433,4	435,4
Чистый поток денежных средств нарастающим итогом, млн р.	-2511,7	-947,8	1113,8	3275,4	5444,2	7617,3
Чистый дисконтированный поток денежных средств нарастающим итогом, млн р.	366,2	232,9	142,2	86,2	49,5	28,9
Чистый дисконтированный поток денежных средств нарастающим итогом, млн р.	-2553,7	-1479,6	-605,2	-71,8	240,1	421,8
Простой срок окупаемости, лет	7,3					
Дисконтированный срок окупаемости, лет	15,9					

Список используемых источников

1. *Официальный сайт статистики* [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.gsk.ru/> (дата обращения 19.02.2020).
2. *Европейский опыт ГЧП с первого взгляда* [Электронный ресурс] // Европейский Центр ГЧП. – Электрон. дан. – [Б. м., б. г.]. – URL: <http://www.eib.org/erpec> (дата обращения: 03.04.2020).
3. *Официальный сайт министерства экономического развития Хабаровского края* [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://minec.khabkrai.ru/>(дата обращения 25.02.2020).
4. *Официальный сайт краевого центра развития государственно-частного партнёрства* [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://gchr.khabkrai.ru/> (дата обращения 10.02.2020).
5. *О государственно-частном партнёрстве, муниципально-частном партнёрстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федер. закон от 13 июня 2015 г. № 224-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2015. - № 29 (ч. 1). – Ст. 4350.*
6. *Методика расчёта эффективности проектов ГЧП* [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://economy.gov.ru/> (дата обращения 09.03.2020).

N. V. Voronina,

E. K. Tcnobiladze

THE APPLICATION OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP MECHANISMS IN RESOLVING ECOLOGICAL PROBLEMS

Keywords: public-private partnership, ecology, environmental problems, project effectiveness.

The article analyzes the volumes of education and consumption, their processing and processing in the Russian Federation and in the Khabarovsk Territory. Issues related the public-private state (PPP) were also resolved. Khabarovsk, calculated indicators the effectiveness of the project based the principles of PPP.

УДК 338. (075.8)

Н. А. Гришина, канд. экон. наук

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

АНАЛИЗ ДОХОДНОСТИ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ

Ключевые слова: объект жилой недвижимости, финансовый актив, рентный доход, поток платежей, потенциальный валовый доход, операционные расходы.

В статье рассмотрены основные этапы анализа эффективности использования объектов недвижимого имущества.

Современное экономическое развитие городских территорий предполагает обеспечение эффективного использования объектов городской инфраструктуры (в том числе объектов жилой недвижимости). При этом необходимо учитывать, что эти объекты относятся к группе основных экономических ресурсов, являясь реальным или финансовым активом. Основной критерий их эффективности – доходность.

Чтобы осуществить экономический анализ, необходимо определиться с параметрами его проведения, то есть рассмотреть доходы и расходы типичные для объектов недвижимости, принадлежащих к разным классификационным группам. С учетом особенностей национальной экономики операции на рынке недвижимости осуществляются с привлечением заемных средств, поэтому в дальнейшем нами будут анализироваться модели и инструменты, используемые в практике кредитных организаций. Целью проведения анализа является поиск направлений, позволяющих увеличить доходность инвестиций в объекты недвижимого имущества, а также размер доходов, получаемых в результате управления.

Основной характеристикой объекта недвижимого имущества, приносящего доход, является так называемый «рентный доход». Этот доход формируется одновременно объектом недвижимости и земельным участком на котором он расположен.

Если мы используем объект как инвестиционный актив, то доход формируется как арендная плата за право владения (пользования) земельным участком, строениями, коммуникациями. Размер арендных платежей и дополнительные условия определяются Гражданским кодексом РФ (ст. 609 – 624) [1, 2].

Существуют различные формы расчетов за аренду объекта недвижимости или составляющих его элементов. По статистике наиболее распространены единовременные или периодические платежи. При этом используется удельный показатель – ставка арендной платы, определяемая в денежных единицах за период времени с отнесением к физическим параметрам (площадь помещения, площадь земельного участка). Если текущее использование объекта недвижимости является типичным, то базой для проведения анализа доходности является публичная информация о рыночных ставках аренды по объектам-аналогам.

Первым этапом проведения анализа является формирование потока платежей по объекту недвижимого имущества (табл. 1).

Таблица 1

Поток платежей по объекту недвижимости

Наименование	Обозначение	Примечание
Потенциальный валовой доход	ПВД	Выплаты по договору аренды (А)
		Перерасход ресурсов (ПР)
		Рыночная арендная плата (РА)
		Прочие доходы (ПРД)
Потери дохода	ПД	Потери от недозагрузки (ПНЗ)
		Потери от неплатежей (ПНП)
Эффективный валовой доход	ЭВД	$ЭВД = \sum ПВД(1 - ПНЗ)(1 - ПНП)$
Операционные расходы	ОР	Постоянные (РПОСТ)
		Переменные(РПЕР)
Чистый операционный доход	ЧОД	$ЧОД = ЭВД - ОР$
Выплаты по обслуживанию долга	ОД	Часть дохода, приходящаяся на заемные средства
Чистый валовой доход	ЧВД	$ЧВД = ЧОД - ОД$
Налог на прибыль	НП	Ставка налога x налогооблагаемая база
Чистый доход	ЧД	$ЧД = ЧВД - НП$
Доход от продажи объекта	ДОП	ЧД – расходы на сделку

Исходным показателем, характеризующим доходность объекта, является потенциальный валовой доход (ПВД), включающий поступления по действующим договорам аренды, платежи за превышение норм расходования ресурсов, рыночную арендную плату, арендную плату за землю под парковками, платежи за размещение рекламы, телекоммуникационного оборудования и средств свя-

зи. Показатель определяется на предстоящий отчетный год после даты оценки объекта или даты приема объекта в управление.

Первые три элемента включаются в стандартный договор аренды, и согласуются с использованием основных помещений, оставшиеся рассматриваются в разрезе использования помещений, элементов и конструкций технического (вспомогательного) назначения и свободной части земельного участка. При расчете потенциального валового дохода должны быть учтены все перечисленные компоненты.

Необходимо понимать, что в реальных условиях функционирования объекта перечисленные доходы не могут быть получены в полном объеме. Это связано с ограниченностью спроса, сменой арендаторов, отсутствием платежной дисциплины. Величина потерь определяется на основе статистического анализа данных территориального рынка недвижимости за предшествующие периоды. Рассчитав потери от недозагрузки и недоиспользования и предположив, что они одинаковы для разных типов помещений определяем ЭВД.

На следующем этапе анализа рассматриваем операционные расходы (табл. 2).

Таблица 2

Операционные расходы при полной аренде [2]

Статья расходов	Условно-постоянные	Условно-переменные
Налоговые платежи	Налог на имущество	Обязательные страховые платежи от заработной платы персонала
Менеджмент	Управленческий учет	Заработная плата управляющего (с обязательными платежами); Накладные расходы
Бухгалтерские и юридические услуги	Бухгалтерский учет (имущество и постоянные платежи)	Бухгалтерское и юридическое сопровождение договоров аренды и подряда
Маркетинг и работа с арендаторами	Исследование рынка и продвижение объекта (реклама)	Работа по привлечению и сохранению арендаторов
Ресурсоснабжение		Теплоснабжение Электроснабжение Газоснабжение Водоснабжение Канализация Вывоз мусора
Прочие расходы	Обслуживание рекламных носителей	
	Обслуживание телесистем и сетей	
	Энергоснабжение и ремонт автостоянки	
	Ремонт детской площадки	

Данный перечень расходов не является жестким и выбирается управляющими компаниями самостоятельно в зависимости от специфики объекта. Для

управляющих недвижимостью и консалтинговых компаний такая группировка дает возможность проанализировать эффект операционного левеиджа при оценке эффективности управления. Что касается специалистов в области оценки недвижимости, то для осуществления их деятельности достаточно иметь полную информацию по осуществленным расходам за предшествующие периоды.

При определении величины операционных расходов из их состава следует исключить платежи, связанные с обслуживанием долга, амортизацию, инвестиции в развитие объекта и налог на прибыль. Однако, необходимо обратить внимание на то, что в разрезе операционных расходов должны быть рассмотрены все затраты, которые сопровождаются получением доходов, учтенных в потенциальном валовом доходе, включая и прочие доходы.

На завершающем этапе анализа рассматривается показатель чистого операционного дохода, определяемый как разность эффективного валового дохода и операционных расходов. Здесь происходит формирование средств, которые в дальнейшем будут использованы на воспроизводство объекта недвижимости, рассчитывается чистый валовый доход и формируется налогооблагаемая база по расчету налога на прибыль. В качестве нее используется денежный поток до уплаты налогов, уменьшенный на годовую сумму начисленных амортизационных отчислений.

В качестве контрольного показателя осуществляется расчет операционного левеиджа, определяется сила воздействия (отношение суммы чистого операционного дохода и постоянных операционных расходов) и эффект рычага, то есть результат усилий, направленный на снижение потерь от недозагрузки должен превышать относительное приращение чистого операционного дохода над приращением эффективного валового дохода.

По результатам проведенного анализа можно делать вывод о дополнительных возможностях совершенствования системы управления недвижимостью с учетом использования операционного левеиджа и повышения уровня заполняемости объекта арендаторами.

В статье предложена структура бюджета для управляющей компании, перечислены наиболее часто встречающиеся статьи доходов и расходов, используемые при управлении недвижимостью как инвестиционным активом. Отражена необходимость учета динамики потерь доходов вследствие недозагрузки площадей.

Список используемых источников

1. *Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)* от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019) [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс – Режим доступа <http://www.consultant.ru> (дата обращения 04.03.20).
2. *Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)* от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 18.03.2019) [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс – Режим доступа <http://www.consultant.ru> (дата обращения 04.03.20).

3. Озеров, Е. С. Экономика и менеджмент недвижимости / Е. С. Озеров. - СПб: МКС, - 2013. - 422 с. : ил. - Библиогр.: с. 418 - 422.

N. A. Grishina

REAL ESTATE REVENUE ANALYSIS FOR MANAGEMENT PURPOSES

Keywords: residential property, financial asset, rental income, payment stream, potential gross income, operating expenses.

The article discusses the main stages analysis of the effectiveness of the use of real estate.

УДК 658:69:338.4

Н. А. Гришина, канд. экон. наук

А. А. Бунаков

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ПРОБЛЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ИНЖЕНЕРНЫХ ИЗЫСКАНИЯХ

Ключевые слова: контрактная система закупок, технологии информационного моделирования, объект капитального строительства.

В статье перечислены основные проблемы, возникающие при определении стоимости проектно-изыскательских работ.

В Стратегии развития строительной отрасли Российской Федерации до 2030 года [1], работа над которой в настоящее время завершена, вопросам ценообразования уделено много внимания, так как это основной фактор, который влияет практически на все аспекты развития отрасли.

В настоящее время идет процесс формирования условий перехода на ресурсный метод ценообразования, и у профессионального сообщества назрело много вопросов, связанных с обновлением методик и наполнением ФГИС ЦС.

© Гришина Н. А., 2020

© Бунаков А. А., 2020

На этапе переходного периода предполагается легитимизировать применение существующих расценок и сборников базовых цен на проектные работы и упорядочить процедуру индексации.

Федеральная государственная информационная система ценообразования в строительстве (ФГИС ЦС) открывает для пользователей возможность доступа в режиме «24/7» к данным о строительных ресурсах и ценах, включенных в классификаторы, к федеральному реестру сметных нормативов, к обучающим материалам; к данным о предприятиях, включенных в перечень юридических лиц (в настоящее время он содержит список из 8309 юридических лиц), также в системе опубликовано 118 сборников сметных норм, 21 сборник укрупненных нормативов цены строительства и 28 методических документов, определяющих стоимость строительства. В рамках перечисленных документов предполагается формировать стоимость проектных работ на основании нормируемых трудозатрат.

В Российской Федерации все взаимоотношения по поводу определения стоимости, в том числе и ПИР принято устанавливать в соответствии с Федеральным закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ [2]. Здесь победителем торгов признается претендент, предложения которого наиболее полно отвечают показателям и требованиям, определенным в тендерной документации. Решение о выборе победителя торгов принимается простым большинством голосов от числа полномочного состава тендерного комитета. Оно оформляется протоколом заседания комитета. Если по нескольким offerтам имеется равенство голосов, то повышается весомость голоса председателя комитета.

В настоящее время существует множество проектно-изыскательских организаций как крупных (с численностью до 500 человек), так и мелких (с численностью до 20 специалистов). Крупные организации как правило входящие в состав государственно-частного холдинга, имеют стабильные заказы в области изысканий и проектирования. Такие организации считаются узкопрофильными, деятельность их концентрируется на объектах социальной, стратегической и экономической значимости- и регулируется на законодательном уровне (на Дальнем Востоке - ОАО Дальжелдорпроект (филиал Россжелдорпроекта), ОАО Дальгипротранс, в Западной Сибири - ОАО НИПИнефть, ОАО НИПИгаз и д.р.).

Такие организации ввиду их индивидуальности, хорошо обеспечены как в кадровом составе, так и в материально-техническом. Оборотных средств от исполнения контрактов достаточно для профессионального развития, и они не испытывают больших трудностей. Однако на отраслевом уровне отмечается регресс, нездоровая конкуренция, ухудшение качества ПИР.

При проведении конкурентных торгов, основную роль на заключение контрактов играет цена и она далека от сметной стоимости ПИР (снижение максимальной первоначальной цены контракта может составлять от 15 % до 70 %).

Примерами регрессии в развитии и приспособлении к рыночным реалиям могут служить некоторые филиалы ОАО ГипродорНИИ. Испытывая внутрен-

ние трудности, а также исчерпаемость кадрового потенциал с введением современных технологий, они смогли приспособиться и вовремя мобилизоваться для работ в условиях низких цен. Организации, имеющие малый штат, могли выбирать демпинговую стратегию, в результате получая тендер за минимальную стоимость, Заказчик тем временем получал документацию на проект сомнительного качества.

В течение довольно короткого времени в период с 2016 по 2017 год появился целый ряд ГОСТов, сводов правил, регулирующих информационное моделирование. Это СП 328.1325800.2017 «Информационное моделирование в строительстве. Правила описания компонентов информационной модели» [3]. СП 333.1325800.2017 «Информационное моделирование в строительстве. Правила формирования информационной модели объектов на различных стадиях жизненного цикла» [4], ГОСТ Р 57310-2016 «Моделирование информационное в строительстве. Руководство по доставке информации. Методология и Формат». ГОСТ Р 57563-2017 «Моделирование информационное в строительстве. Основные положения по разработке стандартов информационного моделирования зданий и сооружений». ГОСТ Р ИСО 12006-3-2017 «Строительство. Модель организации данных о строительных работах. Часть 3. Основы обмена объектно-ориентированной информацией». ГОСТ Р ИСО 22263-2017 «Модель организации данных о строительных работах. Структура управления проектной информацией». ГОСТ Р 57309-2016 «Руководящие принципы по библиотекам знаний и библиотекам объектов» и другие. Все это усложнило работу проектировщиков.

Предлагаемое рынком программное обеспечение ТИМ (технологии информационного моделирования в строительстве) (Revit и другие менее распространенные программы) не дают проектировщику в качестве конечного результата файл, который можно распечатать, как, например, Autocad. Пользователь получает программу, которая позволяет получить необходимую информацию об объекте капитального строительства (далее - ОКС). При этом имеется возможность «выгрузить» спецификацию материалов, изделий, оборудования, но ее внешний вид пока далек от привычной всем ведомости объемов работ. Естественно, что разработчики ТИМ не ставили перед собой задачу выпускать сметную документацию, полагая, что есть специализированные сметные программные комплексы. Однако количество организаций, занимающихся «привязкой» сметной программы к программам ТИМ так, чтобы, получив спецификацию материалов, оборудования проектировщик мог сразу получить и смету, недостаточно. Таким образом процесс ценообразования и сроки на выполнение работ затягиваются во времени, но качество ПИР остается на прежнем уровне.

Для осмечивания ПИР с использованием данных технологий необходимо [5]:

1. Понимать, какие именно разделы будут проектироваться с использованием ТИМ. Нет необходимости весь ОКС загружать в программу. Это потребует сверхмощных компьютеров как в системе проектировщика, так и в системах заказчика, экспертизы и подрядных организаций. Но проект должен быть проверен на предмет устранения коллизий, которые при обычных методах

проектирования очень сложно заметить. Например, воздуховод может пересечься с электрическим кабелем или труба канализации попасть в дверной проем, а расстояние между трубопроводами не позволит впоследствии эксплуатировать их. В этом случае ТИМ позволит уже на этапе проектирования не только обнаружить несоответствие, но и разрешить конфликт между двумя и более специалистами - проектировщиками, каждый из которых по-своему прав и действует на основе нормативных документов. ТИМ-менеджер проведет необходимую работу по внесению корректировок в проект. Таким образом, в техническом задании на проектирование с использованием ТИМ должно быть указано, какие именно части и системы ОКС на каких отметках, в каких осях должны быть спроектированы с использованием ТИМ. Справочники базовых цен, изданные в последние годы, содержат таблицы с указанием процентного соотношения стоимости проектирования разделов проектной документации.

2. При определении стоимости проектирования разделов с применением ТИМ можно воспользоваться двумя вариантами.

Первый - определить стоимость работ исходя из информации, представленной специализированной организацией, ведущей такие работы. Будет представлен перечень сотрудников, их квалификация, обязанности, указаны стоимостные характеристики, что позволит определить стоимость проектирования с применением ТИМ по форме 3-П.

Второй - стоимость раздела применительно умножить на коэффициенты, показанные в Справочниках базовых цен. Например, в СБЦ «Объекты судостроительной промышленности» в п. 1.5 предусмотрено применение коэффициента «до 1,5 к технологической части проекта по согласованию с заказчиком» при условии разработки «принципиальной технологии и технологических процессов, необходимость которых оговорена заданием на проектирование».

Выбор варианта определения стоимости проектно-изыскательских работ остается за проектировщиком.

Список используемых источников

1. *Стратегия* инновационного развития строительной отрасли Российской Федерации на период до 2030 года Проект Минстроя РФ от 24.06.2016. [Электронный ресурс]. https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=http://www.minstroyrf.ru/upload/iblock/906/2_finalnaya-versiya-proekta-strategii_irso_28_06_206-s-dopolneniem.docx (дата обращения: 03.04.2020).

2. *Федеральный закон* «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд от 05.04.2013 № 44-ФЗ. Принят Государственной Думой РФ 22.03.2013. [Электронный ресурс]. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/ (дата обращения: 03.04.2020).

3. *СП 328.1325800.2017* Информационное моделирование в строительстве. Правила описания компонентов информационной модели. Утвержден приказом Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации от 15 декабря 2017г. № 1674/пр и введен в действие с 16 июня 2018 г. [Электронный ресурс]. <http://docs.cntd.ru/document/556793891> (дата обращения: 03.04.2020).

4. *СП 333.1325800.2017* Информационное моделирование в строительстве. Правила Формирования информационной модели объектов на различных стадиях жизненного цикла. Утвержден приказом Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации от 18 сентября 2017г. № 1227/пр и введен в действие с 19 марта 2018 г. [Электронный ресурс]. <http://docs.cntd.ru/document/556793897> (дата обращения: 03.04.2020).

5. *Сивакова, Е. Ю.* Теоретические и методологические проблемы оценки стоимости реализации инвестиционно-строительных проектов на стадии ТЭО [Электронный ресурс]. http://elib.altstu.ru/journals/Files/pa2017_02/pdf/244sivakova.pdf. (дата обращения: 20.03.2020).

N. A. Grishina

A. A. Bunakov

PROBLEMS OF PRICING IN ENGINEERING

Keywords: contract procurement system, information modeling technology, capital construction project.

The article lists the main problems encountered in determining the cost of design and survey work.

УДК 69:658.5(075.32)

Н. А. Гришина, канд. экон. наук

А. А. Бунаков

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СПОСОБОВ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРОЕКТНО-ИЗЫСКАТЕЛЬСКИХ РАБОТ

Ключевые слова: централизованное ценообразование, проектно-изыскательские работы, натуральные показатели объекта, базовые цены.

В статье рассмотрены основные подходы формирования стоимости проектно-изыскательских работ, дана их сравнительная характеристика.

© Гришина Н. А., 2020

© Бунаков А. А., 2020

Одной из главных проблем как коммерческих, так и некоммерческих организаций является утверждение оптимальной цены на свои товары и услуги.

Ценообразование – один из ключевых факторов рыночной экономики и наиболее сложный участок маркетинговой работы. Коммерческая успешность любого производителя товаров или услуг во многом определяется выбором стратегии и тактики ценообразования. Сложность состоит в том, что цена в конкретный момент времени может зависеть от множества факторов – не только экономических, но и политических, социальных, технологических.

Цена является одним из элементов управления рыночным механизмом хозяйствования и отражает закономерности развития экономики и конъюнктуру товарного рынка. Одновременно цена – важнейший показатель для каждого конкретного предприятия, так как предопределяет размер его доходов и прибыли.

Научной основой для написания статьи послужили работы отечественных и зарубежных авторов, анализ рынка предоставляемых услуг в сфере проектно-изыскательской деятельности, сложившиеся принципы и методы ценообразования.

В дальнейшем ценообразование рассматривается авторами как процесс, посредством которого происходит формирование цены на услугу (товар).

Современная практика формирования стоимости на проектно-изыскательские работы (ПИР) предполагает использование двух подходов [2]:

- 1) централизованное ценообразование (формирование цен государством), базирующееся на издержках производства и издержках обращения;
- 2) рыночное ценообразование, основанное на взаимодействии спроса и предложения.

Оценка стоимости проектно-изыскательских работ производится, когда еще нет проекта, и, возможно, нет даже эскиза будущего здания, сооружения, линейного объекта и т.п.

На текущий момент документом, определяющим состав и содержание проектной документации, является Техническое задание Заказчика и Постановление Правительства РФ от 16 февраля 2008 года № 87 (с изменениями на 6 июля 2019 года). В нем содержится перечень разделов проекта, а также состав и содержание инженерных изысканий, которые в процентном отношении могут составлять порядка 20 – 25 % от стоимости основных проектных работ.

К основным способам оценки стоимости ПИР относят:

Расчет стоимости ПИР по натуральным показателям объекта (НПО). Метод базируется на натуральных показателях объекта (площадь, объем, длина линейных объектов, производительность для генерирующих объектов и т.д.), и ориентирован на базовые цены.

В настоящее время, это самый удобный и достоверный метод определения стоимости ПИР. Разработано порядка 250 сборников базовых цен (СБЦ) на большинство видов проектных и изыскательских работ. СБЦ применяются для

федерального бюджета и муниципальных бюджетов субъектов РФ [1]. Для московского региона и Московского городского бюджета ГУП НИАЦ «Москомархитектуры» разработаны Московские региональные рекомендации (МРР), которые в обязательном порядке применяются при расчете смет на ПИР при финансировании из Мосгорбюджета. Более подробно данный метод расчета изложен в Методических указаниях по определению ПИР, утвержденных приказом Министерства регионального развития от 29 декабря 2009 г. № 620.

Расчет ПИР на основе стоимости строительства (ОСС), где стоимость определяется как процент от стоимости строительно-монтажных работ (СМР), что не всегда удобно, в связи с отсутствием смет до стадии проектирования, а также не всегда удается подобрать объект аналог, соответствующий современным технологиям производства строительных работ.

При этом существует огромное количество справочной литературы по объектам-аналогам и методик для укрупненного определения стоимости строительства [3].

Расчет стоимости ПИР по трудозатратам. При использовании данного метода определяется фактическое время участия проектировщиков в разработке какого-либо тома проекта или конструктивного элемента здания, сооружения и иных видов работ, отсутствующих в справочниках и сборниках базовых цен. Метод удобен для проектировщиков в связи с определением фактического времени участия специалистов в разработке проекта экспертным путем.

При этом исполнитель сам решает кто и сколько времени участвует в проектировании.

По результатам сравнения существующих методов оценки ПИР можно сделать следующие выводы:

Расчет по натуральным показателям объекта подходит для всех ПИР. С его помощью можно рассчитать стоимость объекта-аналога как целиком, так и по составным частям (разделам), однако необходимо отметить его высокую трудоемкость. Это связано с учетом всех разделов и подразделов документации ПИР. Фактором, усложняющим процедуру определения стоимости, является большое количество сборников (не все работы собраны в одном издании) значительная часть которых морально устарела. Так же требуют актуализации сборники базовых цен.

Расчет на основе стоимости строительства дает общее представление о затратах на ПИР с большими погрешностями. Более точную картину можно определить, используя базы данных по уже сданным в эксплуатацию аналогичным объектам. Данный подход не учитывает индивидуальность выполняемых работ, применения современных технологий и интеллектуального труда каждого специалиста, вовлеченного в реализацию проекта.

Расчет стоимости ПИР по трудозатратам воплощает в себе ресурсный принцип. Здесь необходимо отметить проблему нормирования времени на выполнение определенного объема работ и их детализацию. Применение различных программных продуктов для достижения одной и той же цели так же не

способствует оптимизации данного процесса. Кроме того, возникает необходимость ежегодной проверки квалификации специалистов, а внедрение инновационных технологий будет оказывать влияние на временной интервал по выдаче готового результата заказчику.

По итогам заседания Государственного совета Российской Федерации 17 мая 2016 года был сформирован Перечень поручений Президента Российской Федерации от 11 июня 2016 г. № Пр-1138ГС, в соответствии с которым к 2020 году должен быть обеспечен переход к внедрению информационных моделей объектов капитального строительства.

Понятно, что зарубежные BIM-технологии в нашей среде не могут быть использованы на все 100 %, многие разработки придется начинать «с нуля». Поэтому затронутая в статье тема на сегодняшний день является актуальной.

Список используемых источников

1. *Приказ* Минрегиона РФ от 29.12.2009 № 620 Об утверждении Методических указаний по применению справочников базовых цен на проектные работы в строительстве (Зарегистрировано в Минюсте РФ 23.03.2010 № 16686). [Электронный ресурс]. <https://ppt.ru/docs/prikaz/minregion/n-620-47198>. (дата обращения: 20.03.2020).
2. *Боровских, О. Н.* Вопросы и перспективы развития проектной деятельности в России [Электронный ресурс]. <https://cyberleninka.ru/article/n/voprosy-i-perspektivy-razvitiya-proektnoy-deyatelnosti-v-rossii>. (дата обращения: 20.03.2020).

N. A. Grishina,

A. A. Bunakov

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF METHODS FOR EVALUATING THE COST OF DESIGN AND EXPLORATION WORKS

Keywords: centralized pricing, design and survey work, natural indicators of the object, base prices.

The article considers the main approaches to the formation of the cost of design and survey work, their comparative characteristics are given.

Н. А. Гришина, канд. экон. наук

В. Р. Жовтоножук

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ИССЛЕДОВАНИЕ СТАТИСТИКИ ПОДРЯДНЫХ ТОРГОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ПО ХАБАРОВСКОМУ КРАЮ

Ключевые слова: торги в строительстве, государственные контракты, государственные закупки.

В статье проведен анализ статистики подрядных торгов в строительстве по Хабаровскому краю за период с 2014 по 2019 годы.

В современных условиях торги являются распространенным способом размещения заказов. Весь процесс строительной деятельности так или иначе связан с выбором лучшего проекта, надежного поставщика, подрядчика, партнера, способных обеспечить более высокое качество продукции или услуг.

Строительство вновь создаваемых объектов, реконструкция и капитальный ремонт объектов, финансирование которых осуществляется из федерального и краевого бюджетов, федеральных и краевых внебюджетных фондов, а также средств федерального и краевого бюджетов, предоставляемых в качестве государственной поддержки, осуществляются только на конкурсной основе [1].

Для удобства восприятия информации данный анализ представлен на рис. 1 – 3.

Анализируя изменение экономии при заключении контрактов в Хабаровском крае в период с 2014 по 2019 гг. можно сделать вывод, что максимального значения экономия достигла в 2016 году – 7,39 млрд рублей (13,73 %). Минимальное значение пришлось на 2019 год – 2,51 млрд рублей (4,14 %). Общая сумма экономии в 2019 году по сравнению с 2018 г. уменьшилась на 119,12 %, а по сравнению с 2014 годом, на 96,8 %.

Проведя анализ динамики количества размещённых закупок в период с 2014 по 2019 гг., можно сделать вывод, что максимальное количество закупок – 51304, было зафиксировано 2018 г. Нижнего предела показатель достиг в 2014 г. – 42354. По сравнению с 2014 г., в 2019 г. количество закупок увеличилось на 0,38 % и уменьшилось на 20,66 %, по сравнению с 2018 г., составив 42517 единиц.

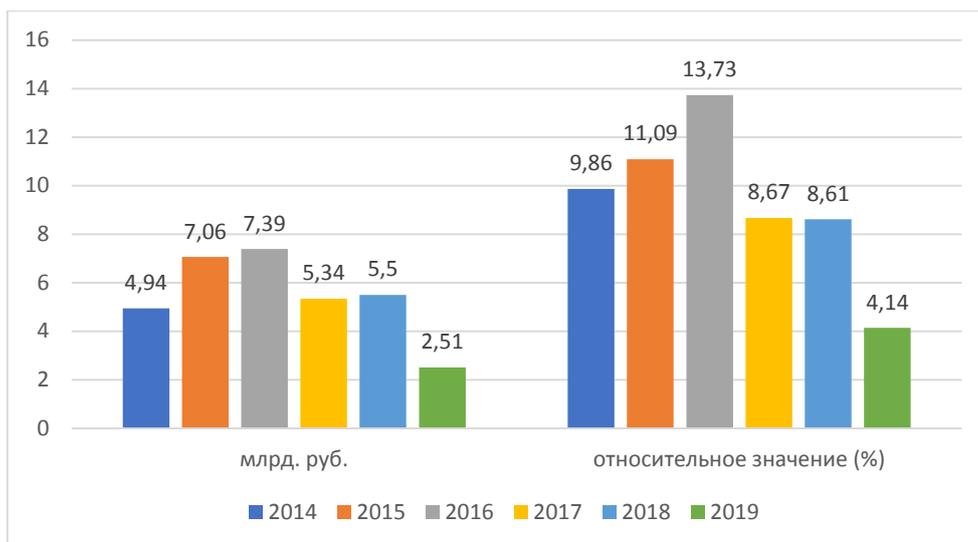


Рис. 1. Динамика изменения экономии при заключении контрактов [2]

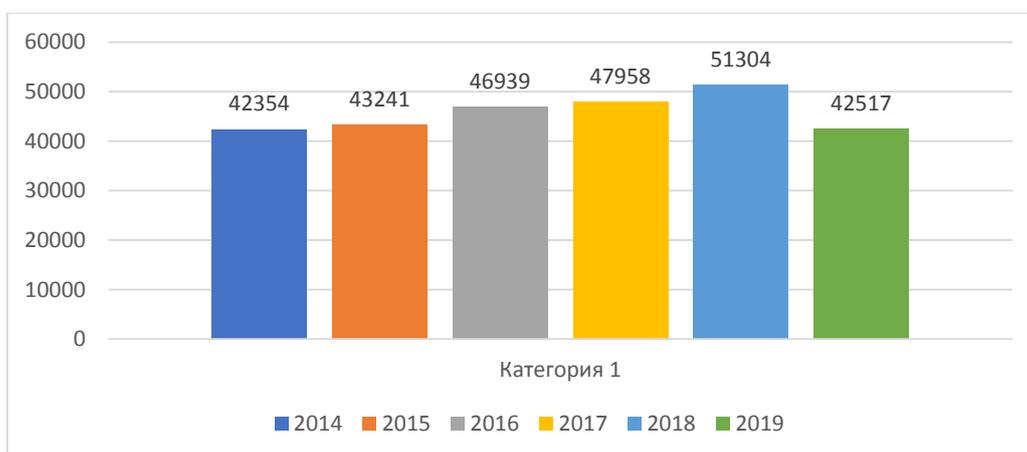


Рис. 2. Динамика изменения количества размещенных закупок [2]

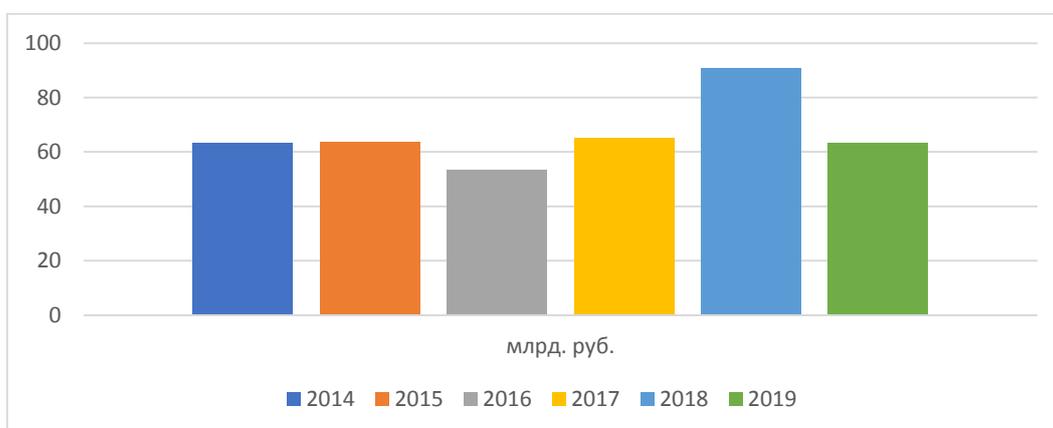


Рис. 3. Изменение динамики общей суммы размещенных контрактов [2]

Анализируя динамику общей суммы размещенных контрактов с 2014 по 2019 гг., можно наблюдать относительное постоянство данного показателя. В 2019 г. общая сумма контрактов составила 63,1 млрд руб., что на 43,72 % меньше, чем в предыдущем периоде и на 0,43 % меньше, чем в 2014 г. Минимальное значение показателя отмечено в 2016 г. - 53,45 млрд руб. Максимальное – в 2018 г. - 90,69 млрд рублей.

Далее на рис. 4 представлено изменение динамики количества размещенных контрактов.

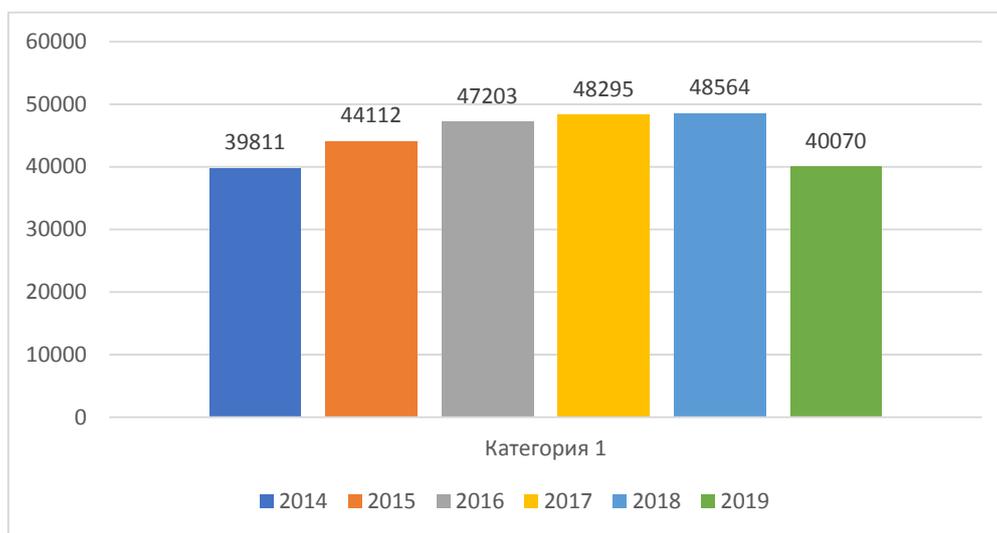


Рис. 4. Изменение динамики количества размещённых контрактов [2]

За период с 2014 по 2019 гг. показатели количества размещённых контрактов изменились следующим образом:

- в 2019 г. показатель составил 40070 единиц, что на 21,2 % меньше, чем в предыдущем периоде и на 0,65 % больше, чем в 2014 году;
- самое низкое значение показателя зафиксировано в 2014 году – 39811 единиц;
- максимальное количество составило 48564 единиц и пришлось на 2018 год.

Можно сколько угодно критиковать сложившуюся ситуацию в инвестиционно-строительном комплексе, но реалии таковы, что конкурентоспособность местных строительных компаний проявляется в процессе их участия в конкурсах, а особенностью тендера является возможность заключить договор на обоюдовыгодных условиях, так как отличительной чертой данной процедуры является свободная и открытая конкуренция. Организаторы удовлетворяют потребность в приобретении или реализации товара по наиболее выгодной цене и на удобных для них условиях, а участникам предоставляется возможность испытать свою конкурентоспособность.

Список используемых источников

1. *Постановление* правительства Хабаровского края от 13августа 1997 года № 361 «О подрядных торгах в строительстве на территории Хабаровского края».
2. *Управление* Федеральной службы государственной статистики по Хабаровскому краю [электронный ресурс] : <http://habstat.gks.ru>; (дата обращения: 20.03.2020).

N. A. Grishina,

V. R. Zhovtonozhuk

RESEARCH OF STATISTICS OF CONTRACT TENDERS IN CONSTRUCTION IN THE KHABAROVSK TERRITORY

Keywords: tenders in construction, government contracts, government procurement.

The article provides an analysis of statistics of contract tenders in construction in the Khabarovsk territory for the period from 2014 to 2019.

УДК 691 (470.64)

Н. А. Гришина, канд. экон. наук

В. Р. Жовтоножук

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

АНАЛИЗ СРЕДНИХ ЦЕН ПО ОСНОВНЫМ СТРОИТЕЛЬНЫМ МАТЕРИАЛАМ В ХАБАРОВСКОМ КРАЕ

Ключевые слова: цены на строительные материалы, основные материалы и конструкции, рынок строительных материалов, Хабаровский край.

В статье проведен анализ средних цен на приобретенные строительными организациями основные материалы, детали и конструкции в Хабаровском крае.

© Гришина Н. А., 2020

© Жовтоножук В. Р., 2020

По последним данным Управления Федеральной службы государственной статистики по Хабаровскому краю на территории осуществляют деятельность 454 строительные компании, около 150 предприятий, занимаются производством строительных материалов.

Производственные мощности предприятий стройиндустрии обеспечивают потребности строительного комплекса по основной номенклатуре местных строительных материалов: цементу, кирпичу, металлоконструкциям, железобетонным изделиям и нерудным строительным материалам. Средний уровень загрузки производственных мощностей в промышленности строительных материалов региона составляет от 30 до 70 %, что соответствует средним российским показателям.

По итогам проводимых Управлением Федеральной антимонопольной службы по Хабаровскому краю (УФАС) мониторингов, за период 2017 - 2019 гг. резкого роста цен на строительные материалы, не сопоставимого с инфляцией, на территории Хабаровского края не наблюдалось.

Анализируя данную таблицу, можно сделать вывод о том, что в 2019 году средние цены на приобретенные строительными организациями основные материалы, детали и конструкции в Хабаровском крае практически по всем позициям возросли. Наибольший рост цен наблюдается на кабели и кабельную арматуру (почти в 4 раза). Рост на арматурную сталь в 2019 г. составил 69 % по сравнению с 2017 годом.

Исключение составляет снижение цен на природные пески (42 %), битуминозные смеси (23 %), смеси песчано-гравийные (2 %), вызванное сокращением объемов дорожно-строительных работ.

По результатам проведенного министерством Хабаровского края анализа сметных цен на строительные материалы, сметные цены на основные строительные материалы, изделия и конструкции на территориях ДФО, в основном, превышают цены, сложившиеся в западных регионах страны, Сибирском и Уральском федеральных округах, за исключением цен на нерудные строительные материалы.

Эта разница в ценах объективна и объясняется целым рядом причин:

- региональными удорожаниями, связанными с суровыми климатическими условиями;
- более высокой стоимостью электроэнергии, усугубляемой высокой энергоемкостью производства;
- высокой долей в ценах транспортных расходов; более высоким уровнем заработной платы работников, обусловленным выплатой районных коэффициентов и дальневосточными надбавками.

Практически по всем видам строительных материалов (за исключением пиломатериалов) объемы производства в ДФО намного ниже, чем в других округах России (табл. 1).

Таблица 1

Средние цены на приобретенные строительными организациями основные материалы, детали и конструкции в Хабаровском крае

Строительные материалы	Единицы измерения	2017	2018	2019	Изменение, %
Пески природные, не включенные в другие группировки	м ³	320,08	502,97	185,73	58,03
Щебень	м ³	1274,83	1250,56	1374,82	107,84
Смеси песчано-гравийные	м ³	388,31	680,55	380	97,86
Пиломатериалы хвойных пород	м ³	8768,27	10088,28	11706,42	133,51
Битумы нефтяные	т	22284,34	23506,53	31802,42	142,71
Сталь арматурная горячекатаная для железобетонных конструкций	т	30116,81	39752,48	50982,51	169,28
Растворы строительные	т	4311	4567,32	4790,89	111,13
Смеси битуминозные на основе материалов природного и искусственного камня и битума, природного асфальта или связанных с ним веществ в качестве связующего	т	6671,02	6098,54	5118,79	76,73
Кабели и арматура кабельная	км	6897,91	31866,26	32503,58	471,21
Профили незамкнутые горячекатаные, горячекатаные или экструдированные, без дополнительной обработки, из нелегированных сталей	т	53223,35	54030,02	59943,02	112,63
Трубы стальные электросварные	т	41556,14	51527,08	54809,95	131,89
Бетон, готовый для заливки (товарный бетон)	м ³	6252,02	6715,27	6314,3	101,00
Электроэнергия	МВт.ч	4764,23	5006,47	5129,29	107,66
Бензин автомобильный	т	51036,14	52642,81	55849,06	109,43
Топливо дизельное	т	45328,86	52889,57	56890,95	125,51
Цементы общестроительные	т	6276,42	7305,14	6200	98,78

К барьерам входа на рынок строительных материалов (по результатам опросов хозяйствующих субъектов, органов исполнительной власти и органов местного самоуправления) относятся:

- административные ограничения, связанные с получением лицензий на освоение уже разведанных месторождений, в части получении согласований на

земельные участки под разработку месторождений; длительность процедуры получения лицензии и ее переоформления на другое лицо;

- экономические барьеры - необходимость значительных первоначальных капитальных вложений при длительных сроках их окупаемости, недоступность кредитов на длительный срок для малых и средних предприятий строительной отрасли; ограниченность ресурсов для производства отдельных строительных материалов (нерудные строительные материалы, кирпич); неразвитая транспортная инфраструктура; высокая затратность технического перевооружения; зависимость спроса от объемов строительства; сезонность спроса на некоторые виды продукции.

Среди экономических барьеров также названы высокая стоимость строительных материалов; большие расходы на подключение к сетям. Имеет место дефицит сетевой инфраструктуры как в крае, так и в краевом центре.

Ситуация на рынках строительных материалов находится в прямой зависимости от состояния сферы жилищного и промышленного строительства. При этом стоимость строительных материалов и конструкций остается важнейшим фактором, влияющим на стоимость строительства. Кроме того, при обследовании Росстатом деловой активности высокая стоимость материалов, конструкций, изделий ежегодно отмечается в числе факторов, сдерживающих деятельность строительных организаций.

Список используемых источников

1. *Министерство* экономического развития Хабаровского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/privgovpartnerdev/> (дата обращения: 22.03.2020).
2. *Управление* Федеральной службы государственной статистики по Хабаровскому краю [электронный ресурс] : <http://habstat.gks.ru/>; (дата обращения: 22.03.2020).

N. A. Grishina,

V. R. Zhovtonozhuk

ANALYSIS OF AVERAGE PRICES FOR THE BASIC BUILDING MATERIALS FOR THE KHABAROVSK REGION

Keywords: prices for building materials, basic materials and structures, building materials market, Khabarovsk Territory.

The article analyzes the average prices for the basic materials, parts and structures purchased by construction organizations in the Khabarovsk Territory.

Н. А. Гришина, канд. экон. наук

Д. А. Петренко

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

АНАЛИЗ ТИПОВЫХ ОШИБОК ПРИ ПОДГОТОВКЕ ЗАЯВОК НА УЧАСТИЕ В КОНКУРЕНТНЫХ ЗАКУПКАХ

Ключевые слова: контрактная система, государственные закупки, тендер, аукционная заявка, электронные торговые площадки, запрос котировок.

В статье перечислены основные ошибки, возникающие при подготовке заявок на участие в конкурсе или аукционе.

После вступления в силу закона о контрактной системе в сфере государственных закупок произошли серьезные изменения, затронувшие порядок подачи заявки на тендер. Процедура подготовки аукционной заявки состоит из двух этапов.

На первом этапе осуществляется формирование информации о предмете поставки (товары, материалы необходимые для выполнения работ и оказания услуг). Возможен вариант, когда документация заказчика не содержит требований к товару, тогда достаточно его согласия. Современные платформы электронных торговых площадок (ЭТП) такое согласие уже содержат. Общие ошибки, характерные для первого и второго этапа подготовки заявок представлены в табл.1.

Второй этап подготовки заявки на аукцион требует грамотно сформировать и разместить пакет документов. В соответствии со ст. 66 44-ФЗ участник аукциона должен представить следующие документы [1]:

- сведения об ИНН учредителей, членов коллегиального исполнительного органа и руководителя организации (при наличии таких сведений);
- копии документов, подтверждающих соответствие товара, работы или услуги требованиям, установленным в соответствии с законодательством РФ, в случае, если их представление предусмотрено документацией об электронном аукционе.

Согласно п.1 части 10, ст. 4 ФЗ, заказчику необходимо использовать стандартизированные государством характеристики (ГОСТы и т.д.) на закупаемую

продукцию. Заказчик в форме 2 устанавливает необходимое описание поставляемой продукции, и участник закупки должен в свободной форме приложить документ с описанием поставляемой продукцией. Если данный документ будет отсутствовать, это приведет к отклонению заявки. Если по какой-то причине участник не может указать модель товара, то в этом случае должна быть указана причина (табл. 1).

Таблица 1

Общие ошибки при составлении заявок на участие в конкурентных процедурах по закупке работ, услуг

Тип ошибки	Последствия
Формы и таблицы заявки заполнены не по всем графам, которые предусмотрены к заполнению	Обратить внимание на все обязательные к заполнению поля. При наличии данной ошибки заявка будет отклонена.
Имеются ошибки при заполнении форм заявки (несоответствие номера и наименование лота; указанному в извещении, номера и наименования формы заявки)	Заявка будет отклонена
Отсутствие необходимых форм	Заявка будет отклонена
Закупка у субъектов МСП (малого и среднего предпринимательства)	
Перечень и формы документов, предоставляемых участниками закупок в составе заявки не соответствуют указанным в инструкции для участника закупки	Заявка будет отклонена
Описание участником закупки поставляемого товара предоставляется по каждой позиции товара, в отношении которой в столбце «Требование к описанию участником закупки поставляемого товара (продукции)» Формы 2 «Предложение участника закупки о поставке товара» имеется указание «установлено»	При несоблюдении требования заявка будет отклонена

Для подтверждения соответствия МТР потребностям заказчика участник закупки в составе заявки, с учетом «ГОСТ, ТУ, ОСТ, опросный лист и пр.» Формы 2 должен (если установлено): отразить качественные, технические и пр. характеристики поставляемого товара в свободной форме (в отдельном файле). При описании участником закупки поставляемого товара должны быть указаны: марки, модели, товарный знак (его словесное обозначение), полезные модели, промышленные образцы, фирменное наименование производителя предлагаемого товара, наименование страны происхождения товара. При этом возможно возникновение ошибок, указанных в табл. 2.

Ошибки при формировании информации о предлагаемой к поставке продукции

Тип ошибки	Последствия
В Форме 2.1 не указан производитель и/или страна происхождения и/или описание поставляемого товара (продукции)	Заявка будет отклонена
Участники закупки указывают в столбце «Наименование, марка, модель товара, предлагаемого к поставке участником закупки» Формы 2.1 одну модель, в техническом описании предлагаемого к поставке товара другую;	Заявка будет отклонена
Участники закупки не в полном объеме указывают модели товара, что не позволяет определить соответствие технических параметров конкретным пунктам опросных листов	Заявка будет отклонена
Вместо наименования производителя указываются товарные знаки, некорректно указывается организационно-правовая форма производителя	Заявка будет отклонена
Участник закупки в Форме 2.1, предоставляемой в составе первой части заявки, указывает различных производителей на одни и те же позиции	Заявка будет отклонена
В Форме 2.1 не указана марка товаров, по которым в столбце «Требование к описанию участником закупки поставляемого товара (продукции)» установлена необходимость описания участником закупки предлагаемого к поставке товара (имеется указание «установлено»)	Заявка будет отклонена
Не предоставлено техническое описание предлагаемого к поставке товара, не предоставлены схемы и спецификации на комплектующие (в случае наличия требований в опросных листах)	Заявка будет отклонена

- документы, подтверждающие соответствие участника и/или им товара, работы или услуги условиям, запретам и ограничениям, установленным заказчиком в соответствии со ст. 14 44-ФЗ (или копии этих документов);
- документы, подтверждающие соответствие участника статусу предприятия уголовно-исполнительной системы или организациям инвалидов в соответствии со ст. 28-29 44-ФЗ (в случае установления заказчиком преимущества для таких участников) или копии этих документов;
- декларацию соответствия участника статусу СМП и СОНО в соответствии со ст. 30 44-ФЗ;
- декларацию соответствия участника обязательным требованиям к участникам в соответствии со статьей 31 44-ФЗ.

Кроме, указанных выше документов предоставляются: заявка на участие в закупке, соглашение между участниками коллективной заявки, подтверждение согласия с условиями договора и порядком его заключения, подтверждение возможности исполнения договора, анкета участника закупки, сведения об опыте осуществления поставок ТРУ, сведения об имеющемся персонале, копия сертификата системы менеджмента качества, согласие субъекта персональных данных на их обработку, сведения о финансовом состоянии за последние три

года, копии бухгалтерского баланса (согласно инструкции), оборотно-сальдовая ведомость в разрезе субсчетов, входящих в состав кредиторской задолженности на конец последнего завершеного отчетного года или иная расшифровка кредиторской задолженности.

Состав второй части заявки определяется ограничениями, установленными заказчиком в своей документации, типовые ошибки представлены в табл. 3.

Таблица 3

Требования и ошибки при формировании документов о финансовом состоянии

	Тип ошибки	Последствия
Ошибки при формировании документов о финансовом состоянии		
1	Непредоставление оборотно-сальдовой ведомости в разрезе субсчетов, входящих в состав кредиторской задолженности на конец последнего завершеного отчетного периода (года) (счета 68, 69)	Заявка будет отклонена
2	Предоставление информации за период не подлежащий включению в заявку участника закупки	По состоянию на 27.02.2020 г. участниками закупок должна быть предоставлена оборотно-сальдовая ведомость в разрезе субсчетов, входящих в состав кредиторской задолженности за 2018 год в случае, если не сдан бухгалтерский баланс за 2019 год. Заявка будет отклонена
3	Непредоставление доказательства направления бухгалтерского баланса в налоговый орган	Заявка будет отклонена
Ошибки при направлении обеспечения заявки		
4	Непредоставление обеспечения заявки на участие в закупке если извещением об осуществлении закупки предусмотрено предоставление обеспечения заявки на участие в закупке (для СМСП спец. счет)	Заявка будет отклонена
Ошибки при направлении обеспечения заявки		
5	Ошибки в тексте банковской гарантии	Заявка будет отклонена
6	Отсутствие доверенности на лицо, подписавшее Банковскую гарантию	Заявка будет отклонена
7	Срок действия банковской гарантии меньше, установленного в документации о закупке	Заявка будет отклонена
Ошибки, связанные с некорректным указанием цены		
8	В составе первой части заявки на участие в закупке отсутствует Форма 2 «Предложение участника закупки о поставке товара» (МТР) в MS Excel	Заявка будет отклонена
9	В составе заявки на участие в закупке представлена Форма 2 без учета опубликованного изменения к документации о закупке	Заказчик вправе вносить изменения до вскрытия конверта с продлением
10	Расхождение информации по стоимости заявки на электронной торговой площадке и в Форме 2 «Предложение участника закупки о поставке товара» (МТР), расчет цены договора (цены лота)	Заявка будет отклонена

Подготовку заявки на конкурс регламентирует ст. 51 Федерального Закона о контрактной системе. Общий порядок процедур прописывается в составе конкурсной документации ее требования не должны противоречить нормам существующей законодательной базы [2].

При подготовке заявки на участие в тендере в форме открытого конкурса, нужно оформить: заявку, содержащую информацию, согласно требованиям конкурсной документации и ФЗ, выписку из ЕГРЮЛ (ЕГРИП), полученную не ранее 6 месяцев до момента опубликования извещения, копии учредительных документов, лицензии, декларации и другие документы, которые подтверждают соответствие поставщика требованиям заказчика (табл. 4).

Таблица 4

Ошибки при формировании информации о предлагаемой к поставке продукции

Тип ошибки	Последствия
Непредставление копии действующих «разрешительных» документов, необходимых для выполнения работ по предмету закупки, установленных в документации о закупке	Заявка будет отклонена
Несоответствие количества и категорий персонала, предполагаемого для выполнения работ, услуг	Заявка будет отклонена
Несоответствие описания выполняемой работы, оказываемой услуги, которые являются предметом закупки требованиям документации о закупке (заявка подана на другой лот)	Заявка будет отклонена
Несоответствие перечня и технических характеристик машин и механизмов, предполагаемых к использованию	Заявка будет отклонена

Необходимо также предоставить решение об одобрении крупной сделки, платежное поручение или банковскую гарантию, подтверждающие предоставление обеспечения заявки, информацию и/или документы в соответствии с критериями оценки конкурсных заявок, установленными заказчиком в конкурсной документации.

Стандартные сроки подачи заявок составляют от 4 до 7 рабочих дней. За это время участник должен осуществить подготовку заявки в соответствии с 44-ФЗ и представить ее заказчику. Сделать это он должен до окончания сроков подачи заявок либо непосредственно на процедуре вскрытия конвертов. В связи с тем, что срок подачи заявок на аукцион, конкурс или запрос котировок, минимальный, а вероятность возникновения ошибок велика, предлагается осуществлять эту работу специалистам, имеющим соответствующую квалификацию и опыт работы.

Список используемых источников

1. *Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд от 05.04.2013 № 44-ФЗ. Принят Государственной Думой РФ 22.03.2013. [Электронный ресурс]. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/ (дата обращения: 08.04.2020).*
2. *Шацкий, Д. Е. Система контрактных отношений в России: Анализ проблем ре-*

ализации федерального законодательства. Вестник университета. 2018;(3):109-114. [Электронный ресурс]. <https://vestnik.guu.ru/jour/article/view/979> (дата обращения: 08.04.2020).

N. A. Grishina,

D.A. Petrenko

ANALYSIS OF TYPICAL ERRORS WHEN PREPARING APPLICATIONS FOR PARTICIPATION IN COMPETITIVE PURCHASES

Keywords: contract system, public procurement, tender, auction bid, electronic trading floors, quotation request.

The article lists the main errors that occur during the preparation of applications for participation in the tender or auction.

УДК 338.242

Е. В. Кравчук,

П. А. Жданова

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА НА ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

Ключевые слова: концессия, партнерство, строительные материалы, устойчивость, конкурентоспособность.

В работе рассматривается влияния партнерства в экономики с целью повышения конкурентоспособности предпринимательских структур.

Влияние государственно – частного партнерства на инвестиционно-строительный проект имеет свою историю в истории нашего государства. Первоисточником этого влияния является концессионное соглашение времен Петра

Первого, система откупов, в 1717 году в концессию мельнику Сердюкову были предоставлены берега рек Уны и Шлины для строительства мельниц. В дальнейшем практика концессионных соглашений пошла по пути аренды земельных участков с правом эксплуатации, с последующей передачи объектов строительства на безвозмездной основе государству, пример тому, Указ от 27 января 1857 года об учреждении Главного общества российских железных дорог (ГОРЖД). В дальнейшем развитие общественно-экономических процессов привело к необходимости Советской молодой республики активно внедрять концессионные соглашения. Этот этап НЭПа позволил в кратчайшие сроки стабилизировать экономику страны, он позволил модернизировать промышленное производство за счет иностранных инвестиций, иностранных концессий. За период с 1921 по 1928 годы между Правительством СССР и иностранными компаниями было подписано 124 крупных концессионных соглашений, из них 64 в промышленности, по количеству концессий и по вложенному капиталу первое место занимала обрабатывающая промышленность (24 концессии), второе место разделили сельское хозяйство и торговля (по 7 концессий). Все остальное — это в основном добыча полезных ископаемых.

Концессии просуществовали незначительное время, страна взяла курс на поиск внутренних резервов в промышленности, а добыча и вывоз полезных ископаемых и иных ресурсов приобрел значительный объем, что не улучшало экономическое положение страны, не обеспечивало стабильность развитие экономических показателей страны. Одни концессии закрывались по политическим соображениям, другие по экономическим показателям, но был еще один путь — это их выкуп. Пример тому заключенная концессия между правительством РСФСР и Арманом Хаммером на производство карандашей.

Поиск внутренних резервов привел к тому, что в мае 1918 года был опубликован Декрет Совета народных комиссаров за подписью В. И. Ленина об утверждении Комитета государственных сооружений ВСНХ [1]. На Комитет возлагалась задача сформировать в стране политику государственного строительства, которая основывалась на рациональном использовании всех достижений науки и техники. Именно эта организационно-экономическая форма экономико-правовых начал дает основание считать, что это первое упоминание государственно-частного партнерства в нашей стране, на основе принципов государственного строительства. В. И. Ленин в работе «Развитие капитализма в России» определил значение капитального строительства в развитии промышленного производства (потенциала): «Одним из необходимых условий роста крупной машинной индустрии (и чрезвычайно характерным спутником ее роста) является развитие промышленности, дающей топливо и материалы для построек, и строительной промышленности». Высказывания В. И. Ленина предопределили масштабность развития капитального строительства в стране, уход от кустарного, ручного труда к комплексно-механизированным процессам монтажа зданий и сооружений, строительства объектом недвижимости из унифицированных элементов заводского изготовления высокой степени готовно-

сти. Для решения непростой задачи стали формироваться новые формы организационно-экономического и организационно-правового характера в виде первых научно-исследовательских организаций, участвующих в создании инвестиционно-проектного решения в строительстве. Время их существования показало, что они способствовали прохождению кратчайшего пути к индустриализации промышленности и как следствия роста экономики. Нехватка традиционных строительных материалов, конструкций требовало решение проблем строительства, для этого в 1922 году проф. Н. С. Стрелецкий предложил инновационное предложение в виде применения больших пролетов, комбинированную систему в виде строительных элементов, которое в дальнейшем имело применение длительное время в отечественном мостостроении, при этом вопросам расчета экономической эффективности такого инвестиционно-проектного решения уделялось особое внимание.

Полученные результаты в первые и последующие пятилетки были достигнуты в первую очередь благодаря усилиям ученых первых научно-исследовательских организаций, которые были созданы на основании ряда идей по индустриализации строительства в стране.

Примером такого подхода - одна из работ профессора С. П. Тимошенко [2], в предисловии которой он пишет, что современное промышленное развитие имеет своей основой стремление к все более полному восприятию и использованию достижения «чистой науки». В настоящее время наибольшего промышленного прогресса достигли именно те страны, которые за последнее десятилетие наиболее интенсивно следовали указаниям научной мысли. В области образования это же стремление проявляется усиленным развитием технических учебных заведений, кроме того, это должно привести в создании специальных учреждений, для применения научных исследований на практике. В былые годы, - пишет Тимошенко С. П., - считалось, что обширные знания не нужны при специальной подготовке, но эти времена миновали, нужны специалисты, знающие не только свою специальность, а обладающие широким кругозором смежных знаний, что должно привести к способности специалиста решать реальные производственные задачи, что и реализуется в Кембридже, Англия, а также Геттингенским университетом в Германии. Значение подобных научных исследований при решении технических задач является сейчас общепризнанным явлением. В данном случае автор слов указывает на глубокую убежденности, что такой подход благотворно повлияет на распространение знаний, он будет одинаков ценен как для науки, так и для промышленности. Развитие данного подхода обеспечивает возможность быстрыми темпами развивать современную промышленность, за счет уменьшения использования эмпиризма в достижения цели, это позволит сэкономить экономические ресурсы, критически осмыслить и переработать возможные противоречия, возникающие в ходе внедрения полученных знаний «чистой науки» [3]. В современный период, когда остро встал вопрос об обеспечении устойчивого роста экономики России, важнейшим фактором, обеспечивающим устойчивое развитие экономики страны и регионов,

является влияние государственно-частного партнерства на инвестиционно-строительный проект.

Устойчивость в данном случае подвержена влиянию, в том числе и влиянию участников инвестиционно-строительного проекта, участниками в данном случае являются стейкхолдеры проекта. Стейкхолдеры, это не просто участники проекта, они напрямую формируют интерес к проекту, именно они формируют систему и среду действия проекта и тем самым формируют влияние проекта на социально-экономические показатели территории, где осуществляется проект. Сложность восприятия и значимости столь сложного участника приводит к выведению параметров оценки экономической эффективности, где каждый из стейкхолдеров защищает свой интерес, что и происходит в рассматриваемом нами партнерстве. В итоге стейкхолдеры, оценивая экономическую эффективность проектного решения, формируют интегральную модель устойчивости в сфере предпринимательства, в нашем случае модель устойчивости при осуществлении предпринимательства в строительстве. Стейкхолдеры формируют возможности системы, и они же являются источником требований для системы. Именно поэтому влияние стейкхолдеров осуществляется с целью получения экономической эффективности и повышения конкурентоспособности предпринимательских структур в рамках имеющихся неустойчивых экономических процессов. Конкурентоспособность, это не только признак рыночных отношений, фактор, но и форма оценки устойчивости предпринимательской структуры. Она определяет уровень экономического потенциала страны и регионов. Ведущую роль и основным направлением совершенствования предпринимательской структуры играет увеличение доли научно-технических разработок предприятий осуществляемой в том числе и стейкхолдерами проекта, то есть это формирования и наличие «интеллектуального потенциала», который в последнее время становится неотъемлемой частью конкурентоспособности предпринимательских структур, Именно поэтому считаем мнение высказанное Тимошенко С. П. об использовании достижения «чистой науки» справедливым, справедливым и доказанным входе существования советского периода жизни нашего государства, где стейкхолдером являлось государство, облаченное в различных по интересам участников проекта, так как каждый из них, участников проекта, реализует «публичный», государственный интерес с разных позиций и осуществляет защиту общего, единого интереса, интереса прямо прописанного в целях и задачи инвестиционно-строительного проекта.

Если вышесказанное применить в отношении развития механизма устойчивого развития промышленного предприятия, в том числе и предприятий выпускающих строительные материалы, то полученный вывод является важной задачей в обеспечении отечественного строительного рынка конкурентоспособной продукцией и оказание услуг. Важность этого высказывания особо ощутимо на примере промышленности строительных материалов Дальневосточного региона Востока России. В последние годы ежегодный рост производства основных видов строительных материалов в натуральном выражении увеличи-

вается, но это увеличение носят неравномерный характер, виной тому экономические спады и неравномерные периоды роста экономических показателей.

Список используемых источников

1. Зворыкин, Д. Н. Развитие строительной науки в СССР. – М.: Стройиздат, 1981. – 293 с.
2. Тимошенко, С. П. Прикладная теория упругости. – М.: ОГИЗ, 1931. – 391 с.
3. Кравчук, В. А., Кравчук Е. В. Советский период становления нормативных и правовых основ проектирования зданий и сооружений. // Вестник ВСГУТУ. № 2 (59). 2016. С. 36 – 40.

Е. V. Kravchuk,

P. A. Zhdanova

INFLUENCE OF THE STATE-PRIVATE PARTNERSHIP ON THE INVESTMENT-BUILDING PROJECT

Keywords: concession, partnership, building materials, sustainability, competitiveness.

The paper considers the impact of partnerships in the economy in order to increase the competitiveness of business structures.

УДК 332.72

И. В. Оттева, канд. экон. наук

Ю. И. Усачева

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

МЕРЫ, ПРИНИМАЕМЫЕ ДЛЯ ЗАЩИТЫ ПРАВ ГРАЖДАН, УЧАСТВУЮЩИХ В ДОЛЕВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Ключевые слова: долевое строительство, участники долевого строительства, объект незавершенного строительства, обманутый дольщик, инвестор, застройщик, банкротство, федеральный закон.

© Оттева И. В., 2020

© Усачева Ю. И., 2020

Данная статья посвящена с одной стороны одной из самых актуальных, а с другой и наиболее проблемных сфер экономики - долевого жилищному строительству. Рассмотрены такие аспекты как банкротство организаций, потеря денежных средств участников долевого строительства, меры, направленные на решение данной проблемы органами исполнительной власти края и регулирование данного вопроса на уровне федерального законодательства.

На протяжении последних 20 лет в средствах массовой информации звучат термины обманутый дольщик, долевое строительство, неблагонадежные застройщики и красными буквами поверх всего слова "помогите", "верните деньги", "окажите содействие". Основным понятием в этом многообразии является обманутый дольщик.

Термин "обманутый дольщик" широко используемый в России в отношении участников долевого строительства пострадавших в результате недобросовестных или мошеннических действий застройщика-заказчика (строительной компании) продавшего жильё (квартиры) гражданам на этапе строительства.

В России, долевое жилищное строительство получило широкое распространение в начале 2000-х годов. До 2004 года на этапе строительства, а в некоторых случаях и до его начала строительства, жилые помещения продавались по договорам соинвестирования, которые не проходили процедуру регистрации, как того требуют действующее законодательство и правила заключения сделки с недвижимым имуществом, что в конечном итоге привело к двойным продажам и банкротству крупных строительных компаний. В результате, собственники помещений (участники договорных обязательств договоров соинвестирования) оставались как без денег, так и без купленных квадратных метров.

С введением в действие Федерального закона от 30 декабря 2014 года "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости" (далее – 214 Закон) была решена проблема "двойных продаж", поскольку заключение двух договоров участия в долевом строительстве на одну квартиру стало невозможным, совершение таких сделок стал контролировать орган государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, путем обязательной их государственной регистрации. Регулирование отношений, связанных с привлечением денежных средств граждан и юридических лиц для долевого строительства многоквартирных домов и/или иных объектов недвижимости регламентировались на основании договора участия в долевом строительстве (с возникновением у этих участников права собственности на объекты долевого строительства и права общей долевой собственности на общее имущество в многоквартирном доме и/или ином объекте недвижимости).

Закон установил запреты на привлечение денежных средств дольщиков до государственной регистрации договора, а также на одностороннее изменение стоимости строящегося объекта и срока его ввода в эксплуатацию, утвердив

при этом существенные условия договоров долевого участия, допустимую форму договора о долевом участии в строительстве многоквартирных домов, регламентировал возможности вложения денег частными лицами в строительство и ужесточил надзор над застройщиками, увеличив их ответственность.

Придумывались различные схемы обхода данного закона, в том числе жилье продавалось по договорам предварительной купли-продажи или применялась вексельная схема, дольщики так и остались бесправными и незащищенными. Вся ответственность по выбору застройщика и рисками, связанными с данными договорами, несли сами дольщики.

Дальнейшее увеличение объемов строительства с привлечением денежных средств граждан привело к возникновению общероссийской проблемы "обманутых дольщиков", которая уже выходила за рамки судебных споров и становилась социальной. Закон не смог в полной мере защитить дольщиков, как от недобросовестных застройщиков, так и от мошеннических и нелегальных схем продаж, в том числе от фиктивных банкротств и многого другого.

Изменение характера проблемы явилось толчком для существенных изменений и дополнений 214 Закона, путем введения с января 2014 года обязательной обеспеченности исполнения обязательств застройщика через поручительство банка либо страхования гражданской ответственности застройщика через созданное при государственном участии Общества взаимного страхования или через одну из уполномоченных страховых компаний.

Банки практически сразу отказались от данного вида поручительства, Общество взаимного страхования в скором времени прекратило свою деятельность, перечень страховых компаний со временем законодателем сокращен в 6 раз до 15 компаний, оставшиеся либо подняли до неподъемных размеры страховых взносов, либо перестали страховать ответственность застройщиков в связи с большими для себя рисками.

При этом законодателем была введена уголовная ответственность (статья 200.3 УК РФ) за привлечение денежных средств граждан для строительства в нарушение требований 214 Закона, с оговоркой, что лицо, совершившее данное преступление освобождается от уголовной ответственности, если сумма привлеченных денежных средств возмещена в полном объеме и (или) если указанным лицом приняты меры, в результате которых многоквартирный дом введен в эксплуатацию.

Существенные дополнения и изменения в правила регулирования долевого строительства внесены 304 Законом от 03 июля 2016 года, которые установили, в частности необходимость получения с 01 января 2017 года застройщиком заключения уполномоченного органа о соответствии застройщика и проектной декларации требованиям, установленным 214 Законом.

Но данная процедура оказалась довольно-таки несложной для застройщика, пожелавшего привлечь деньги дольщиков.

Потенциальному заявителю для получения заключения необходимо представить: справку налогового органа об отсутствии задолженности перед бюд-

жетом; справку УМВД об отсутствии не снятой и не погашенной судимости по экономическим преступлениям руководителя и главного бухгалтера застройщика; проектную декларацию и часть проектной документации по установленной форме на планируемый к строительству объект.

Далее 218 Федеральным законом от 29 июля 2017 года создана публично-правовая компания по защите прав граждан - участников долевого строительства при несостоятельности (банкротстве) застройщиков, уполномоченная на сбор обязательных взносов от застройщиков в компенсационный фонд. Но эта мера направлена на решение проблем "обманутых дольщиков" по объектам, начатым строительством в ноябре 2017 года.

В настоящее время из последних положительных изменений в данной отрасли – это освобождение обманутых дольщиков от подоходного налога. Данная мера может подсластить пилюлю, но в корне никак не решит существующую проблему.

В 2017 году закон, позволил создать специальный Фонд защиты прав дольщиков, и разработать новую модель законодательства проектного финансирования с использованием эскроу-счетов, с внесением поправок об усилении ответственности за соответствующие нарушения.

Дольщики в случае банкротства застройщика могут получить компенсацию из бюджета Фонда защиты прав участников долевого строительства. При этом данная выплата не должна быть меньше суммы, которую гражданин выплатил за жилое помещение, и тех взносов, которые он дополнительно делал (например, в течении деятельности ЖСК). При назначении компенсации будут исходить из рыночной стоимости жилья.

Система эскроу-счетов начала работать с 1 июля 2019 года. Теперь граждане, желающие вложить средства в будущую квартиру, не перечисляют деньги застройщику напрямую, а переводят их на защищённые счета в банке.

К сожалению, в Хабаровском крае в разряд "проблемных" объектов с пострадавшими гражданами попало 33 жилых дома, из которых 13 – введены в эксплуатацию. На сегодняшний день на территории края имеется 15 "проблемных" объектов. Сформирован и ведется реестр граждан, чьи денежные средства привлечены для строительства многоквартирных домов и чьи права нарушены, в который включены более 100 человек, при этом общее количество граждан – участников долевого строительства в "проблемных" объектах составляет около 1000 человек.

Также, определены потенциально ещё 23 жилых дома, строительство которых осуществляется с привлечением средств граждан, по которым существует угроза признания их "проблемными". По данным объектам, застройщики которых ранее зарекомендовали себя как стабильные, в настоящее время требуется принятие комплексных мер по их финансовому оздоровлению, а по отдельным – привлечение нового инвестора (застройщика).

Одним из самых проблемных объектов в г. Хабаровске является ЖК "Алексеевская", в настоящее время признанный банкротом. Администрацией го-

рода ведется поиск инвестора, который бы согласился достроить дом, но некоторые инвесторы выдвигают требования, которые Правительство края не может выполнить, например, инвестор из Приморья, в качестве оплаты просит выделить ему участок земли в центре города. Данное требование влечет за собой две проблемы, на каком основании земля в центре города будет передана инвестору на безвозмездных условиях и какие гарантии, что дом будет достроен.

В соответствии с законодательством края уполномоченными органами исполнительной власти края подготовлен региональный план-график по решению проблем граждан, включенных в реестр граждан, чьи денежные средства привлечены для строительства многоквартирных домов и чьи права нарушены.

План-график ежеквартально актуализируется, направляется в Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации и размещается на сайте Комитета государственного строительного надзора Правительства Хабаровского края. По каждому "проблемному" объекту разработаны поэтапные планы мероприятий по завершению их строительством, согласованные с уполномоченными органами исполнительной власти края, администрацией города Хабаровска и Хабаровского муниципального района.

На территории края с февраля 2018 года действует рабочая группа по вопросам оказания содействия гражданам – участникам долевого строительства многоквартирных домов на территории Хабаровского края, пострадавшим от действий (бездействия) недобросовестных застройщиков, и юридическим лицам по вопросам завершения строительства проблемных объектов долевого строительства в соответствии с законодательством Российской Федерации и Хабаровского края, созданная распоряжением правительства Хабаровского края от 21 февраля 2018 г. № 118-пр. Рабочей группой на регулярной основе проводятся заседания и принимаются протокольные решения, направленные на оперативное разрешение возникших вопросов в ходе достройки "проблемных" объектов. Реализация принятых мер по результатам проведенных заседаний рабочих групп позволила ввести в эксплуатацию в 2018 году три многоквартирных дома, два из которых находятся в г. Хабаровске.

Помимо этого, Комитетом принимается участие в собраниях кредиторов – участников долевого строительства, а также в судебных заседаниях по делам о защите прав и законных интересов граждан, чьи денежные средства привлечены для строительства многоквартирных домов.

Правительством края совместно с прокуратурой Хабаровского края, Следственным управлением Следственного комитета Российской Федерации по Хабаровскому краю и управлением Министерства внутренних дел Российской Федерации по Хабаровскому краю проводится работа по пресечению и выявлению нарушений в действиях застройщиков, привлекающих денежные средства граждан – участников долевого строительства. За 20 лет существования механизма долевого строительства в России нет выработанного пути решения данной проблемы, в соответствии с которым будут решены все вопросы, связанные с проблемой обманутых дольщиков.

Разработкой основного механизма решения проблемы и проработкой "нюансов" занимается Правительство Российской Федерации предлагая различные решения проблемы, но в большей части принимаемые меры не устраняют проблему, а лишь частично решают вопросы, в основном направленные на борьбу с последствиями недобросовестных застройщиков, изымая денежные средства из бюджета краев, областей и городов, компенсируя затраты понесенные обманутыми дольщиками.

Безусловно, застройщики хотят иметь возможность привлечения денежных средств с минимальными для них накладными расходами. Сегодня таким источником финансирования в большей степени являются денежные средства участников долевого строительства. Плюсом проектного финансирования является наличие одного профессионального кредитора – банка, минусом – существующие сегодня высокие кредитные ставки. Несложно предположить, что переход на стопроцентное кредитование строительства может как снизить объемы жилищного строительства, так и повлиять на определенный рост цен на жилье. В современных экономических условиях это приведет к снижению покупательской возможности, и отчасти, к сокращению занятости в строительной отрасли.

Необходимым условием для безболезненного перехода к проектному финансированию является готовность не только самих застройщиков, но и банковского сектора к работе в новых условиях, путем снижения кредитных ставок до такого уровня, который позволит заменить средства дольщиков, используемые для строительства, банковскими кредитами.

Для полного перехода на проектное финансирование потребуется несколько лет, на протяжении которых должны быть обеспечены соответствующие темпы снижения кредитных ставок, включая проектное банковское финансирование и ипотечное кредитование, а также рост реальных доходов населения.

Концепция изменений законодательства о долевом строительстве должна быть основана на:

- 1) необходимости завершения ранее начатого строительства;
- 2) очищении рынка от большого количества лиц, не обладающих профессиональными знаниями и опытом, желающих заработать на привлечении средств граждан;
- 3) установление требований к специализированным застройщикам в объеме, необходимом и достаточном для обеспечения защиты прав граждан;
- 4) полное раскрытие информации о специализированных застройщиках, группах и холдингах, в которые они входят;
- 5) возможность государственного контроля деятельности специализированного застройщика без избыточных требований;
- 6) исключение или значительное снижение количества обманутых дольщиков;
- 7) ужесточение ответственности за нарушения в области долевого строительства.

Не вызывает сомнения, что подход к дальнейшему совершенствованию законодательства о долевом строительстве должен быть взвешенным, а решения обоснованными. В этом случае застройщики получают возможность вести жилищное строительство, не снижая его объемов и качества, граждане – приобретать квартиры по доступным ценам.

Список используемых источников

1. *Стексова, С. Ю.,* Примаченко К. В. Сравнительная оценка стоимости жилой недвижимости в городе Хабаровске. Сборник: Современные проблемы экономического развития предприятий, отраслей, комплексов, территорий. Материалы Международной научно-практической конференции : в 2 томах. Под редакцией М. В. Ивашкина, А. В. Колесникова. 2019. С. 33-36.

2. https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%B1%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D1%3%D1%82%D1%8B%D0%B5_%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D1%89%D0%B8%D0%BA%D0%B8 (дата обращения: 01.03.2020).

3. *Федеральный закон* от 30 декабря 2014 года № 214 "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости".

4. *Федеральный закон* от 13 июля 2015 № 218-ФЗ "О государственной регистрации недвижимости".

5. *Федеральный закон* "О внесении изменений в Федеральный закон "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации" и отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 03 июля 2016 № 304-ФЗ (последняя редакция).

I. V. Otteva,

Y. I. Usacheva

MEASURES, TAKEN TO PROTECT THE RIGHTS OF CITIZENS PARTICIPATING IN SHARE BUILDING

Keywords: shared construction, shared construction participants, construction in progress, defrauded equity holder, investor, developer, bankruptcy, federal law.

This article is devoted, on the one hand, to one of the most relevant and, on the other, to the most problematic areas of the economy, shared housing construction. Such aspects as bankruptcy of organizations, loss of monetary funds of participants in shared construction, measures aimed at solving this problem by the executive authorities of the region and regulation of this issue at the level of federal law are considered.

С. Ю. Стексова, канд. экон. наук

А. М. Стрижова

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ОГРАНИЧИВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО РОССИИ И ХАБАРОВСКОМУ КРАЮ

Ключевые слова: факторы, ограничения, строительная деятельность, рейтинг.

В статье рассмотрены факторы, ограничивающие производственную деятельность в строительстве по России и Хабаровскому краю. На основе анализа выявлен рейтинг факторов-ограничителей.

Строительная отрасль все время претерпевает изменения, что связано с введением поправок в законы, регулирующие строительную отрасль. Также не следует забывать об ограничениях, которые существуют при ведении строительной деятельности. В табл. 1 представлены факторы, ограничивающие предпринимательскую деятельность в строительстве [1].

Как свидетельствуют данные табл. 1, такие факторы как «Высокий уровень налогов», «Высокая стоимость материалов, конструкций, изделий», «Неплатежеспособность заказчиков», «Недостаток финансирования» и «Недостаток заказов на работы» в большей степени ограничивают деятельность строительных предприятий. Также для страны в целом характерен такой ограничивающий фактор как «Конкуренция со стороны других строительных фирм», что связано с большим количеством действующих строительных предприятий по России. Наименьшее ограничение представляют такие факторы как «Недостаток материалов» и «Нехватка и изношенность строительных машин и механизмов». Если рассматривать изменение ограничивающих факторов в динамике, можно увидеть, что по России в целом не заметно сильных скачков величин факторов, что не скажешь про ограничивающие показатели Хабаровского края.

Таблица 1

Факторы, ограничивающие предпринимательскую деятельность в строительстве, в %

Объект	Факторы, ограничивающие строительные предприятия	Среднее значение за год				
		2015	2016	2017	2018	2019
Российская Федерация	Высокая стоимость материалов, конструкций, изделий	31,26	32,12	29,7	27,87	29,47
	Высокий процент коммерческого кредита	17,6	19,28	14,98	16,88	15,94
	Высокий уровень налогов	36,62	36,56	34,49	37,6	41,91
	Другое	6,19	6,33	10,39	7,04	5,95
	Конкуренция со стороны других строительных фирм	27,83	23,34	22,06	26,31	24,15
	Неблагоприятные погодные условия	12,04	10,96	13,8	12,77	12,53
Российская Федерация	Недостаток заказов на работы	16,27	28,63	30,33	31,31	26,67
	Недостаток квалифицированного персонала	16,6	13,03	11,17	10,92	13,3
	Недостаток материалов	3,51	5,2	3,13	2,38	1,38
	Недостаток финансирования	25,36	24,92	23,67	21,23	25,12
	Неплатежеспособность заказчиков	30,05	31	27,59	28	21,81
	Нехватка и изношенность строительных машин и механизмов	1,15	2,56	2,91	3,33	2,58
	Ограничений нет	4,48	4,21	6,97	4,55	4,46
Хабаровский край	Высокая стоимость материалов, конструкций, изделий	36,74	23,03	19,16	14,34	26,75
	Высокий процент коммерческого кредита	29,16	24,31	9,18	8,67	8,01
	Высокий уровень налогов	34,21	23,44	20,88	26,86	17,62
	Другое	2,87	1,49	2,98	1,59	3,16
	Конкуренция со стороны других строительных фирм	16,57	34,41	44,14	7,81	10,7
	Неблагоприятные погодные условия	12,69	6,82	2,15	2,9	11,46
	Недостаток заказов на работы	12,45	44,14	58,61	61,75	55,43
	Недостаток квалифицированного персонала	30,07	9,51	13,69	19,07	14,7
	Недостаток материалов	2,8	25,09	4,59	4,1	0
	Недостаток финансирования	56,91	55,63	64,21	61,43	50,38
	Неплатежеспособность заказчиков	23,82	19,86	21,53	25,75	25,65
	Нехватка и изношенность строительных машин и механизмов	2,02	0,58	1,92	0,81	0,76
	Ограничений нет	0,54	1,76	2,01	3,49	2,39

Так, в 2019 году по сравнению с 2015 годом по Хабаровскому краю (ХК) уменьшается вес таких факторов как «Высокая стоимость материалов, конструкций, изделий» на 27,2%, что обусловлено появлением более дешевых ресурсов-аналогов на Дальневосточном регионе и в ближних регионах Китая,

«Высокий процент коммерческого кредита» на 72,5%, «Высокий уровень налогов» на 48,5%, «Конкуренция со стороны других строительных фирм» на 35,4%, «Недостаток квалифицированного персонала» на 51,1%. Уменьшение величин данных ограничивающих факторов благоприятно влияет на развитие строительной отрасли в Хабаровском крае. Оставшиеся факторы-ограничители остаются примерно на одном и том же уровне в течении всего рассматриваемого периода.

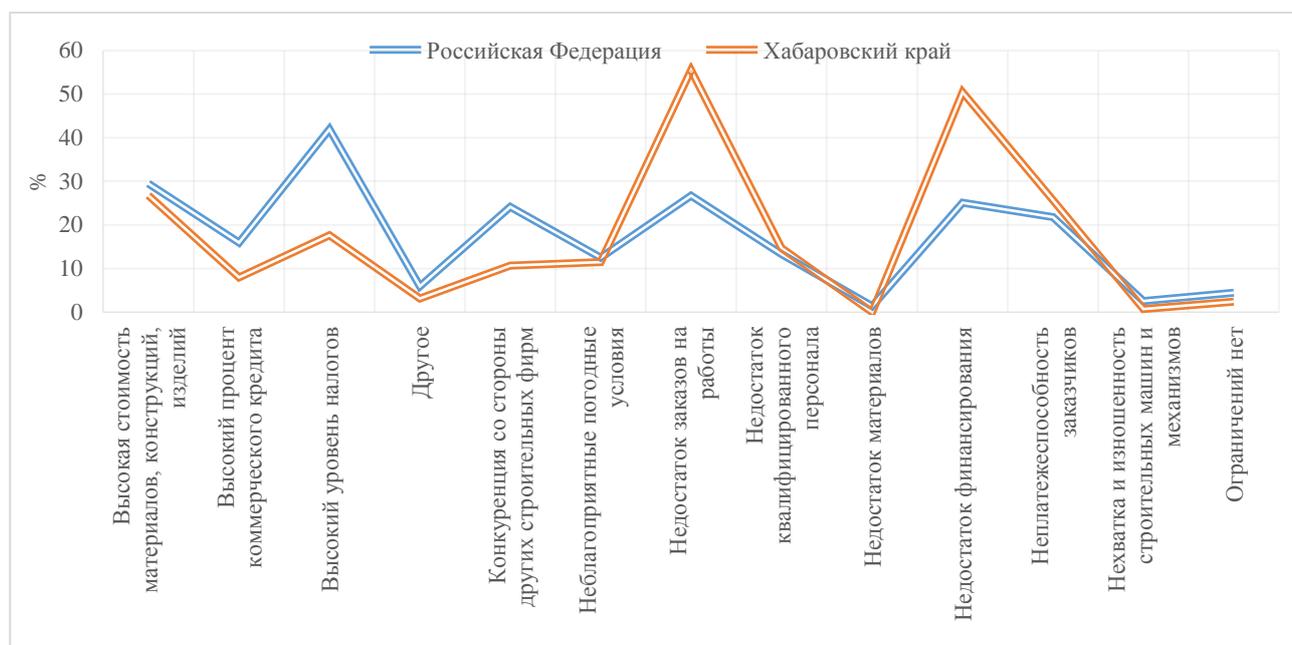


Рис. 1. Факторы, ограничивающие строительство в РФ и ХК за 2019 год [1]

По данным рис. 1 видно, что такие факторы, как «Высокий уровень налогов» и «Конкуренция со стороны других строительных фирм» в целом по России имеют больший вес, чем значения тех же показателей по Хабаровскому краю. А такие факторы, как «Недостаток заказов на работы» и «Недостаток финансирования» характерны больше Хабаровскому краю, чем России в целом.

Рейтинг факторов, ограничивающих предпринимательскую деятельность строительства за 2019 год указан в табл. 2 (рейтинг составлен от наиболее ограничивающего фактора к наименее ограничивающему фактору).

Таблица 2

Факторы, ограничивающие деятельность строительства (2019 год)

Рейтинг	По России	По Хабаровскому краю
1	Высокий уровень налогов	Недостаток заказов на работы
2	Высокая стоимость материалов, конструкций, изделий	Недостаток финансирования
3	Недостаток заказов на работы	Высокая стоимость материалов, конструкций, изделий
4	Недостаток финансирования	Неплатежеспособность заказчиков
5	Конкуренция	Высокий уровень налогов

Рейтинг	По России	По Хабаровскому краю
6	Неплатежеспособность заказчиков	Недостаток квалифицированного персонала
7	Высокий процент кредита	Неблагоприятные погодные условия
8	Недостаток квалифицированного персонала	Конкуренция со стороны других строительных фирм
9	Неблагоприятные погодные условия	Высокий процент кредита
10	Другое	Другое
11	Ограничений нет	Ограничений нет
12	Нехватка и изношенность строительных машин и механизмов	Нехватка и изношенность строительных машин и механизмов
13	Недостаток материалов	Недостаток материалов

Существуют организации, которые считают, что их деятельности ничего не мешает. По стране в целом величина данного показателя больше, чем по Хабаровскому краю в частности.

Список используемых источников

1. Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс]. // URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/34043> (дата обращения: 29.03.2020).

S. Y. Steksova,
A. M. Strizhova

ANALYSIS OF FACTORS LIMITED TO THE PRODUCTION ACTIVITIES OF CONSTRUCTION ORGANIZATIONS IN RUSSIA AND KHABAROVSK KRAI

Keywords: factors, restrictions, construction activities, rating.

The article discusses the factors limiting production activity in construction in Russia and the Khabarovsk Territory. Based on the analysis, a rating of limiting factors is revealed.

С. Ю. Стексова, канд. экон. наук

А. Б. Федосеева

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ В РОССИИ И ХАБАРОВСКОМ КРАЕ

Ключевые слова: ценообразование, недвижимость, стоимость жилья, финансирование.

В статье представлены результаты анализа изменения стоимости на первичном и вторичном рынке недвижимости в России и Хабаровском крае в 2010-2019 гг. Проанализированы факторы, определяющие рыночную стоимость недвижимости.

В условиях современной экономики одной из основных встает проблема расчета цены на товары и услуги. Ценообразование – это процесс формирования цен на товары и услуги.

Ценообразование в строительстве имеет существенные отличия от установления цен в других отраслях экономики. В первую очередь это связано с тем, что строительное производство имеет свои особенности, которые обусловлены специфичным характером продукции строительства, условиями труда, чертами техники, технологии, организации, управления и материально-технической базы. Цена на строительную продукцию рассчитывается индивидуально на основе сметной документации в соответствии с объемами строительных, монтажных или ремонтных работ, методами технологии производства, единичными расценками на отдельные виды работ. Сметная стоимость строительства – сумма денежных средств, необходимых для его осуществления в соответствии с проектом; она рассчитывается в составе сметной документации и определяет общий размер капитальных вложений [1].

Данные о динамике стоимости жилья по России за период 2010-2019 годы представлены в табл.1 [2].

Средняя стоимость жилья за 1 м² в России

Год	Средняя стоимость 1м ² жилья на первичном рынке, р.	Динамика цен, %	Средняя стоимость 1м ² жилья на вторичном рынке, р.	Динамика цен, %
2010	48122,77	100	59414,16	100
2011	42581,42	88,49	47049,81	79,19
2012	46740,1	109,77	54120,81	115,03
2013	49573,30	106,06	56035,97	103,54
2014	50921,93	102,72	56939,80	101,61
2015	52010,78	102,14	57633,48	101,22
2016	53494,12	102,85	54580,23	94,70
2017	56576,74	105,76	52606,38	96,39
2018	60407,41	106,77	53902,74	102,46
2019	61738,41	102,20	57532,34	106,73

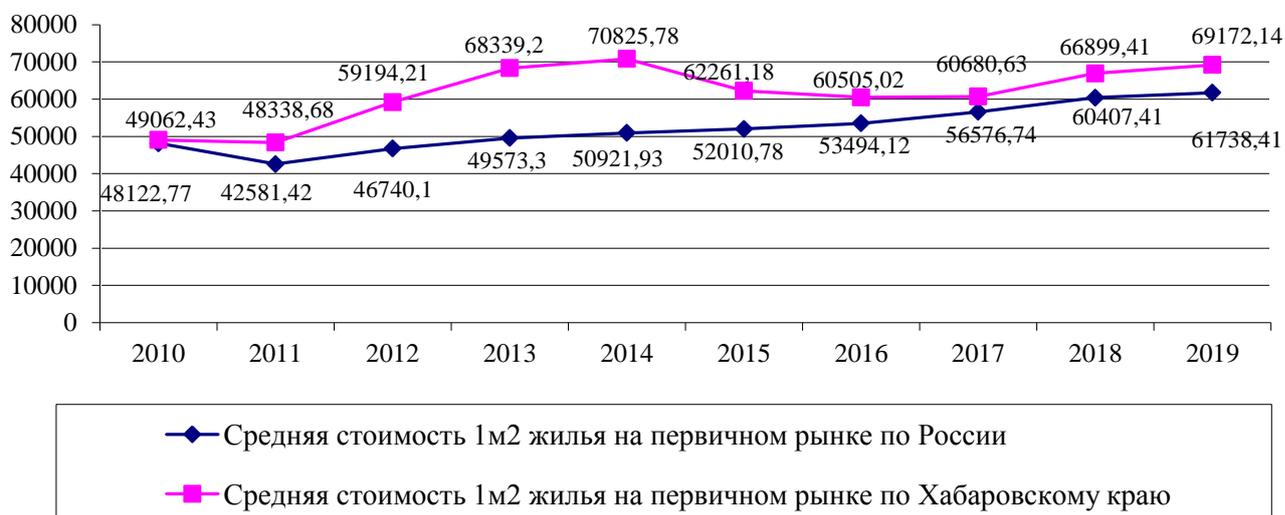
Согласно данным табл. 2 видно, что за весь анализируемый период средняя стоимость 1м² жилья на первичном рынке возрастает. Таким образом, она увеличилась с 48 122,77 р. до 61 738,41 р. Что касается средней стоимости 1м² жилья на вторичном рынке, то здесь она имеет тенденцию снижения и к концу отчетного периода составила 57 532,34 р. Стоит отметить, что стоимость 1м² на первичное жилье ниже, чем на вторичное, что связано с высоким уровнем риска не достраивания жилых объектов. Однако с 2017 года ситуация изменилась и темпы роста стоимости 1 м² первичного жилья стали увеличиваться быстрее, чем темпы роста цен на вторичное жилье. И стоимость 1м² первичного жилья превысила стоимость 1м² вторичного жилья. Далее рассматривается динамика стоимости 1м² жилья в Хабаровском крае (табл. 2). В целом можно отметить, что стоимость 1м² на первичном и вторичном рынке имеет тенденцию роста. Стоимость разнится не сильно. Наибольшая разница наблюдается в 2010 и 2014 году. Тогда разница между стоимостью 1м² жилья на первичном и вторичном рынке составила 6 736,83 р. и 7 823,03 р. соответственно в пользу первичного жилья. Сравнение средней стоимости 1м² жилья на первичном рынке по Хабаровскому краю и России представлено на рис.1. Как видно из графика стоимость 1м² на первичном рынке в Хабаровском крае выше, чем по России в целом. Значительный рост цен в крае начался с 2011 года и продолжался до 2014 года включительно. Затем произошел спад цен, что в свою очередь связано с экономическим кризисом 2014 года.

Сравнение средней стоимости 1м² жилья на вторичном рынке по Хабаровскому краю и России представлено на рисунке 2 [2]. Обе линии имеют схожую динамику. Резкое изменение произошло в 2011 году. Ключевым фактором, который повлиял на динамику рынка недвижимости в стране, стали неоднократные изменения Центробанком ключевой ставки по кредитам. На рынке новостроек главным событием стало принятие закона о переходе на проектное финансирование. В ожидании ужесточения условий застройщики поспешили объявить о новых строительных проектах и анонсировали повышение цен.

Таблица 2

Изменение средней стоимости жилья за 1 м² в г. Хабаровском крае

Год	Средняя стоимость 1 м ² жилья на первичном рынке, р.	Динамика цен, %	Средняя стоимость 1 м ² жилья на вторичном рынке, р	Динамика цен, %
2010	49062,43	100	42325,60	100
2011	48338,68	98,52	50190,31	118,58
2012	59194,21	122,46	61318,05	122,17
2013	68339,2	115,45	66722,36	108,81
2014	70825,78	103,64	63002,75	94,43
2015	62261,18	87,91	63184,61	100,29
2016	60505,02	97,18	58909,61	93,23
2017	60680,63	100,29	61059,36	103,65
2018	66899,41	110,25	61414,44	100,58
2019	69172,14	103,40	69328,25	112,89

Рис. 1. Изменение рыночной стоимости 1 м² жилья на первичном рынкеРис. 2. Изменение рыночной стоимости 1 м² жилья на вторичном рынке

На вторичном рынке жилья квартиры продаются хуже, чем на первичном, это связано с тем, что застройщики сейчас стали предлагать купить квартиру «под ключ», и человеку, въезжающему в нее, уже не придется думать о ремонте или еще каких-либо мелочах.

Список используемых источников

1. *Крестьянинов, А. Н.* Основы ценообразования: учеб. пособие / А.Н. Крестьянинов, Ю.Н. Жулькова, А.А. Сазонов; Нижегород. гос. архитектур.-строит. ун-т. – Н. Новгород: ННГАСУ, 2016. – 109 с.

2. *Федеральная служба государственной статистики.* Режим доступа: <https://www.gks.ru/> (15.01.2020)

**S. Yu. Steksova,
A. B. Fedoseeva**

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE MARKET VALUE OF HOUSING IN RUSSIA AND THE KHABAROVSK REGION

Keywords: pricing, real estate, cost of housing, financing.

The article presents the results of the analysis of changes in value in the primary and secondary real estate markets in Russia and the Khabarovsk Territory in 2010-2019. The factors determining the market value of real estate are analyzed.

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ, ОТРАСЛЕЙ, КОМПЛЕКСОВ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО РЕГИОНА, РФ И СТРАН АТР

УДК 656.073.51

А. С. Рыжова, канд. экон. наук
П. П. Володькин, д-р техн. наук
(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

СИСТЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ГРУЗОПОТОКОВ НА ТЕРРИТОРИИ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА РФ

Ключевые слова: грузопотоки, транспортная система, инфраструктура, маршрут, объем перевозок, Дальний Восток РФ.

В статье проведен анализ маршрутной сети в направлении Владивосток - Хабаровск - Благовещенск. Изучены грузопотоки между начальным (г. Владивосток), промежуточным (г. Хабаровск) и конечным (г. Благовещенск) пунктами, определены грузообразующие, грузопоглощающие и промежуточные пункты, а также объемы грузоперевозок между ними.

Исходя из высокого промышленного и транспортного потенциала региона и учитывая прогнозы повышения внутреннего регионального продукта региона, исследуем некоторые системы формирования грузопотоков на территории Дальнего Востока.

Так, проведем анализ маршрутной сети между складским комплексом ТЛК «ЮНИОН» (Приморский край), Индустриальным парком «Авангард» (Хабаровский край), а также складом ГК «Деловые Линии» (Амурская область).

Среди транспортных и логистических компаний, имеющих высокие показатели рентабельности транспортно-технологического производства, можно выделить, например, компании «СДЭК», ТК «АЛТАН» и ТК «Берг».

Курьерская служба доставки СДЭК организует экспресс-доставку любых грузов, кроме запрещенных, и документов, как по России, так и за рубеж. Компания предоставляет немалый объем услуг: доставка товаров для интернет-магазинов; классическая экспресс-доставка документов и грузов по всей территории России со стандартными сроками доставки; срочная доставка; экономичная доставка по популярным направлениям; международная доставка в Китай, США, Европу, страны СНГ, Белоруссию, Казахстан и другие страны; авиадоставка грузов; обратная доставка сопроводительных документов с отметками получателя; складские услуги, а также услуга комплектации заказов.

Транспортная компания «АЛТАН» работает на рынке грузовых перевозок более 16 лет, имеет собственный обширный парк подвижного состава разных видов. Направления перевозок охватывают большинство городов Приморского и Хабаровского краёв, Еврейской автономной области, Амурской области, Республики Саха (Якутия), Иркутской области, Магаданской и Сахалинской областей, Камчатского края, и, кроме того, большое количество городов в западной части России. В стоимость доставки входят такие логистические услуги, как взвешивание, временное хранение, информационные услуги, маркировка груза. Более того, компания оказывает ряд дополнительных услуг: экспедирование «от двери до двери», подготовка сопроводительных документов, погрузо-разгрузочные работы, мягкую и жесткую упаковку, страхование груза.

Транспортная компания «Берг» уже более двадцати лет осуществляет ежедневные грузовые перевозки автомобильным транспортом между городами Владивосток, Уссурийск, Хабаровск, Благовещенск и Комсомольск-на-Амуре. Компания перевозит груз с температурным режимом, груз в контейнерах, а также предоставляет услуги по страхованию и охране груза, упаковку и обрешетку груза.

Для исследования маршрута были изучены грузопотоки между начальным (г. Владивосток), промежуточным (г. Хабаровск) и конечным (г. Благовещенск) пунктами. Грузообразующие, грузопоглощающие, промежуточные пункты, а также объемы грузоперевозок между ними указаны на карте (рис. 1).

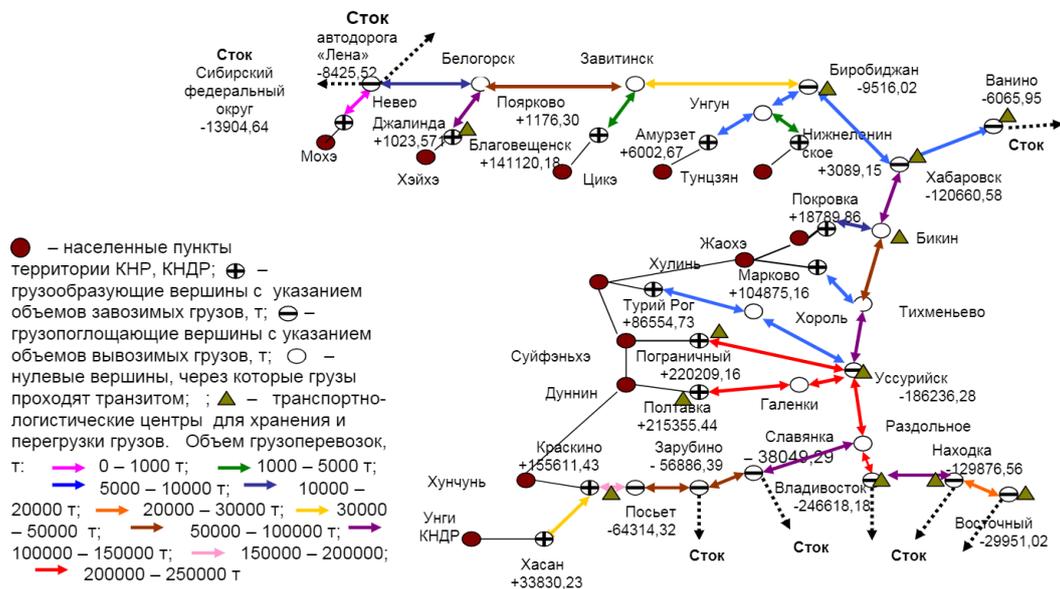


Рис. 1. Грузопотоки на сети дорог Дальневосточного федерального округа

Максимальные грузопотоки определяются направлениями движения Владивосток – Раздольное – Уссурийск – Галенки – Полтавка, Уссурийск – Пограничный (рис. 2). Минимальные потоки отмечены по направлениям: Невер – Джалинда, Завитинск – Поярково и Унгун – Нижнеленинское.

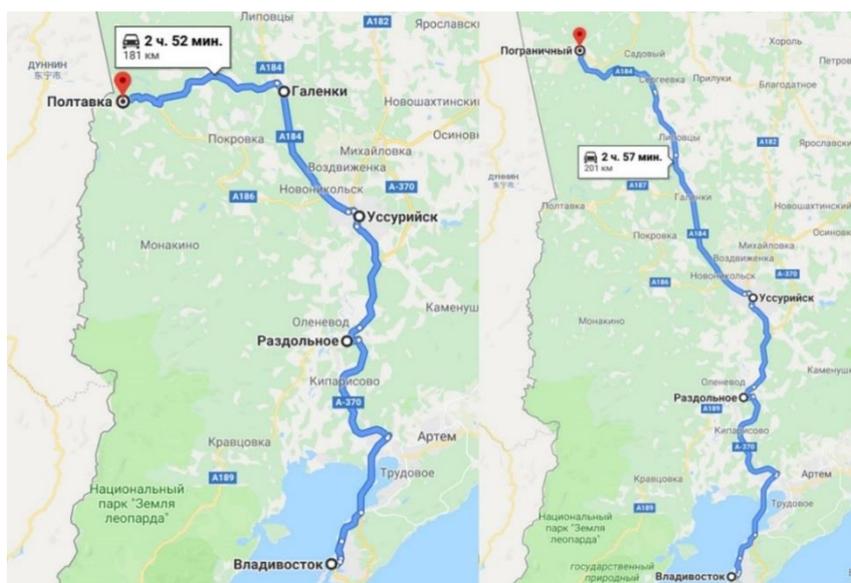


Рис. 2. Анализ направлений Приморского края с наибольшим грузопотоком

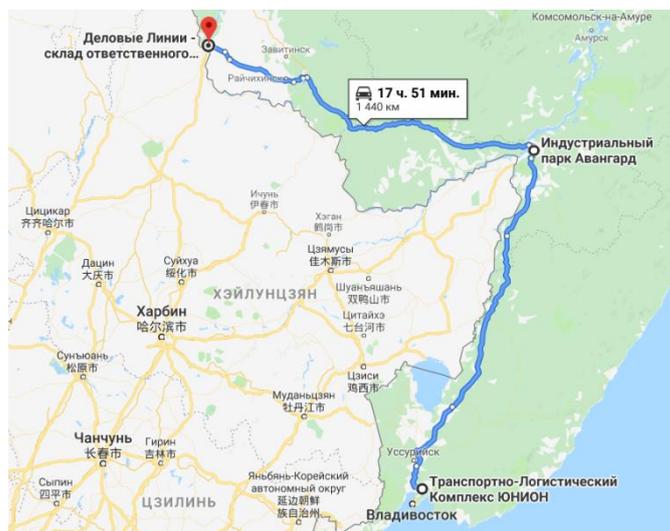


Рис. 3. Маршрут доставки груза из ТЛК «ЮНИОН» в ИП «Авангард» и далее на склад ГК «Деловые Линии» автомобильным транспортом

Маршрут перевозок из ТЛК «ЮНИОН» в Индустриальный парк «Авангард» и далее на склад ГК «Деловые Линии» проходит по автодороге А-370 «Уссури» и Р-257 «Амур» и занимает 17 часов 51 минуту при протяженности 1440 км (рис. 3). Организовать прямую перевозку из Владивостока в Хабаровск и далее в Благовещенск воздушным транспортом не представляется возможным по причине того, что рейс из Хабаровска в Благовещенск выполняется с пересадкой в Якутске. Таким образом, авиаперевозка займет 5 часов 40 минут без учета ожидания рейса в аэропортах Хабаровска и Якутска, а также дороги от и до складских комплексов. С помощью железнодорожного транспорта удастся перевезти груз примерно за 31 час.

Таким образом, при исследовании маршрутной сети и грузовой терминальной системы Дальнего Востока были выделены основные направления формирования грузообразующих и грузопоглощающих транспортных пунктов, которые имеют перспективное развитие с учетом роста значений номинальных грузопотоков, развитием маршрутной транспортной сети и учитывают планы по интенсификации территорий опережающего развития. Примечательно, что большинство хозяйствующих субъектов имеют развитую транспортно-логистическую систему коммуникаций, что позволяет утверждать о наличии у них высокого потенциала формирования амодальных и терминальных транспортных центров, что напрямую влияет на грузовые перевозки в регионе.

Список используемых источников

1. Рыжова, А. С. Влияние транспортной доступности региона на инвестиционный климат Хабаровского края / А. С. Рыжова, П. П. Володькин // Современные проблемы экономического развития предприятий, отраслей, комплексов, территорий: материалы международной научно-практической конференции (Хабаровск, 27 апр. 2017 г.) : в 2 т. Т1 / (отв. ред. В. С. Лосев). - Хабаровск : Изд-во Тихоокеанск. гос. ун-та, 2017. - С. 31.

2. Рыжова, А. С. Развитие международных автомобильных перевозок как один из факторов повышения экономической привлекательности региона / А. С. Рыжова, П. П. Володькин // Перспективы инновационного развития российской экономики на современном этапе. Труды Всероссийской научно-практической конф. 16 ноября 2016 г. Хабаровск: Издательство ДВГУПС, 2016 – С. 45.

3. Рязанова, А. В. Анализ аварийности в Амурской области / А. В. Рязанова // Проблемы функционирования систем транспорта [Текст]: материалы Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых (22-23 декабря 2017 г.) : в 2 т. / отв. ред. А. В. Медведев. - Тюмень: ТИУ, 2018 – С. 401.

A. S. Ryzhova,

P. P. Volodkin

SYSTEMS FORMATION OF CARGO FLOWS IN THE TERRITORY OF THE FAR EAST RUSSIAN FEDERATION

Keywords: Far East of the Russian Federation, cargo flows, transport system, infrastructure, route, traffic volume.

The article analyzes the route network in the direction of Vladivostok-Khabarovsk-Blagoveshchensk. Cargo flows between the initial (Vladivostok), intermediate (Khabarovsk) and final (Blagoveshchensk) points were studied, cargo-forming, cargo-absorbing and intermediate points were determined, as well as the volume of cargo transportation between them.

УДК 330.322

Н. В. Воронина, канд. экон. наук

М. В. Деркач

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Ключевые слова: прямые инвестиции, экономическое развитие, социально-экономические факторы.

© Воронина Н. В., 2020

© Деркач М. В., 2020

В статье рассматривается роль прямых инвестиций в формировании благоприятного социально-экономического климата Хабаровского края. С помощью экспертного метода – анкетирования – изучена роль прямых инвестиций в развитии региона.

Инвестиции являются катализатором социально-экономического развития любой экономической системы. Эффект от использования инвестирования различается масштабностью и конечным результатом. На макроуровне инвестиции служат базой для модернизации и ускорения научно-технического прогресса, обеспечивают конкурентоспособность отечественного производства, оказывают положительное влияние на социальную сферу, повышают уровень жизни населения. На микроуровне инвестиции способствуют обновлению технологической базы производства, росту производительности труда и расширению рынков сбыта. [1]

В последнее время большое внимание на всех уровнях уделяется прямому инвестированию, под которым подразумевается непосредственное участие инвестора в выборе объектов инвестирования и вложении капитала. Как правило, прямые инвестиции осуществляются путем вложения капитала в уставные фонды предприятий.

Хабаровский край обладает большим инвестиционным потенциалом. [2]

Иностранным и отечественным инвесторам предоставлен широкий круг инвестиционных объектов в различных отраслях экономики края: от крупных инфраструктурных проектов до проектов малого бизнеса и предпринимательства.

Рост объемов инвестиций, а также форм и способов финансирования инвестиционной деятельности должен способствовать развитию экономики региона.

Однако данная гипотеза не находит подтверждения в исследованиях, которые проводятся в последнее время. Как правило, авторы объясняют данный факт неэффективным использованием инвестиций. [3,4,5]

В данной работе авторы исследуют влияние прямых инвестиций на экономику Хабаровского края, используя как количественные, так и не четко формализованные экспертные методы для оценки влияния прямых инвестиций на основные социально-экономические показатели деятельности региона. В работе был применен метод анкетирования с целью установления зависимостей между индикаторами социально-экономического развития региона и объемами инвестирования. Анкета состояла из десяти вопросов, в качестве респондентов выступали специалисты, занимающиеся вопросами организации инвестиционной деятельности, а также руководители предприятий и преподаватели ВУЗов. Анкетирование проводилось анонимно. Далее представлены краткие результаты опроса.

По мнению 71,4% респондентов, фактором, который обеспечивает устойчивое развитие экономики, является высокий уровень и качество жизни населе-

ния. На втором месте с результатом 45,7% - объем прямых инвестиций в экономику края, на третьем - 40% - модернизация производств.

На вопрос «Какие факторы в большей степени влияют на объем привлекаемых прямых инвестиций в экономику края», подавляющее большинство респондентов считают, что именно наличие условий для развития малого и среднего бизнеса является определяющим в увеличении притока инвестиций. В настоящее время, средней и малый бизнес набирает обороты не только в регионах, но и в целом по стране. Доходы предприятий среднего и малого бизнеса по стране за последние два года увеличились на 161,6 млрд р., а в Хабаровском крае - на 8,3 млрд р.

На вопрос «Увеличение объема прямых инвестиций происходит за счет», 47,1 % респондентов ответили, что в большей степени это вызвано упрощением разрешительных процедур для ведения бизнеса. Распределение ответов на вопрос представлено на рис. 1.

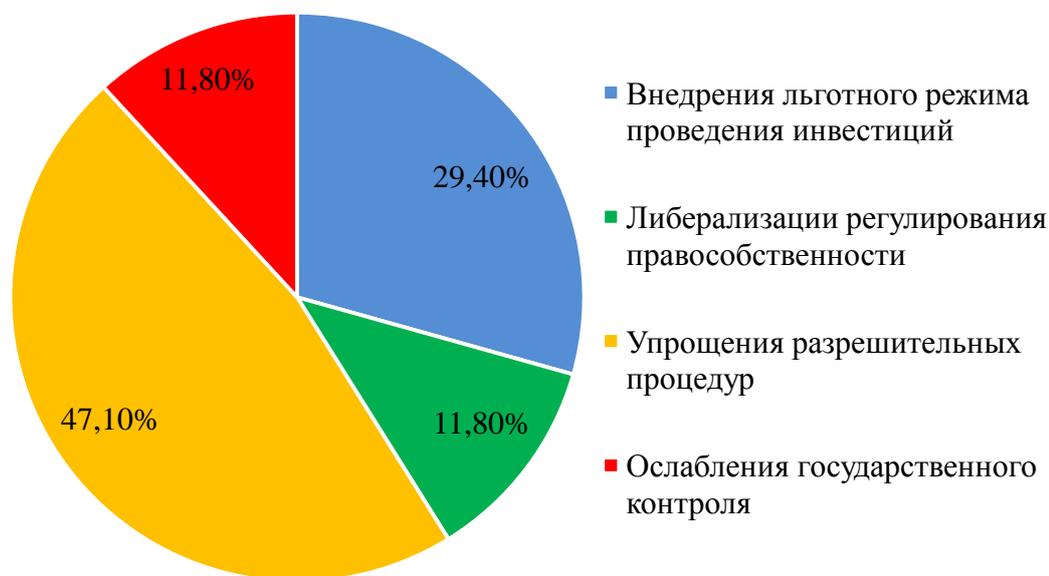


Рис. 1. Распределение ответов на вопрос «Увеличение объема прямых инвестиций происходит за счет...»

В Хабаровском крае расположено несколько территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР), на которых действует преференциальный режим. Преференциальный режим включает льготное налогообложение, упрощенную систему приглашения трудовых ресурсов, сокращенные сроки проведения проверок для резидентов - все это, безусловно, благоприятно влияет на принятие решения инвестора о вложении средств. [2]

Наиболее привлекательными льготами для иностранного инвестора на законодательном уровне респонденты считают применение свободной таможенной зоны. На рис. 2 представлены результаты ответов на вопрос «Наиболее

привлекательные льготы для иностранных инвесторов на законодательном уровне». Как видно из рис. 2 все ответы распределились примерно одинаково, что говорит о взаимосвязи и равнозначности приведенных вариантов ответов, по мнению респондентов.



Рис. 2. Результаты ответов по вопросу «Наиболее привлекательные льготы для иностранных инвесторов на законодательном уровне»

Связь инвестирования с развитием социальной сферы подтвердили ответы на вопрос «Формируется ли социальный эффект в обществе от привлечения прямых инвестиций в экономику региона?». Большая часть респондентов (68,6%) ответили положительно (рис. 3).

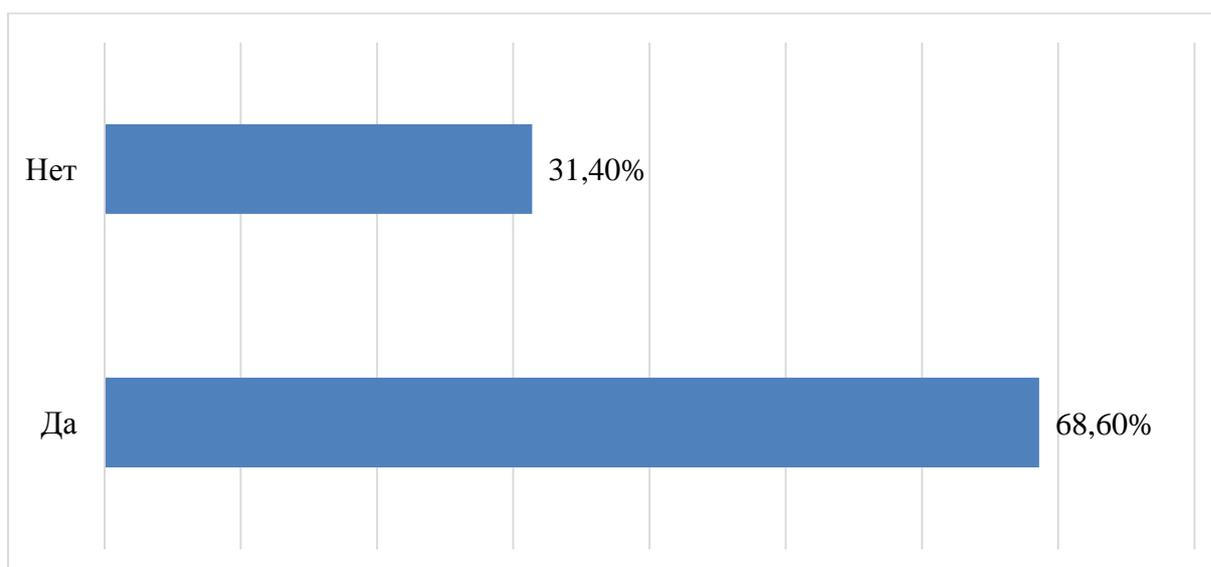


Рис. 3. Результаты ответов по вопросу «Формируется ли социальный эффект в обществе от привлечения прямых инвестиций в экономику региона?»

По итогам проведенного анкетирования, можно сделать следующие выводы:

– качество и уровень жизни населения обеспечивает устойчивое развитие экономики региона;

– прямое инвестирование оказывает влияние на социальную сферу, главным образом, за счет создания рабочих мест;

– увеличение объема прямых инвестиций происходит за счет упрощения разрешительных процедур для ведения бизнеса и прямого инвестирования в проекты.

Список используемых источников

1. *Воробьева, И. М.* Роль инвестиций в экономике [Электронный ресурс]. URL: <https://moluch.ru/archive/90/18920/>. (дата обращения: 15.02.2020).

2. *Инвестиционный портал Хабаровского края* [Электронный ресурс]. URL: <https://invest.khv.gov.ru/>. (дата обращения: 15.02.2020).

3. *Антоненко, К. Л.* Общая характеристика инвестиционной деятельности Хабаровского края / К.Л. Антоненко, Н.А. Бондаренко // Ученые заметки ТОГУ. – 2019. - № 3. - С. 122.

4. *Белусова, А. В.* Инвестиции и экономический рост: случай Дальнего Востока / А.В. Белусова, А. Г. Исаев // Журнал новой экономической ассоциации. - 2018. - № 2 (38). - С. 164.

5. *Стексова, С. Ю.* Экономическая эффективность инвестиций в недвижимость / С.Ю. Стексова, В.В. Боклина // Современные проблемы экономического развития предприятий, отраслей, комплексов, территорий материалы международной научно-практической конференции. - 2017. - С. 218.

N. V. Voronina,

M. V. Derkach

THE INFLUENCE OF DIRECT INVESTMENT ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

Keywords: direct investment, economic development, influence, expert method, questionnaire, socio-economic factors.

The article analyzes the impact of direct investment on the economic development of the Khabarovsk territory. The value of direct investment in the social and economic areas of the region was studied by using an expert method – a questionnaire.

А. С. Габова

(Краевое государственное бюджетное учреждение «Хабаровский краевой центр кадастровой оценки и учета недвижимости», г. Хабаровск)

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ПРИМЕНЕНИЯ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ В КАЧЕСТВЕ НАЛОГООБЛАГАЕМОЙ БАЗЫ ИМУЩЕСТВЕННОГО НАЛОГА НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА

Ключевые слова: кадастровая стоимость, налог на имущество, налогооблагаемая база.

В статье рассматривается целесообразность применения кадастровой стоимости в качестве налогооблагаемой базы на имущественный налог. Анализируются пути возможного вовлечения объектов недвижимости в налоговый оборот. Оценивается влияние изменения налоговой базы на экономический потенциал региона.

Перспективы экономического развития и инвестиционной привлекательности региона невозможны без рационализации и оптимизации пользования землей и объектами недвижимости, составляющими основу в обеспечении самостоятельности и устойчивости местных бюджетов и активно участвующих в финансировании полномочий органов местного самоуправления.

При этом существующая система налогообложения в виде имущественных налогов в большей степени служит фискальным целям, нежели задачам общеэкономического характера.

В 2014 г. указом Президента Российской Федерации были введены в действие федеральные законы, на основании которых налог на имущество как юридических лиц, так и физических может взиматься в процентах от кадастровой стоимости объектов недвижимости.

С вступлением в силу Федерального закона от 02.11.2013 № 307-ФЗ «О внесении изменений в статью 12 части первой и главу 30 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» перед законодательной и исполнительной властью Хабаровского края стоит задача реализации фискальной функции в отношении отдельных объектов недвижимости соответствующим условиям пункта 7 статьи 378.2 части второй Налогового кодекса Российской Федерации 1 (административные, торговые, общественного питания и бытового обслужи-

вания), база по налогу на имущество которых может определяться как их кадастровая стоимость, и обуславливать тем самым утверждение новых ставок налога на имущество в процентах от кадастровой стоимости объектов недвижимости.

Так, с 2015г. в Хабаровском крае определена налоговая база по налогу на имущество организаций как кадастровая стоимость имущества в отношении торговых центров (комплексов) общей площадью свыше 2 000 квадратных метров и помещений в них, включенных в соответствии со статьей 378.2 части второй Налогового кодекса в перечень объектов недвижимого имущества, в отношении которых налоговая база определяется как кадастровая стоимость 3 (далее – Перечень).

В 2019 г. в перечень торговых центров включено 111 объектов недвижимости, находящихся на территории г. Хабаровска, г. Комсомольска-на-Амуре и г. Советская Гавань, Верхнебуреинского, Хабаровского, Ванинского, Охотского и Советско-Гаванского районов края 4.

При этом, в Хабаровском крае до настоящего времени не введен налог на имущество от кадастровой стоимости в отношении:

- 1) Административно-деловых центров и помещений в них;
- 2) Нежилых помещений, назначение которых в соответствии с кадастровыми паспортами объектов недвижимости или документами технического учета (инвентаризации) объектов недвижимости предусматривает размещение офисов, объектов общественного питания и бытового обслуживания либо которые фактически используются для размещения офисов, объектов общественного питания и бытового обслуживания.

В связи с этим, в целях увеличения налоговых поступлений в бюджет Хабаровского края, актуальным становится вопрос о расширении Перечня объектов недвижимого имущества (торговых центров (комплексов) для уплаты налога на имущество от кадастровой стоимости.

В настоящее время министерством сельского хозяйства, торговли, пищевой перерабатывающей промышленности Хабаровского края (далее – министерство), осуществляющим мероприятия в качестве уполномоченного органа исполнительной власти края по определению перечня торговых объектов, расположенных на территории Хабаровского края, в отношении которых налоговая база определяется как кадастровая стоимость для целей налогообложения, рассматривается возможность расширения Перечня путем изменения критериев формирования перечня, в частности, снижения ограничений по площади с 2000 до 1000 кв. метров и включения в перечень нежилых помещений, предназначенных и (или) используемых для размещения объектов торговли, общественного питания и бытового обслуживания с ограничением по площади в одном здании суммарно более 1000 кв. метров).

При этом необходимо учитывать, что в Хабаровском крае в 2019г. была проведена государственная кадастровая оценка объектов капитального строительства (зданий, помещений, сооружений, ОНС, ЕНК) в соответствии с Феде-

ральным законом от 03.07.2016г. №237-ФЗ «О государственной кадастровой оценке», результаты которой вступили в силу с 01.01.2020 г.

Анализ результатов государственной кадастровой оценки объектов, содержащихся в Перечне, показал рост их кадастровой стоимости порядка 40%.

Основными причинами увеличения кадастровой стоимости являются:

- изменение методики определения кадастровой стоимости объектов недвижимости, в том числе порядка определения кадастровой стоимости вновь учтенных и/или изменивших свои характеристики объектов недвижимости;
- актуализация сведений и материалов, использованных в ходе определения кадастровой стоимости, по состоянию на 01.01.2019 г. Предыдущий тур государственной кадастровой оценки объектов капитального строительства проводился в 2012 г.

В целях обоснования целесообразности расширения Перечня был проведен сравнительный анализ изменения размера налога на имущество организаций на примере выбранных торговых объектов, в случае изменения критерия формирования Перечня для уплаты налога на имущество от кадастровой стоимости, исчисленного от среднегодовой остаточной стоимости имущества за 2018 год и прогнозный 2020 год в отношении одного и того же объекта 7.

Для анализа были выбраны 44 объекта недвижимости, собственниками которых являются как юридические, так и физические лица, применяющие общую систему налогообложения и специальные налоговые режимы, которые в соответствии с п.2, 3 ст.346.11, п.4 ст.346.26 НК освобождены от уплаты налога на имущество организаций и физических лиц.

Для расчета налога от кадастровой стоимости и проведения анализа использована ставка 2 %, которая установлена п. 6 ст. 2 Закона Хабаровского края от 10.11.2005 г. № 308 «О региональных налогах и налоговых льготах в Хабаровском крае» в отношении объектов недвижимого имущества, налоговая база которых определяется как кадастровая стоимость на 2019 г. и последующие годы.

Анализ налоговых поступлений налога на имущество проводился за налоговый период 2019 г. с прогнозным планом за 2020 г., данные табл. 1.

По структуре налогового режима анализируемых объектов установлено, что основная доля налогоплательщиков приходится на физические лица (38 %), сумма налога на имущество по ставке 2 % от кадастровой стоимости которых за 2019 г. увеличится более чем в 10 раз, что связано, в том числе, с особенностями налогообложения на имущество для физических лиц.

В отношении юридических лиц основная доля налога на имущество приходится на налогоплательщиков, состоящих на общей системе налогообложения (56 %). При этом 44 % налогоплательщиков УСН, ЕНВД в настоящее время освобождены от налога на имущество.

В результате проведенного анализа в отношении юридических лиц сумма налога от кадастровой стоимости по сравнению с суммой налога от среднегодовой остаточной стоимости за 2019 г. увеличится на 190 %.

**Показатели потенциально возможной суммы налога
на имущество организаций**

Собственники	Сумма налога на имущество		Прогноз налога на имущество при условии включения в Перечень, на 2021г. от кадастровой стоимости с 01.01.2020г., тыс. р
	Фактически начислено налога на имущество за 2018г., тыс. р	Прогноз налога на имущество за 2019г. от кадастровой стоимости, тыс. р	
По ЮЛ, в том числе:	4 274	14527	---
По ЮЛ, применяющим специальные налоговые режимы	0	6 389	---
По ЮЛ, находящимся на общепринятой системе налогообложения	4 274	8 138	---
По физическим лицам	877	8 818	---
ИТОГО	5 151	23 345	27 004

В целом, при расширении Перечня путем предложенных Министерством изменений критериев формирования Перечня, а также с учетом действующих с 01.01.2020г. результатов утвержденной кадастровой стоимости прогноз поступлений в 2021г. в бюджет Хабаровского края от налога на имущество по объектам недвижимости, в отношении которых налоговая база определяется как кадастровая стоимость, составит 27 004 тыс. р., то есть увеличится в 4,23 раза.

Однако, в существующих условиях нарастающего экономического кризиса собственники объектов недвижимости оказались в ситуации, когда платежи по налогу на имущество исчисляются по налогооблагаемой базе докризисного уровня, а эффективность и доходность от их использования резко снизилась, что, естественно, усугубляет и без того тяжелое экономическое положение организаций в целом.

Вместе с тем, сравнивая балансовую стоимость имущества с кадастровой, возникает понимание того, что налогооблагаемая база может увеличиться для некоторых налогоплательщиков в десятки раз.

Ситуация осложняется тем, что экономическая объективность налоговой нагрузки оценивается налогоплательщиком как субъектом предпринимательской деятельности не величиной налогооблагаемой базы и не размером ставки налога, а суммой денежных средств, которую он должен перечислить в бюджет за право владения своим объектом недвижимости. Налогоплательщик всегда будет в первую очередь оценивать свои затраты, а также анализировать, за счет чего они изменились. Сумма, перечисляемая в бюджет налогоплательщиком, относится как к бюджетным отчислениям, так и к объекту экономического обоснования дифференциации ставок с учетом факторов, влияющих на изменение исчисления налога на имущество в процентах от кадастровой стоимости объектов недвижимости.

Именно данный механизм дифференциации также должен обеспечить стабильные поступления денежных средств в бюджет.

Таким образом, для учета интересов всех сторон процесса налогообложения именно дифференциация ставок может регулировать объем налоговых отчислений, а также влиять на экономическое развитие и инвестиционную привлекательность региона.

Список используемых источников

1. *Налоговый кодекс РФ*, часть вторая.
2. *Федеральный закон* от 02 ноября 2013г. № 307-ФЗ «О внесении изменений в статью 12 части первой и главу 30 части второй Налогового кодекса Российской Федерации».
3. *Постановление* Правительства Хабаровского края от 05 ноября 2015г. №372-пр «Об определении уполномоченного органа исполнительной власти Хабаровского края по определению на очередной налоговый период перечня объектов недвижимого имущества, в отношении которых налоговая база определяется как кадастровая стоимость».
4. *Приказ* Министерства торговли, пищевой и перерабатывающей промышленности Хабаровского края от 21 декабря 2018г. № 1173.
5. *Федеральный закон* от 03 июля 2016г. №237-ФЗ «О государственной кадастровой оценке».
6. *Приказ* Министерства имущественных отношений Хабаровского края от 11 ноября 2019г. № 103 "Об утверждении результатов определения кадастровой стоимости объектов недвижимости".
7. *Материалы* краевой межведомственной комиссии по рассмотрению вопросов, касающихся перечня объектов недвижимого имущества, расположенных на территории Хабаровского края, в отношении которых налоговая база определяется как кадастровая стоимость, для целей налогообложения от 15 ноября 2019 г.
8. *Ильина, А. В.* Сбалансированное применение нового механизма взимания налога на имущество / А.В.Ильина, А.С.Ильин // Проблемы современной экономики. –2015.– № 2(54). – С.237-240.
9. *Пылаева, А. В.* Оценка влияния изменения налоговой базы по налогу на имущество организаций на налоговый потенциал субъектов РФ /А.В.Пылаева // Региональная экономика. – 2014. – №15(342). – С.20-24.

A. S. Gabova

ASSESSMENT OF THE IMPACT OF USING CADASTRAL VALUE AS THE TAXABLE BASE OF PROPERTY TAX ON THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE REGION

Keywords: cadastral value, the tax on the property, tax base.

The article considers the feasibility of using cadastral value as a taxable base for property tax. The ways of possible involvement of real estate objects in the tax turnover are analyzed. The impact of changes in the tax base on the economic potential of the region is estimate.

УДК 330.111.4

К. Н. Григорьев, канд. экон. наук

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ФОНДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Ключевые слова: фондовый потенциал, промышленное предприятие, производственная мощность, производственный потенциал региона.

В статье рассматривается вопрос оценки фондового потенциала региона. Проводится сравнительный анализ понятий фондового потенциала и производственного потенциала. Рассматриваются преимущества и недостатки официальной оценки производственных мощностей предприятий. Выявлены факторы, оказывающие влияние на величину фондового потенциала региона.

Определение фондового потенциала промышленных предприятий до недавнего времени отождествлялось с оценкой уровня его технических возможностей. Само по себе понятие «фондовый потенциал» несмотря на множество трактовок, как правило, ограничивается анализом технических характеристик и динамикой изменения физических объемов основных производственных фон-

дов, что явно недостаточно для раскрытия смысла данного термина.

Трудности методического характера в объективной оценке фондового потенциала заключаются как в спорной концепции исследования его динамики по материально-вещественному воспроизводству основного капитала, так и в отождествлении его с категориями "производственный потенциал" и "производственная мощность", часто используемом в экономической литературе [3].

Однако, производственный потенциал характеризует максимальную результативность всей совокупности ресурсов как трудовых, так и материальных, выраженных в стоимостном выражении и локализованных на отдельной территории. При этом, если рассматривать производственный потенциал как систему, то ему присущи признаки этой системы - целостность, направленность действий элементов системы на достижение цели, поставленной перед ней.

Соответственно, производственный потенциал региона или конкретного предприятия всегда выше соответствующего значения фондового потенциала, как одного из элементов производственного потенциала. Однако, необходимо учитывать, что такие сравнения и сопоставления допустимы только при оценке потенциала в ресурсной (стоимостной) форме.

Существенные различия имеются и между такими категориями, как "производственная мощность" и "фондовый потенциал" региона. В значительной степени эти различия проявляются при рассмотрении вопросов, касающихся методов расчета и определения производственной мощности предприятия [2].

Отличительной особенностью определения величины производственной мощности предприятия вступает принцип выбора "узкого" места технологического процесса, ограничивающего производительность или пропускную способность системы. По параметрам "узкого" места и ведется расчет производственной мощности.

При наличии несопряженности мощностей, которая, как правило, присутствует в замкнутой системе, расчет производственной мощности существенно занижает параметры максимально возможного выпуска продукции предприятия. Таким образом, производственная мощность отражает лишь часть потенциальных возможностей производственных фондов.

В силу этого, применение указанных принципов расчета производственных мощностей при расчете на региональном уровне дает систему пространственно организованной производственной деятельности, не позволяющего выявить потенциальные возможности наиболее эффективной территориальной организации хозяйства в регионах. Вышеназванный принцип фиксирует все диспропорции размещения предприятий в регионе наряду с технологической несопряженностью и «узкими местами» внутри каждого из них.

Следовательно, характеристика фондового потенциала, базирующаяся на производственной мощности региона, всегда будет заведомо заниженной. При этом пропорциональное соотношение между фондовым и производственным потенциалами отражает величину неиспользуемых резервов производственных фондов территорий.

На сегодняшний момент нормативным правовым актом, устанавливающим порядок расчета производственных мощностей, является Указание по заполнению формы федерального статистического наблюдения N 1-натура-БМ "Сведения о производстве, отгрузке продукции и балансе производственных мощностей", утвержденное приказом Росстата от 22.07.2019 N 419 "Об утверждении форм федерального статистического наблюдения для организации федерального статистического наблюдения за деятельностью предприятий" [1].

Согласно Указаний в расчет производственной мощности включается все основное оборудование, за исключением технологически необходимого резервного оборудования, оборудования опытно-экспериментальных производств и участков, осуществляющих изготовление одного-двух опытных образцов, специализированных участков для профессионально-технического обучения.

Кроме того, в расчете производственной мощности учитывается оборудование основного производства, временно бездействующее вследствие неисправности, проведения ремонта, модернизации, недостаточной загрузки.

Оборудование вспомогательных цехов также должно учитываться при расчетах производственной мощности, но при условии, что оно аналогично (или тождественно) оборудованию основных цехов.

Одним из методических принципов является учет в балансе производственных мощностей в отчетном году всех изменений номенклатуры и ассортимента продукции, которые сказываются на величине трудоемкости производимой продукции [4].

Определение производственных мощностей базируется на расчетах, связанных с выпуском конкретной продукции или узкой группы (как правило, однородной), что оправдано для специализированных предприятий при больших масштабах производства.

Рыночная экономика предъявляет требования быстрой обновляемости продукции при широкой номенклатуре товарного выпуска, меняющейся с учетом конъюнктуры рынка. В этих условиях производственная мощность лишь тогда будет приближаться к оценке величины потенциала основных производственных фондов, когда ее расчет будет вестись без жесткой привязки к выпускаемой продукции (например, в размерности станко-час, или машино-час) и учитывать все инвентарные объекты, составляющие производственную часть основного капитала. Как правило, это возможно, если производственный аппарат способен обеспечить высокий уровень диверсификации производства. Но даже и в таком случае производственная мощность будет представлять лишь примерный ориентир для оценки величины производственного потенциала в результативной форме выражения, так как при этом абсолютно не учтено существенное влияние других элементов потенциала.

Однако, данная методика расчета производственных мощностей не учитывает отдельные нюансы, связанные с ведением деятельности в конкурентной среде. Так, при спаде объема производства увеличивается разрыв между производственной мощностью и количеством фактически произведенной продукции,

не учитывается материальный износ и моральное устаревание производственных фондов. Кроме того, при расчете не учитывается рыночная стоимости основных фондов.

В создавшейся ситуации при выполнении практических расчетов величины производственного потенциала в результативной форме (максимально возможный выпуск продукции) без сопоставления с производственной мощностью не обойтись, но при этом необходима корректировка производственной мощности на величину недополучаемой продукции в регионе из-за неполного использования потенциала основных фондов.

Фондовый потенциал региона в ресурсной форме представляет реальную величину стоимости основных фондов на момент проведения оценки. За базовую величину фондового потенциала принимается величина остаточной восстановительной стоимости основных фондов с учетом последней их переоценки за вычетом износа.

Такое определение базового значения фондового потенциала региона принято в виду того, что восстановительная стоимость в значительной степени приближена к оценке вероятной рыночной стоимости основных фондов. При этом необходимо учитывать, что материально-вещественная структура основных фондов в регионах, даже имеющих одинаковую (или близкую) величину их капитализированной стоимости, значительно отличается как по техническим, так и по качественным показателям, что отразится на величине их максимально возможной результативности, и соответственно на оценке реальной стоимости этого ресурса.

Таким образом, можно сделать вывод, что наибольшее влияние на соотношение между базовой и действительной величинами фондового потенциала региона оказывают следующие факторы:

- состояние технологической структуры основного капитала (соотношение и динамика активной и пассивной частей основных фондов в отраслях промышленности регионов, а также удельный вес основного технологического оборудования, которые в совокупности с используемыми технологиями определяют производственный аппарат предприятий);

- техническое и физическое состояние основных фондов и, главным образом, их активной части (возрастной состав, степень физического износа, цикличность воспроизводства основных производственных фондов);

- степень соответствия структуры активной части основного капитала современным требованиям научно-технического прогресса (величина морального устаревания, темп и период материализации инноваций и достижений научно-технического прогресса).

Список используемых источников

1. *Указание* по заполнению формы федерального статистического наблюдения N 1-натура-БМ "Сведения о производстве, отгрузке продукции и балансе производственных мощностей": утверждено приказом Росстата от 22.07.2019 N 419 "Об утверждении форм фе-

дерального статистического наблюдения для организации федерального статистического наблюдения за деятельностью предприятий": дата введения 2020-01-01. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_330336/ (дата обращения: 14.04.2020). – Текст: электронный.

2. *Гущенская, Н. Д.* Методика оценки индикаторов производственного и коммерческого потенциалов организаций зерновой отрасли региона [Текст] // Н. Д. Гущенская, А. Ю. Загоруйко, Д. В. Палий / Вестник Курганской ГСХА. – 2016. – №1. – С. 3-6.

3. *Митрофанова, И. В.* Реиндустриализация старопромышленных регионов юга России: тенденции, потенциал, риски [Текст] // И. В. Митрофанова, О. А. Чернова / Вестник ВолГУ. Серия 3, Экономика. Экология. – 2019. – № 1. – С. 13-27.

4. *Розанова, Л. И.* Анализ производственного и финансового потенциала как основы для разработки стратегии модернизации экономики России [Текст] // Л.И. Розанова, С.В. Тишков / Статистика и экономика. – 2018. – №4. – С. 29-41.

К. N. Grigoriev

TO THE QUESTION OF ASSESSING THE STOCK POTENTIAL OF THE REGION

Keywords: stock potential, industrial enterprise, production capacity, production potential of the region.

The article considers the issue of assessing the stock potential of the region. A comparative analysis of the concepts of stock potential and production potential is carried out. The advantages and disadvantages of the official assessment of production capacities of enterprises are considered. The factors affecting the size of the stock potential of the region are identified.

УДК 336.64

Н. А. Гришина, канд. экон. наук

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РИСКОВ ПРОЕКТА СТРОИТЕЛЬСТВА АМУРСКОГО ГАЗОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ЗАВОДА

Ключевые слова: социально-значимый проект, проектное финансирование, проектные риски, объекты инфраструктуры, управление персоналом.

В статье на основе проведенного анализа сформулирован перечень возможных рисков для предприятия, участвующего в реализации социально - значимого проекта.

При оценке рисков реализации проекта строительства АГПЗ важно разграничить тех участников проекта, которые принимают на себя риски. В качестве объекта исследования, рассматриваемого в данной статье, выступают предприятия и организации Амурской области и г. Свободный В то время как основную часть рисков принимает на себя заказчик проекта и генеральные подрядчики (ООО «Газпром переработка Благовещенск» и АО «НИПИгазопереработка»), региональные и местные подрядчики принимают на себя риски, связанные только с основной своей деятельностью.

В проекте реализуется схема распределения риска отличная от классической, изложенной в теории проектного управления, где бремя риска принимают на себя заказчик, генподрядчик и подрядчики. В случае реализации проекта строительства АГПЗ мы выделим четыре уровня принятия риска: заказчик; генподрядчик; подрядчики на строительстве промышленных объектов и основных объектов инфраструктуры; подрядчики на строительстве второстепенных (вспомогательных) объектов инфраструктуры (табл. 1).

Такая иерархия оправдана масштабами проекта. Так, для предприятий и организаций Амурской области, получение контрактов на строительство объектов «второстепенной» инфраструктуры стало существенным событием, повлиявшим на показатели финансово-хозяйственной деятельности.

Как видно из таблицы, стороны проекта принимают на себя риски по «цепочке». Все глобальные риски проекта, которые могут изменить его существенные характеристики (объемы и источники финансирования, сроки реализации и т.д.) принимает на себя заказчик проекта, как его непосредственный инициатор. Генеральный подрядчик, принимая на себя обязательства выполнить все намеченные работы по реализации проекта в полном объеме и в срок, подвергается риску неисполнения условий генерального соглашения (прежде всего, финансовых) со стороны заказчика. Генподрядчик, заключая контракты с непосредственными исполнителями работ – подрядчиками несет обязательства по своевременному финансированию договоров подряда. При этом подрядчики помимо рисков своей текущей деятельности (кадровых, финансовых, технологических) принимают на себя риск неисполнения финансовых обязательств генподрядчиком.

Процедура проведения тендеров далека от совершенства. Существует множество недостатков действующей на данный момент системы взаимоотношений между заказчиками и подрядчиками.

Таким образом, подрядчик, помимо того, что он должен обеспечить выполнение работ в срок за счет имеющихся у него ресурсов, не имеет полной уверенности в выполнении заказчиком в лице генподрядчика всех обязательств.

Ситуация усугубляется тем, что подрядные организации, не получая должного финансирования от заказчика в лице генподрядчика не могут вовремя производить необходимые платежи: поставщикам, персоналу, в бюджет. В связи с этим растет кредиторская задолженность, ухудшается финансовое положение подрядчика, возникает риск утраты платежеспособности и, в крайних случаях, риск банкротства.

Таблица 1

Распределение рисков между участниками проекта строительства АГПЗ

Участник проекта	Принимаемые риски
ПАО «Газпром» в лице ООО «Газпром переработка Благовещенск» (ГППБ) – заказчик	Все основные риски проекта: политические, экономические, технологические, социально-демографические.
ПАО «ВНИПИГаздобыча» - генеральный подрядчик	Все риски генподрядчика являются производными от рисков самого заказчика, и основываются на том, что заказчик не сможет выполнить свои обязательства перед генподрядчиком
Подрядчики на строительстве промышленных объектов и основных объектов инфраструктуры – крупнейшие строительные холдинги из Москвы, Санкт-Петербурга и зарубежные компании	Риски, связанные с текущей деятельностью, которые не зависят от самого проекта (его технико-экономического обоснования), а также риск невыполнения обязательств генподрядчиком
Подрядчики на строительстве второстепенных (вспомогательных) объектов инфраструктуры – предприятия и организации Амурской области (в том числе г. Свободный)	Также риски, связанные с текущей деятельностью подрядчика, которые не зависят от рисков самого проекта и риск невыполнения обязательств генподрядчиком

Все риски проекта строительства АГПЗ можно разделить на группы в зависимости от стадий реализации проекта. В настоящее время имеет смысл рассматривать действующие риски.

В табл. 2 представлена классификация рисков на различных стадиях реализации проекта.

При анализе рисков прединвестиционной фазы мы обращаем внимание на финансово - экономическую жизнеспособность проекта, организационно-технический потенциал, функции и задачи основных участников, выполняемые работы и уровень гарантий по инвестициям и кредитам. В инвестиционной фазе оценивают структуру управления проектом, фазы реализации проекта и качество выполнения проектных работ.

В эксплуатационной фазе оценке подлежат факторы, которые отрицательно влияют на реализацию проекта (превышение затрат, несогласованность относительно финансирования, несостоятельность контрагентов, вмешательства государства, возникновения убытков, повышение цен на сырье и энергоносители, неквалифицированное управление персоналом). По каждой фазе проекта

формируется перечень факторов риска. При этом каждый фактор характеризуется показателями приоритета и удельного веса каждого фактора и их совокупности. Значение приоритетов и удельного веса определяются экспертным путем. В настоящее время реализуется стадия активного строительства объектов будущего предприятия: объектов вспомогательного производства, газоперерабатывающего и гелиевого комплекса, первого, второго и третьего пусковых комплексов.

Таблица 2

Перечень рисков для участников проекта строительства АГПЗ на различных стадиях

Преинвестиционная фаза	Инвестиционная фаза (строительство объектов)	Эксплуатационная фаза
1 Разработка концепции проекта (правильная, ошибочная)	1 Платежеспособность фирм-участников проекта (стабильная, нестабильная)	1 Обеспеченность оборотными средствами
2 Эффективность инвестиций (эффект есть, эффекта нет)	2 Изменение в техническом и рабочем проектах (нет изменений, важные изменения)	2 Появление альтернативного продукта
3 Отношения местной власти (конструктивное, деструктивное)	3 Срыв сроков поставок сырья, материалов, комплектующих (нет, риск значительный)	4 Неплатежеспособность потребителей
4 Принятие решения относительно инвестирования (затраты минимальные, выгоды максимальные)	4 Квалификация персонала (высокая, низкая)	5 Изменение цен на сырье, материалы, перевозка
	5 Повышение цен на сырье, энергию, комплектующие из-за инфляции	6 Надежность технологии
	6 Повышение стоимости оснащения вследствие валютных рисков	7 Угроза загрязнения окружающей среды
	7 Невыполнение контрактов партнерами	8 Отношение населения и власти к проекту
	8 Повышение затрат на зарплату	
9 Повышение затрат в связи с неожиданными государственными мероприятиями налогового и таможенного регулирования		

Основные трудности, с которыми сталкиваются строительные организации при реализации строительных проектов, являются следующие [1]:

- сдерживание инновационно-инвестиционных проектов административными барьерами и нормативами;
- консерватизм мышления местных органов власти;
- низкое качество строительных материалов;

- ограниченность информации относительно опыта осуществления отечественных и зарубежных инвестиционных проектов;
- высокий экономический риск;
- неурегулированность правовой базы;
- нехватка собственных средств строительных предприятий.

Предприятия и организации Амурской области и г. Свободный участвуют только в строительстве объектов инфраструктуры нового предприятия.

Поэтому необходимо провести макроанализ факторов риска, которые принимают на себя строительные компании. Для этого используем PEST-анализ, который разделяет все факторы риска макросреды на четыре группы: политические, экономические, социальные и технологические.

В табл. 3 представлен PEST - анализ рисков предприятий и организаций Амурской области и г. Свободный, участвующих в строительстве объектов инфраструктуры АГПЗ [2].

Таблица 3

PEST - анализ макроэкономических рисков предприятий и организаций Амурской области и г. Свободный, участвующих в строительстве объектов инфраструктуры АГПЗ	
Р (политические факторы)	Е (экономические факторы)
Политический курс на импортозамещение Ограничения экспортных и импортных операций с некоторыми странами в связи с санкционной системой политических взаимоотношений Увеличение экономических связей со странами ближнего зарубежья	Наличие кризисных явлений в экономике РФ Снижение ВВП России Рост темпа инфляции Высокая стоимость заемных средств Снижение курса рубля по отношению к основным мировым валютам
S (социальные факторы)	T (технологические факторы)
Сокращение реальных доходов населения Нехватка квалифицированных кадров	Появление новых технологий производства строительных материалов Инвестиции в НИОКР

На основе проведенного анализа разработан перечень возможных рисков для предприятия, участвующего в реализации социально - значимого проекта:

1) Риск недостатка квалифицированных кадров. Одним из главных макроэкономических рисков предприятий и организаций Амурской области и г. Свободный, участвующих в строительстве объектов инфраструктуры АГПЗ, является кадровый риск. ООО «Газпром переработка Благовещенск» и НИПИГАЗ заинтересованы в максимальном привлечении местного персонала. На строительство завода в настоящее время мобилизовано 3400 человек, из них 770 человек - жители Амурской области, Свободного и Свободненского района, в частности. Но, если рассматривать этот показатель по отношению ко всей численности экономически активного населения Амурской области, то он составляет всего 0,18 %.

2) Использование некачественных строительных материалов и оборудования. Данный риск заключается в том, что предприятие в процессе производств работ не всегда в состоянии оценить и квалифицировать качество используе-

мых материалов и оборудования. Использование некачественного оборудования может привести к значительному затягиванию сроков сдачи объекта и росту издержек производства, что в конечном итоге также негативно скажется на финансовом результате выполняемых работ.

3) Нарушение строительных технологий. Данный риск заключается в том, что при нарушении технологии строительства объектов АГПЗ в значительной степени пострадает качество строящегося объекта, что может повлечь непринятие контролирующими органами объекта в эксплуатацию, либо значительное затягивание сроков сдачи объекта. Нарушение строительной технологии также негативно влияет на взаимодействие предприятий подрядчиков с другими исполнителями, поскольку те, действуя исключительно в рамках технологической карты, не смогут согласовать свои работы с работами, выполняемыми этими подрядчиками.

4) Несоблюдение технологических режимов и правил техники безопасности. Указанный риск заключается в том, что при несоблюдении техники безопасности могут иметь место различные случаи травматизма, после которых специалист не сможет продолжать трудовую деятельность. Более того, возникает необходимость выплаты различных компенсаций. Случай травматизма на производстве может стать предметом расследования, и при неблагоприятном стечении обстоятельств будут грозить большими штрафами для предприятия.

5) Нарушение сроков строительства. Данный риск характеризуется тем, что, нарушив сроки строительства объекта предприятие таким образом не выполнит условия заключенного контракта. Любой контракт, на выполнение работ (оказание услуг) предполагает наличие «штрафных» мер по отношению к лицу, не выполнившему, либо не в полной мере выполнившему условия контракта. Штраф является долей от стоимости контракта и в некоторых случаях достигает значительных величин.

Также нарушение сроков строительства негативно скажется на репутации предприятия, в крайне отрицательном варианте предприятие будет внесено в реестр недобросовестных поставщиков и не сможет в дальнейшем заключать контракты на выполнение аналогичных работ (оказание услуг).

6) Нарушение финансовой дисциплины заказчиком. Финансирование является неотъемлемой частью любого проекта, и от того насколько это финансирование полное и постоянное во многом зависит конечный итог работы (качество, выполнение работы в срок).

7) Недостаток строительных машин. Данный риск является следствием недостатков в плановой работе, которая в обязательном порядке проводится исполнителем при заключении контракта на выполнение работ. Однако объективно данный риск не является критическим и в значительной степени определяющим выбор решения о реализации проекта: сегодня достаточно развит рынок купли - продажи техники, ее аренды, лизинга, в связи с чем недостаток строительных машин, который бы не позволил реализовать проект, в настоящем случае является потенциальным.

8) Аварии на инженерных сетях в значительной степени увеличат срок исполнения работ предприятием и приведут к росту затрат.

9) Нарушение сроков строительства в силу природных факторов. Представленный риск можно обозначить как «форс - мажорные» обстоятельства или обстоятельства непреодолимой силы. Наводнение, землетрясение и тому подобные факторы могут не только приостановить выполнение строительных работ, но и свести на нет все ранее выполненные работы, что заставит выполнять их заново, только уже с учетом ликвидации последствий природного катаклизма. Как правило, подобные случаи оговариваются в контракте, но в любом варианте - природные факторы несут в себе издержки производства, которые негативно сказываются на конечном финансовом результате деятельности предприятия.

10) Перерасход средств (переплата за строительные материалы и услуги субподрядчиков). Существует крайне мало предприятий, которые способны исключительно своими силами обеспечить выполнение полного цикла работ по строительству какого - либо объекта, как правило, прибегают к услугам субподрядчиков - предприятий, которые выполняют какой-либо вид работ в рамках основного контракта.

11) Нехватка мощностей на близлежащих инженерных сооружениях. Данный риск можно охарактеризовать тем, что при реализации проекта не будет обеспечено бесперебойное и достаточное снабжение электрической энергией, топливными ресурсами, водой и остальными необходимыми ресурсами, которые требуются при строительстве. Такой риск имеет место в случаях ошибок на этапе планирования строительных работ.

Список используемых источников

1. *Долгосрочный* план комплексного социально - экономического развития г. Свободного Амурской области: Утверждён распоряжением Правительства Российской Федерации от 22 июля 2017 г. № 1566 - р.
2. *Антонов, В. Г.* Управление рисками приоритетных инвестиционных проектов. Концепция и методология / В. Г. Антонов, В. В. Масленников, Л. Г. Скамай. - М. : Русайнс, 2018. - 35 с.

N. A. Grishina

RISK DETERMINATION OF THE CONSTRUCTION PROJECT OF THE AMUR GAS PROCESSING PLANT

Keywords: socially significant project, project financing, project risks, infrastructure facilities, personnel management.

Based on the analysis, the article formulates a list of possible risks for an enterprise participating in the implementation of a socially significant project.

И. А. Гусева, канд. экон. наук

Е. В. Башарова

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ПЛАТНОЕ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЕ: ЗАРУБЕЖНАЯ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

Ключевые слова: земельные платежи, земельный налог, арендная плата, кадастровая стоимость.

В статье рассматривается сущность платного землепользования, особенности платы за землю в зарубежных странах и России.

Платное землепользование является одним из инструментов экономического регулирования земельных отношений. В большинстве развитых зарубежных стран земельные отношения строятся на частной собственности, которая законодательно защищена. Однако земля является национальным достоянием любого государства, что отражает принцип общественной значимости земли.

На практике применяется два подхода к управлению земельными ресурсами: административный и экономический. Административный подход базируется на выстраивании государственной системы управления земельными ресурсами либо с жестким централизованным контролем (Япония, Европа), либо с либеральным и децентрализованным (США). В федеральных странах часть функций по землепользованию отдано в юрисдикцию отдельных территорий. Экономический подход реализуется через систему земельных платежей.

В мировой практике существует два вида платежей за использование земель: налог на землю и арендная плата. Земельный налог отражает отношения, связанные с владением землей как государственного и общественного достояния, между обществом и собственником земельного участка. Арендная плата формируется как рыночная составляющая, отражающая отношения по использованию земельного участка между собственником и арендатором, регулируемые гражданским и земельным законодательством. В разных странах эти виды платежей за землю различаются рядом показателей: база расчета платежа, способы определения базы, состав плательщиков, а также порядок уплаты платежей. В зарубежной практике часто налог на землю является составной частью

налога на недвижимость, включающую сам земельный участок и здания, строения, сооружения на нем. Ключевым постулатом формирования системы налогообложения является использование рентного регулятора. Для эффективного функционирования налоговой системы в развитых странах создан финансовый кадастр, содержащий информацию о налогоплательщиках, земельных платежах, правовом статусе земельных участков. Он представляет собой интегрированную систему информации для формирования налоговой политики государства с целью рационального управления земельными ресурсами.

В США, как и в большинстве развитых стран, основным принципом налогообложения земли является принцип «сообразности по цене» [3]. Это означает, что налог должен быть пропорционален рыночной стоимости недвижимости. Налогооблагаемая база определяется государством и представляет собой рыночную стоимость объекта недвижимости. Она определяется на основе методов сравнительного анализа продаж и соотнесения, а также методов доходного подхода. Взимаемый налог на недвижимость поселений направляется в местный бюджет. При исчислении налога за пользование землями сельскохозяйственного назначения учитывается продуктивность почв и их природные свойства. В основе исчисления налога на сельскохозяйственные земли лежит разность между доходами от сельскохозяйственной деятельности и производственными затратами – рентный доход.

В Великобритании налоги на землю и объекты недвижимости являются единственным источником доходной части местных бюджетов. В случае аренды земельного участка налог оплачивает арендатор, а не собственник. Налогооблагаемое имущество оценивается по потенциальному арендному доходу с применением метода сравнительного анализа продаж. Налогооблагаемая база, как и в США, устанавливается государственными оценщиками. По всей территории страны законодательство устанавливает величину дохода, которая дает право на льготы или освобождает от налога.

В Германии налог на землю фактически имеет форму налога на недвижимость, но при этом в законодательстве именуется как «поземельный налог». Он относится к местным налогам, направляется в бюджеты земель и частично отчисляется в общины, занимающиеся его взиманием. Налогообложению подлежит также недвижимое имущество, которое располагается на земельных участках.

В России землепользование является платным. За владение, пользование и распоряжение землей взимаются земельный налог и арендная плата [1]. Согласно НК РФ, базой для исчисления земельного налога является кадастровая стоимость, внесенная в Единый государственный реестр недвижимости. Налоговые ставки по земельному налогу устанавливаются нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований, но они не могут превышать установленных федеральным законодательством пределов. При передаче собственником земельного участка в аренду взимается арендная плата. Порядок, условия и сроки внесения арендной платы устанавливаются договором аренды. За земли, находящиеся в собственности Российской Федера-

ции, субъектов РФ или муниципальной собственности, устанавливаются размер арендной платы и условия договора соответственно Правительством РФ, органами власти субъектов РФ или органами местного самоуправления [1]. Размер арендной платы в этих случаях определяется на основании кадастровой стоимости земельных участков, по результатам торгов (конкурсов, аукционов) или на основании рыночной стоимости права аренды.

Кадастровая стоимость представляет собой стоимость объекта недвижимости, определенная в результате проведения государственной кадастровой оценки (ГКО) в соответствии с методическими указаниями о ГКО [2]. Кадастровая стоимость определяется на основе рыночной релевантной информации, результатов проведения оценки объектов недвижимости с учетом экономических характеристик (ценообразующих факторов), прав собственности на объект и иных имущественных прав. При определении кадастровой стоимости используются методы расчета рыночной стоимости объектов недвижимости в рамках сравнительного, доходного и затратного подходов; методы массовой оценки; эконометрическое моделирование; методы многомерного статистического анализа; специальное программное обеспечение (СПО). На адекватность и точность эконометрической модели влияют: достоверность и полнота подготовленных входных данных на основе анализа рыночной информации, уровень квалификации специалистов, их умение проводить эконометрическое моделирование с применением СПО и интерпретировать полученные результаты. Значение кадастровой стоимости объекта недвижимости не может превышать его рыночную стоимость.

Зарубежная практика платного землепользования может быть использована в нашей стране при разработке государственной налоговой политики и решения задач повышения эффективности управления земельными ресурсами. Зарубежный опыт землепользования позволит найти пути, с одной стороны, оптимизации бюджетных доходов за счет земельных платежей и, с другой стороны, минимизации воздействия роста земельных платежей на деловую активность хозяйствующих субъектов.

Список используемых источников

1. *Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 18.03.2020)* Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_33773/ (Дата обращения: 29.03.2020).

2. *Приказ Министерства экономического развития РФ от 12 мая 2017 г. N 226 «Об утверждении методических указаний о государственной кадастровой оценке» (с изм. на 09.09.2019)* Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/456065252> (Дата обращения 30.03.2020).

3. *Балахничева, Л. Н., Балахничева Л. С. Опыт зарубежных стран в налогообложении земельных ресурсов //Режим доступа: https://journal.safbd.ru/sites/default/files/articles/journal_-sfs_safbd_2017-2.9.pdf* (Дата обращения 30.03.2020).

I. A. Guseva

E. V. Basharova

PAID LAND USE: FOREIGN AND RUSSIAN PRACTICE

Keywords: land payment, land tax, rent, cadastral value.

The article deals with the essence of paid land use, the features of payment for land in foreign countries and Russia.

УДК 338.48

И. А. Гусева, канд. экон. наук

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

Фан Тхи Ван Ан

(Дананг, Вьетнам)

ВЫЕЗДНОЙ ТУРИЗМ: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: выездной туризм, проблемы, социологический опрос, пути развития.

В статье рассматриваются проблемы туризма на современном этапе, представлены результаты социологического опроса респондентов с целью выявления предпочтений при выборе туров во Вьетнам.

Международный туризм в современных условиях является, с одной стороны, одним из эффективных средств реализации сфер развлечений и отдыха, познания национальных культурных и социальных ценностей, духовной и интеллектуальной жизни людей, и, с другой стороны, крупнейшим сектором мировой экономики. Валовая добавленная стоимость туристской индустрии в России в 2018 году составила 3690,8 млрд рублей, а ее доля в ВВП РФ – 3,9 %. Объем платных услуг населению в сфере туризма за 2018 год вырос на 3,3 %. Число

выездных туристических поездок граждан России за рубеж в 2019 году увеличилось на 8 % [1].

В настоящее время из-за пандемии коронавируса деятельность туристических агентств и прочих организаций, предоставляющих услуги в сфере туризма, отнесены к наиболее пострадавшим сферам деятельности, список которых был утвержден Правительством РФ. Пандемия затронула все страны мира. Границы России закрыты, остановлены международные авиа- и железнодорожное сообщения. Остановилась деятельность турагенств. По оценкам специалистов Ростуризма в первом полугодии 2020 года недополученные доходы туристической индустрии из-за пандемии составят 1,5 трлн рублей. Более 1,6 млн человек, занятых в отрасли, могут оказаться под угрозой увольнения. Чтобы предотвратить негативные последствия на социально-экономическую обстановку в стране Правительством утвержден ряд мер помощи организациям наиболее пострадавших отраслей: полугодичная отсрочка по налогам и страховым взносам (за исключением НДС), кредитные каникулы, беспроцентные кредиты на выдачу зарплаты сотрудникам и др. Туриндустрии после кризиса, по оценке специалистов, придется восстанавливаться несколько лет. Восстановление начнется с внутреннего туризма, затем по мере улучшения мировой эпидемиологической ситуации начнет возобновляться международный туризм. При этом нужно учесть, что в последние годы отмечалась тенденция к росту спроса на туристические направления в страны азиатско-тихоокеанского региона. Число выездных поездок туристов из России в страны АТР в 2018 году представлено в табл. 1.

Таблица 1

**Число выездных туристических поездок российских туристов
в страны АТР**

Страна	Китай	Таиланд	Вьетнам	Республика Корея	США	Япония	Сингапур	Гонконг
Число поездок	2018	1173	531	244	213	80	26	25

Самыми популярными странами АТР у российских туристов являются Китай, Таиланд и Вьетнам. Туры в эти страны пользуются повышенным спросом и у жителей Дальнего Востока. Растет спрос на турпоездки во Вьетнам. Культурное наследие Вьетнама, природный потенциал, развитие туристской дестинации, недорогая национальная кухня – все это привлекает туристов.

В июне 2019 года было проведено социологическое исследование среди жителей г. Хабаровска с целью выявления предпочтений при выборе туров во Вьетнам. Количество опрошенных составило 300 человек. Возрастная структура опрошенных представлена в табл. 2.

**Возрастная структура опрошенных жителей
г. Хабаровска, %**

Возрастная группа	До 22 лет	23-30 лет	31-40 лет	41-50 лет	51-60 лет	Старше 61 года
Доля в общей численности	50	13,2	11,3	13,2	5,7	6,6

Респондентам предлагалась разработанная анкета. По результатам опроса, выяснено, что большинство респондентов желают путешествовать с друзьями и с семьей. Длительность тура должна составлять от 10-14 дней и более. Были выявлены факторы, влияющие на выбор тура, которые распределились по значимости следующим образом:

- 1) стоимость тура;
- 2) безопасность путешествия;
- 3) уникальная природа;
- 4) интересный познавательный тур;
- 5) благоприятная политическая ситуация в стране;
- 6) комфортабельные пляжи.

Предпочтения, которые выделяют респонденты при выборе тура во Вьетнам, распределились следующим образом:

- 1) комбинированный отдых (пляжный отдых и экскурсии);
- 2) культурно-познавательный туризм;
- 3) пляжный отдых;
- 4) событийный туризм;
- 5) шопинг-туры;
- 6) лечебно-оздоровительный туризм.

Большинство респондентов, посетивших Вьетнам, выбрали самостоятельную организацию туристической поездки – 56,8 %, либо частично организованный отдых – 36,4 %. И только 6,8 % респондентов выбрали полностью организованный отдых. Наиболее привлекательные для туристов города и места посещения по результатам опроса: Нячанг, Муйне, Дананг, Фукуок, Бухта Халонг, Далат, Хошимин, Вунгтау.

Интересы респондентов при посещении страны распределились следующим образом:

- 1) культурное наследие страны, традиции, национальные праздники;
- 2) вьетнамская кухня;
- 3) выставки и фестивали;
- 4) развлекательные мероприятия.

Как отметили респонденты, выездной туризм во Вьетнам имеет проблемы: наличие визового режима; отсутствие прямых чартерных рейсов; недостаточный уровень информатизации туризма; отсутствие электронных карт турист-

ского маршрута и др. Однако 95,5 % респондентов, посетивших Вьетнам, хотели бы снова посетить страну и освоить новые маршруты.

Для привлечения российских туристов авторами были предложены три новых тура с подробным описанием мест посещения и трансфертов: Ханой - Халонг - Дананг – Хойан; Хо Ши Мин - Фукуок - Вунгтау - Фантьет – Нячанг; Нячанг - Далат - Дананг- Хойан – Хюэ. Как показал опрос, выбор туров респондентами распределился долями, близкими по значениям: 36,4 %; 34,1 %; 29,5 %.

Полученные результаты социологического опроса могут быть использованы турфирмами для разработки новых туристических маршрутов во Вьетнам с целью привлечения большего числа туристов. На основе анализа предпочтений потребителей необходимо определить направления дальнейшего развития выездного туризма, разработать программу мероприятий по продвижению турпродуктов, повысить рекламную и организационную базу торговли турпродуктами, наладить эффективное взаимодействие с туроператорами и сохранить стабильность международных туристских отношений между странами.

Список используемых источников

1. Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru> (Дата обращения: 16.04.2020).

2. Добренёв, В. И. Методология и методика социологического исследования / В. И. Добренёв, А. И. Кравченко. - Москва : Академический Проект, Альма Матер, 2016. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60089.html>.

**I. A. Guseva,
Phan Thi Van An**

OUTGOING TOURISM: PROBLEMS AND POSSIBLE WAYS OF DEVELOPMENT

Keywords: outbound tourism, problems, sociological survey, development paths.

The article discusses the problems of tourism at the present stage, presents the results of a sociological survey of respondents in order to identify preferences when choosing tours to Vietnam.

И. А. Гусева, канд. экон. наук

Яо Юйсюань

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КНР

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство в КНР, государственная поддержка.

В статье рассмотрены основные направления государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Китае.

Малое и среднее предпринимательство (МСП) в КНР является важнейшим стимулятором экономического роста, инновационного развития, создания значительного количества рабочих мест. За последние 20 лет сектор МСП стал неотъемлемой частью китайской экономики. Поэтому важнейшей задачей для государства является всесторонняя поддержка МСП. Меры поддержки МСП выражаются в создании правовых и экономических условий; повышения уровня конкурентоспособности малых и средних предприятий при учете национальных, отраслевых, географических особенностей и исторических традиций.

Основные меры государственной политики сформулированы в законе КНР «О стимулировании развития малых и средних предприятий» и включают такие направления, как бюджетно-налоговое стимулирование, финансовая поддержка, развитие системы образования и профессионального обучения; поддержка стартапов, содействие инновационной деятельности, расширение рынков сбыта [1]. В качестве приоритетных направлений развития для МСП правительством Китая выделены: инновационность; предоставление налоговых льгот инновационным предприятиям, повышение качества продукции.

В КНР созданы государственные фонды по поддержке и развитию деятельности МСП, основная направленность которых включает: предоставление гарантийных обязательств и залогового обеспечения малых и средних предприятий для получения банковского кредитного финансирования на развитие бизнеса.

Законом КНР «О стимулировании развития малых и средних предприя-

тий» определено, что государство создает специальный фонд поддержки малых предприятий. Этот фонд формируется за счет средств бюджета, целенаправленно выделяемых для поддержки малых предприятий, доходов фонда, пожертвований и дарений, прочих финансовых поступлений. Государство участвует в увеличении средств этого фонда путем регулирования налоговой системы в отношении малых предприятий. Основные направления использования средств фонда: оказание консультационных, юридических и иных услуг; создание и поддержка системы гарантирования и субсидирования кредитования; стимулирование специализации и кооперации МСП с крупными предприятиями; подготовка специалистов для МСП; поддержка инновационной, внешнеторговой деятельности МСП и развития экологически чистых производств.

Значительную роль в кредитовании МСП играет Китайский банк развития. Так, в 2018 году на специальные кредитные линии для частного предпринимательства составили 9 % от суммы займов (100 млрд. юаней).

Китайская ассоциация МСП, созданная в 2006 году, подчиняется Государственному комитету развития и реформ, объединяет некоммерческие и общественные организации, является координатором между МСП и Правительством Китая. Основными функциями ассоциации является анализ, обобщение и доведение предложений МСП до Правительства с целью создания благоприятных социально-экономических условий для успешного развития малых и средних предприятий [2]. С 2006 года при Министерстве коммерции КНР работает специальное управление, созданное для развития внешней торговли МСП.

Управление оказывает услуги для выхода МСП на мировую арену, включающие консалтинг, периодические издания, информационную поддержку, поиск зарубежных партнеров, претензионная работа («горячая линия»). Управлением создан интернет-сервис по регистрации МСП – экспортеров, позволяющий в режиме онлайн размещать заявки на финансирование, автоматически присваивать таможенный номер. В настоящее время через данный сервис зарегистрировано 99 % МСП-экспортеров.

По инициативе комсомольской организации КНР, Всекитайской федерации молодежи, других государственных и общественных организаций с целью оказания поддержки начинающим предпринимателям был создан Китайский молодежный бизнес (УВС). Источники финансирования бизнеса – различные фонды и общественные организации (около 1 836 партнеров), правительство КНР.

Организация содействует выделению беспроцентных займов на реализацию бизнес-идеи от 30 до 50 тыс. юаней до 3-х лет без залога. Данная система мониторинга и помощи очень эффективна, так как доля невозвратов займов в портфеле УВС составляет примерно 4%. Результаты деятельности организации за 2018 год представлены в табл. 1.

Таблица 1

Результаты деятельности организации «Китайский молодежный бизнес»

Наименование показателя	Значение
Количество предприятий, созданных при поддержке УВС, ед.	8 155
Количество рабочих мест, ед.	110 000
Коэффициент выживаемости предприятий, созданных при поддержке УВС, %	90
Доля невозвращенных займов в портфеле УВС, %	4

В налоговом законодательстве КНР предусмотрены льготы для МСП при уплате подоходного налога с предприятий, налога на добавленную стоимость, портового и некоторых других видов сборов, а также налога на доходы физических лиц для инвесторов МСП. На основании извещения Министерства финансов и ГНУ КНР № 122 от 23.12.2014 «Об отмене взимания с малых предприятий соответствующих сборов в государственные фонды», отвечающих установленным требованиям малых и микропредприятий не взимается дополнительный сбор на образование, местный дополнительный сбор на образование, а также сборы в фонды ирригационного и культурного строительства.

21 ноября 2018 г. Министерство промышленности и информатизации КНР, Министерство финансов КНР, Комитет Госсовета КНР по управлению государственным имуществом опубликовали «Трехлетний план действий по обеспечению согласованного развития крупных, средних и малых предприятий». В течение трех лет предполагается: оказать поддержку созданию не менее чем 50 кластеров согласованного развития крупных, средних и малых предприятий; запустить серию образцово-показательных экспериментальных инновационных производственных проектов; подготовить 600 предприятий - «малых чемпионов» и серию предприятий-лидеров отдельных видов производства; к 2021 году сформировать новую систему согласованного развития, в которой крупные предприятия будут вести за собой малые и средние.

Таким образом, основными мерами поддержки МСП в КНР являются: налоговые льготы для МСП, занимающихся освоением новых технологий, разработкой и выпуском новой продукции; прямое кредитование по упрощенной процедуре; помощь в получении финансирования; беспроцентное кредитование для начинающих предпринимателей; компенсация расходов на проведение выставок экспортеров и на регистрации прав на интеллектуальную собственность; обучение персонала; консультирование по различным вопросам, связанным с организацией деятельности МСП, в том числе: юридические услуги, аудиторские услуги, помощь при регистрации в качестве экспортеров и др. Данные меры можно считать эффективными, учитывая положительные результаты деятельности МСП в Китае, а также их значительный вклад в ВВП страны.

Список используемых источников

1. Закон КНР «О стимулировании развития малых и средних предприятий» [Электронный ресурс]. // http://www.china.com.cn/law/txt/2002-07/01/content_5167040.htm (дата обращения: 30.03.2020).
2. Официальный сайт Китайской ассоциации МСП [Электронный ресурс]. // URL: <http://www.ca-sme.org/category/Category/list/cid/53> (дата обращения 30.03.2020).
3. Годовой обзор состояния экономики и основных направлений внешнеэкономической деятельности Китайской Народной Республики в 2018 году [Электронный ресурс] // URL: <http://www.russchinatrade.ru/assets/files2018.pdf> (дата обращения 30.03.2020).

**I. A. Guseva,
Yao Yuxuan**

MEASURES OF STATE SUPPORT FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN CHINA

Keywords: small and medium-sized enterprises in China, state support.

The article considers the main directions of state support for small and medium-sized businesses in China.

УДК 339.564

В. А. Логинова, канд. экон. наук

Тянь Юй

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

МЕСТО КНР НА МИРОВОМ АВТОМОБИЛЬНОМ РЫНКЕ

Ключевые слова: мировой рынок автомобилей, КНР, производство, продажи, экспорт

В статье рассмотрены позиции автомобильной промышленности КНР. Выявлено, что КНР является крупнейшим автопроизводителем и крупнейшим авторынком в мире. Дана оценка места КНР в мировом экспорте автомобилей, выявлены причины низкой доли КНР в мировом экспорте автомобилей.

Автомобильная промышленность Китая быстро растет, и страна играет все более важную роль на мировом автомобильном рынке. С 2009 года КНР является крупнейшим автопроизводителем и крупнейшим авторынком в мире. Автомобили являются одним из 10 секторов программы «Сделано в Китае до 2025 года» правительственной инициативы по переходу промышленности страны с массового производства с низкой себестоимостью на современное производство с высокой добавленной стоимостью. Китайская «Среднесрочная и долгосрочная программа развития», запущенная в апреле 2017 года, поддерживает эту инициативу, стремясь сделать Китай сильной автомобильной державой в течение десяти лет [1].

В 2018 году в КНР произведено 27767,6 тыс. единиц автомобилей, что составляет 29,2% мирового производства (95124,6 тыс. единиц) [2]. Данные об объемах производства крупнейших производителей автомобилей представлены на рис. 1. О нарастании влияния китайских производителей на мировое производство автомобилей свидетельствует рост в три раза доли КНР в мировом производстве за период с 2004 года (10,8 %) до 2017 г. (30,5 %) с незначительным снижением в 2018 г. (29,2 %).

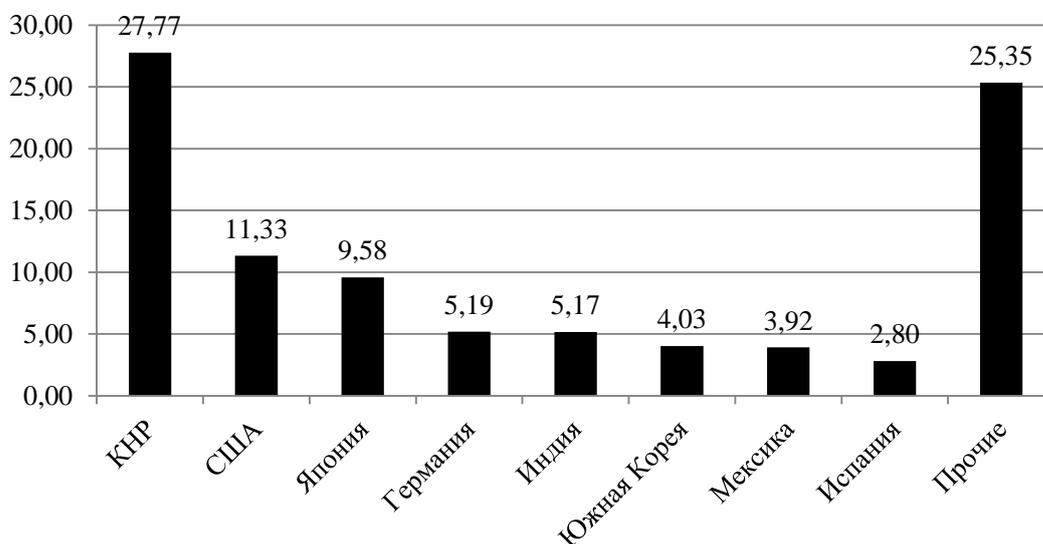


Рис. 1. Топ-8 стран по объему производства автомобилей в 2018 г., млн шт.

Аналогичные тенденции имеются и в продажах. В таблице представлена информация об объемах продаж стран, формирующих группу ведущих продавцов автомобилей с 2016 г. В настоящее время две страны (КНР и США) вместе составляют половину мировых продаж.

Таблица 1

**Динамика объемов и структуры мировых продаж автомобилей
по группе ведущих стран**

Страна	2004		2009		2015		2018	
	млн шт.	доля, %						
Мировой объем продаж	38,452	100,00	59,546	100,00	86,969	100,00	92,491	100,00
в том числе								
КНР	5,061	13,16	13,622	22,88	24,563	28,24	28,039	30,32
США	16,935	44,04	10,609	17,82	17,925	20,61	17,823	19,27
Япония	5,844	15,20	4,606	7,74	5,039	5,79	5,264	5,69
Индия	-	0,00	2,264	3,80	3,424	3,94	4,400	4,76
Германия	3,267	8,50	4,011	6,74	3,487	4,01	3,764	4,07
Прочие	7,345	19,10	24,434	41,03	32,531	37,41	33,201	35,90

Составлено авторами по данным [3]

Как уже отмечалось, с 2009 года КНР является лидером мировых продаж автомобилей, а с 2010 г. доля КНР на мировом рынке не снижалась ниже 25%. Нельзя не отметить, что увеличивается количество стран участников мирового рынка. В 2018 году в группу прочих вошло более 25 стран. Устойчиво высокая доля КНР в мировых объемах продаж обусловлена в основном ростом продаж на внутреннем рынке: более 95% автомобилей продаются на внутреннем рынке КНР. В настоящее время емкость национального автомобильного рынка Китая имеет потенциал для роста, которого достаточно, чтобы использовать рынок для поднятия и развития национальных брендов. Несмотря на то, что Китай является крупнейшим производителем автомобилей, на внешнем рынке китайские автомобили малоизвестны. Экспортная квота китайского автомобилестроения не превышала 4% в течение 2014–2018 гг., а на мировом экспортном рынке легковых автомобилей в 2018 г. КНР замыкала группу из 18 стран, которые имеют на экспортном рынке более 1% продаж (табл. 2).

Таблица 2

**Динамика объемов и структуры мирового экспорта автомобилей
по группе ведущих стран**

Экспортеры	2018		2015		2009		Темп роста, %	
	млн.\$	%	млн.\$	%	млн.\$	%	объемов	доли
Мировой экспорт	744662,1	100,0	678549,0	100,0	436229,9	100,0	170,7	100
в том числе								
Германия	154714,0	20,78	153155,6	22,57	102420,3	23,48	151,1	88,5
Япония	99123,6	13,31	86047,1	12,68	62268,3	14,27	159,2	93,3
США	51442,6	6,91	55400,1	8,16	28360,4	6,50	181,4	106,3
Мексика	49406,4	6,63	32843,3	4,84	15103,3	3,46	327,1	191,6
Великобритания	41997,4	5,64	38950,9	5,74	18572,1	4,26	226,1	132,5
.....
КНР	8626,7	1,16	4139,1	0,61	1389,1	0,32	621,0	363,8

Составлено авторами по данным [4]

Нельзя не отметить, что за 10 лет объем экспорта китайских автомобилей вырос в 6,2 раза, а доля КНР в мировом экспорте автомобилей в 3,6 раза, что является самыми высокими темпами роста для стран, имеющих более 1% мирового рынка.

Географическая структура китайского экспорта автомобилей не отличается стабильностью. В 2016 – 2018 гг. основным покупателем китайских автомобилей являлись США (23 – 28 %), причем за 10 лет объемы продаж в США выросли в 18,7 раз. Вторым по величине импортером китайских автомобилей в 2018 г. была Мексика (11,8 %) и на третьей позиции Чили (4,9 %). Для сравнения в 2009 г. Германия была крупнейшим покупателем китайских автомобилей (15,6 %), а в 2018 г. она приобрела только 1,3 % китайского экспорта автомобилей.

Одной из проблем в экспорте, по мнению, экспертов, является неэффективная работа компаний–экспортёров, половина которых экспортировала менее 10 автомобилей в год [5]. К другим причинам слабой экспортной позиции Китая на мировом автомобильном рынке относятся невысокая концентрация независимых китайских автомобильных брендов, низкое качество продукции и сервиса независимых автомобильных компаний КНР, недостаточные инвестиции в исследования и разработки продукции, слабые независимые инновационные возможности и другие. Поэтому перспективы роста объемов китайского экспорта лежат в плоскости решения этих проблем.

Список используемых источников

1. *China-Automotive Industry* [Электронный ресурс]. // URL: <https://www.export.gov/apex/article2?id=China-Automotive-Components-Market> (дата обращения: 03.04.2020).
2. *Статистика производства автомобилей* [Электронный ресурс]. // URL: <https://auto.vercity.ru/statistics/production> (дата обращения: 02.04.2020).
3. *Статистика продаж новых автомобилей* [Электронный ресурс]. // URL: <https://auto.vercity.ru/statistics/sales> (дата обращения: 02.04.2020).
4. *The International Trade Centre* [Электронный ресурс]. // URL: <https://www.trademap.org> (дата обращения: 03.04.2020).
5. *2018 年全球汽车销售市场结构分析，中国自主品牌汽车仍有较大成长空间*[图] [Электронный ресурс]. // URL: <http://www.chyxx.com/industry/201908/772208.html>. (дата обращения: 30.03.2020).

V. A. Loginova,

Tian Yu

CHINA'S PLACE IN THE GLOBAL CAR MARKET

Keywords: world car market, China, production, sales, export.

The article considers the position of the China automotive industry. It was revealed that China is the largest automaker and the largest car market in the world. The China's place in the world car export is estimated, the reasons for the low share of China in the world car export are determined.

УДК 339.94

Е. В. Мурашова, канд. экон. наук

Гао Юймяо

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ И МЕРЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА «ОДИН ПОЯС-ОДИН ПУТЬ»

Ключевые слова: один пояс-один путь, Китай, стратегия, шелковый путь.

В статье рассматриваются основные стратегические задачи концепции «Один пояс- один путь», инициированной китайским правительством. На основе данных результатов исследований показаны основные инфраструктурные разрывы между странами и финансовые меры, принимаемые Китаем для реализации инфраструктурных задач отдельных стран в рамках проекта «Один пояс-один путь».

Экономическая глобализация и региональная экономическая интеграция стали двумя основными тенденциями и тенденциями в мировом экономическом развитии. Большинство стран воспользовались возможностью добиваться развития в двустороннем или многостороннем экономическом сотрудничестве на различных уровнях.

Разрабатываемая Китаем концепция «Экономический пояс шелкового пути», включающая проект «Один пояс - один путь», а также «Морской шелковый путь XXI века» (рис. 1), дает возможность странам, участвующим в этом проекте реализовать с максимальной эффективностью преимущества своего географического положения, построить современную инфраструктуру, улучшить использование с учетом потребностей мировой экономики промышлен-

ный потенциал, создать новые рабочие места и повысить качество жизни населения [1]. Стратегия развития Китайской инициативы «Экономический пояс шелкового пути» (ЭПШП) направлена на создание сотрудничества по шести основным экономическим коридорам, охватывающим Китай и следующие страны: Монголию и Россию; Евразийские страны; Центральную и Западную Азию; Пакистан; другие страны Индии и субконтинент; и Индокитай.

В соответствии со своим основным содержанием, «Один пояс - один путь» намерен расширить и соединить транспортные сети и рынки; рассредоточить и улучшить производственные мощности Евразии; содействовать транзиту товаров, капитала, энергии, сырья и, в некоторой степени, информации, человеческих ресурсов и культуры. Все это планируется сделать путем значительных инвестиций в автомобильные, железнодорожные, портовую и воздушную инфраструктуру, а также путем строительства и использования вспомогательных средств, таких как электрические сети, энергетические трубопроводы и высокоскоростные оптоволоконные кабели. Проект также предусматривает создание новых возможностей для развития торговых отношений между странами Азии и Европы, которые находятся на разном уровне экономического и политического развития.

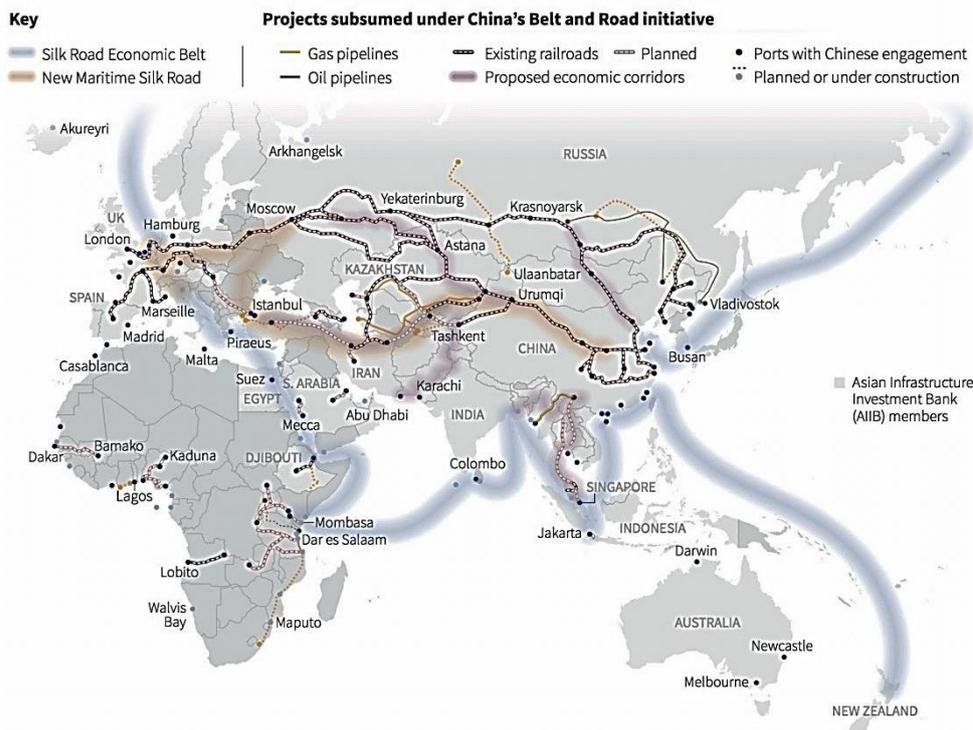


Рис. 1. Возрождение шелкового пути [2]

В мире существует большой инфраструктурный разрыв, ограничивающий торговлю, открытость и будущее процветание. По результатам различных исследований и их данным [3,4,5,6,7] уровень потребностей в глобальной инфраструктуре показывает разное количество при использовании различных методов в оценке потребностей, но все источники указывают на растущий глобальный

дефицит инвестиций в инфраструктуру [8], покрывающие ключевые сектора, важные для ЭПШП, такие как транспорт, энергетика, вода и телекоммуникации (табл. 1).

Таблица 1

**Сравнение оценок глобальных потребностей
в инвестициях в инфраструктуру [8]**

Источник	Отраслевая сфера	Фактическое / ожидаемое годовое вложение (триллион долларов США)*	Потребность в инвестициях (триллион долларов США)		
			Период времени	Итого	Ежегодно
Bhattacharya et al. (2016)	Включая производство, передачу и распределение электроэнергии, снабжение первичной энергией, спрос на энергию и ее эффективность, транспорт, водоснабжение, санитария и телекоммуникации	3.4 (2015)	2015 - 2030	75–86	5–6
NCE (2014)		-	2015 - 2030	96	6,4
OECD (2017a)		3.4–4.4 (2017)	2016 - 2030	95	6.3 (или 6,9 при сценарии 2 ° C)
GI Hub (2017)	Включая автомобильные дороги, железные дороги, аэропорты, производство, передачу и распределение электроэнергии, водоснабжение и телекоммуникации	2.3 (2015) с ростом до 3.8 (2040)	2015 - 2040	94	2.9 (2015)–4.6 (2040)
McKinsey (2016)	Включая транспорт (дороги, железные дороги, аэропорты и порты), воду, электроэнергию и телекоммуникации	2,5	2016 - 2030	49	3,3

* Подходы к оценке фактических потребностей в инвестициях и ожидаемых инвестиционных тенденций в разных исследованиях сильно различаются [8].

Основными источниками финансирования для большинства участвующих в ЭПШП проектов являются китайские финансовые организации, банки развития, фонд «Шелковый путь» в размере 40 млрд. долл. США и два крупных государственных коммерческих банка. Финансирование инфраструктурных целей ЭПШП уже реализуется в полном объеме. Так, например, Банк развития Китая к концу декабря 2015 года поддержал 400 проектов в 37 странах в общей сложности на 110 миллиардов долларов. Проекты охватывали сотрудничество в области энергетических ресурсов, строительство технических объектов и другие области.

Примером также может служить 40-летний льготный кредит Индонезии от 5,29 млрд долл. США для строительства Джакарта Бандунг высокоскоростной железной дороги [9]. Среди ключевых проектов также можно выделить проекты, поддержанные в конце 2015 года China Exim Bank более 1000 проектов в 49 странах, участвующие в инициативе ЭПШП, в размере 520 млрд. юаней (т.е. 80 млрд. долларов США). Проекты включают в себя дороги, железные дороги, электричество, порты, связь и другие сферы. Например, China Exim Bank предоставил Малайзии кредит под низкую процентную ставку в размере 800 миллионов долларов США для строительства 22,5-километровый второго моста в Пенанге (Penang bridge), самого длинного в Юго-Восточной Азии [9]. China Exim Bank кредитует иностранные правительства, иностранные компании и китайские корпорации.

Наряду с основными стратегическими задачами ЭПШП, как размещение в инфраструктуру, Китай отмечает о более широком спектре стратегических задач, которые охватывают все аспекты устойчивого роста для своей страны, и в том числе более сбалансированный региональный рост, модернизация его промышленности и обеспечение устойчивости экономики.

Взаимодействие КНР с европейскими странами и международными организациями способствуют строительству ЭПШП. В то время как Европа, Америка, Япония, Южная Корея, Турция и другие международные участники проекта развивают свои экономические проекты, исходя из собственных геополитических интересов, которые не полностью совпадают с целями ЭПШП, установление КНР с ними экономического сотрудничества содействует развитию и социальной стабильности в странах и в Евразии.

Среди дополнительных целей, проект имеет цель стимулировать экономическую интеграцию через евразийский континент. Европа является неотъемлемой частью трансконтинентального Китая, и Европейский союз (ЕС) имеет свои собственные интересы в проекте, как основы для связи между ЕС и Китаем. Помимо прямого экономического участия, участие в проекте может также служить отправной точкой для более глубокого сотрудничества между ЕС и Китаем по ряду вопросов, связанных с глобальным и региональным управлением [8].

Но вместе с тем, остаются проблемы и неопределенности относительно того, почему Китай предложил ЭПШП, может ли он служить решению вопросов геополитики, и как это будет отражаться на взаимодействии с экономическими и политическими изменениями во многих развивающихся государствах, через которые этот путь проходит. Существуют также вопросы относительно того, как ЭПШП будет взаимодействовать с изменениями обеспечения местной безопасности и региональной геополитики.

Список используемых источников

1. *Мирзаев, Р. С.* Роль и значение транспортных коммуникаций Шелкового пути в современных международных отношениях. [Электронный ресурс]. //

- URL://rusneb.ru/catalog/000200_000018_RU_NLR_bibl_1015649/ (дата обращения: 13.04.2020).
2. *China* tries to win over critics of the new Silk Road. [Электронный ресурс]. // URL: <http://www.weforum.org/agenda/2019/05/are-concerns-about-the-new-silk-road-justified/> (дата обращения: 10.04.2020).
 3. *Bhattacharya, A.*, et al. (2016). Delivering on Sustainable Infrastructure for Better Development and Better Climate. [Электронный ресурс]. // URL: http://www.brookings.edu/wpcontent/uploads/2016/12/global_122316_delivering-on-sustainable-infrastructure.pdf (дата обращения: 13.03.2020).
 4. *NCE* (2014), Infrastructure Investment Needs of a Low-carbon Scenario, New Climate Economy. [Электронный ресурс]. // URL: <http://newclimateeconomy.report/workingpapers/wp-content/uploads/sites/5/2016/04/Infrastructureinvestment-needs-of-a-low-carbon-scenario.pdf> (дата обращения: 13.04.2020).
 5. *OECD* (2017), Investing in Climate, Investing in Growth, OECD Publishing. [Электронный ресурс]. // URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264273528-en> (дата обращения: 13.04.2020).
 6. *GI Hub* (2017), Global Infrastructure Outlook, Global Infrastructure Hub. [Электронный ресурс]. // URL: <http://outlook.gihub.org/> (дата обращения: 13.04.2020).
 7. *McKinsey* (2016), Bridging Global Infrastructure Gaps. [Электронный ресурс]. // URL: <http://www.mckinsey.com/industries/capital-projects-andinfrastructure/our-insights/bridging-global-infrastructure-gaps>. (дата обращения: 10.04.2020).
 8. *Ghiassy, R., Zhou J.* The Silk Road Economic Belt. Considering security implications and EU–China cooperation prospects. [Электронный ресурс]. // URL: <http://www.sipri.org/sites/default/files/The-Silk-Road-Economic-Belt.pdf> (дата обращения: 13.03.2020).
 9. *China's* Belt and Road Initiative in the global trade, investment and finance landscape. [Электронный ресурс]. // URL: <http://www.oecd.org/finance/Chinas-Belt-and-Road-Initiative-in-the-global-trade-investment-and-finance-landscape.pdf>

E. V. Murashova,

G. Yumiao

STRATEGIC INTERESTS AND MEASURES RELATED TO WITH THE PROJECT “ONE BELT-ONE WAY”

Keywords: One belt-One Road, China, strategy, Silk Road.

The article discusses the main strategic objectives of the concept of the “One belt-One Road”, initiated by the Chinese government. Based on these research results, the main infrastructural gaps between countries and the financial measures taken by China to implement the infrastructural goals of individual countries in the framework of the “One belt-One Road” project are shown.

С. Ю. Стексова, канд. экон. наук

Ю. Н. Соловьева

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ВЫЯВЛЕНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ СТАБИЛИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ключевые слова: интегральный показатель, балльная оценка, экономический потенциал, уровни потенциала, ресурсы, пути развития.

В статье рассматривается интегральная балльная оценка экономического потенциала предприятия с учетом деления всех показателей по выделенным авторами уровням функционирования. На этой основе предложены возможные пути стабилизации экономического потенциала.

Под экономическим потенциалом предприятия понимается совокупность ресурсов, имеющихся в распоряжении хозяйствующего субъекта (и их наиболее полное использование по времени и продуктивности), при помощи которых достигается максимально возможный объем производства материальных благ и услуг в рыночных условиях.

Прежде, чем оценить экономический потенциал предприятия, авторами были определены виды потенциала, представленные на конкретном предприятии, а затем предложена схема распределения данных видов по трём уровням. Первый уровень – основополагающие для деятельности любого предприятия ресурсы. Второй уровень – ресурсы для обеспечения непрерывности производства. Третий уровень – ресурсы для роста конкурентоспособности предприятия на рынке.

Оценка проводилась на основе методологии, опирающейся на оценку уровня потенциала каждого из элементов экономического потенциала [2]. Согласно выбранной методологии сначала были определены коэффициенты для оценки, после эти коэффициенты были поделены на три уровня, а также разделены на стимуляторы и дестимуляторы. К стимуляторам относятся такие показатели, которые в динамике должны стремиться к росту с целью улучшения

общей оценки работы организации. Дестимуляторами же выступают те показатели, величина которых в течение всего исследуемого периода должна стремиться к уменьшению, так как именно такая их динамика приведет к улучшению оценки работы предприятия.

Следующим шагом согласно выбранной методологии оценки экономического потенциала является приведение рассчитанных показателей к сопоставимому виду с помощью расчёта балльных оценок и определение весовых коэффициентов по каждому из показателей и по видам экономического потенциала в целом, к которым относятся те или иные коэффициенты. Расчёт балльных оценок производится по следующей формуле:

$$\bar{X}_{ij} = \frac{X_{ij} - X_{minj}}{X_{maxj} - X_{minj}}, \quad (1)$$

где \bar{X}_{ij} – балльная оценка показателей по каждому году; X_{ij} – значение показателей эффективности по каждому году; X_{maxj}, X_{minj} – максимальное и минимальное значение показателей эффективности по каждому году.

Результаты расчётов балльных оценок приведены в табл. 1. Весовой коэффициент определен в результате проведенного опроса респондентов.

Таблица 1

Балльные оценки показателей по уровням					
Уровень потенциала	Вид потенциала	2016	2017	2018	Весовой коэффициент
Уровень 1	Кадровый потенциал	0,27	0,26	0,2	0,32
	Финансовый потенциал	0,81	0,78	0,68	0,34
	Производственный потенциал	0,43	0,45	0,46	0,34
Уровень 2	Потенциал менеджмента	0,94	1,17	1,41	0,41
	Сбытовой потенциал	3,72	3,81	4,96	0,59
Уровень 3	Маркетинговый потенциал	0,34	0,45	0,52	0,36
	Потенциал жизненного цикла	1,36	0,61	0,47	0,38
	Инновационный потенциал	0,07	0,14	0,11	0,26

Далее необходимо рассчитать интегральные показатели по каждому из трёх уровней потенциала предприятия, а также определить абсолютное и относительное отклонение. Расчёты производятся по следующей формуле:

$$\text{Эинт}_i = \sum_{j=1}^m X_{ij} * BK_j, \quad (2)$$

где Эинт_i – значение интегрального показателя; \bar{X}_{ij} – балльная оценка показателей; BK_j – коэффициент весомости каждого показателя.

Результаты расчётов интегральных показателей представлены в табл. 2.

Интегральные показатели

Уровень потенциала	2016	2017	2018	Абсолютное отклонение		Относительное отклонение, %	
				2017-2016	2018-2017	2017/2016	2018/2017
Уровень 1	0,483	0,386	0,735	-0,097	0,349	79,838	190,443
Уровень 2	0,638	0,491	0,349	-0,148	-0,142	76,872	71,111
Уровень 3	0,237	0,391	0,433	0,155	0,042	165,371	110,726

На основе расчётов интегральных показателей была построена трёхмерная модель по всем трём уровням, которая наглядно показывает изменения (рис. 1). На диаграмме синим цветом обозначены интегральные показатели 2016 года, красным цветом – показатели 2017 год, зелёным цветом – показатели 2018 год. По годам значения разнонаправлены и не имеют общей тенденции (рис. 1).



Рис. 1. Изменение интегральных показателей по уровням экономического потенциала

В настоящее время в издательской отрасли, куда относится анализируемое предприятие, сложилась сложная ситуация. Читательская аудитория отдаёт предпочтение интернет-ресурсам. Поэтому для её сохранения и приумножения необходимо внедрение качественно новых мероприятий. Перспективными путями развития инновационного потенциала предприятия в издательской отрасли на данный момент представляются следующие направления: введение на производстве автоматизированной системы управления, выход предприятия в интернет-пространство для охвата более масштабной целевой аудитории – потенциальных потребителей издательских услуг, а также более эффективная реклама самого предприятия. В рамках этого направления стоит также рассмотреть такое нововведение, как печатание продукции по системе Брайля, охватив тем самым дополнительный процент читательской аудитории. Кроме того, представляется возможным такое направление, как AR-технологии в печатной продукции, - качественно новая функция, которая сможет выгодно представить клиентов предприятия, пользующихся рекламными услугами или являющихся заказчиками корпоративных журналов и каталогов выпускаемой продукции.

Список используемых источников

1. Воронина, Н. В., Лбова, Е. С. К вопросу о составе инвестиционного потенциала предприятия // Современные проблемы экономического развития предприятий, отраслей, комплексов, территорий: материалы международной научно-практической конференции. Хабаровск. ТОГУ, т.2. –2016. – С.75-78.

2. Смирнов, Б. В. Ресурсный потенциал строительного предприятия и оценка эффективности его использования / Б.В. Смирнов, С.Ю. Стексова. – Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. Гос. Ун-та, 2014. – 151 с.

**S. Yu. Steksova,
Yu. N. Solovyova**

DETERMINATION OF DIRECTIONS OF STABILIZATION AND DEVELOPMENT OF POTENTIAL OF THE ENTERPRISE TAKING INTO ACCOUNT THE INTEGRAL EVALUATION OF INDICATORS OF ITS ACTIVITIES

Keywords: integral indicator, scoring, economic potential, potential levels, resources, development paths.

The article discusses the integral score of the economic potential of the enterprise, taking into account the division of all indicators according to the levels of functioning identified by the authors. On this basis, possible ways of stabilizing the economic potential are proposed.

УДК 338.23 (571.62)

О. А. Филатова, канд. экон. наук

Г. К. Виноградов

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ИНФРАСТРУКТУРНОЕ РАЗВИТИЕ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА КАК ПУТЬ ДОСТИЖЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ключевые слова: ТОСЭР, инвестиционная деятельность, Дальний Восток, инфраструктура, финансирование, региональная экономика, проектное финансирование.

© Филатова О. А., 2020

© Виноградов Г. К., 2020

В статье рассмотрены перспективы развития экономического потенциала Дальнего Востока. Выявлены преимущества и недостатки применения существующих подходов к реализации инвестиционных проектов, даны рекомендации по улучшению текущего состояния инвестиционной деятельности.

Для равномерного развития экономики России огромное значение имеет развитие Дальнего Востока.

Регионы ДФО обладают мощным экономическим потенциалом, источниками реализации которого на дальневосточных территориях являются, прежде всего: высокая концентрация стратегически значимых энергоресурсов – нефти, газа, а также месторождений полезных ископаемых; наличие многочисленных наземных и водных биоресурсов. Вместе с тем, Дальний Восток не только является природно-ресурсной базой страны, но и обладает высокой научно-технической базой. Следует принимать во внимание тот факт, что на дальневосточных территориях расположены крупные учебные заведения, федеральные университеты и филиалы РАН, а также три из десяти ЗАТО атомной отрасли и многочисленные промышленные моногорода [3].

Учитывая перечисленные факторы, можно сделать вывод о наличии потенциальной возможности развития Дальнего Востока более высокими темпами по сравнению с западными регионами. Считаем, что экономический потенциал данных территорий позволит Российской Федерации ускорить и углубить интеграцию в наиболее перспективное на сегодняшний момент экономическое пространство стран Азиатско-Тихоокеанского региона путем увеличения точек взаимодействия между странами в торговой и инвестиционной сферах.

Для реализации экономического потенциала территорий ДФО Правительство Российской Федерации претворяет в жизнь программы развития. Например, были созданы специальные территории с особым правовым режимом ведения деятельности, налоговыми льготами и административными преференциями для резидентов и инвесторов – Территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР). Но, чтобы в полной мере реализовать экономический потенциал данных территорий, необходимо осуществлять внедрение передовых методик и современных инструментов реализации инвестиционных проектов. Реализация глобальных инфраструктурных проектов может быть осуществлена с использованием трех видов финансирования – бюджетного, корпоративного и проектного. Каждый из указанных видов финансирования имеет свои преимущества и недостатки, обозначенные в табл. 1.

На основе информации, представленной в таблице, можно сделать вывод о преимуществе использования проектного финансирования в целях реализации долгосрочных дорогостоящих инвестиционных проектов.

Проектное финансирование представляет собой мультиинструментальную форму финансирования, при которой будущие денежные потоки, генерируемые проектом, являются основным источником обеспечения расчетов с кредитора-

ми и акционерами компании, что является одним из преимуществ данного подхода при реализации крупных инвестиционных проектов [1].

Таблица 1

Сравнительная характеристика видов финансирования инвестиционных проектов

Вид финансирования	Преимущества	Недостатки
Бюджетное финансирование	<ul style="list-style-type: none"> - минимальная стоимость заимствования - длительные сроки - минимальное вложение собственных средств - отсутствие требования залога, гарантий поручительств 	<ul style="list-style-type: none"> - риск недополучения средств в заявленном объеме - асинхронность поступлений - сложность получения
Проектное финансирование	<ul style="list-style-type: none"> - финансовая независимость реализуемых проектов - значительные объемы инвестиций - длительный срок финансирования - диверсификация риска на участников 	<ul style="list-style-type: none"> - жесткий контроль за реализацией проекта - необходимость учета интересов всех участников - особые требования к представлению проекта
Корпоративное финансирование	<ul style="list-style-type: none"> - снижение налогооблагаемой базы - минимальные сроки получения займов - гибкие схемы финансирования 	<ul style="list-style-type: none"> - короткий срок заимствований - требования залога, поручительств, гарантий - ухудшение отдельных финансовых показателей

В настоящий момент реализуется более 40 инвестиционных проектов, срок реализации которых варьируется от 5 до 15 лет. Также в целях привлечения инвестиций для развития экономики региона и финансирования инфраструктурных проектов ТОСЭР были созданы Фонд развития Дальнего Востока и Байкальского региона, Российско-Китайский фонд агропромышленного развития. Кроме того, банками осуществлена методологическая работа по внедрению современных специализированных банковских продуктов.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в настоящее время в Российской Федерации создана основа инвестиционной инфраструктуры, а также успешно функционирует система управления инвестиционной деятельностью. Однако результативность ее функционирования существенно ниже, чем в ряде ведущих мировых держав, а также некоторых развивающихся странах [2].

Причины подобного отставания обусловлены как внешнеэкономическими, так и внутриэкономическими факторами. Рассмотрим более детально внутриэкономические факторы, которые могут быть учтены в краткосрочной перспективе и на которые может быть оказано управляющее воздействие.

Согласны с тем, что существующая в настоящее время в России система управления инвестиционной деятельностью не позволяет в полной мере сопровождать движение проектов на всех стадиях [1].

Состояние современной методологии оценки эффективности инвестиционных проектов в России вызывает озабоченность ведущих специалистов в этой области и обуславливает необходимость ее дальнейшего развития с учетом особенностей российской экономики. Поскольку каждая отрасль или сектор экономики имеет свои специфические особенности проектного анализа, возникает необходимость разработки пакета рекомендаций по проектному анализу и оценке на прединвестиционной стадии жизненного цикла проектов, реализуемых в разных отраслях и секторах экономики, в которых должны быть отражены особенности реализации инвестиционных проектов в этих отраслях, а также особенности анализа проектов с государственным участием, включая проекты государственно-частного партнерства (далее – ГЧП).

Помимо недостатков в методологии реализации проектного финансирования, существует риск, связанный с низкой долей частных инвестиций в финансировании проектов. Для успешного интегрирования экономики Дальнего Востока в экономику Азиатско-Тихоокеанского региона необходим существенный объем привлечения частных инвестиций от компаний - резидентов РФ с преобладанием экспортной составляющей в деятельности, а также компаний - нерезидентов РФ, для которых создаваемая в рамках реализации инвестиций с использованием проектного финансирования инфраструктура может также выступать драйвером роста на мировых рынках. В связи с этим встает вопрос об увеличении объемов привлечения частного капитала на реализацию проектов в ДФО [1].

Исходя из обозначенных проблем, можно выделить следующие основные пути их решения.

1. Разработка новых единых методических рекомендаций по оценке инвестиционных проектов.

На данный момент в Российской Федерации существует множество отдельных документов, преследующих одну единственную цель – оценить эффективность проектов, в том числе реализуемых на принципах государственно-частного партнерства. Особую актуальность данная проблема приобрела в связи с принятием Федерального закона от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – Закон). Так, Законом предусмотрена обязательная оценка эффективности проекта, проводимая при заключении соглашения по инициативе частного партнера. Оценка эффективности проекта проводится

уполномоченным органом перед рассмотрением проекта на предмет выявления его сравнительных преимуществ на основании определенных критериев, которые еще подлежат дополнительной регламентации в подзаконных актах. Действующие в РФ методические документы не позволяют произвести объективную оценку эффективности проектов. Многие подходы к оценке конкретных показателей содержат ошибки, неточности и либо не соответствуют международной практике, либо учитывают опыт реализации в отдельно взятой стране, но используются без проведения дополнительных исследований.

Необходимо разработать единую методику, по многокритериальной оценке, эффективности инвестиционных проектов, включая проекты ГЧП, предусмотрев в ней современные подходы к оценке стоимости проекта, связь с оценкой бизнеса и использование необходимого программного обеспечения. Современные принципы проектного анализа и оценки инвестиционных проектов в течение жизненного цикла могут быть предметом разработки соответствующего ФСО.

2. Установление дополнительных требований к компаниям и банкам, претендующим на получение государственной, поддержки проектного финансирования. В частности, необходимо обратить серьезное внимание на использование современных автоматизированных систем управления (АСУП) для мониторинга и контроля реализации проекта, оценки фактических результатов и эффектов проектов, оценки результативности управления проектами, а также соответствующей системы отчетности и стимулирования менеджеров проектов.

3. Внесение изменений в законодательство в части либерализации налогообложения компаний, участвующих в проектном финансировании на территории Дальнего Востока, с использованием инструмента, позволяющего использовать высвобождающийся денежный поток от экономии уплаты налогов на дофинансирование проектов, что позволит нарастить долю частных инвестиций.

Проведенное исследование экономического потенциала Дальнего Востока позволяет сделать вывод о том, что формирование территорий опережающего развития создает необходимые условия для стабильного поступательного экономического роста и является эффективным инструментом стимулирования экономики. При этом существующие институциональные проблемы, препятствующие опережающему развитию, могут быть решены путем оптимизации методологического и нормативного подхода к существующим механизмам финансирования инфраструктурных проектов.

В заключение отметим, что в текущих условиях рост возможен при дофинансировании реализуемых проектов со стороны государства, что может быть проблематично в условия кризиса, обусловленного пандемией CoVID-19. Возможен сценарий развития, при котором существенно замедлится реализация действующих и возможность реализации будущих инвестиционных проектов.

Список используемых источников

1. Никонова, И. А. Проектное финансирование в России. Проблемы и направления / И. А. Никонова, А. Л. Смирнов – М.: Издательство «КонсалтБанкир», 2016. – 216 с.

2. *Андреева, М. Ю.* Проектное финансирование – ключ к становлению центров и осей развития территорий опережающего развития Дальнего Востока России [Электронный ресурс] // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/proektnoe-finansirovanie-klyuch-k-stanovleniyu-tsentrov-i-osey-razvitiya-territoriy-operezhayuschego-razvitiya-dalnego-vostoka-rossii> (дата обращения: 25.04.2020).

3. *Аврамчикова, Н. Т.* Проектное управление инновационной деятельностью в территориях опережающего социально-экономического развития [Электронный ресурс] // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/proektnoe-upravlenie-innovatsionnoy-deyatelnostyu-v-territoriyah-operezhayuschego-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya> (дата обращения: 25.04.2020).

О. А. Filatova,
G. K. Vinogradov

INFRASTRUCTURAL DEVELOPMENT OF THE FAR EAST AS A WAY TO ACHIEVE ECONOMIC GROWTH OF THE RUSSIAN FEDERATION

Keywords: TOSED, investment activity, Far East, infrastructure, financing, regional economy, project financing.

The article considers the prospects for the development of the economic potential of the Far East. The advantages and disadvantages of applying existing approaches to the implementation of investment projects are identified, and recommendations are given to improve the current state of investment activity.

УДК 338.1: 656

А. Д. Филиппов,
Н. В. Червова, канд. экон. наук
(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ПРОБЛЕМЫ РЫНКА УСЛУГ АВТОМОБИЛЬНЫХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК ХАБАРОВСКОГО КРАЯ

Ключевые слова: грузоперевозки, рынок автомобильных грузоперевозок, автомобильный транспорт, Хабаровский край.

В статье рассматриваются проблемы услуг грузоперевозок на рынке Хабаровского края. В связи со спецификой региона, большой протяженностью автомобильных дорог, малой плотностью населения и удаленностью отдельных труднодоступных населенных пунктов края, грузоперевозкам автомобильным транспортом уделяется особое внимание. Широкая сеть качественных автодо-

рог и конкуренция услуг автоперевозчиков способствуют экономическому развитию региона.

Автомобильный транспорт является одним из ключевых видов транспорта для российского Дальнего Востока, занимая лидирующие позиции по объему грузов, перевозимых транспортным комплексом региона, около 90%, что составило 138 млн тонн 2016 году [3]. Этот вид транспорта традиционно выполнял функции промежуточного звена между грузоотправителями/грузополучателями и магистральными видами транспорта (железнодорожным, морским). Однако с развитием дорожной сети на Дальнем Востоке, возрастает роль автомобильного транспорта в обслуживании внутрирегиональных и межрегиональных перевозок. В связи с вышесказанным, исследование рынка грузовых перевозок автомобильным транспортом и анализ подходов к оценке грузовой базы является актуальной проблемой научных исследований.

Хабаровский край является субъектом Российской Федерации, расположенным на Дальнем Востоке России. Административный центр - город Хабаровск. По данным Росстата, население края составляет 1 315 643 человек на 2020 год. Городское население - 82,09% [2].

В целом, Хабаровский край является одним из самых малонаселенных регионов России, что связано, с общим экономическим спадом постсоветского периода, а также суровостью местного климата, сопоставимой с регионами Крайнего Севера. Средняя плотность населения в регионе составляет 1,67 чел. / км², в северных и центральных районах области не превышает 0,1 - 0,2 чел. / км², что соответствует показателям Крайнего Севера [3].

Транспортная инфраструктура региона представляет собой совокупность транспортных систем и видов транспорта, которые создают благоприятные условия для функционирования всех хозяйствующих субъектов [1]. Структура транспортной инфраструктуры региона включает в себя: линии связи, грузовые и пассажирские станции и железнодорожные станции, аэропорты, речные и морские порты, транспортные агентства, билетные агентства, склады, логистические центры и многое другое. Грузовые перевозки относятся к производственной инфраструктуре региона, а пассажирские перевозки являются частью социальной инфраструктуры.

Территориальное расположение Хабаровского края привело к развитию специфического транспортного комплекса, который в настоящее время представлен исключительно автодорогами с соответствующей инфраструктурой. Протяженность автомобильных дорог общего пользования по городам и районам Хабаровского края составляет 5 768 км. Автотранспорт в основном используется для перевозки небольших потоков товаров на короткие расстояния, это связано с относительно высокой стоимостью данного вида транспорта и его

низкой грузоподъемностью. Преимущества автомобильного транспорта включают в себя высокую скорость и возможность доставки товаров от «двери до двери» без дополнительных расходов на перегрузку [1].

По данным Управления Федеральной службы государственной статистики по Дальнему Востоку, с 2017 по 2019 год в Хабаровском крае наблюдался сокращение объема перевозок грузов автомобильным транспортом (табл. 1).

В 2018 году в Хабаровском крае объем перевозок повысился на 3,6 %, но при это произошло сокращение грузооборота в сравнении с 2017 на 91 млн тонн (9,3 %). В 2019 году в связи с экономической ситуацией в стране объем перевозок грузов также сократился на 42,5 млн тонн (5 %) по сравнению с 2018 годом.

Таблица 1

Перевезено грузов и грузооборот автомобильным транспортом организаций всех видов деятельности по Хабаровскому краю [3]

Показатель	2017г	2018г.	2019г.
Перевезено (отправлено) грузов*, тыс. тонн	23,3	26,9	25,4
Грузооборот*, млн т-км:	975	884	841,5

По данным о грузообороте можно сделать следующие выводы: грузовые перевозки также подвержены влиянию различных факторов, с 2018 по 2019 год наблюдается снижение грузооборота. Однако в 2017 году произошло изменение направления роста грузооборота, это связано с развитием некоторых муниципалитетов. Наибольший грузооборот, перевезенный автомобильным транспортом в 2018 году, наблюдается в городе Хабаровске.

Таблица 2

Наличие собственного автомобильного подвижного состава организаций Хабаровского края на конец 2019 года [3]

Показатель	Всего, штук	Из них технически исправные
Грузовые автомобили	6081	5221
в том числе:		
- бортовые автомобили	1885	1634
- самосвалы	1655	1312
- грузовые фургоны	694	620
- рефрижераторы	158	153
- цистерны	615	530
- лесовозы	342	302
- другие по конструкции кузова	732	670
Из числа грузовых автомобилей – седельные тягачи	1026	901
Пикапы и легковые фургоны	735	632
Полуприцепы к седельным тягачам в сцепе с ними и запасные	1108	895
Прицепы	423	360

В Хабаровском крае на конец 2019 года насчитывается 6081 единица грузовых автомобилей (табл. 2). Наибольшую долю собственного автомобильного подвижного состава организаций Хабаровского края составляют бортовые автомобили и самосвалы – 24 и 22 % соответственно от общего числа грузовых автомобилей.

Конкуренция на рынке автотранспортных услуг проявляется между транспортными организациями. Тарифы на грузоперевозки характеризуются наибольшей гибкостью и мобильностью, при это все же остаются высокими (табл. 3).

Таблица 3

**Индекс тарифов на грузовые перевозки
в Хабаровском крае [2]**

Показатель	2014г	2015г	2016г	2017г	2018г
Индекс тарифов на грузовые перевозки	105,14	100,39	100,33	100,28	100,59

Тарифы на грузоперевозки автомобильным транспортом в период с 2014 по 2017 год имели тенденцию к снижению, о чем свидетельствует тарифный индекс. В 2018 году произошло повышение тарифов на перевозку в Хабаровском крае.

Федеральные автомобильные дороги проходят через территорию Хабаровского края, обеспечивая российскую дорожную сеть выходом на порты Дальнего Востока: Амур (Чита - Хабаровск), Уссури (Хабаровск - Владивосток), Восток (Хабаровск - Находка) [2].

Крупнейшими автодорогами регионального значения являются находящиеся в стадии строительства и реконструкции автодороги:

- «Хабаровск - Лидога - Ванино с выходом в город Комсомольск-на-Амуре»;

- «Селихино - Николаевск-на-Амуре». Эта дорога является единственным сухопутным транспортным сообщением между столицей области Комсомольск-на-Амуре и поселениями, расположенными в низовьях Амура, а также с морскими портами Де-Кастри и Николаевск-на-Амуре;

- «Комсомольск-на-Амуре - Береза - Амгунь - Могда - Чегдомын», которая обеспечит связь между областным центром и Комсомольском-на-Амуре с центрами Верхнебуреинского района и района имени Полины Осипенко.

Вся сеть региональных и межмуниципальных дорог региона находится в оперативном управлении КГКУ «Хабаровскуправдор», которое выступает в качестве единого заказчика по строительству, ремонту и техническому обслуживанию дорог.

Одним из крупнейших компаний осуществляющий грузоперевозки в Хабаровск и из Хабаровска по всем направлениям является 1-я Транспортная компания. В распоряжении современный автомобильный парк от отечественных и иностранных производителей. Машины обслужены и в любой момент готовы

приступить к работе. Основными конкурентами являются ООО «Вентум» и Транспортная компания «РГ Групп». ООО «Вентум» — это молодая команда, занимающаяся грузоперевозками по всей России, в том числе из Хабаровского края и стран СНГ от 500 кг.

Транспортная компания «РГ Групп» доставляет грузы различных наименований по территории Российской Федерации и в страны Ближнего и Дальнего зарубежья. Перевозки выполняются железнодорожным, автомобильным транспортом, в собственности компании имеется большой парк вагонов и грузовых автомобилей.

«РГ Групп» выполняют следующие перевозки: автомобильные, железнодорожные, воздушные и морские перевозки по всему миру;

Существующая сеть дорог общего пользования регионального или межмуниципального значения в регионе имеет незавершенный характер и не в состоянии обеспечить круглогодичное автотранспортное сообщение между более развитыми в экономическом отношении южными и центральными районами края и его северными территориями [2].

Анализ состояния и развития транспортной инфраструктуры Хабаровского края позволил установить, что в регионе существует ряд общих проблем:

- отсутствие развитой инфраструктуры для организации эффективной грузоперевозки автомобильным транспортом;
- недоступность транспортных услуг для многих жителей региона, проживающих за пределами города Хабаровска и города Комсомольск-на-Амуре, из-за отсутствия регулярного транспортного сообщения и высоких тарифов;
- недостаточные инвестиции в транспортную инфраструктуру.

Транспортный комплекс связан практически со всеми видами экономической деятельности и выполняет социальную функцию, создавая благоприятные условия для жизни населения. Основным функциональным назначением транспортного комплекса, как элемента производственной инфраструктуры, является создание условий для эффективного функционирования всех отраслей экономики. Развитие транспортной инфраструктуры является важным условием повышения конкурентоспособности региона. Поэтому одним из приоритетных направлений социально-экономического развития Хабаровского края является создание развитой и эффективной транспортной инфраструктуры в регионе.

Список используемых источников

1. Григорьева, С. В., Фисунов П. А. Оценка влияния внешних факторов на объемы грузооборота автомобильного транспорта // Интернет-журнал Науковедение. [Электронный ресурс] – 2015. - № 4. - С. 13. (Дата обращения 14.04.2020)
2. *Обзор* российского транспортного сектора в 2019 году. М.: KPMG - 2018. – С. 40. [Электронный ресурс]. //URL:<https://home.kpmg/ru/ru/home/insights/2018/05/transport-surveys-archieve.html> (Дата обращения 14.04.2020)
3. *Управление* Федеральной службы государственной статистики по Дальнему Востоку [Электронный ресурс]. //URL: <https://www.gks.ru/folder/512>, 2019 (Дата обращения 14.04.2020)

**A. D. Filippov,
N. V. Chervova**

PROBLEMS OF THE MARKET OF SERVICES OF MOTOR CARGO TRANSPORTATION OF THE KHABAROVSK REGION

Keywords: cargo transportation, the market of automobile cargo transportation, automobile transport, Khabarovsk Territory.

The article discusses the problems of freight services in the market of the Khabarovsk Territory. In connection with the specifics of the region, the large length of roads, low population density and the remoteness of certain inaccessible settlements of the region, special attention is paid to trucking by road. A wide network of high-quality roads and competition of trucking services contribute to the economic development of the region.

УДК 338.48: 656.072

Н. А. Хальзова, канд. экон. наук

А. А. Тельнова,

К. А. Дюжакова,

В. С. Лебедев,

А. Ю. Козлов

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ТУРИЗМ КАК ФАКТОР РОСТА ПАССАЖИРОПОТОКА РОССИЙСКИХ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ

Ключевые слова: туристский продукт, железнодорожный туризм, групповой железнодорожный маршрут, региональные инновационные площадки, Дальневосточная железная дорога, въездной туризм, внутренний туризм.

© Хальзова Н. А. 2020
© Тельнова А. А., 2020
© Дюжакова К. А., 2020
© Лебедев В. С., 2020
© Козлов А. Ю., 2020

В статье проанализировано современное состояние железнодорожного туризма ОАО РЖД. Выявлено, что 80% туристских продуктов реализует Куйбышевская железная дорога. Миссия ДВЖД инициировать и развивать железнодорожный туризм в Дальневосточном федеральном округе. Авторами разработан и предлагается туристский продукт, направленный на развитие въездного туризма.

Холдинг РЖД приступил к реализации «Стратегии цифровой трансформации до 2025 г.», принятой советом директоров ОАО «РЖД» в 2019г. Запущены в действие новые механизмы поддержки инноваций и повышения эффективности реализации стартап-проектов. Впервые в практике научно-технического развития созданы региональные инновационные площадки [1].

Региональная инновационная площадка – это система коммуникаций со всеми заинтересованными организациями во внешней среде; точка притяжения инновационных проектов региона; отбор востребованных решений и испытательный полигон по специализациям.

В 2019 году открыто пять региональных площадок (рис.1). Каждая работает в соответствии с четкими критериями по отбору региональных проектов, которые подтверждают свою технологическую применимость, технический уровень и экономическую эффективность для широкого внедрения в компании.



Рис. 1. Региональные инновационные площадки ОАО «РЖД»

Статья подготовлена по материалам авторских исследований в рамках одноименного проекта представленного на региональной инновационной площадке, проводимой в форме мини-акселератора ОАО «РЖД» и Технопарком «Русский» 11 и 12 декабря 2019 г. в г. Хабаровске.

Около половины от общего числа туров по территории России осуществляется именно железнодорожным транспортом. На современном этапе желез-

нодорожный транспорт характеризуется высокой степенью обеспечения безопасности и комфортности для туристских путешествий [2].

Преимущества путешествия поездом с ОАО «РЖД»:

- разнообразие маршрутов благодаря большой протяженности железнодорожной сети;
- вариативная длительность поездки;
- формирование составов из вагонов различного уровня комфортности;
- возможность организации поездок по индивидуальным международным и внутренним маршрутам при формировании специальных туристических поездов.

Анализ сайта ОАО «РЖД» показал, что железнодорожные туры уже существуют в центральной части России. Турист имеет возможность на сайте ОАО «РЖД» ознакомиться и выбрать подходящий туристский продукт. Акционерное общество «Федеральная пассажирская компания» предоставляет транспортные услуги по организации таких туристических поездок. Однако 80% железнодорожных туров предлагает Куйбышевская железная дорога.

Миссия Дальневосточной железной дороги развивать железнодорожный туризм до г. Новосибирска, где располагается ближайшая к ней инновационная площадка ОАО «РЖД». Для реализации миссии необходимо объединить усилия Дальневосточной, Забайкальской и Восточно-Сибирской железной дороги с целью развития железнодорожного туризма в Сибири, Прибайкалье и на Дальнем Востоке России. По факту сегодня эти три дороги не предлагают ни одного железнодорожного тура.

Цифровая трансформация открывает новые возможности для выполнения практических корпоративных задач холдинга «РЖД»:

- повышение транспортной мобильности населения внутри и между агломерациями;
- глобализация ОАО «РЖД» на внешних рынках и развитие зарубежной деятельности, включая привлечение транзита и развитие контейнерных перевозок;
- расширение сети высокоскоростных железнодорожных магистралей в России и развитие скоростного движения;
- обновление парка подвижного состава, в том числе тягового, с учетом заключения с его производителями контрактов жизненного цикла;
- опережающее развитие инфраструктуры железной дороги для обеспечения перспективных объемов перевозок и повышения производственной эффективности;
- обеспечение высокого уровня безопасности движения.

Хотелось бы зафиксировать акцент – при формировании железнодорожного тура ничего не надо создавать, необходимо сформировать пассажиропоток по уже существующим направлениям.

Нами разработан авторский железнодорожный тур «Две страны – две культуры». Уникальность тура – наличие регулярного железнодорожного сообщения – поезд №100/99 Хабаровск – Пхеньян – Хабаровск.

Маршрут для въездного туризма, ориентирован на японских и китайских

путешественников. Привлечет иностранных туристов новизной и возможностью побывать в двух странах одновременно России и КНДР.

В план проведения тура включено: перелет до г. Хабаровск; трансфер в гостиницу «Парус»; размещение в гостинице, номер «Люкс Гагаринский» (3 ночи - 45 т.р.); экскурсии по Хабаровску 2 дня; выезд на поезде №100/99 в г. Пхеньян КНДР; питание и развлечение в поезде; прибытие в Пхеньян в 22.00 и размещение в гостинице 3 ночи; экскурсии по г. Пхеньян; выезд в 7.45 в г. Хабаровск поезде №100/99; 2 дня на борту поезда – питание и развлечения; встреча по прибытию в Хабаровск 08.00; трансфер в международный аэропорт г. Хабаровска имени Г. И. Невельского.

Предоставляемые экскурсии в г. Хабаровск:

- осмотр интерактивной экспозиции «Стоянка и пещера древних людей» в музее Археологии им. А.П. Окладникова;
- экскурсия в Хабаровский краеведческий музей им. Н.И. Гродекова;
- экскурсию в Клуб исторической реконструкции «Рось»;
- экскурсия в Зоосад «Приамурский» им. В. П. Сысоева;
- экскурсию на фабрику мороженого;
- экскурсия на площадь Славы;
- экскурсия на площадь им. В. И. Ленина.

Предоставляемые экскурсии в Пхеньян КНДР:

- Кымсусанский дворец Солнца – Мавзолей Ким Ир Сена и Ким Чен Ира.
- Монумент «Освобождение».
- Пхеньянский Большой Театр.
- Монумент идей Чучхе.
- Арка Воссоединения.
- Гробница короля Конмина.
- Триумфальная арка.
- Горы Мёхан – Выставка Дружбы Народов.

Стоимость тура для иностранных туристов составит 3150 долларов США.

Акционерное общество «Федеральная пассажирская компания» и официальный сайт ОАО «РЖД» www.rzdtoir.com канал продвижения нашего тура. Ведь среди иностранных туристов давно востребован железнодорожный тур «Императорская Россия» (Москва – Владивосток) стоимостью 6400 евро.

Такой тур предлагается проводить 3 раза в месяц. Вместимость туристской группы 15 человек. Из этого следует, что в месяц пассажирский поток увеличится на 45 человек, благодаря только одному туру. В год – 540 человек. Затраты для 540 туристов на железнодорожные билеты составляют 5050000 р., то есть только один год принесет ОАО «РЖД» по пассажиропотоку на железнодорожном транспорте поездом №100/99 Хабаровск – Пхеньян – Хабаровск около пяти миллионов рублей. Очевиден факт, что наличие стабильного потока иностранных туристов благоприятно скажется на выручке культурных и социальных объектов г. Хабаровска, а так же предприятиях общественного питания и

туристского сервиса.

12 декабря 2019 года мы провели интервьюирование участников стратегической сессии ОАО «РЖД». Было опрошено 87 человек из числа участников и организаторов инновационной региональной площадки. 100% опрошенных выразили заинтересованность в поездке предлагаемой нами.

По факту мы предлагаем объединение функции туроператора, создающего новые маршруты и новые турпродукты, и функции по сотрудничеству с управлениями железных дорог по предоставлению специальных составов, предназначенных для перевозок туристов.

В структуре Дальневосточной железной дороги рекомендуется создать подразделение, которое будет оказывать полный комплекс услуг по организации железнодорожных путешествий. Железнодорожный туризм на Дальнем Востоке и Забайкалье будет востребован иностранными туристами.

Список используемых источников

1. *Цифровая трансформация - новый уровень инновационного развития ОАО «РЖД»*. Издательский центр транспортной газеты «Евразия Вести» VIII 2019. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.eav.ru/publ1.php?publid=2019-08a01>. (дата обращения 10.04.2020).

2. *Исторические аспекты развития туризма и гостеприимства* : [монография] / В. А. Чернов [и др.] ; под ред. Е. К. Скоромец. - Хабаровск : Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2019. - 152 с. ISBN 978-5-7389-2807-9.

N. A. Khalzova,

A. A. Telnova,

K. A. Duzhakov,

V. S. Lebedev,

A. Yu. Kozlov

TOURISM AS A FACTOR OF GROWTH OF PASSENGER TRAFFIC OF RUSSIAN RAILWAYS

Keywords: tourist product, railway tourism, group railway route, regional innovative platforms, Far East railroad, entrance tourism, internal tourism.

The article analyzed the current state of railway tourism of RZD. It has been revealed that 80% of tourist products are sold by the Kuibevsky railway. Mission of RZD to initiate and develop railway tourism in the Far East Federal District. The authors have developed and offer tourist product aimed at the development of entry tourism.

Н. В. Червова, канд. экон. наук

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТЕРОВ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ И СПОСОБОВ ВЫХОДА НА РЫНОК КИТАЯ

Ключевые слова: Хабаровский край, Китай, экспорт, меры государственной поддержки.

В статье рассмотрены вопросы, связанные с исследованием мер государственной поддержки экспортеров. Изучен опыт компаний-экспортеров Хабаровского края по выводу товаров на розничный рынок Китая.

Государство оказывает адресную поддержку экспортерам через Российский экспортный центр (РЭЦ) и центр поддержки экспорта (ЦПЭ).

Центр поддержки и развития экспорта в Хабаровском крае был создан в 2011 г. Основной идеей и целью было стать так называемым «единым окном» для экспортно-ориентированных компаний Хабаровского края. В настоящее время Центр создает условия для выхода малых и средних компаний на внешний рынок, проводит обучение экспортеров, помогает найти зарубежных партнеров, обучает как грамотно и профессионально представлять, продвигать отечественную продукцию на зарубежных рынках.

Среди конкретных мер ЦПЭ можно перечислить следующие [1]:

- информационно-консультационные услуги по вопросам экспорта;
- подготовка и перевод на иностранные языки презентаций, других материалов, а также адаптация и перевод информации на упаковке товаров;
- создание или усовершенствование существующего сайта фирмы (для предприятий малого или среднего бизнеса) на иностранном языке в сети интернет (при условии 20 % софинансирования субъектом малого и среднего предпринимательства (СМСП));
- заказные индивидуальные маркетинговые или патентные исследования иностранных рынков (при условии 20 % софинансирования);
- экспертиза экспортного контракта и его сопровождение;
- консультации по требованиям зарубежных стандартов для экспортных товаров и услуг: стандартизация, сертификация, помощь в получении необхо-

димых разрешений (при условии 20 % софинансирования);

— содействие в защите интеллектуальной собственности за пределами РФ, в том числе получение патентов на результаты интеллектуальной деятельности (при условии 20 % софинансирования);

— помощь в поиске контрагентов и клиентов за рубежом;

— разработка грамотного коммерческого предложения под требования конкретного зарубежного целевого рынка и с учетом особенностей товара;

— обучающие семинары и тренинги по тематикам «Школы экспорта РЭЦ» с привлечением аккредитованных тренеров и спикеров;

— организация международных бизнес-миссий;

— прием иностранных делегаций и проведение бизнес-встреч;

— организация участия малых и средних предприятий в международных ярмарках и выставках за рубежом и в России с частичным возмещением затрат;

— содействие в размещении субъектов малого и среднего предпринимательства на международных торговых площадках и т.д.

Между Центром поддержки экспорта Хабаровского края (ЦПЭ) и Российским экспортным центром (РЭЦ) было подписано соглашение о сотрудничестве в области развития российского несырьевого экспорта по каналам электронной торговли РЭЦ и ЦПЭ.

Взаимодействие между данными организациями по размещению и продвижению российской продукции на электронных торговых площадках с государственной поддержкой происходит определенным образом.

Центр поддержки экспорта использует меру поддержки в виде финансирования, а именно субсидирование затрат на размещение и продвижение продукции на электронных торговых площадках.

Российский экспортный центр оказывает услуги экспертизы, а именно: консультации по организации экспортной электронной торговли; размещению и продвижению продукции на электронных торговых площадках. [2]

Совместными усилиями организуются и проводятся обучающие семинары, где экспортеры делятся опытом по выходу на зарубежный рынок.

Рынок Китая представляется весьма перспективным, так как Хабаровский край непосредственно граничит с Китаем, население которого составляет более 1,4 млрд. чел. Причем отмечается растущий интерес китайской стороны к некоторым российским товарам. Туристы из Китая, прибывающие в Хабаровский край, активно покупают товары российского производства, а именно: молоко, мясо, молочные и мясные продукты, шоколад, кондитерские изделия, золотые ювелирные изделия и др. На ежегодном форуме малого и среднего бизнеса Хабаровского края действующие экспортеры озвучили свой собственный опыт по выходу на розничный рынок Китая. Причем, необходимо знать особенности потребительского поведения китайцев, а именно то, что они предпочитают совершать покупки не в маленьких магазинчиках у дома, а в торговых центрах, где представлены популярные розничные сети.

Основным требованием для вхождения в крупные розничные сети Китая специалисты назвали необходимость пройти предварительное тестирование товаров на электронных торговых площадках Китая. Если товары докажут востребованность у китайских потребителей, и величина спроса будет значительной, то китайские розничные сети будут готовы предоставить свои полки российским товарам.

Выделяются три основных способа выхода на розничный рынок Китая [3]:

1) Российские экспортеры могут самостоятельно выйти на электронные торговые площадки Китая. При этом им необходимо пройти всю не простую процедуру регистрации, размещения своих товаров на электронных торговых площадках, популярных в Китае: Amazon, eBay, WeChat, китайский интернет-магазин 1688 и т.д. Далее, необходимо вкладываться и активно заниматься продвижением своих товаров, не стоит также забывать о юридической защите товаров от подделки и зарегистрировать свою марку по китайским правилам и требованиям. Это достаточно сложная процедура.

2) Использование услуг посредников, специализирующихся на размещении российских товаров на зарубежных электронных площадках. Некоторые компании-экспортеры, уже прошедшие весь этот сложный путь, теперь монетизируют свой опыт. Они продают пакеты услуг разной стоимости и с различным функционалом. Такие посредники используют собственные каналы товародвижения, а при необходимости, привлекают складскую сеть и логистику китайских партнеров.

3) Использование услуг посредника, который скупает у экспортеров перспективные отечественные товары и перепродает их в Китай. Производители в этом случае теряют контроль над ценой. Они предлагают производителям создавать экспортный вариант упаковки, чтобы потом китайская сторона не сказала, что закупила эти товары у других посредников.

4) На приграничной территории строится Китайско-русский городок для прямого сотрудничества и заключения контрактов между российскими производителями и китайскими оптовиками.

В заключении статьи необходимо отметить, что государство оказывает информационную и финансовую поддержку экспортерам. При выборе конкретного способа выхода на зарубежный рынок экспортерам необходимо оценить свои возможности и провести детальное экономическое обоснование потенциальных вариантов и выбрать наиболее перспективный.

Список используемых источников

1. *Центр* поддержки экспорта Хабаровского края. Официальный сайт [Электронный ресурс] // URL: <http://www.khabexport.com/> (дата обращения 02.04.2020).
2. *Российский* экспортный центр. Официальный сайт [Электронный ресурс] // URL: <https://www.exportcenter.ru/> (дата обращения 12.04.2020).
3. *Материалы* IV Дальневосточного форума предпринимателей, г. Хабаровск. 9-12 октября 2019 г.

N. V. Chervova

STADY OF SUPPORT MEASURES FOR KhabAROVSK REGION EXPORTERS AND WAYS TO ENTER THE CHINA MARKET

Keywords: Khabarovsk Krai, China, export, government support measures for exporters.

The article discusses issue related to the study of government support measures for exporters. The experience of Khabarovsk Krai exporting companies in bringing goods to the Chinese retail market was studied.

УДК 339.5

Н. В. Червова, канд. экон. наук,

Сунь Хао

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ПРОДУКЦИЯ АВТОКОНЦЕРНА «BRILLIANCE CHINA AUTO» НА РОССИЙСКОМ АВТОРЫНКЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Ключевые слова: автоконцерн, Brilliance China Auto, российский авторынок

В статье рассмотрена деятельность китайского автоконцерна «Brilliance China Auto» (г. Шэньян). Особое внимание уделено проблемам и перспективам продукции данной компании на российском автомобильном рынке.

Экономика Китая стала одной из лидирующих экономик мира. Китайская автомобильная промышленность начинает набирать обороты и выходить на зарубежные рынки. Несколько лет назад основу продукции китайского автопрома составляли не очень качественные копии всемирно известных автомобильных брендов, в связи с чем множество дел разбиралось в международных судах. В настоящее время акцент делается на продвижение национальных китайских марок автомобилей.

© Червова Н. В., 2020

© Сунь Хао, 2020

Рассмотрим более подробно данный вопрос на примере китайского автоконцерна «Brilliance China Auto», состоящий из нескольких компаний. «Brilliance China Auto» начала свою деятельность в 1992 году. Головное предприятие располагается в г. Шэньян провинции Ляонин. Концерн был создан по инициативе правительства Китая. Около 40 % акций компании принадлежит государству. В настоящее время «Brilliance China Auto» - это крупная национальная автомобильная компания Китая, с численностью сотрудников около 9 000 чел. и капитализацией более 890 млн долл. У «Brilliance China Auto» серьезные амбиции по выходу на международный рынок. Подтверждением этому является то, что это единственная китайская компания по производству автомобилей, акции которой продают не только на Гонконгской, но и на Нью-Йоркской фондовой бирже.

С начала 2000 года компания производит микроавтобусы по технологии «Toyota» в рамках договора о техническом сотрудничестве под марками «JinBei» и «Granse». В основном, данная продукция производится по госзаказу для пополнения автопарка полиции, скорой помощи и другого спецтранспорта. С 2002 г. производит седаны «Zhonghua» и «Zunchi», дизайн которых разрабатывали итальянские дизайнеры, с 2011 г. «Brilliance», в 2014 г. запущены в производство кроссоверы «Brilliance». В 2003 г. создано совместное предприятие с «BMW».

«Brilliance China Auto» предлагает следующую продукцию и услуги:

- продажа новых автомобилей «Brilliance», «JinBei» и «BMW»;
- полное сопровождение процедуры получения кредита на автомобили;
- гарантийное и послегарантийное обслуживание автомобилей;
- продажа оригинальных запасных частей и аксессуаров для автомобилей;
- установка дополнительного оборудования на автомобили;
- смазочно-заправочные работы;
- регулировка углов развал-схождения;
- шиномонтаж, ремонт покрышек, балансировка колес;
- ручная мойка, полировка, химчистка салона.

За первое полугодие 2019 г. «Brilliance China Auto» достигла дохода в размере 19,04 млрд юаней, что на 16,7 % меньше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года; прибыль составила 3,23 млрд юаней, что на 9,4 % меньше; базовая прибыль на акцию 0,6402 юаней; предлагаемые промежуточные дивиденды 0,11 гонконгского доллара на акцию. Сокращение выручки было вызвано главным образом снижением продаж микроавтобусов и многоцелевых автомобилей в отчетном периоде и снижением продаж автозапчастей.

В первой половине 2019 г. «Brilliance China Auto» продала 20 234 микроавтобусов и многоцелевых автомобилей, что на 11,0 % меньше, чем в предыдущем году. Снижение продаж было вызвано устаревшим портфелем продуктов и жесткой рыночной конкуренцией. За этот же период продажи совместной с «BMW» линейки продукта показали положительную динамику. Было продано 264 000 автомобилей, увеличение составило 25,9 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В целом, на фоне общего падения китайского автомобильного рынка, результаты продаж «BMW Brilliant», несомненно, были

блестящими, но этот встречный рост продаж не смог принести значительную прибыль всему концерну в целом.

«BMW Group» планирует в 2022 году приобрести часть доли участия в «Brilliant BMW» по цене 3,6 млрд. евро, доля иностранного партнера будет составлять 75 %, от первоначальной доли каждой стороны в «BMW Group». «Brilliant BMW» может стать первым совместным предприятием в Китае, контролируемым из-за рубежа.

Руководство компании «Brilliance China Auto» считает, что это может улучшить текущую ситуацию в бизнесе, позволит вкладывать деньги в ключевые места, в независимые исследования и разработки, чтобы в перспективе избавиться от зависимости бренда совместного предприятия.

В отличие от радужной рыночной картины продаж «Brilliant BMW», автономный китайский сегмент «Brilliant» долго время находится в депрессивном состоянии на автомобильном рынке. Марки китайских автомобилей «Hua Song», «Zheno» компании «Brilliance China Auto» так и находятся на обочине автомобильного рынка и не получили широкого признания потребителей.

В прошлом году компанию покинул генеральный директор Центра исследований и разработок, что привело к значительным потерям в разработке продукта и маркетинге. На его место пришел новый специалист с 40 летним стажем, стратегию развития компании он видит в сосредоточении усилий на повышении качества и развитии собственного китайского автомобильного бренда. Это не простая задача.

Относительно перспектив китайского автопрома на Российском рынке, можно подискутировать. Многие автоэксперты считают, что китайские автомобили могли бы составить конкуренцию автомобилям отечественного производства, т.к. цены у них невысокие, а дизайн привлекательный.

Относительно качества российских и китайских автомобилей можно отметить следующие моменты. В автомобилях российского производства качество материалов хорошее, а вот качество сборки не на высоте, даже новый автомобиль, только выехавший из салона, требует доработки, «подкрутить», «подтянуть» и т.д. В китайских автомобилях и сборка, и материалы невысокого качества, а это серьезный минус.

Как отмечают автоэксперты, на данный момент на российском рынке востребована только китайская спецтехника, так как ее стоимость как минимум в 3 раза ниже, чем на российские или японские аналоги. При этом, службы китайских автомобилей в 3-4 раза ниже, чем у отечественных и раз в 5-6 раз меньше, чем у японской техники. Поэтому на данный момент, многие российские компании покупают китайскую строительную технику, автопогрузчики и другую спецтехнику из-за очень привлекательной цены. Часто крупную строительную спецтехнику китайского производства закупают под конкретный строительный проект, как одноразовый вариант, потом она идет на выброс, так как ее ресурс исчерпан, зато нет необходимости ее перевозить, хранить, обслуживать, что позволяет оптимизировать издержки.

Относительно обычных легковых автомобилей китайского производства можно сказать, что на данный момент они не пользуются спросом, но в перспективе, при условии улучшения качества, возможен рост интереса российских автолюбителей к продукции китайского автопрома вообще и продукции «Brilliance China Auto» в частности.

Список используемых источников

1. *Brilliance China Auto*. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. // URL: <http://www.brilliance-motor.ru/about/brilliance-auto/> (Дата обращения 15.04.20).
2. *Time finance*. Официальный сайт [Электронный ресурс]. // URL: <https://baijiahao.baidu.com/s?id=1642927716128376019&wfr>. (Дата обращения 15.04.20).
3. *Дешевле только LADA: стоит ли покупать китайские автомобили*. Проект АвтоПарк. // Российская газета. Официальный сайт [Электронный ресурс]. // URL: <https://rg.ru/2019/03/24/deshevle-tolko-lada-stoit-li-pokupat-poderzhannye-kitajskie-krossovery.html> (Дата обращения 15.04.20).

H. V. Chervova,

Sun Hao

PRODUCTION OF THE «BRILLIANCE CHINA AUTO» AT THE RUSSIAN AUTO MARKET: PROBLEMS AND PROSPECTS

Keywords: car concern, Brilliance China Auto, Russian car market

The article describes the activities of the Chinese automobile concern “Brilliance China Auto”. Particular attention is paid to the problems and prospects of the company's products in the Russian automotive market.

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МЕТОДОВ МОДЕЛИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 338.5(004)

О. В. Ватолина, канд. экон. наук

А. А. Приходько

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА

Ключевые слова: ценообразование, программный продукт, рынок ИТ, цифровизация.

Необходимость рассмотрения особенностей ценообразования программных продуктов обусловлены повсеместной цифровизацией. В статье рассмотрены основные методы ценообразования программного продукта, а также проанализированы достоинства и недостатки рассмотренных методов.

В настоящее время рынок программных продуктов продолжает стремительно развиваться. Перманентное увеличение количества технологий, улучшение их качества и охват сфер применения свидетельствует о развитии данной сферы. В период цифровизации повышается востребованность программных продуктов. Рынок программных продуктов составляет 4 трлн \$ согласно аналитике рынка информационных технологий за 2018 год [5]. Данный вид товара является нематериальным, невещественным, что характерно для большинства товаров цифровой экономики. Особенность данного вида товара выражается и в методах ценообразования. Вопросу особенностей ценообразования в научно-исследовательской литературе уделено недостаточно внимания, учитывая процесс цифровизации всех сфер жизнедеятельности человека, поэтому данный вопрос является актуальным в настоящее время.

К особенностям программных продуктов, как виду товаров, в первую очередь относятся авторские права на программный продукт. Данные права высту-

пают в роли нового информационного продукта, вовлечение которого в хозяйственный оборот происходит в процессе передачи прав собственности и инвестирования в уставный капитал. Во-вторых, это тиражирование программного продукта. Покупатели продукта создают копии, и могут его легко перепродать. Из-за этого получаются два разных вида цен: цена на оригинальный продукт и цена на копию. В-третьих, это рискованная надбавка, которая используется для защиты возможных потерь при получении сверхприбыли. Также существуют еще множество различных особенностей, например, уникальность, степень срочность, острота потребностей и другие [1].

Отличительной чертой ценообразования программных продуктов является то, что формирование цен происходит в среде реализации продукта, а не в производстве. Существует множество моделей расчета цен на программные продукты. Выбор конкретного метода определяется различными факторами, которые оказывают влияние на стратегию определения цен производителем программного продукта. Согласно трудам «Основы маркетинга» Ф. Котлера и «Маркетинг» Г. Багиева все методы ценообразования программных продуктов можно разделить на 4 основные группы: на основе издержек, с ориентацией на конкурентов и на спрос, а также на основе ощущения потребителем ценности товара (рис. 1).

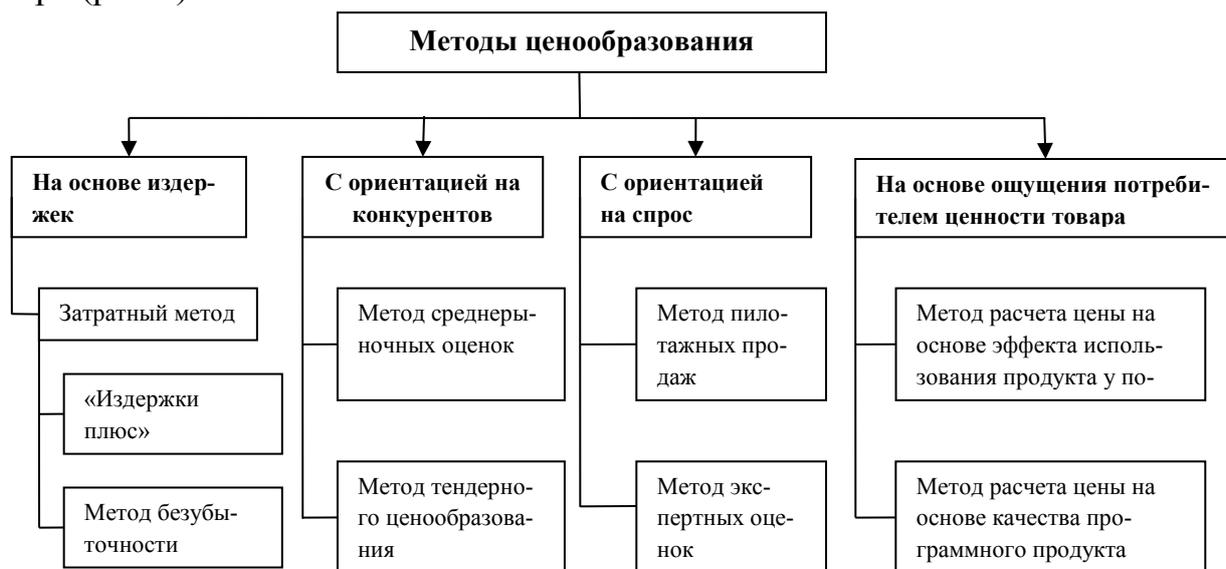


Рис. 1. Методы ценообразования программных продуктов

Для программного продукта, который разрабатывается в индивидуальном исполнении для определенного заказчика, используется затратный метод ценообразования. Целью этого метода является вычисление нижней границы цены, не превышающей величину валовых издержек на производство продукта. Далее к этой цене добавляется некоторая величина прибыли. Достоинством данного метода являются простота, практичность использования и открытость сведений для расчета. К недостаткам относится то, что расчетная цена может быть ниже или выше той, на которую рассчитывает потребитель.

В своей статье Бакальская Е.В. и Китайкина К.Ю «Затратный метод ценообразования» разделяют данный метод на два подхода [3]. Первый это «издержки плюс», где цена определяется складыванием некоторой суммы прибыли к удельным текущим издержкам. Второй подход – это метод безубыточности. В данном случае цена рассчитывается на уровне, который обеспечивает получение целевого объема прибыли.

Другая группа методов ценообразования являются методы с ориентацией на спрос. Основным отличием является то, что уровень цены ставится с учетом изменения спроса [2]. Главным преимуществом данной группы является то, что они полностью учитывают состояние рынка программных продуктов. Недостатком служит то, что результаты количественной оценки спроса относительны.

К методам ориентации на спрос относятся метод пилотажных продаж и метод экспертных оценок. Суть метода пилотажных продаж состоит в последовательном изменении цен до уровня, который предоставляет нужный объем продаж в единицу времени. Минусом будет служить отсутствие прогнозирования выручки, потому что здесь не строится кривая спроса. Этот метод не рекомендуется использовать, так как потребитель негативно принимает частое и необоснованное изменение цен.

Метод экспертных оценок заключается в том, что группа экспертов выполняют анализ рыночной ситуации и определяют цену на программные продукты, исходя из информации о рыночной конъюнктуре, спросе на продукт и цен на аналоги. Данный метод очень прост в реализации, но выводы экспертов расходятся и конечные результаты неточны.

Следующая группа называется методы расчета цен с ориентацией на конкуренцию. Когда идет предложение на рынке однородных продуктов лучше использовать метод среднерыночных цен [4]. Цена определяется, как средняя цена на существующем рынке. Производитель программных продуктов сохраняет свою долю на рынке, но качество продукта не оценивается.

Одним из основных методов этой группы является метод среднерыночных оценок. Он используется при однородных продуктах на рынке. Производитель сохраняет свою долю на рынке посредством уже имеющегося на рынке среднего уровня цен, но качество продукта в данном методе не учитывается.

Если продукт разрабатывается для одного раза, то выгодней будет использовать метод тендерного ценообразования. Его суть заключается в установке цены исходя из цен конкурентов и уровня собственных издержек. Этот метод гарантирует возмещение издержек и получение прибыли, но есть риск неполучения заказа и получения неточной информации о конкурентах.

В ряде случаев используется группа методов, которые основаны на ощущении потребителем ценности продукта. Основной метод этого класса — это метод расчета цены на основе эффекта использования продукта у потребителей. Его основа заключается в том, что цена определяется из предположения, что каждый рубль, потраченный на приобретение программного продукта, должен

обеспечивать отдачу, отвечающая требованиям покупателей к эффективности их инвестиций [4]. Важная особенность — это то, что метод учитывает эффективность и конкурентоспособность программного продукта. Минусом является сложность количественной оценки эффекта от применения продуктов.

В этом классе методов также существует метод расчета цены на основе качества программного продукта. Лучше всего его использовать при наиболее распространенной на рынке программных продуктов ситуации, называемой «рынок покупателя». Если покупатель выбирает продукт конкурента, то цена устанавливается на основе позиционирования программного продукта по показателям качества и цены по отношению к продукции конкурентов. В качестве недостатков метода можно отметить сложность количественной оценки качества программных продуктов и связанных с ними услуг.

В настоящее время потребности людей в информационных технологиях растут, поэтому увеличивается спрос на программные продукты. Это приводит к более жесткой борьбе между конкурентами на рынке. По нашему мнению, самым оптимальным является класс методов, основанный на ощущении ценности продукта потребителем. Именно данная группа методов в полной мере учитывает, как конкурентоспособность, так и эффективность программного продукта.

Подводя итог, можно сказать, что оптимального метода ценообразования, который подходил бы к любому программному продукту, не существует. Первым шагом при выборе ценообразования является оценка ситуации в компании и на рынке. Это связано с тем, что рынок программного обеспечения является динамичным и развивается быстрыми темпами. Поэтому нужно не забывать проверять цены на актуальность регулярно. Вопрос ценообразование является одним из важнейших для определения положения программного продукта на рынке.

Список используемых источников

1. *Аглицкий, И. С.* Модели и методы управления маркетингом программных продуктов в условиях переходной экономики: автореферат дис. Доктора экономических наук: 05.13.10 / Ин-т системного анализа. - Москва, 1995. - 40 с.
2. *Котлер, Ф.* Основы маркетинга / Ф. Котлер. – спб.: АО «КОРУНА», АОЗТ «ЛИТЕРА ПЛЮС», 1994. – С. 327.
3. *Бакальская, Е. В.* Затратный метод ценообразования / Бакальская Е.В., Китайкина К.Ю // Аллея науки. 2017. Т. 1. № 16. С. 508-511.
4. *Багиев, Г. Л.* Маркетинг / Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., // Анн Х. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Экономика, 2001. — 718 с.
5. *Рудычева, Н.* / Обзор: Рынок ИТ: итоги 2018 // URL: https://www.cnews.ru/reviews/rynok_it_itogi_2018/articles/daleko_li_do_transformatsii_rossijskij_itrynok_idet_svoim_putem.

**O. V. Vatolina,
A. A. Prikhodko**

FEATURES OF SOFTWARE PRODUCT PRICING

Keywords: pricing, software product, it market, digitalization.

The need to consider the pricing features of software products is due to widespread digitalization. The article deals with the main methods of software product pricing, as well as analyzes the advantages and disadvantages of these methods.

УДК 330 (004)

О. В. Ватолина, канд. экон. наук

Ю. А. Тин

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ИНТЕРНЕТА ВЕЩЕЙ

Ключевые слова: интернет вещей, информационные технологии, цифровые технологии, цифровая экономика.

Исследование технологий цифровой экономики является актуальным вопросом в условиях современной цифровой трансформации. Одной из цифровых технологий современного мира является «Интернет вещей». В статье рассмотрено понятие и сущность «Интернета вещей».

Жизнь современного человека в настоящее время тяжело представить без информационно-коммуникационных технологий. Всё большую роль среди них в повседневной жизни людей, а также в промышленном производстве начинает играть технология «Интернет вещей» (Internet of Things, IoT) [1]. Развитие цифрового общества и цифровой экономики во многом основано на технологиях Интернета вещей и методах искусственного интеллекта. Появляются новые возможности для развития цифровой экономики, где ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде. Обработка больших объемов ин-

© Ватолина О. В., 2020

© Тин Ю. А., 2020

формации и использование результатов анализа позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг по сравнению с традиционными формами хозяйствования.

Понятие «вещь» является семиотическим понятием. Вещью может быть любой объект, материальный и нематериальный, одушевленный и неодушевленный. Это может быть нечто реальное или виртуальное (информация), то, что может быть так или иначе идентифицировано во времени и пространстве и связано с цифровым миром посредством коммуникаций. Таких вещей может быть великое множество, часто интернет вещей называют интернетом объектов, коммуницирующих между собой. Интернет-вещь – это некий материальный объект, подключенный к интернету [2]. Первыми интернет-вещами по праву можно считать компьютеры, подключенные к данной сети, однако какие же «вещи» могут быть подключенными к сети интернет в настоящее время?

- Компьютеры - стационарные, настольные, ноутбуки, планшетные.
- Мобильные устройства, число которых стремительно набирает рост – смартфоны, коммуникаторы.
- Датчики спутникового (GSM) позиционирования и автомобильные навигаторы, охранно-пожарные системы.
- Интеллектуальные сенсоры (беспроводные сенсорные сети - Smart Dust) – самоорганизующиеся беспроводные сети миниатюрных дешевых датчиков с автономным питанием или питанием от альтернативных источников энергии, передающие информацию о состоянии окружающей среды в реальном времени.
- Радиометки (RFID) – позволяющие идентифицировать объекты и передавать информацию о них. Их пассивные аналоги активно используются в виде пластиковых карточек в метро, банкоматах.
- «Облако» приборов (Cloud Instrument) - облачные web-сервисы, позволяющие собирать, хранить, обрабатывать и визуализировать данные от различных приборов.
- «Умные вещи», подключенные к интернету с помощью встроенных в них устройств - телевизоры (Smart TV), автомобили (Smart Car), приборы энергоучета (Smart Grid, Smart Energy), медицинские приборы. В будущем предполагается встраивать возможность подключения к интернету в товары и изделия уже на этапе производства, вместо штрих-кодов

Таким образом, под «Интернетом вещей» подразумевается глобальная сеть, которая объединяет не только персональные компьютеры и другие устройства, но и предметы повседневного пользования. Предполагается, что в такую сеть могут входить абсолютно привычные для нас вещи, которые будут выполнять не только свои прямые функции, но и станут частью вычислительной интерактивной системы [3]. Главная концепция Интернета вещей – это среда, в которой вещи имеют способность обмена данными, причем данные о

вещах могут быть обработаны для выполнения желаемой задачи посредством обучения устройств [4].

Философское осмысление концепции Интернета вещей началось с Николая Тесла (N. Tesla) еще в 1926 г., когда ученый сделал футурологический прогноз о том, что в будущем все предметы смогут стать частью всеобщей системы, а приборы управления будут помещаться в кармане. Как научная концепция Интернет вещей зародился в Массачусетском технологическом университете (США), где в 1999 году был открыт центр автоматической идентификации (Audio- ID Center), который занимался радиочастотной идентификацией (RFID) и сенсорными технологиями. В процессе координации деятельности сети университетов была разработана архитектура Интернета вещей под руководством К. Эштона.

Представления К. Эштона об Интернете вещей заключалось в применении радиочастотной идентификации для соединения устройств между собой. Разработанная концепция имела лишь некоторое сходство с современным подходом, когда устройства обмениваются широким спектром информации при помощи IP- сетей.

Благодаря повсеместному распространению беспроводных сетей, появлению облачных вычислений и развитию технологий межмашинного взаимодействия, начиная с 2010-х годов данная концепция начинает активно развиваться и наряду с облачными вычислениями, теорией больших данных Big Data и сетями локальной связи 5-го поколения (5G) и является одним из самых перспективных направлений развития информационных и телекоммуникационных технологий ближайших в условиях повсеместной цифровизации.

В 2017 году компания PwC провела исследование, согласно которому Интернет вещей занимает первое место среди прочих высоких технологий, способных изменить модель ведения бизнеса и целых индустрий. IoT опережает такие технологии как AI (искусственный интеллект), AR (дополненная реальность), блокчейн и ряд других. Сейчас Интернет вещей, как новая концепция взаимодействия материального и цифрового мира, стал неотъемлемой составляющей цифровой экономики.

Основой Интернет вещей является радиочастотная идентификация и беспроводные сенсорные сети. Радиочастотная идентификация — это метод распознавания объектов, при котором с помощью использования радиосигналов происходит записывание и считывание имеющихся данных, которые хранятся в транспондерах. Под беспроводными сенсорными сетями имеется в виду наличие множества датчиков и исполнительных устройств, которые объединяются с помощью радиосигнала. Область действия в данном случае может быть в диапазоне от нескольких метров до пары километров. Обмен информацией в данном случае происходит благодаря приему и передаче сообщений между элементами системы [5].

Также в рамках Интернета вещей применяются всевозможные технологические парадигмы и платформы. К примеру, парадигма Business to business -

B2B, которая используется в рамках промышленного Интернета вещей. В свою очередь, используемую в «гражданском» секторе парадигму называют Business to consumer - B2C. Парадигма B2C предполагает применение Интернета вещей в условиях повседневной жизни людей, для управления жилыми объектами и элементами городской инфраструктуры. К данной категории можно отнести «умные» дома, которые оснащены различными температурными датчиками, датчиками состояния замков, освещённости, а также инженерной инфраструктуры дома, с помощью которых происходит некая саморегуляция жилища современного человека. Она включает в себя управление освещением и микроклиматом дома, возможности удаленного управления электронными устройствами и приборами и использует беспроводные сети, а также интернет для обмена информацией. Также к этому сегменту можно отнести более мелкие гаджеты, значительно повлиявшие на повседневную жизнь человека, например, фитнес-браслеты и умные часы, которые в режиме реального времени контролируют основные биологические показатели и состояние организма, а также количество потребляемых и потраченных калорий с последующим сбором и анализом данных с помощью специальных приложений для смартфона. Очевидны большие перспективы развития технологии Интернета вещей в сфере транспортных услуг и медицины. Таким образом, в рамках Интернета вещей возможен обмен информацией между объектами в определенной независимости от человека [6].

Разница между Интернетом вещей и Всемирной паутиной (WWW) существует, хотя эти понятия довольно часто рассматривают как синонимы. Главное отличие заключается в том, что интернет — это коммуникационные сети, физический уровень сетей, основная функция которого — быстрая и надежная передача информации. В свою очередь, Интернет вещей приобретает другое значение, поскольку связан с изменением качества жизни. Мы используем «умные вещи» дома и на работе, в путешествиях. Фантазии о том, как могут быть применены умные вещи, ничем не ограничиваются. «Мир движется от автономных устройств в новую эру, где все связаны».

Таким образом, Интернет вещей — это стратегически важная часть рынка информационных технологий в период цифровизации, которая постепенно приобретает все более высокую значимость и демонстрирует тенденцию к быстрому росту, а также увеличению прибыли и экономической эффективности предприятий. В наши дни в условиях сильнейшей конкуренции, ситуации высокого риска и неопределенности, а также экономического кризиса задача увеличения эффективности деятельности различных корпораций успешно решается путем внедрения корпоративных информационных систем, основой которых также может быть Интернет вещей. Основное назначение Интернета вещей заключается в том, что при его использовании возможен обмен информацией между объектами в относительной независимости от человека. Сферы применения данной технологии крайне обширны: от использования в рамках повседневной жизни и управления элементами всевозможных инфраструктур до раз-

личных экономических отраслей. Экономика в большей степени подвержена процессу цифровизации. Рассматриваемая технология становится все более актуальной на современном этапе цифровизации. И для того, чтобы Интернет вещей полностью раскрыл все свои преимущества в ближайшее время, требуется, чтобы значительная часть датчиков, позволяющих осуществлять обмен данными, могла функционировать автономно. Вполне вероятно, что технические прорывы в области материаловедения и нанотехнологий помогут решить эту проблему уже в недалёком будущем и приведут к повсеместному внедрению рассматриваемой технологии в жизнь людей и корпораций различных стран.

Список используемых источников

1. *Шаев, Ю. М.* Интернет вещей и акторно-сетевая теория Б. Латура: методология и онтология / Ю.М. Шаев // Гуманитарный вектор. — 2017. — № 3. — С. 40-45. — ISSN 1996-7853. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/journal/issue/301016> (дата обращения: 09.03.2020). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

2. *Лукьянова, Н. А.* - Интернет вещей: семиотическая конвергенция естественного и искусственного в коммуникациях // Информационное общество – 2014. - № 3. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=22482169> (дата обращения 09.03.2020).

3. *Ермакова, Н. Е.* Интернет вещей / Н.Е. Ермакова, Е.С. Константинов // Проблемы экономики, финансов и управления производством. — 2015. — № 37. — С. 129-132. — ISSN 9999-4124. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/journal/issue/296246> (дата обращения: 12.03.2020). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

4. *Довгаль, В. А.* Интернет Вещей: концепция, приложения и задачи / В.А. Довгаль, Д.В. Довгаль // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 4: Естественно-математические и технические науки. — 2018. — № 1. — С. 129-135. — ISSN 2410-3225. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/journal/issue/308651> (дата обращения: 12.03.2020). — Режим доступа: для авториз. пользователей. — С. 2.).

5. *Стрельцова, М. Н.*, Лучанинов Д.В - Сущность понятия Интернет вещей // Постулат – 2014. - №5. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=35295382> (дата обращения 12.03.2020).

6. *Восков, Л. С.* - интернет вещей // Новые информационные технологии. Тезисы докладов XX Международной студенческой конференции-школы-семинара. – 2012. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=21442488> (дата обращения 12.03.2020).

O. V. Vatolina,

Y. A. Tin

THE CONCEPT AND ESSENCE OF THE INTERNET OF THINGS

Keywords: internet of things, information technologies, digital technologies, digital economy.

Research on digital economy technologies is an urgent issue in the context of modern digital transformation. One of the digital technologies of the modern world is the "Internet of things". The article considers the concept and essence of the "Internet of things".

УДК 004.93

Е. Э. Гаязова,

А. А. Федосеев, канд. физ.-мат. наук

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ДЕТЕКТИРОВАНИЕ ИЗОБРАЖЕНИЯ АЛГОРИТМОМ ОСОБЫХ ТОЧЕК SURF

Ключевые слова: эталонное изображение, детекторы, дескриптор, алгоритм SURF, масштабируемое пространство изображения, преобразование изображения, пирамида гауссианов.

Статья посвящена возможности видеть и распознавать объекты посредством компьютеров. Были представлены методы использования ключевых точек для распознавания объектов. Подход, который рассматривался, является поиском подобных изображений.

Мы каждый день смотрим на людей, природу, и не осознаём с каким объёмом информации работает наш мозг, чтобы обработать всю визуальную информацию. На данный момент задача распознавания образов не решена в полном объёме. Есть методы, позволяющие приблизиться к решению данной проблемы.

Представим, что нам даны два изображения, один из них образец, другое является сценой. Необходимо определить наличие образца на сцене, и к его локализации.

Как самое простое решение можно взять образцы с различными масштабами, повернуть каждое на углы, перебрать все места на сцене, и сравнивать попиксельно шаблон со сценой. Данное решение реализуемо для суперкомпьютера, так как посчитав общее число шаблонов, их поворотов, масштабов и локализаций, умножив на число операций попиксельного сравнения, получим около триллиона операций для

поиска и локализации образца на сцене. Но семейство 64-разрядных микропроцессоров не даёт такой производительности.

Для решения данной задачи можно использовать ряд методов нахождения особых точек на изображении, такие как: SIFT, SURF, Харриса, FAST, BRISK и другие.

После анализа других подходов, мы выбрали SURF, потому что данный метод обладает рядом преимуществ, таких как инвариантность к поворотам, смещению, а также частичную инвариантность к изменению масштаба, яркости и положения камеры [4].

Например, поиск по пятистам миллионам картинок за секунду невозможен с использованием SIFT, SURF и подобных. Поэтому SURF не самый производительный алгоритм. Существуют модифицированные версии SIFT и SURF с меньшим количеством пикселей для дескрипторов. Можно к алгоритму SURF использовать дескриптор FAST, в следствии чего программа станет работать быстрее, но увеличится количество коллизий. Алгоритмов довольно много, но в сложных случаях всегда используют SIFT и SURF: есть сбалансированные вещи, от которых в современных реалиях не откажешься. Детекторов и дескрипторов особых точек десятки популярных: одни быстрее, другие точнее, но SIFT и SURF - одни из лучших. При тестировании скорости работы алгоритма SIFT и SURF в openCV, после извлечения одной и той же функции, и получения их среднего времени более ста раз, получается:

SIFT: 0,099 (с)

SURF: 0,193 (с)

Если же мы будем использовать Fast в качестве детектора и к нему применим алгоритм SIFT, SURF, то получится что SURF в три раза быстрее, чем SIFT.

SIFT: 0,211 (с) SURF: 0,053 (с)

Метод SURF ищет особые точки с помощью матрицы Гессе. Значение детерминанта матрицы Гессе (гессиан) используется для нахождения локального минимума или максимума яркости изображения. В этих точках значение гессиана достигает экстремума. Матрица Гессе для двумерной функции (формула 1) и ее детерминант (формула 2) определяются следующим образом:

$$H(f(x, y)) = \begin{vmatrix} \frac{\partial^2 f}{\partial x^2} & \frac{\partial^2 f}{\partial x \partial y} \\ \frac{\partial^2 f}{\partial x \partial y} & \frac{\partial^2 f}{\partial y^2} \end{vmatrix}, \quad (1)$$

где H – матрица Гессе, $f(x, y)$ – функция изменения градиента яркости.

$$\det(H) = \frac{\partial^2 f}{\partial x^2} \frac{\partial^2 f}{\partial y^2} - \left(\frac{\partial^2 f}{\partial x \partial y} \right)^2 \quad (2)$$

Гессиан не инвариантен масштабу, но инвариантен относительно вращения.[3]

Поэтому для нахождения гессианов используются разномасштабные фильтры. Вычисляются направление максимального изменения яркости (градиент) и масштаб для каждой особой точки, взятый из масштабного коэффициента матрицы Гессе. Градиент в точке вычисляется с помощью фильтров Хаара (рис. 1).



Рис. 1. Фильтры Хаара

Размер фильтра берется равным $4s$, где s – масштаб особой точки, черные области имеют значения -1 , белые $+1$.

Для эффективного вычисления фильтров Гессе и Хаара используется интегральное представление изображений.

Интегральное представление является матрицей, размерность которой совпадает с размерностью исходного изображения, а элементы вычисляются по формуле

$$I(x, y) = \sum_{i=0, j=0}^{i \leq x, j \leq y} I(i, j). \quad (3)$$

Теоретически для нахождения лапласиана гессиан используется вычисление матрицы Гессе. SURF использует бинаризованную аппроксимацию лапласиана гессиан (Fast-Hessian), поскольку фильтр более устойчив к вращению, и его можно эффективно вычислить с помощью интегральной матрицы.

Таким образом, в SURF гессиан вычисляется так (формула 4):

$$\det(H_{approx}) = D_{xx}D_{yy} - (0.9D_{xy})^2, \quad (4)$$

где D_{xx}, D_{yy}, D_{xy} – свертки по фильтрам, коэффициент 0.9 имеет теоретическое обоснование, и корректирует приближенный характер вычислений.

После нахождения особых точек SURF формирует их дескрипторы. Дескриптор представляет собой набор из 64 или 128 чисел для каждой особой точки [1]. Эти числа отображают флуктуации градиента вокруг особой точки. Так как особая точка представляет собой максимум гессиана, то это гарантирует, что в окрестности точки должны быть участки с разными градиентами. Таким образом, обеспечивается дисперсия (различие) дескрипторов разных особых точек.

Сегодня реализацию алгоритма SURF можно найти в библиотеке OpenCV.

Основной класс для осуществления поиска особых точек изображения: класс `SurfFeatureDetector`, метод `detect`. Для определения ключевых точек на образце и изображении.

Для найденных точек рассчитываются значения дескрипторов: класс `SurfDescriptorExtractor`, метод `compute`.

Точки сопоставляются на целевом объекте и в сцене, получаются так называемые матчи (*FLANN*): класс `FlannBasedMatcher`, метод `match`, который используется для больших наборов ключевых точек. С его помощью можно найти углы целевого объекта. Использовалась OpenCV библиотека для захвата видео с веб-камеры и его отображения. Соединяя углы линией получаем следующий результат (рис. 2):

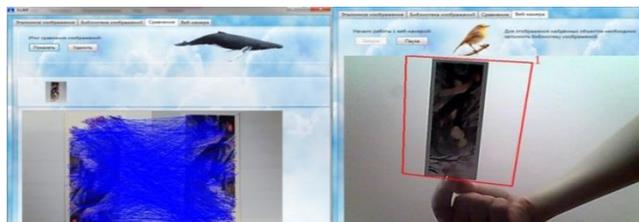


Рис. 2. Сравнение эталонного и неэталонного изображения, отображение найденных объектов с веб-камеры с поворотом на 180 градусов

Далее приведены несколько тестовых картинок, для наглядного представления о том, как работает SURF. Для локализации изображения использовался метод матрицы гомогенности.

Не эталонное изображение имеет в два раза большую яркость и повернуто на 90 градусов в отличии от эталонного. Успешно локализовано (рис. 3):

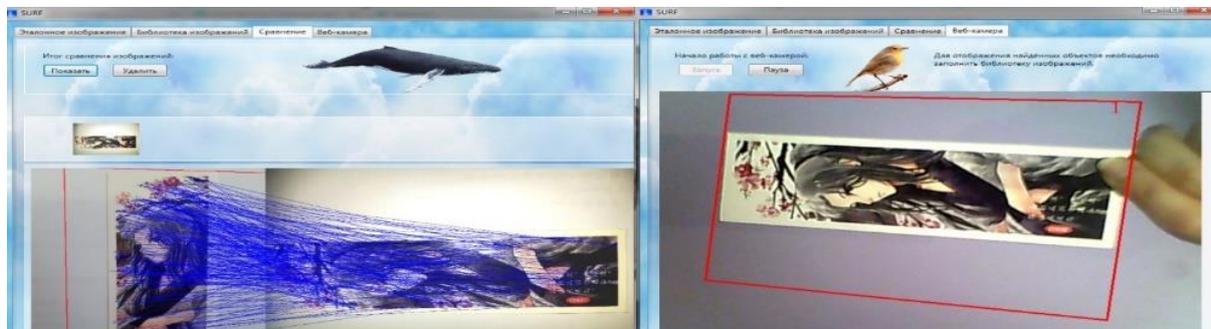


Рис. 3. Сравнение эталонного и неэталонного изображения, отображение найденных объектов с веб-камеры, с увеличением яркости и поворотом на 90 градусов

Поскольку SURF не инвариантен к аффинным преобразованиям, мы наблюдаем падение процента распознавания при увеличении угла обзора. При вращении и изменении масштаба изображения наблюдается хороший и стабильный результат, данный метод хорошо справляется с изменением яркости изображения.

Представленные методы позволяют использовать ключевые точки для распознавания объектов. Подход, который рассматривался, является поиском подобных изображений. Была продемонстрирована реализация работы алгоритма SURF. Данный метод показал свою эффективность в распознавании объектов и сравнении эталонного и не эталонного изображения, так же в отображении найденных объектов с веб-камеры.

Список используемых источников

1. Khan, N., B. McCane, G. Wyvill. SIFT and SURF Performance Evaluation Against Various. Image Deformations on Benchmark Dataset. International Conference on Digital Image Computing: Techniques and Applications, 2011.
2. Гаганов, В. Инвариантные алгоритмы сопоставления точечных особенностей на изображениях // Компьютерная графика и мультимедиа. 2009. № 7 (1). URL: http://cgm.computergraphics.ru/issues/issue17/invariant_features
3. Федосеев, А. А. Распознавание образов. Электронное научное издание «Ученые заметки ТОГУ». 2018, Том 9, № 2, С. 475-479. [Электронный ресурс]: информационный сайт. – Режим доступа: http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles-2018/TGU_9_191.pdf свободный (дата обращения: 03.01.2019)
4. Федосеев, А. А. Метод создания незаметных цифровых водяных знаков на основе дискретного вейвлет-преобразования изображения. Электронное научное издание «Ученые заметки ТОГУ». 2017, Том 8, № 4, С. 542-548. [Электронный ресурс]: информационный сайт. – Режим доступа: http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles-2017/343_ШевкунФедосеев свободный (дата обращения: 04.01.2019)
5. Herbert, Bay, Tinne Tuytelaars, Luc Van Gool - SURF: Speeded Up Robust Features, 2010.

E. E. Gayazova,

A. A. Fedoseev

IMAGE DETECTION BY SURF FEATURE POINT ALGORITHM

Keywords: reference image, detectors, descriptor, SURF algorithm, scalable image space, image transformation, Gaussian pyramid.

The article is devoted to the ability to see and recognize objects through computers. Methods for using key points for object recognition were presented. The approach that was considered is the search for similar images.

УДК 338.984

Т. И. Иващенко, канд. экон. наук

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Ключевые слова: система поддержки принятия решений, корпоративная информационная система, информационная система.

В статье рассмотрены основные тенденции развития СППР как вида информационной системы предприятия.

Система поддержки принятия решений является одним из видов корпоративной информационной системы. Корпоративная информационная система (КИС) представляет собой совокупность электронных ресурсов, процессов и технологий, собирающих, преобразующих и распространяющих корпоративную информацию.

Основной целью корпоративной информационной системы является накопление, хранение и преобразование информации для использования её в процессе принятия решений. современные корпоративная информационная системы

обладают сложной структурой и предназначены для решения большого количества задач автоматизации различных типов, возникающих на предприятии.

Структура и набор функций корпоративных информационных систем в основном определяется особенностями организации источников и потребителей информации информационной системы, среди них могут быть как пользователи, так и другие ИС. Существует множество разновидностей информационных систем. Если провести классификацию с точки зрения уровня управления, на котором используется ИС то можно определить следующие виды (рис.1). Специфика СППР заключается, прежде всего, в предоставлении пользователю возможности получения нерегламентированных отчетов, различных методов анализа данных, что позволяет эффективнее решать слабо структурируемые и неструктурируемые задачи, вырабатывать специфические, нетиповые решения.

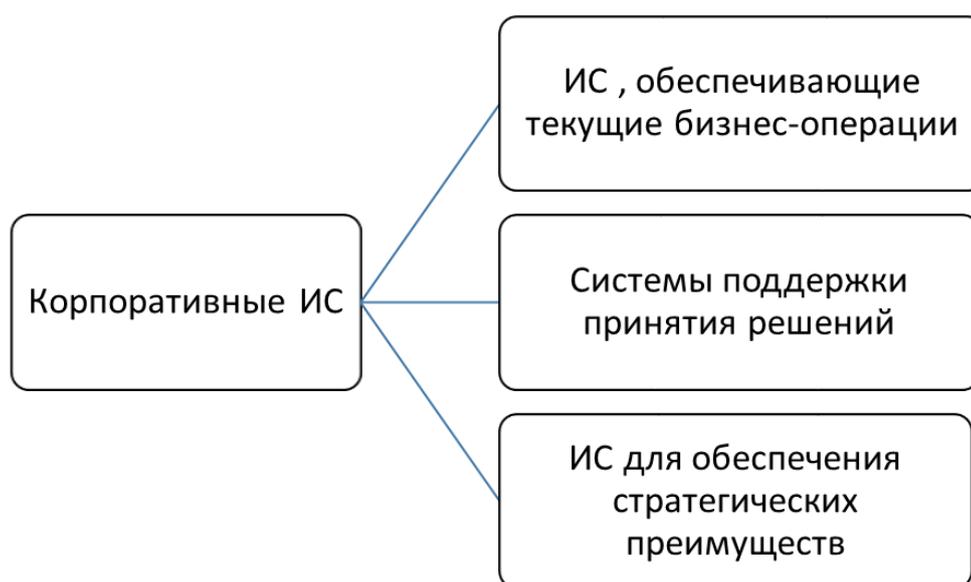


Рис.1. Виды КИС

Для решения подробного рода задач пользователю, как правило, требуется дополнительная уникальная и, зачастую, разовая информация из корпоративного информационного хранилища. Поэтому, в отличие от традиционных отчетных ИС, осуществляющих предоставление пользователю регламентной информации, СППР, как правило, обладают мощными механизмами интерактивного поиска, обобщения и анализа информации на основе нерегламентированных запросов.

На практике бывает, что ИАС, которые создаются специально для лиц, принимающих решение, получаются с одной стороны проста, а с другой очень ограничены в функциональности. Их называют статические СППР или Информационные системы руководителя (ИСР). Они содержат заранее определённое множество запросов и это делает их пригодными для повседневного контроля, но, с другой стороны, в них недостаточно данных для принятия решений. Это является существенным недостатком статической СППР.

Напротив, динамические СППР ориентированы на обработку нерегламентированных запросов. Работа специалистов с этими системами заключается в последовательном формировании запросов и анализа полученных результатов. Иногда возникает потребность в новой серии запросов. Необходимо отметить, что динамические СППР могут использоваться не только в области оперативной аналитической обработки (OLAP), но и в других областях.

В системах, предназначенных для поиска информации. Это сфера детализированных данных. В большинстве случаев хорошо справляются с этой проблемой реляционные СУБД. Информационно-поисковые системы, которые обеспечивают интерфейс конечного пользователя в случае поиска детализированной информации, иногда могут использоваться в качестве надстроек над отдельными системами обработки данных (СОД), а также над хранилищем данных в целом.

В сфере агрегированных показателей. В задачи систем оперативной аналитической обработки (OLAP) входит: обобщение, агрегация информации, гиперкубическое представление и многомерный анализ данных. Здесь ориентируются на специальные многомерные СУБД.

В сфере закономерностей. Обработка данных производится методами интеллектуального анализа данных, суть которого заключается в поиске функциональных и логических закономерностей в накопленной информации, построении моделей и правил, объясняющих найденные аномалии и прогнозирующие развитие определённых процессов.

По данным агентства TAdviser лидерами по внедрению СППР (CRM) являются следующие отрасли: финансы, торговля, ИТ, строительство, машиностроение, Телеком и другие (рис. 2).

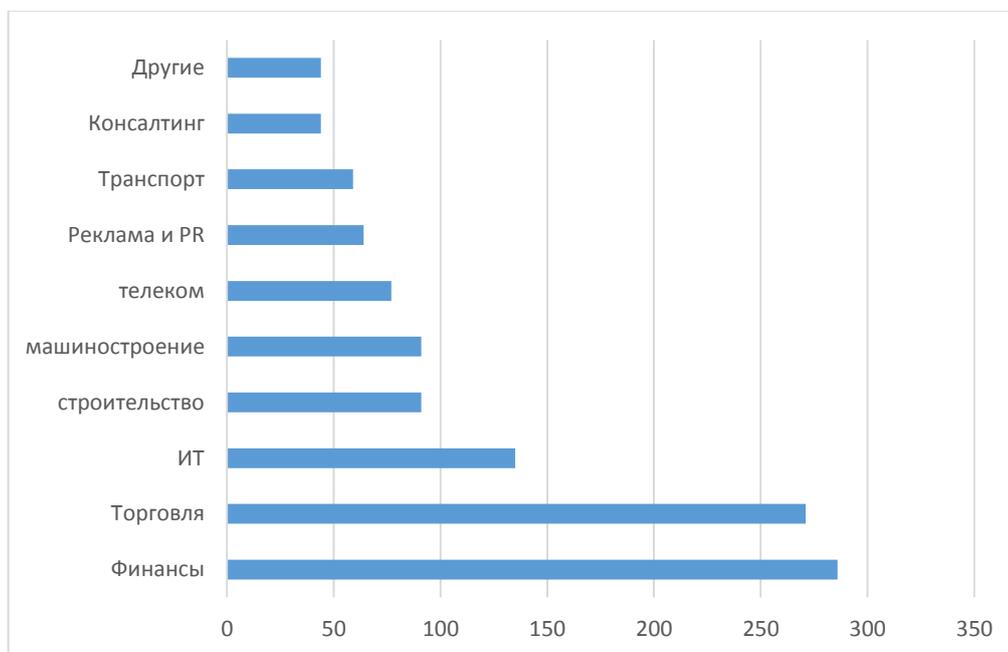


Рис. 2. Отрасли-лидеры по числу внедрений СППР (2019г.)

В сферу приложения СППР попадает почти половина структурных задач, которые возложены на ИТ-службы. Анализ рынка прикладных информационных систем подтверждает это. Например, мировой рынок ERP-систем в настоящее время оценивается примерно в 25 млрд долларов. Рынок СППР, который возник в середине 90-х годов, оценивается около 10 млрд. долларов.

При этом имеет тенденцию роста существенно большими темпами. Его рост около 30% в год против 10-15% роста ERP-рынка и возможно, что в течении ближайших 5 лет они сравняются.

С другой стороны, если рынок систем СППР в настоящее время в основном связан с финансовым сектором, крупноформатной торговлей и телекоммуникациями, то можно ожидать постепенной ассимиляции функциональных возможностей СППР -систем в существующие системы ERP--класса, что, по-видимому, приведет к оживлению процессов обновления версий ERP-систем в корпоративном секторе.

Список используемых источников

1. *Хышова, Т.В.* Автоматизация информационной системы внутреннего аудита предприятия/Т.В. Хышова//Экономика и менеджмент спорта Сборник научных статей по итогам работы международного круглого стола. 2019. С. 82-83.

2. *Салаватова, Ю.А.* Анализ информационных систем по управлению отходами. : Современные проблемы экономического развития предприятий, отраслей, комплексов, территорий. Материалы Международной научно-практической конференции: в 2 томах. Под редакцией М. В. Ивашкина, А. В. Колесникова. 2019. С. 276-280..3. Состояние – среднее. // Российская газета. – 2015. – 5 июля.

3. *СППР "Аналитика - 2000"*[Электронный ресурс]. // URL: http://www.tadviser.ru/index.php/Продукт:РДТЕХ:_СППР_Аналитика_-_2000 (дата обращения: 30.03.2020).

T. I. Ivashchenko

TRENDS IN DECISION SUPPORT SYSTEMS

Keywords: decision support systems, corporate information system, information system.

The article describes the main trends in the development of the DSS as a type of information system of the enterprise.

Т. И. Иващенко,

Т. В. Дудар

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ: ТЕНДЕНЦИИ И ПРОГНОЗЫ

Ключевые слова: информационные технологии, рынок ИТ-услуг, программное обеспечение, информационные продукты, российский рынок.

В статье рассматривается российский рынок информационных технологий, его тенденции и прогнозы развития в будущем.

На сегодняшний день на большей части объектов существует частичная автоматизация, это связано с тем, что современный российский рынок ИТ-технологий находится на этапе формирования потребностей по комплексной автоматизации сферы производства товаров и услуг.

Из-за разрозненности большей части субъектов экономики, осуществление управления и контроля их деятельности вызывает большие трудности, поэтому именно сейчас возникла потребность в единой стратегии для информатизации системы управления.

Согласно определению, принятому ЮНЕСКО, информационная технология - это комплекс взаимосвязанных научных, технологических, инженерных дисциплин, изучающих методы эффективной организации труда людей, занятых обработкой и хранением информации, вычислительную технику и методы организации и взаимодействия с людьми и производственным оборудованием, их практические приложения, а также это приложения, связанные со всем этим социальные, экономические и культурные проблемы. [1]

Рост и социальный прогресс современных государств во многом определяется применением ИТ при осуществлении различных видов экономической деятельности. В 2015 году Россия смогла занять 41-е место из 143 стран по показателю индекса развитости ИКТ. [2]

Из-за низкого спроса и нежелания предприятий инвестировать в долгосрочные ИТ-проекты произошло появление информационных продуктов на

российской площадке. Низкий спрос объяснялся предпринимателями того времени тем, что затраты на оборудование не приносили желаемого эффекта.

Ситуация на ИТ-рынке стала меняться в сторону развития благодаря стремлению общества к информатизации. Одним из основных потребителей ИТ-продуктов стало государство Российской Федерации, начавшее производить работы для создания законодательных основ информатизации. Многие эксперты говорят о том, что на Российский ИТ-рынок во многом повлияла сеть «Интернет», глобализация общества и сотрудничество с иностранными контрагентами.

На данный момент основным потребителем ИТ-технологий в России является государство, у которого под контролем находится несколько крупнейших компаний, таких как ОАО «Газпром», ОАО «Российские железные дороги», РАО «ЕЭС России», ОАО «Аэрофлот», ОАО «Связьинвест». Такой значительный объем спроса обуславливается тем, что госсектор заинтересован в поддержании отечественного рынка ИТ-технологий, а также стремится поддерживать разработчиков программного обеспечения. Отрасли лидеры, потребляющие ИТ-услуги наглядно представлены на рис. 1.

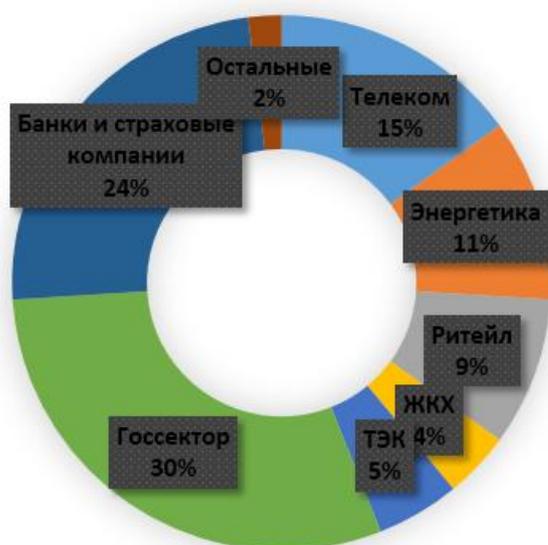


Рис. 1. Отрасли лидеры, потребляющие ИТ-услуги

2 августа 2019 года стало известно, что объем ИТ-рынка в рублях в 2018 году увеличился на 18,7%, учитывая инфляцию эта цифра составляет 13,8%. [3]. В последнее время у фирм появилась тенденция на разработку собственного программного обеспечения, это объясняется тем, что компании не хотят зависеть от фирм-субподрядчиков. Самой главной тенденцией российского рынка ИТ-технологий является рост с переменчивыми темпами, В 2020 году, по мнению аналитиков Gartner, мировые затраты на этом направлении увеличатся на

5%, а в 2021-м они увеличатся на 5,5%. [4] Однако, сложность прогноза составляет нынешняя экономическая ситуация не только в России, но и в мире.

В сегменте ИТ-услуг темпы меняются с быстрой скоростью. Благодаря внедрению «облачных сервисов», компании-поставщики продолжают расширять ассортимент своей продукции. Необходимо также отметить высокий спрос на ИТ у банков и страховых компаний. Так как именно банки, страховые компании, наряду с государством являются основными потребителями ИТ-услуг, их спрос на информационные технологии значительно выше. У крупных банков сформирована большая сеть филиалов, поэтому оперативность в получении информации является очень необходимой.

Но, несмотря на показательные темпы роста, Российский рынок ИТ остается мал и по большинству характеристик отстает от многих развивающихся стран, отчасти такое положение связано с общеэкономическими причинами.

Недостаточное развитие информационных технологий в России усложняется многими факторами, которые создают препятствие для широкого внедрения ИТ в экономике и других сферах жизни.

Высокий уровень образованности населения и продолжающийся экономический подъем являются главными положительными факторами для развития информационных технологий в отечественной экономике. Продолжающийся экономический подъем во многом повлиял на реструктуризацию многих предприятий и привел к росту инвестиционных ресурсов, которые находились в их распоряжении. Из-за этого множество предприятий начали инвестировать в проекты по сокращению неэффективных затрат и оптимизации внутренних процессов, применяя информационные технологии.

Российские компании продолжают переходить на облачное хранение данных. Аналитики Xelent выяснили, что более 42 % российских компаний уже используют эту технологию, а еще 34 % планируют применять ее в своих видах деятельности. Объем рынка ИТ-технологий в образовании ежедневно растет на 20 % и к 2021-му году достигнет 2 трлн рублей. На сегодняшний день Россия является лидером среди стран Восточной Европы по скорости развития этого ИТ-сегмента.

Таким образом, российский ИТ-рынок не стоит на месте. Перенимая опыт зарубежных компаний, а также разрабатывая свои технологии наше государство способствует повышению качества и уровню жизни в стране.

Список используемых источников

1. *Информационные технологии – ИТ* [Электронный ресурс]. // URL: <https://pandia.ru/text/78/268/79617.php> (дата обращения: 17.03.2020).
2. *Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации* [Электронный ресурс]. // URL: <https://digital.gov.ru/ru/> (дата обращения: 25.03.2020).
3. *TAdviser* - портал выбора технологий и поставщиков [Электронный ресурс]. // URL: http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:ИТ-рынок_России_ (дата обращения: 01.04.2020).

4. *Цифровая экономика и ИКТ политика - Digital.Report [Электронный ресурс]. // URL: <https://digital.report/2020-god-stoimost-uslug-v-it-budet-rasti-ili-snizhatsya/> (дата обращения: 01.04.2020).*

T. I. Ivashchenko,

T. V. Dudar

RUSSIAN INFORMATION TECHNOLOGY MARKET: TRENDS AND FORECASTS

Keywords: information technologies, it services market, software, information products, Russian market.

The article discusses the Russian information technology market, its trends and forecasts of development in the future.

УДК 338.24(075)

М. В. Ковалева, канд. экон. наук

(Хабаровский государственный университет экономики и права, г. Хабаровск)

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ХАБАРОВСКОМ КРАЕ

Ключевые слова: информационные технологии, инновации, инвестиции, риск, бизнес.

В статье рассмотрены проблемные аспекты и перспективы развития сферы информационных технологий региона. На основе выявленных тенденций предложены рекомендации по снижению рисков и внедрению инновационных товаров и услуг.

В настоящее время информационные технологии (ИТ) довольно плотно входят в современную жизнь и становятся двигателем развития не только отдельных компаний, но и всего общества в целом. Проблемой "цифровизации" озадачены и руководители, внедряющие ИТ во все бизнес-процессы, и органы государственной власти, поставившие перед собой задачу создания электрон-

ной среды, и физические лица, активно использующие в повседневной жизни различные технологии.

Информационные и коммуникационные технологии (ИКТ) становятся фактором, во многом определяющим конкурентоспособность региона, его инвестиционную привлекательность. Развитие массовых коммуникаций имеет решающее значение для повышения эффективности государственного управления. Для жителей Хабаровского края, особенно отдаленных и северных районов: телерадиовещание, новые информационные технологии позволяют устранить ощущение «оторванности», получить оперативную информацию о реальных событиях в жизни страны и края, в частности, обеспечить доступ к мировым и отечественным современным информационным ресурсам и услугам (например, видеоконференции в медицине, дистанционное образование) [2].

В России Интернет становится все более востребованным, за 2018 год интернет-аудитория увеличилась на 4,5 миллиона человек, составив более 84 миллиона абонентов. Более 75% россиян пользуются доступом к Всемирной паутине, обращаясь при этом к различным провайдерам и разнообразным технологиям связи [3]. Проникновение широкополосного доступа (ШПД) в интернет в сегменте частных лиц в 2019 году превысило 60%. Общая абонентская база достигла 34,9 млн за счет подключения нового жилого фонда и малых городов. Рост доходов индустрии от доступа к ШПД в 2018 году составил 3,2%, выручка операторов достигла 192,3 млрд руб. Важным фактором роста рынка в 2018-2019 гг. стало увеличение среднего счета абонента, что подтверждает тренд на рационализацию конкуренции и готовность абонента платить больше за стабильный и высокоскоростной интернет [4].

Рост числа абонентов платного телевидения в 2018 году замедлился, но сегмент продемонстрировал положительную динамику, увеличившись на 2,6%, до 43,9 млн абонентов; уровень проникновения услуги превысил 77%. Выручка по сегменту также увеличилась на 10% и превысила 92,6 млрд руб. Средний счет на абонента составил 177 руб. без НДС, что на 10 рублей больше, чем в 2017 году. Сегмент кабельного телевидения продолжает удерживать лидирующие позиции на рынке по объему выручки [5].

Впервые в 2017 году восток России обогнал самые привлекательные по рейтингу регионы России. По данным Росстата, объем инвестиций в основной капитал составил 1,217 трлн руб. или 117,1% по отношению к 2016 году, в то время как в среднем по стране этот показатель составил 104,4%. По итогам 2019 года, регион занял первое место в России по объему инвестиций на душу населения. Российский капитал стал стремительно прирастать дальневосточными активами. В настоящее время на Дальнем Востоке реализуется 2 176 проектов с государственной поддержкой, в рамках этих проектов создано 44 тысячи рабочих мест, из которых 16 тысяч появились в 2019 году. Дополнительно ко всему указанному, на регион приходится 33% иностранных инвестиций, вложенных в России за 5 лет [5].

Так как объективное развитие информационных и коммуникационных технологий при благоприятных условиях может стать мощным инструментом повышения эффективности управления и производительности труда, экономического роста, создания новых рабочих мест и расширения возможностей трудоустройства, а также повышения качества жизни, руководство края увеличивает на них расходы. Они составили в 2017 году 1 295,9 млн руб., в 2018 году увеличились до 1 439 млн руб. [4]. На 2020-2021 годы специалисты прогнозируют дальнейшее увеличение указанных расходов.

Одним из приоритетных направлений Правительства края в сфере связи является содействие операторам связи в расширении сферы услуг, предоставляемых гражданам и юридическим лицам. Это подразумевает расширение территории широкополосного доступа к сети "Интернет" в крае, повышение качества услуг связи, в рамках проектов и программ развития средств связи и телекоммуникаций [6]. В 2018 году продолжилось снижение фиксированной телефонной связи на рынке. Рабочей группой по внедрению на территории Хабаровского края «Стандарта развития конкуренции» был выделен сегмент рынка услуг связи, в рамках которого проводится работа по содействию развитию конкуренции: рынок предоставления услуг широкополосного доступа к информационно-коммуникационной сети "Интернет" в населенных пунктах с числом жителей свыше 9 тыс. человек. Таких населенных пунктов на территории Хабаровского края 14 [6]. Продавцами на товарном рынке являются операторы, размещающие кабели связи в пределах муниципального образования в целях оказания услуг (в основном услуги местной телефонной связи, доступа к сети "Интернет", услуги связи для целей кабельного вещания). Количество жалоб по доступности услуг ШПД и их качеству, поступивших в министерство информационных технологий и связи края в 2019 году уменьшилось, на 25 процентов по сравнению с 2018 годом.

Одним из факторов, препятствующих развитию краевой инфраструктуры связи, является несовершенство правовой базы. На сегодняшний день разработан проект нормативно-правового акта о внесении изменений в Федеральный закон № 126-ФЗ от 07 июля 2003 г. "О связи". Внесенные изменения позволят упростить порядок распоряжения и использования общим имуществом собственников помещений в многоквартирном доме для размещения сетей связи для обеспечения жильцов данного дома качественными современными услугами связи, а также обеспечить равный доступ операторов связи к указанному имуществу [1].

Распространение информационно-коммуникационных технологий открывает широкие возможности для современных организаций. Но этому могут препятствовать рискованные ситуации, оказывающие негативное воздействие на достижение поставленных целей. Основными рисками для сферы ИКТ могут быть следующие: связанные с циклическим замедлением роста экономики и усилением протекционизма в международной торговле; возникающие на фоне высокой насыщенности рынка; появившиеся по причине ужесточения законо-

дательства, регулирующего отрасль; явившиеся следствием дефицита грамотного персонала.

Негативные последствия указанных рисков можно минимизировать, следуя рекомендациям:

- усиления и улучшения норм внутреннего контроля в организации;
- внедрения инноваций и освоивания новых сфер деятельности;
- соответствия законодательным требованиям и стандартам;
- инвестирования во внутренние корпоративные программы обучения персонала, повышения квалификации или переквалификации своих работников.

Деятельность компаний ИКТ подвержена влиянию различных рисков. Система управления рисками направлена на обеспечение эффективных действий руководства в условиях неопределенности и использование выявляемых возможностей для достижения стратегических целей. Управление рисками следует осуществлять в соответствии с требованиями и рекомендациями международных и российских стандартов. Многие компания в текущем режиме актуализируют внутренние документы, регламентирующие управление рисками.

Для апробации инновационных продуктов бизнеса в сфере ИТ предлагают создавать «регуляторные песочницы», тестовые площадки как специальные правовые режимы, позволяющие снизить издержки бизнеса и оказать поддержку в ускорении внедрения инноваций. Они будут создаваться за 180 дней и срок их действия не может превышать три года. Такие экспериментальные площадки можно рассматривать как гибкие инструменты, позволяющие в разных сферах очень быстро тестировать новые возможности и делать их функционирование эффективным за рамками экспериментального режима, конечно, если они подтвердили свою актуальность и жизнеспособность. «Песочницы» можно рекомендовать к использованию инновационных товаров и услуг не только в области ИТ, но и транспорта, электронного и дистанционного обучения, торговли, строительства, цифровой медицины, финансовых технологий. Результатом действия должно стать внедрение инновации не только в экономику страны, но и Хабаровского края, в частности [7].

Изучение информационных технологий является одной из наиболее динамично развивающихся сфер, как в мире, так и в России. Ежедневно эксперты со всей планеты создают новые технологии и инновации, способные облегчить современную жизнь и привнести в нее что-то новое. На фоне этого идея открытия бизнеса в информационной среде выглядит весьма успешно.

Список используемых источников

1. *Федеральный закон от 07.07.2003 № 126-ФЗ «О связи».* [Электронный ресурс] URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_43224/ (дата обращения 24.11.2019)
2. *Распоряжение Правительства РФ от 01.11.2013 N 2036-р (ред. от 18.10.2018) «Об утверждении Стратегии развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014-2020 годы и на перспективу до 2025 года».* [Электронный ресурс] URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_154161/ (дата обращения 22.11.2019)

3. *Издание* о высоких технологиях [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cnews.ru> (дата обращения 25.11.2019)
4. *Инвестиционный портал* Дальневосточного Федерального округа [Электронный ресурс]. URL: <https://invest.minvr.ru/ru/pages/20> (дата обращения: 26.02.20)
5. *Информационный портал «Восток медиа»* [Электронный ресурс]. URL: <https://vostokmedia.com/news/economy/23-09-2016/9-dalnevostochnyh-kompaniy-porali-v-top-500-krupneyshih-v-rossii>(дата обращения: 24.02.20)
6. *Национальная программа развития Дальнего Востока* внесена в Правительство России [Электронный ресурс]. URL: <https://minvr.ru/press-center/news/22530/> (дата обращения: 24.02.20)
7. *«Регуляторные песочницы»* будут создаваться за 180 дней. // Экономическая безопасность в бизнесе. – №10(118) октябрь. 2019. С.58-59.

M. V. Kovaleva

INFORMATION TECHNOLOGY IN THE KHABAROVSK REGION

Keywords: information technology, innovation, investment, risk, business.

The article describes the problematic aspects and prospects of development of the sphere of information technologies in the region. Based on the identified trends, recommendations are proposed to reduce risks and introduce innovation goods and services.

УДК 338.5: 728.1

Д. Е. Мун, д-р экон. наук

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ПРОБЛЕМЫ И МЕТОДЫ СРАВНЕНИЯ ТРАДИЦИОННЫХ И МОДИФИЦИРОВАННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФУНКЦИЙ

Ключевые слова: моделирование, функции, параметры, технический прогресс, экономический рост.

В статье исследована эконометрическая проблема сравнения и оценивания производственных функций (ПФ). В зависимости от выбора вида ПФ получают различные характеристики одного и того же экономического процесса. В моделировании такое несоответствие характеристик различных ПФ известно как эконометрическое противоречие выбора ПФ. Для преодоления этого эконометрического противоречия автором разработаны методы сравнения, преобразования и оценивания как традиционных ПФ, так и разработанных автором модифицированных ПФ (МПФ) с переменным техническим прогрессом.

В моделировании наиболее часто применяются традиционные статические двухфакторные линейные и степенные ПФ. Непосредственное сравнение характеристик указанных ПФ является ошибочным, поскольку параметры линейной и степенной ПФ несоизмеримы. Параметры линейной ПФ являются размерными величинами, а степенной ПФ – безразмерными, т.е. процентными величинами. Разработанные автором методы сравнения характеристик линейной и степенной ПФ указывают на близость соответствующих характеристик статических ПФ. Таким образом, в действительности нет никакого эконометрического противоречия при выборе традиционных статических ПФ.

Ограниченность традиционных статических ПФ обусловлена тем, что на экономический рост существенное воздействие оказывает технический прогресс. Примером традиционной динамической ПФ является степенная ПФ Тинбергена. Недостатком этой динамической ПФ является гипотеза постоянного среднегодового темпа экономического роста за счет технического прогресса. Указанная гипотеза не всегда выполняется не только для различных экономических, но даже и для различных периодов одного и того же объекта исследования. Для преодоления ограниченности динамической ПФ Тинбергена автором разработаны МПФ с переменным техническим прогрессом [1-2, 4-5].

В моделировании наиболее известными ПФ являются статическая линейная ПФ (ЛПФ) и степенная ПФ Кобба-Дугласа (СПФ) [3]:

$$Y = A^* + a \cdot K + b \cdot L; \quad (1)$$

$$Y = A \cdot K^\alpha \cdot L^\beta. \quad (2)$$

Параметры ЛПФ (1) и СПФ (2) оцениваются методом наименьших квадратов (МНК). В ЛПФ (1) параметры a , b характеризуют предельные эффективности производственных факторов, а в СПФ (2) параметры α , β - коэффициенты эластичности выпуска по производственным факторам. При традиционном моделировании из непосредственного сравнения параметров ЛПФ (1) и СПФ (2), которые, естественно, не совпадают, делают вывод о наличии эконометрического противоречия при выборе ПФ. В действительности параметры этих ПФ несоизмеримы, поскольку параметры предельных эффективностей производственных факторов a , b являются величинами размерными, а параметры α , β - величинами процентными, т.е. безразмерными.

Для соизмеримости параметров ЛПФ (1) и СПФ (2) автором разработан соответствующий метод [1-2, 4-5]. Согласно этому методу следует сравнивать не прямо параметры a, b ЛПФ (1) с параметрами α, β СПФ (2), а расчетные оценки параметров коэффициентов эластичностей выпуска по производственным факторам α^*, β^* ЛПФ (1) с параметрами α, β СПФ (2):

$$\alpha^* = a \cdot \frac{\sum_{i=1}^n K_i}{\sum_{i=1}^n Y_i} = a \cdot \frac{\bar{K}}{\bar{Y}}, \quad \beta^* = b \cdot \frac{\bar{L}}{\bar{Y}}, \quad v^* = (\alpha^* + \beta^*); \quad (3)$$

$$\bar{Y} = \frac{\sum_{i=1}^n Y_i}{n}, \quad \bar{K} = \frac{\sum_{i=1}^n K_i}{n}, \quad \bar{L} = \frac{\sum_{i=1}^n L_i}{n}. \quad (4)$$

Сопоставление параметров α^*, β^* ЛПФ (1) с соответствующими параметрами α, β СПФ (2) указывает на их близость.

Таким образом, в действительности эконометрического противоречия при выборе ПФ не существует, поскольку характеристики ПФ (1)-(2) являются эквивалентными. Небольшое расхождение соответствующих оценок параметров ЛПФ (1) и СПФ (2) обусловлено гипотезами относительно параметров ПФ. Так, при оценивании параметров ЛПФ (1) постоянными предполагаются параметры a, b , а при оценивании СПФ (2) – параметры α, β .

Недостатком статических ПФ является то, что они не учитывают воздействие технического прогресса (ТП) на экономический рост. Наиболее известной динамической ПФ является динамическая степенная ПФ Тинбергена (ДСПФ) [6]:

$$Y_t = A \cdot K_t^\alpha \cdot L_t^\beta \cdot e^{\lambda \cdot t}. \quad (5)$$

Несмотря на достоинства ПФ Тинбергена имеет недостаток, состоящий в том, что не для всех экономических объектов выполняется гипотеза среднегодового темпа экономического роста за счет технического прогресса.

Традиционные ПФ можно использовать как при ретроспективном моделировании, так и в прогнозировании. Методы эконометрического прогнозирования с помощью традиционных ПФ (1), (2), (5) широко известны.

Для традиционной СПФ Кобба-Дугласа (2) линейным аналогом является статическая ЛПФ (1). Для традиционной динамической степенной ПФ Тинбергена подобного традиционного линейного аналога не существует. Линейным аналогом традиционной ДСПФ Тинбергена (5) является разработанная автором динамическая линейная ПФ (ДЛПФ) с постоянным темпом экономического роста за счет технического прогресса.:

$$Y_t = A^* + a \cdot K_t + b \cdot L_t + \lambda \cdot \sum_{i=1}^t Y_{i-1}. \quad (6)$$

Для сравнения характеристик динамических ПФ (5) и (6) следует по данным оценок параметров a, b ДЛПФ (6) оценить расчетные значения коэффициентов эластичностей выпуска по производственным факторам:

$$\alpha_0^* = a_0 \cdot \frac{K_0}{Y_0}, \quad \beta_0^* = b_0 \cdot \frac{L_0}{Y_0}. \quad (7)$$

Экспериментальные расчеты показывают близость соответствующих оценок параметров динамических ПФ (5) и (6).

Разработанная ДЛПФ (6) обладает теми же недостатками, что и динамическая ПФ Тинбергена (5). В ДЛПФ (6) так же, как и в случае ПФ Тинбергена,

предполагается гипотеза среднегодового темпа экономического роста за счет технического прогресса. А эта гипотеза, как уже отмечалось, выполняется не для всех исследуемых объектов.

Для преодоления ограниченности гипотезы постоянного экономического роста за счет технического прогресса автором разработана модифицированная степенная ПФ (МСПФ) с переменным техническим прогрессом [1-2, 4-5]:

$$Y_t = A_0 \cdot K_t^{\alpha_0} \cdot L_t^{\beta_0} \cdot e^{\Theta_t}, \quad (8)$$

$$e^{\Theta_t} = \frac{A_t \cdot K_t^{\alpha_t} \cdot L_t^{\beta_t}}{A_0 \cdot K_t^{\alpha_0} \cdot L_t^{\beta_0}}, \quad \Theta_t = \ln \left(\frac{A_t \cdot K_t^{\alpha_t} \cdot L_t^{\beta_t}}{A_0 \cdot K_t^{\alpha_0} \cdot L_t^{\beta_0}} \right). \quad (9)$$

Параметры МСПФ (8) оцениваются МНК из уравнения регрессии с экспоненциальными модифицированными переменными $Y_t^{(0)}$, $K_t^{(0)}$, $L_t^{(0)}$:

$$\ln(Y_t^{(0)}) = \ln A_0 + \alpha_0 \cdot \ln(K_t^{(0)}) + \beta_0 \cdot \ln(L_t^{(0)}); \quad (10)$$

$$Y_t^{(0)} = Y_t \cdot e^{-\nu(1,t)}; K_t^{(0)} = K_t \cdot e^{-k(1,t)}; L_t^{(0)} = L_t \cdot e^{-l(1,t)}; \quad (11)$$

$$\nu(1,t) = \sum_{i=1}^t \frac{\Delta Y_i}{Y_{i-1}}, \quad k(1,t) = \sum_{i=1}^t \frac{\Delta K_i}{K_{i-1}}, \quad l(1,t) = \sum_{i=1}^t \frac{\Delta L_i}{L_{i-1}}. \quad (12)$$

Линейным аналогом МСПФ с переменным техническим прогрессом (8) является модифицированная линейная ПФ (МЛПФ) с переменным ТП:

$$Y_t = A_0 + a_0 \cdot K_t + b_0 \cdot L_t + \sum_{i=1}^t Y_{i-1} \cdot \Delta \Theta_i. \quad (13)$$

Параметры МЛПФ (13) оцениваются МНК из уравнения регрессии с логарифмическими модифицированными переменными $Y_t(0)$, $K_t(0)$, $L_t(0)$:

$$Y_t(0) = A_0 + a_0 \cdot K_t(0) + b_0 \cdot L_t(0); \quad (14)$$

$$Y_t(0) = Y_t - \sum_{i=1}^t Y_{i-1} \cdot \ln \frac{Y_i}{Y_{i-1}}; K_t(0) = K_t - \sum_{i=1}^t K_{i-1} \cdot \ln \frac{K_i}{K_{i-1}}; L_t(0) = L_t - \sum_{i=1}^t L_{i-1} \cdot \ln \frac{L_i}{L_{i-1}}. \quad (15)$$

После оценивания параметров A_0 , a_0 , b_0 ПФ (13) МНК из уравнения линейной регрессии с логарифмическими модифицированными переменными $Y_t(0)$, $K_t(0)$, $L_t(0)$ можно перейти к прогнозированию с помощью МЛПФ (14) с переменным техническим прогрессом.

Прогнозирование Y_{t+1} для года (t+1) возможно либо с помощью оценки прогнозного значения $\Delta \Theta_{t+1}^{(acc)}$ темпа прироста продукции, обусловленного качественным изменением учтенных производственных факторов под воздействием технического прогресса и неучтенных факторов, либо с помощью оценивания прогнозного значения темпа прироста продукции $\frac{\Delta Y_{t+1}}{Y_t}$.

По первому методу прогнозирования с помощью МЛПФ (13) оценивается прогнозное значение $x = \Delta \Theta_{t+1}^{(acc)}$ темпа прироста продукции, обусловленного качественным изменением учтенных производственных факторов под воздействием технического прогресса и неучтенных факторов, из уравнения:

$$\frac{x^5}{5!} + \frac{x^4}{4!} + \frac{x^3}{3!} + \frac{x^2}{2!} + \frac{D_{t+1}-1}{D_{t+1}} \cdot x + \left(\frac{D_{t+1}-1}{D_{t+1}} - \frac{\widetilde{W}_{t+1}}{Y_t^{(acc)}} \right) = 0; \quad x = \Delta \Theta_{t+1}^{(acc)}; \quad (16)$$

$$W_{t+1} = \frac{\widetilde{S}_{t+1}}{D_{t+1}}; \quad \widetilde{S}_{t+1} = a_0 \cdot \Delta K_{t+1} + b_0 \cdot \Delta L_{t+1}; \quad D_{t+1} = \frac{A_0 \cdot K_{t+1}^{\alpha_0} \cdot L_{t+1}^{\beta_0} \cdot e^{\Theta_t^*}}{Y_t^{(acc)}}. \quad (17)$$

По второму методу прогнозирования с помощью МЛПФ (13) оценивается прогнозное значение $x = \frac{\Delta Y_{t+1}}{Y_t}$ темпа прироста продукции в году (t+1) из уравнения:

$$-\frac{x}{1} + \frac{x^2}{2} - \frac{x^3}{3} + \frac{x^4}{4} - \frac{x^5}{5} - \left(\frac{\overline{D}_{t+1}}{Y_t} - 1\right) = 0; x = \frac{\Delta Y_{t+1}}{Y_t}; \quad (18)$$

$$\overline{D}_{t+1} = A + y^{(\text{лог})}(1, t) + a \cdot [K_{t+1} - k^{(\text{лог})}(1, t + 1)] + b \cdot [L_{t+1} - l^{(\text{лог})}(1, t + 1)]; \quad (19)$$

$$y^{(\text{лог})}(1, t) = \sum_{i=1}^t Y_{i-1} \cdot \ln \frac{Y_i}{Y_{i-1}}; k^{(\text{лог})}(1, t) = \sum_{i=1}^t K_{i-1} \cdot \ln \frac{K_i}{K_{i-1}}; l^{(\text{лог})}(1, t) = \sum_{i=1}^t L_{i-1} \ln \frac{L_i}{L_{i-1}}. \quad (20)$$

Зная прогнозные значения темпов прироста $x = \Delta \Theta_{t+1}^{(\text{acc})}$ и $x = \frac{\Delta Y_{t+1}}{Y_t}$, можно оценить прогнозные значения Y_{t+1} .

Список используемых источников

1. Мун, Д. Е. Оценивание интенсивных факторов экономического роста Хабаровского края // *Пространственная экономика*. –2007. –№ 1. – С.159 – 171.
2. Мун, Д. Е. Оценка интенсивных факторов экономического роста предприятий и отраслей промышленности // *Вестник ТОГУ*. –2012. –№ 2 (25). –С. 183 – 192.
3. Cobb, Charles W. and Paul H. Douglas. A theory of production // *American Economic Review*. 1928. №18. P. 139 – 165.
4. Moon, D. E. Modified Production Functions in Modeling Economic Growth of Russia / D. E. Moon // *Advances in Economics, Business and Management Research (AEBMR)*. – 2019. - № 47. – P. 175-178.
5. Moon, D. E. Estimation of the Contribution of Intensive Factors of Economic Growth of the USA / D. E. Moon // *Advances in Economics, Business and Management Research (AEBMR)*. – 2019. - № 47. – P. 1219-1223.
6. Tinbergen, J. Zur Theorie der Langfristigen Wirtschaftsentwicklung // *Welwirtschaftliches Archiv*. 1942. №55 (1). P. 511–549.

D. E. Moon

PROBLEMS AND COMPARISON METHODS OF TRADITIONAL AND MODIFIED PRODUCTION FUNCTIONS

Keywords: modeling, functions, parameters, technical progress, economic growth.

The article studies the econometric problem of comparing and evaluating production functions (PF). Depending on the choice of type of PF, various characteristics of the same economic process are obtained. In modeling, such a mismatch of the characteristics of various PF is known as the econometric contradiction of the choice of PF. To overcome this econometric contradiction, the author developed methods for comparing, transformation and evaluating both traditional PF and modified PF (MPF) developed by the author with variable technical progress.

Е. В. Мурашова, канд. экон. наук

А. К. Анкудинов,

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

АНАЛИЗ РЫНКА ТНК, РЕАЛИЗУЮЩИХ БЛОКЧЕЙН ТЕХНОЛОГИИ

Ключевые слова: блокчейн, цифровая экономика, транснациональные корпорации, инновации, платформы.

В статье рассматривается опыт внедрения и применения Блокчейн технологий крупнейшими мировыми ТНК. Анализируются некоторые вопросы применения данных технологий, применение готовых платформ, как внутрикорпоративных, так и общемировых. Автором рассмотрены и проанализированы различные подходы к инновационному развитию данных компаний посредством применения Блокчейн, и выбраны, по его мнению, наиболее перспективные, а также проанализированы риски использования технологии.

Блокчейн – это многофункциональная и многоуровневая информационная технология, предназначенная для надежного учета различных активов. Милани Свон оценивает ее как «...новую организационную парадигму для координации любых видов человеческой деятельности в немыслимых ранее масштабах» [1]. Блокчейн – это выстроенная по определённым правилам непрерывная последовательная цепочка блоков, содержащих информацию. Связь между блоками обеспечивается не только нумерацией, но и тем, что каждый блок содержит свою собственную хеш-сумму и хеш-сумму предыдущего блока. Для изменения информации в одном из блоков придётся редактировать и все последующие блоки. Чаще всего копии цепочек блоков хранятся на множестве разных компьютеров независимо друг от друга. Это делает крайне затруднительным внесение изменений в информацию, уже включённой в блоки. Все эти особенности делают Блокчейн самой безопасной базой для хранения информации, исключающей возможность подмены. Повсеместно мировые компании используют данную технологию в различных сферах: от управления персоналом, до банковских операций [2].

Существует несколько способов получить доступ к инновациям блокчейна. Помимо покупки акций различных платформ или прямых инвестиций в блокчейн стартапы, многие из крупнейших мировых компаний уже применяют данную технологию внутри своих организаций. Одни используют готовые решения, другие же – разрабатывают уникальные проекты на блокчейн самостоятельно для реализации внутри своей компании. Фактически, если обратить внимание на список влиятельнейших мировых компаний Forbes Global 2000 [4], можно сделать вывод, что не только все десять крупнейших ТНК исследуют блокчейн, но и не менее 50 мировых гигантов. На данный момент почти каждая мировая корпорация, в какой бы сфере она не работала, желает оставить свой собственный след в столь быстро развивающейся и всепоглощающей технологии.

Итак, в каких компаниях применяются данные технологические решения, а также как изменились внутренние процессы в организациях, после внедрения Блокчейн? На основе проведенного анализа пресс-релизов, публичных отчетов мировых корпораций и интервью топ-менеджеров, стало возможным получить ответы на поставленные выше вопросы.

В числе основных лидеров ТНК аналитики Forbes, при участии отраслевых консультантов и других экспертов, выбрали 50 компаний, которые активно внедряют децентрализованные системы блокчейна к своим операционным нуждам. При этом их выручка или стоимость составляет не менее \$1 млрд [10]. Данные компании осуществляют свою деятельность в 12 странах, где, например, в США работают более 65 % анализируемых ТНК, в Германии – 6%, в Испании, Нидерландах, Тайване, Швейцарии – чуть более 4 %, а в Бельгии, Великобритании, Дании, Китае, Франции и Южной Корее – не более 2 %. Среди платформ, с которыми работают лидеры при внедрении системы блокчейн, выделены следующие: Ant Blockchain, AxCore, Bitcoin cash, Bitcoin, Cardano, Corda, DAML, Dash, Dogecoin, Ethereum classic, Ethereum, Exonum, Florin, Hyperledger Burrow, Hyperledger Fabric, Hyperledger Grid, Hyperledger Indy, Hyperledger Sawtooth, IBM Blockchain, InsureChain, Litecoin, Lumen, MultiChain, Nexledger, Oracle Blockchain Platform, Parity, Project Concord, Quorum, Ripple, RippleNet, RVN, Sia, Sovrin, Stellar, Symboint, XRP Ledger, XRP, Zcash.

В числе отобранных 50 компаний, лидеры по объему внедрения, инвестиций и инноваций в блокчейн технологии, которые можно разделить по сферам деятельности:

1) Финансовый сектор

Для финансовых услуг блокчейн-деятельность началась несколько лет назад и развивалась благодаря высокой заинтересованности мировыми лидерами сектора. Santander, RBC, JP Morgan, Citibank, BNY Mellon, American Express, Visa, MasterCard и Goldman Sachs – явились «пионерами», внедрившими блокчейн в свои внутренние процессы. Также они проводят многочисленные работы и исследования, связанные с блокчейном, имеют внутренние рабочие группы,

собственные платформы, а также высококвалифицированных специалистов по технологии блокчейна [4].

Частично из-за государственного регулирования, финансовые учреждения тестируют блокчейн взвешенным и консервативным способом. Финансовые институты создают консорциумы по исследованию блокчейна, поскольку они занимаются высокочередовыми исследованиями и разработками. Многие банки входят в консорциум R3, который занимается банковской деятельностью. Многие из них также входят в консорциум Hyperledger и Ethereum Enterprise Alliance (EEA).

JPMorgan, член консорциума EEA и Hyperledger, имеет собственную инфраструктуру на основе блокчейн под названием Quorum. Кворум основан на блокчейне Ethereum и специально предназначен для операций с финансовыми услугами. Компания продолжает инвестировать в блокчейн, интегрируя передовую криптографию в Quorum благодаря партнерству с Zcash и запуская платформу межбанковских платежей, которая называется Межбанковская информационная сеть.

Королевский банк Канады (RBC) внедрил блокчейн в трансграничных переводах средств с помощью платформы «Проект Джаспер», которая используется в R3 и Deloitte Canada [5]. Они также проводили испытания с известной фирмой Ripple в блокчейне с 2016 года. Ripple - известная блокчейн-компания, стремящаяся стать своего рода «Swift 2.0», который облегчает международные платежи для финансовых учреждений.

Goldman Sachs осторожно разрабатывает свою стратегию. Мало информации подтверждено или известно публично. Фирма имеет внутреннюю рабочую группу, занимающуюся блокчейном, а также инвестирует в Digital Asset Holdings, компанию, которая сама вкладывает средства в компании, занимающиеся технологиями блокчейн, которые поддерживают финансовые учреждения.

2) Автомобилестроение

Производители автомобилей признают, что характер мобильности меняется в свете таких тенденций, как автономные транспортные средства (AV), электрификация и другие технологические разработки. Многие компании рассматривают блокчейн, чтобы реагировать и участвовать в переосмыслении мобильности современного рынка.

Volkswagen Financial Services и Renault с 2017 года проводят испытания системы слежения за автотранспортными средствами. С помощью блокчейн собираются данные о пробеге транспортного средства, история использования двигателя, история ремонта и технического обслуживания, чтобы производители, дилеры, покупатели, страховые компании точно знали историю и активность транспортного средства [6].

В том же 2017 году исследовательский институт Toyota организовал блокчейн платформу для децентрализованного обмена информацией на основе блокчейна для покупки и продажи автономных данных вождения автомобиля.

В этом случае автопроизводители приобретают данные о вождении у владельцев автомобилей, чтобы использовать их в своих автономных алгоритмах машинного обучения, а владельцы автомобилей, в свою очередь, используют выручку для оплаты расходов, связанных с транспортными средствами, компенсируя расходы на владение автомобилем.

Даймлер-Бенц, пожалуй, самая крупная автомобильная компания, инвестирующая в блокчейн-исследования. Она частично финансирует исследования, выпустив корпоративную облигацию на 900 миллионов евро сроком на 5 лет, выпущенную в июне 2019 года. Она также тестирует блокчейн для выпуска облигаций, весь процесс облигации от выпуска до погашения основного долга осуществляется по технологии блокчейн. Daimler является частью консорциума Hyperledger, а также приобрел европейский стартап в январе 2017 года под названием PayCash, который поддерживает платежи в биткойнах [7].

3) Авиация

Весной 2017 года Airbus, входящий в консорциум Hyperledger, создал собственную блокчейн платформу для отслеживания уровня качества деталей реактивных самолетов. Позже в том же году начал работать с консультантом в Амстердаме под названием Kryha для разработки прототипов деталей самолетов на основе блокчейна. Кроме того, Lufthansa тестирует приложение для путешествий на основе блокчейна, а Air France рассматривает технологию распределенной бухгалтерской книги для своей цепочки поставок и для отслеживания рабочих процессов в системах технического обслуживания воздушных судов [8].

4) Перевозки и телекоммуникаций

Испытание датским судоходным гигантом Maersk блокчейна для отслеживания движения грузовых перевозок стало одним из первых крупных внедрений технологии. Его первая пробная версия была завершена в марте 2017 года, и с тех пор компания продолжает заниматься инновациями с использованием технологии блокчейн, в том числе изучением ее использования в морском страховании.

Индустрия телекоммуникаций использует технологию блокчейн, как способ преодоления маржинального давления и обострения конкуренции, а также участия в новых моделях распределенных услуг и парадигме «Интернета вещей». Опередив коллег, AT & T подала патент на оплату в цифровой валюте для подключенных абонентов в октябре 2015 года. Внедрение технологии, по оценкам аналитиков компании, вызвало прирост новых пользователей на 7% в год [9].

В феврале 2017 года Comcast подала патент на хранение пользовательских данных в распределенных базах данных. В ноябре 2017 года British Telecom получила патент на меры кибербезопасности для защиты сетей посредством собственной платформы блокчейн.

Компании сталкиваются с рядом проблем и вопросов, когда они рассматривают возможность внедрения технологии блокчейна. В частности, многие

фундаментальные технологии блокчейна не готовы и не проверены для крупномасштабного коммерческого внедрения. В дополнение к безопасности транзакций и масштабируемости, компании также сталкиваются с проблемами, связанными с получением внутренних знаний о блокчейне и сложности поиска квалифицированных разработчиков [11].

Предполагая, что технические проблемы преодолены, компании должны оценить важнейшие компромиссы: хотя блокчейн и децентрализованные технологии обеспечивают надежность и целостность данных и позволяют избавиться от посредников и третьих сторон при управлении базами данных и процессами, они имеют более медленное время обработки транзакций, чем централизованные базы данных и системы [12, 13].

Затем компании должны переориентироваться на работу с конкурентами, поставщиками и клиентами по новой технологической цепочке. Многие случаи использования блокчейна связаны с подключением и совместным использованием баз данных и процессов различными сторонами (межкорпоративное и межгосударственное взаимодействие). В некоторых случаях компаниям может понадобиться представить ценностное предложение и убедить остальные стороны рынка работать вместе, чтобы использовать новую технологию.

Компании также управляют регулятивными и репутационными рисками: финансовые службы и менеджмент компании должны тщательно подходить к принятию блокчейна из-за строгих нормативных правил [14], а консервативные компании из разных отраслей на данный момент не решаются ассоциироваться с блокчейн. Например, в цепочках поставок мы предполагаем, что первоначальный производитель товара точно создает и представляет цифровую идентификацию продукта на блокчейне [15, 16]. При отслеживании телематики транспортных средств мы предполагаем, что данные, поступающие с одометра транспортного средства, являются точными, когда он подключается к датчику, который позволяет отслеживать его на блокчейне. Если данные неверны, то блокчейн будет представлять ошибочную информацию, а его способность составлять целостность данных и «доверие» системе не будет иметь смысла [17, 18]. Существует вероятность того, что мировое бизнес сообщество не решит эти проблемы, и технология не оправдает своих больших ожиданий.

Важно заметить, что в корпоративном мире в 2019 году произошло быстрое ускорение инвестиций и активности, связанных с блокчейном. Мировые лидеры различных областей экономики используют готовые решения, либо разрабатывают свои собственные платформы. К ним присоединяются сотни более мелких компаний, создаются заявки на патенты, компании заявляют о положительном эффекте внедрения технологии.

Но, к сожалению, сегодня очень немногие компании разработали технологии, готовые к крупномасштабному производству. Компании в сфере финансовых услуг, похоже, наиболее готовы к внедрению блокчейна в производство в 2020 году при сохранении значительных инвестиций и участия консорциума.

В перспективе есть ожидания увидеть увеличение инвестиций в блокчейн, стратегические инвестиции и приобретения готовых решений транснациональными корпорациями, поскольку технология и ее варианты использования становятся все более распространенными и понятными для управленческих команд крупнейших мировых корпораций.

Существуют ожидания увидеть дальнейшее участие в существующих и формирование новых консорциумов, поскольку компании стремятся установить стандарты для масштабирования своих отраслей и используют ресурсы и знаний друг друга. Необходимо также добавить: важно понимать, что нельзя изменить индустрию в одиночку, пускай даже самой крупной компании, меняться должны все.

Список используемых источников

1. *Свон, М.* Блокчейн : схема новой экономики / М. Свон. – М.: Издательство «Олимп-Бизнес», 2016. - 224с.
2. *Анкудинов, А. К.* Перспективы использования технологии блокчейн в банковской сфере / Анкудинов А. К. Студенческие научные достижения. Сборник статей IV международного научно-исследовательского конкурса. МЦНС «Наука и просвещение», 2019. С. 85-87.
3. *Forbes* – Global 2000 [Электронный ресурс]. // URL: <http://www.forbes.com/global2000/#301280c3335d>
4. *Намиот, Д. Е.* Инфокоммуникационные сервисы в умном городе / Д. Е. Намиот, В. П. Куприяновский, С. А. Сиягов // International Journal of Open Information Technologies. 2016. Т. 4, № 4. С. 1-9
5. *Ledger Technology: beyond block chain. A report by the UK Government Chief Scientific Adviser.* Government Office for Science, 2016. [Электронный ресурс]. // URL: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/492972/gs-16-1-distributed-ledger-technology.pdf
6. *Kastelein, R.* UK Government Rolls Out Massive Blockchain Report // Blockchain News [19.01.2016]. [Электронный ресурс]. // URL: <http://www.theblockchain.com/2016/01/19/uk-government-rolls-out-blockchainreport/> (изложение на русском языке: Великобритания: Опубликован толстый официальный отчет о технологии блокчейна и распределенных реестров [17.03.2016] // Кто не идет вперед, тот идет назад [Блог Н. Храмцовой]. – [Электронный ресурс]. // URL: http://rusrim.blogspot.ru/2016/03/blog-post_17.html)
7. *Distributed ledger technology in payments, clearing, and settlement / Finance and Economics Discussion Series 2016-095.* Washington: Board of Governors of the Federal Reserve System, 2016. 34 p. [Электронный ресурс]. // URL: <http://www.federalreserve.gov/econresdata/feds/2016/files/2016095pap.pdf>
8. *Соловьев, А.* Блокчейн: подводные камни / А. Соловьев // Открытые системы. СУБД. 2016. № 4. [Электронный ресурс]. // URL: <http://www.osp.ru/os/2016/04/13050987/>
9. *Японский* банковский сектор создает blockchain консорциум [23.08.2016]. [Электронный ресурс]. // URL: <http://bankcomat.com/news/Japonskijbankovskij-sektor-sozdaet-blockchain-konsorcium.html>
10. *Forbes* [Электронный ресурс]. // URL: <https://www.forbes.ru/biznes/374921-50-kрупnyh-kompaniy-kotorye-ispolzuyut-blokcheyn-spisok-forbes>
11. *Банковский* сектор ненавидит биткойн, но желает оставить блокчейн. [Электронный ресурс]. // URL: <http://getcoin.today/bankovskiy-sektor-nenaviditbitcoin/>

12. *Вейнбер, Н.* Десятка прогнозов Gartner: цифровая революция продолжается [24.10.2016] // Computerworld Россия. [Электронный ресурс]. // URL: <http://www.computerworld.ru/articles/Desyatka-prognozov-Gartnertsifrovaya-revolyuetsiya-prodolzhaetsya>
13. *Royalforkblog.* [Электронный ресурс]. // URL: <http://royalforkblog.github.io/2014/09/04/ecc/>
14. *Intuit* [Электронный ресурс]. // URL: <http://www.intuit.ru/studies/courses/28/28/lecture/20430?page=2>
15. *IETF* [Электронный ресурс]. // URL: <http://tools.ietf.org/html/rfc6979>
16. *KPMG* - The pulse of fintech. [Электронный ресурс]. // URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2017/07/pulse-of-fintech-q2-2017.pdf>
17. *Wavebl.* [Электронный ресурс]. // URL: <http://wavebl.com/>
18. *Essdocs.* [Электронный ресурс]. // URL: <https://www.essdocs.com/>

**E. V. Murashova,
A. K. Ankudinov**

ANALYSIS OF THE MARKET OF MULTINATIONAL COMPANIES IMPLEMENTING THE BLOCKCHAIN TECHNOLOGY

Keywords: blockchain, digital economy, multinational corporations, innovations, platforms.

The article discusses the experience of implementation and application of Blockchain technologies by the largest global multinational companies. Some issues of the application of these technologies, the use of off-the-shelf platforms, both intra-corporate and global, are analyzed. The author considered and analyzed various approaches to the innovative development of these companies through the use of Blockchain, and selected, in his opinion, the most promising ones, as well as analyzed the risks of using the technology.

УДК 004.91

Мун Де Ен, д-р экон. наук

Д. Ю. Савченко

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ ОБУЧАЮЩИХ ВЫБОРОК ДЛЯ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ СКОРИНГА ПЕРСОНАЛА

Ключевые слова: анализ данных, логистическая регрессия, отбор данных, обучающая выборка, валидация модели, подбор персонала, управление персоналом

© Мун Де Ен, 2020

© Савченко Д. Ю., 2020

В сфере управления персоналом одна из ключевых задач - снижение текучести персонала. Одним из действенных способов снижения текучести является оценка кандидата при приеме на работу. Применение математических моделей для оценки кандидатов позволяет убрать субъективизм при принятии решения о приеме, снизить риск непрофессионализма специалистов по подбору персонала, уменьшить период ожидания кандидата между подачей анкеты и решением о приеме или отказе. Следует учесть, что точность прогноза модели напрямую зависит от качества ее обучения, а значит от качества и размеров обучающей выборки. Настоящая работа посвящена рассмотрению различных подходов и методик к отбору и объему обучающих выборок, а также проблемам, которые могут возникать при их получении.

В последние годы в практике управления персоналом сильно возросла роль личности работника, его конкретные профессиональные и деловые качества, эмоциональный интеллект. Трудоустройство кандидата, не соответствующего замещаемой позиции (или на позицию, не соответствующую ожиданиям кандидата) приводит к его неэффективной работе, потерям для компании и, в конечном итоге, к увольнению. Увеличение текучести персонала приводит к дополнительному простоя и издержкам для компании.

Большим потенциалом для снижения расходов на текучесть персонала является отбор кандидатов на этапе собеседования в соответствии с оценкой вероятности их увольнения в определенный период. Данная оценка может происходить только на основе анкетных данных, заполняемых кандидатом. Период, для которого оценивается вероятность увольнения кандидата, рассчитывается для каждой компании индивидуально, учитывая затраты на подбор и адаптацию персонала, а также прибыль, которую принесет работник за определенный период (в качестве примера используем один рабочий год). В качестве базы можно использовать «точку безубыточности», когда прибыль от работника покрывает затраты на его подбор и адаптацию.

Таким образом, отсев кандидатов является задачей классификации – прогноз, уволится ли сотрудник в течение какого-либо периода или нет. В качестве статистической модели выберем логистическую регрессию, так как она позволяет при минимальных информационных ресурсах представить обоснованные решения по каждому кандидату (можно рассмотреть по каким именно параметрам кандидату присвоен тот или иной класс).

Оценка кандидатов должна быть основана на следующих принципах:

- в качестве исходных характеристик используются данные из анкеты кандидата;
- сегментация кандидатов по признакам (например, руководители/специалисты/рабочие);
- использование как можно большего массива данных для построения и валидации модели;

- соответствие оценки минимальным требованиям точности;
- постоянный контроль результатов качества оценки и ее своевременная актуализация.

Разработка оценочной модели строится на анализе предыдущей продолжительности работы сотрудников. Достаточный объем информации (историческая выборка) – это одна из главных предпосылок построения модели. Отобранные данные должны обладать свойством репрезентативности, т.е. как можно точнее отражать генеральную совокупность работников. Количество данных может варьироваться в зависимости от конкретных моделей, но в целом данные должны удовлетворять требованиям статистической значимости и случайности. Исторические данные должны соответствовать категории работников, для которых строится оценочная модель.

Для определения необходимого объема данных можно использовать статистическое правило «один к десяти» – это эмпирическое правило, показывающее, сколько параметров предикторов можно оценить по данным при проведении регрессионного анализа, сохраняя при этом низкий риск переобучения. Правило гласит, что для одной прогнозирующей переменной необходимо десять наблюдений [1]. Для логистической регрессии число событий задается размером наименьшей из категорий результатов.

Например, если исследуется выборка из 100 кандидатов и 20 из них увольняются в течение года, то правило «один к десяти» подразумевает, что надежно применяемыми могут быть только два предопределенных предиктора. Если будет установлено больше предикторов, то повышается вероятность переобучения и предсказуемость результатов снизится за пределами обучающей выборки.

Правило «один к десяти» не является абсолютным, во многих случаях применяется так называемое «правило двадцати», или 20 EPV (events per predictor variable) [2], которое используется, например, в ряде крупных российских банков. В соответствии с данным подходом, во-первых, необходимо использовать не менее 20-30 увольнений на каждый предиктор, по мере увеличения количества предикторов данное требование смещается в сторону нижней границы диапазона. Во-вторых, пропорция между отрицательными исходами (увольнениями) и положительными исходами должна составлять «один к двум». В-третьих, преимущественно используются все отрицательные исходы, а положительные исходы – как заведомо более многочисленные по доступному объему наблюдений – помещаются в выборку путем случайного отбора.

Основной проблемой для небольших компаний может быть отсутствие объема исторических данных, достаточного для построения оценочной модели. Для малого и среднего бизнеса предлагается использовать сторонние облачные сервисы по модели Software as a Service (SaaS – программное обеспечение как услуга). Такие сервисы могут накапливать обезличенную информацию со многих источников, в количестве, достаточном для построения релевантной скоринговой модели. В дальнейшем, пользователи могут размещать на облачном сервисе профиль вакансии и проверять кандидатов на соответствие [3]. В таких

случаях первоначальная оценка может быть достаточно ошибочной и на каждом предприятии потребуется ее доработка на основе последующей информации о приемах и увольнениях.

Для проверки достоверности предсказания и соответствия оценочной модели на этапе ее разработки историческую выборку необходимо разделить на две группы: обучающую выборку – наблюдения, по которым непосредственно строится модель и тестовую выборку – наблюдения, по которым результат заранее известен, но они не участвуют в построении модели, а будут использованы для проверки точности предсказания модели.

При формировании обучающей и тестовой выборки на основе базы работников следует использовать случайное разбиение. Обычно используются следующие пропорции выборки: 70% – обучающая выборка, 30% – тестовая выборка. В случае незначительной выборки построение модели может проводиться на полной выборке (кросс-валидация) или пропорции разделения выборки меняются. Желательна проверка схожести доли записей с оцениваемым событием в обучающей и тестовой выборке. Кросс-валидация подразумевает под собой разбиение имеющихся данных на n частей. Затем на $n-1$ частях данных производится построение модели, а оставшаяся часть данных используется для тестирования. Процедура повторяется n раз, в итоге каждая из n частей данных используется и для построения модели, и для тестирования. Полученные результаты усредняются и в результате получается оценка эффективности выбранной модели с наиболее равномерным использованием имеющихся данных.

При разработке модели следует разделять по категориям персонала (руководители, специалисты, рабочие), для федеральных компаний возможна сегментация по регионам присутствия. Для реализации такого разделения исходную базу работников сегментируют с помощью многомерных статистических методов, например, кластерного анализа [4].

В качестве зависимой переменной используется бинарный выбор – уволится или нет работник за определенный период времени.

В качестве независимых переменных при построении оценочной модели могут быть данные из анкеты (резюме): социально-демографические данные о заемщике (пол, семейное положение, возраст, текущая должность, предыдущие должности, общий стаж работы и стаж работы на последнем месте, средняя продолжительность работы на одном месте, срок проживания по текущему адресу, наличие детей, уровень образования, пенсионер или нет и др.).

Таким образом, определение объема и отбор данных для обучающих выборок является одним из ключевых критериев построения релевантной оценочной модели с сильными прогнозными возможностями.

Список использованных источников

1. Harrell, F. E, Lee K. L. Multivariable prognostic models. Stat Med. 1996.
2. Harrel, Jr., Frank E. Regression modeling strategies. New York: Springer, 2001.

3. Мун, Д. Е., Савченко Д.Ю. Перспективы развития информационных систем в подборе персонала // Сборник статей XVII Международного научно-исследовательского конкурса. Ч. 2 – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2018. с. 74-75.

4. Сорокин, А. С. Построение скоринговых карт с использованием модели логистической регрессии. - Науковедение. М. ИГУПИТ. март-апрель 2014. выпуск 2.

**Moon De En,
D. Y. Savchenko**

PROBLEMS OF PREPARATION OF TRAINING SAMPLES FOR BUILDING A PERSONNEL SCORING SYSTEM

Keywords: data analysis, logistic regression, data selection, training set, model validation, personnel selection, personnel management

In the field of personnel management, one of the key tasks is to reduce staff turnover. One of the most effective ways to reduce turnover is to evaluate a candidate when hiring. The use of mathematical models for evaluating candidates allows you to remove subjectivity when deciding on admission, reduce the risk of unprofessional recruitment specialists, and reduce the waiting period for a candidate between submitting a questionnaire and deciding whether to accept or refuse. It should be noted that the accuracy of the forecast model directly depends on the quality of its training, and therefore on the quality and size of the training sample. This work is devoted to the consideration of various approaches and methods to the selection and volume of training samples, as well as to the problems that may arise when they are received.

УДК 656.01, 338.1

**К. В. Филиппова,
Е. А. Якупова**

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЛОГИСТИКИ

Ключевые слова: цифровизация, цифровая логистика, инновационное развитие, информационные технологии, технологии блокчейн, уберизация, технология EDI.

© Филиппова К. В., 2020

© Якупова Е. А., 2020

В статье рассмотрены приоритетные направления развития цифровой экономики, к которым, согласно программе «Цифровая экономика Российской Федерации» относятся информационная безопасность, информационная инфраструктура, обеспечение экономикой высококвалифицированными кадрами. Одним из ключевых направлений цифровой экономики является развитие цифровой логистики. В статье дается описание современных информационных технологий, применяемых на российском рынке логистических услуг: технологии физического интернета, технология блокчейна, уберизация, технология EDI.

В связи с переходом на инновационную модель экономического роста, все сектора экономики претерпевают трансформацию, связанную с внедрением цифровых технологий. Формирование цифровой экономики является одной из приоритетных задач стратегического развития Российской Федерации. Под цифровой экономикой понимают систему экономических, социальных, культурных отношений, основанных на использовании цифровых информационно – коммуникационных технологий [1].

Формирование цифровой экономики связано с реализацией программы «Цифровая экономика Российской Федерации», основной целью которой является создание устойчивой и безопасной информационно-телекоммуникационной инфраструктуры для обеспечения высокоскоростной передачи, обработки и хранения больших объёмов данных, доступной для всех субъектов рынка [2]. Реализация данной программы планируется по нескольким направлениям (рис. 1).



Рис. 1. Основные направления развития цифровой экономики [2]

Нормативное регулирование предполагает формирование новой правовой среды, обеспечивающей благоприятные режимы для внедрения современных технологий. Безусловно, одним из приоритетных векторов являются кадры. В данном направлении предполагается создание условий для подготовки кадров

цифровой экономики; формирование рынка труда, который должен опираться на требования экономики.

С целью формирования информационной инфраструктуры предусмотрено развитие сетей связи, внедрение цифровых платформ работы с данными для обеспечения бизнеса и граждан. Информационная безопасность направлена на достижение состояния защищенности личности, общества и государства от внутренних и внешних информационных угроз [3].

Другим немаловажным направлением развития цифровой экономики является цифровая логистика, которое связано с реализацией проекта «Цифровой транспорт и логистика». Основные направления развития цифровой логистики представлены на рис. 2.

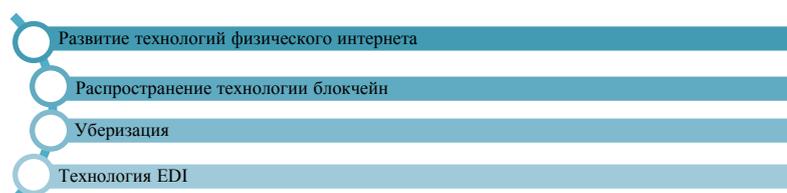


Рис. 2. Перспективные направления развития цифровой логистики

Физический интернет – это сеть распределительных центров, груз в которых находится в специальных контейнерах с определенными метками (адресами доставки товара). При этом доставка груза может осуществляться как автомобильным транспортом, так и с помощью беспилотных летательных аппаратов. Технология блокчейн представляет собой распределенную базу данных, хранящую информацию обо всех транзакциях участников системы в виде «цепочки блоков». Доступ к реестру есть у всех пользователей блокчейна, выступающих в качестве «коллективного нотариуса», который подтверждает истинность информации в базе данных. Блокчейн делает передачу данных быстрее, безопаснее и дешевле, поскольку исключает участие посредников, обеспечивает безопасность информации, действует автоматизировано, снижает риск человеческой ошибки [4].

Уберизация – это технология, предполагающая перенос взаимодействий между продавцами и потребителями на цифровую платформу [5]. К инструментам бизнес-модели «uber» относят доски объявлений, интернет-аукционы, форумы и прочие технологии, направленные на сосредоточение нужной для взаимодействия участников рынка информации в одном месте и представление ее в удобном для них виде.

Современной информационной технологией, применяемой в логистике для доставки грузов, является технология Electronic Data Interchange (электронный обмен данными). Данная технология направлена на автоматизацию процесса создания, отправки и получения различных документов, а также на их связи с активными приложениями и программным обеспечением [6].

Таким образом, развитие цифровой логистики в Российской Федерации связано с реализацией проекта «Цифровой транспорт и логистика», приоритет-

ными целями которого являются трансформация существующих отраслей: воздушного, водного, железнодорожного, автомобильного транспорта, а также объектов транспортной инфраструктуры за счёт использования современных цифровых технологий, создания единых стандартов и протоколов работы с данными и открытых данных, внедрения множества цифровых платформ, защищённого цифрового пространства, а также равного доступа к ресурсам, сервисам и данным.

Список используемых источников

1. *Цифровая экономика России* [Электронный ресурс]. // URL: http://www.tadviser.ru/index.php/Цифровая_экономика_России (дата обращения 02.04.2020)
2. *Цифровая экономика России: стратегия экономического прорыва* [Электронный ресурс]. // URL: <https://riafan.ru/769673-cifrovaya-ekonomika-rossii-strategiya-ekonomicheskogo-proryva> (дата обращения 02.04.2020)
3. *Цифровое будущее России: что нам готовит программа «Цифровая экономика»?* [Электронный ресурс]. // URL: <http://www.up-pro.ru/library/strategy/tendencii/cifrovoe-budushee.html>
4. *Станько, И. В.* Децентрализованная система хранения и подтверждения подлинности портфолио студента на основе технологии Blockchain / Наука и молодёжь – 2017 г. [Электронный ресурс]. // URL: <http://edu.secna.ru/media/f/pi2017v2.pdf> (дата обращения: 01.04.2020).
5. *Тотальная уберизация: как это работает.* [Электронный ресурс]. // URL: <https://spark.ru/startup/wehive/blog/18798/totalnaya-uberizatsiya-kak-eto-rabotaet.> (дата обращения: 01.04.2020).
6. *Современные информационные технологии в логистике* [Электронный ресурс]. // URL: <https://qwizz.ru/современные-информационные-технолог/> (дата обращения: 30.03.2020).

К. V. Filippova,

Е. А. Yakupova

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF DIGITAL LOGISTICS

Keywords: digitalization, digital logistics, innovative development, information technology, blockchain technology, Uberization, EDI technology.

The article considers the priority directions of the digital economy development, which, according to the Digital Economy of the Russian Federation program, include information security, information infrastructure, and providing the economy with highly qualified personnel. It was noted that one of the key areas of the digital economy is the development of digital logistics. The article describes the modern information technologies used in the Russian market of logistics services: physical Internet technologies, blockchain technology, Uberization, EDI technology.

Т. В. Хышова,

Е. Н. Каменева-Любавская

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ОБЛАСТИ ИТ-АУТСОРСИНГА

Ключевые слова: ИТ-аутсорсинг, ИТ-функции, ИТ-услуги.

В статье рассмотрены основные тенденции в области ИТ-аутсорсинга с указанием основных функций. Выделены факторы, которые оказывают давление на современный рынок ИТ-аутсорсинга в России.

В текущей рыночной ситуации, где постоянным вектором является повышение эффективности бизнеса и роста уровня конкурентоспособности организаций, основным направлением является постоянный поиск и дальнейшее внедрение в своей деятельности инновационных форм менеджмента. Большинство отечественных компаний рассматривают дальнейшее ведение бизнеса, направленного на оптимизацию затрат, адаптации продукции и услуг к меняющимся запросам рынка. Одним из вариантов ведения бизнеса и уменьшения расходов становится аутсорсинг, благодаря применению которого компании получают дополнительные конкурентные преимущества.

В отечественной литературе по экономике понятие «аутсорсинг» появилось только в конце 90-х годов XX столетия. Несмотря на то, что ряд российских ученых (Б.А. Аникин, Д.В. Черемисина, В.И. Данилин, Е.Г. Гинзбург, А.Н. Шеянова, С.О. Календжян, Г.А. Морозов, С.И. Паринов, В.Г. Шадрин, Д. Михайлов, И.Л. Рудая и др.) посвятили свои труды изучению теоретических и практических аспектов внедрения аутсорсинга, практика внедрения аутсорсинга в нашей стране сталкивается со значительными трудностями. Но тем не менее, как показывает анализ бизнес-статистики последнее десятилетие демонстрирует распространение аутсорсинга во многих сферах современного бизнеса. Аутсорсеры предлагают свои услуги в области информационных технологий, маркетинга, логистики, производстве комплектующих, бухгалтерского учета и отчетности, управления персоналом, административно-хозяйственного обслуживания, юридического обеспечения. Одновременно организации могут использовать не один вариант аутсорсинговых услуг, предоставляемых разными поставщиками.

Институт аутсорсинга (Outsourcing Institute, США), в своих исследованиях выделяет два основных вида аутсорсинга: аутсорсинг бизнес-процессов (BPO - business process outsourcing) и аутсорсинг в области информационных технологий (ИТ-аутсорсинг). Аутсорсинг информационных технологий (ИТ-аутсорсинг) — наиболее развитый вид услуг аутсорсинга, что можно объяснить устойчивыми тенденциями к расширению сферы применения информационных технологий во всех областях деятельности современных компаний.

Наиболее часто под ИТ-аутсорсингом понимается передача части или всех ИТ-функций внешнему поставщику услуг на условиях заключенного долгосрочного соглашения, в рамках которого проводится передача ИТ-активов в совокупности с переводом персонала на оговоренный период.

В работах Е.Н. Гусевой ИТ-аутсорсинг подразумевает передачу заказчиком своих функций по поддержке ИТ-инфраструктуры в специализированную ИТ-компанию, при котором исполнитель гарантирует выполнение обозначенных в договоре функций в соответствии с утвержденным уровнем сервиса [1]. Авторы Б.А. Аникин и И.Л. Рудая предлагают обобщенный вариант рассматриваемого определения, в котором ИТ-аутсорсинг выступает в виде передачи стороннему исполнителю (аутсорсеру) полностью или частично функций по обслуживанию информационных потребностей организации [2].

Несмотря на нестабильность экономики, итоги развития отечественного бизнеса 2018 года демонстрируют, что рынок ИТ-аутсорсинга значимо вырос. В своем развитии отечественный бизнес подошёл к осознанию того факта, что экономически целесообразно создавать эффективную корпоративную ИТ-инфраструктуру, вынося все вспомогательные процессы во внешнюю среду. В 2019 году эта тенденция сохранилась, так как все больше организаций пришло к выводу, что грамотно внедренные ИТ-продукты это не только необходимость, но и конкурентное преимущество. ИТ-подрядчики все больше внедряются в бизнес своих клиентов, снабжая их ИТ-инструментами, с эксплуатационным сопровождением.

Темпы роста Российского рынка ИТ-услуг сейчас являются стабильно-умеренными. По оценке TAdviser, объем этого рынка по итогам 2018 года увеличился на 6 % и достиг отметки в 341 млрд рублей [3]. По классификации IDC сегмент ИТ-услуг составляют системная интеграция, консалтинг и разработка заказного программного обеспечения (ПО), установка и поддержка оборудования и ПО, ИТ-обучение и тренинги.

Для оценки текущего состояния ИТ-аутсорсинга и основных тенденций развития рассмотрим основные ИТ-функции сферы аутсорсинга. Так, исходя из материалов, размещенных порталом Statista в 2017 году, функции, передаваемые на ИТ-аутсорсинг (по мере роста их популярности) следующие: функции отдела кадров, услуги интеграции, обслуживание сетей, службы поддержки клиентов, инфраструктура ИТ, центры обработки данных, обслуживание ПО, разработка веб- и мобильных приложений.

Но учитывая мировые современные тенденции ориентации бизнеса мож-

но ожидать изменения перечисленных функций. Выделим основные тенденции в рассматриваемой области:

- социализация бизнеса, когда ценность продукта (товара, услуги) становится доминантой над ценой;
- прогрессивная автоматизация бизнеса, при которой ИТ-задачи смогут выполнять боты, системы искусственного интеллекта и роботы;
- развитие облачных технологий увеличивает потребность в новых проектах по хранению данных и обеспечению безопасности;
- конкуренция на рынке поставщиков, рост которой приведет к тому, что заказчики будут собирать исполнителей из нескольких компаний;
- появление новых областей аутсорсинга, что влечет к внедрению новых бизнес моделей.

В тоже время следует учитывать факторы, которые оказывают давление на рынок ИТ-аутсорсинга в России. К некоторым из них специалисты в сфере ИТ-аутсорсинга относят:

- рост конкуренции среди средних и малых компаний, заставляющий многих из них искать нестандартные пути ведения и развития бизнеса;
- неспособность и нежелание оплачивать качественные ИТ-услуги в основной своей массе малым и средним бизнесом;
- неготовность бизнеса инвестировать в разработку инновационных решений и технологий, позволяющих им получать преимущества на рынке;
- переход крупных компаний от модели аутсорсинга ИТ-услуг к формированию собственных качественных ИТ-подразделений;
- существенные финансовые, ресурсные и временные затраты на инновационные ИТ-решения в области искусственного интеллекта при негарантированном результате;
- неготовность большинства аутсорсинговых компаний инвестировать в развитие экспертизы и опыта в области искусственного интеллекта.

Чтобы понять потребности современных заказчиков, поставщики аутсорсинга ИТ-функций должны четко представлять описанные тенденции динамично меняющегося рынка. Клиентоориентированный подход, прозрачность и доверие заслуженно будут оценены потребителями услуг. Кроме того, для плодотворного сотрудничества актуальным становится значение разделения рисков проектов, внедрения новейших технологий и защита данных от имени клиента.

Внедрение новых стратегий и следование главным тенденциям в области аутсорсинга ИТ-функций могут стать отличной отправной точкой для многих лидеров рынка в следующем десятилетии.

Список используемых источников

1. Гусева, Е. Н., Тляумбетова А. М. Разработка проекта перехода на ИТ-Аутсорсинг сельскохозяйственного предприятия // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 8 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2015/08/9409> (дата об-

ращения: 10.04.2020).

2. Аникин, Б. А., Рудая И. Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Инфра-М, 2009. —320 с.

3. *ИТ-издание* TAdviser [Электронный ресурс]. URL <http://www.tadviser.ru/index.php> (дата обращения: 10.04.2020).

T. V. Khyshova,

E. N. Kamenev-Lubavskaya

MAIN TRENDS IN IT OUTSOURCING

Keywords: IT- outsourcing, IT-functions, IT- services.

The article discusses the main trends in the field of it outsourcing with an indication of the main functions. The factors that put pressure on the modern it outsourcing market in Russia are highlighted.

УДК 330.47

Е. А. Шарабура,

М. И. Бутина

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ СОЦИАЛЬНОЙ СИСТЕМОЙ ГОРОДА

Ключевые слова: электронное правительство, информационные технологии, информационное общество, системы, развитие.

Статья посвящена анализу состояние информационных технологий в управлении социальной системой города. Выявляется потребность в совершенствовании существующей концепции информатизации управления городом за счет использования единого информационного пространства. Важными направлениями развития системы управления являются совершенствование си-

© Шарабура Е. А., 2020

© Бутина М. И., 2020

стемы межведомственного электронного документооборота, оказание электронных государственных услуг населению, реализация концепции «электронного правительства».

Глобальное внедрение технологий и каналов высокоскоростной связи, степень распространения Интернета и его доступность стали причиной развития информационного общения и появления новых форм коммуникации [2, с. 25].

В социальной сфере, в дополнение к традиционным средствам связи, все чаще используются различные сайты, форумы, электронная почта, факсимильная передача информации. Отмечается быстрое увеличение количества мобильных приложений, включая сервисы для удобного взаимодействия с государством.

Деятельность большей части занятого населения связана с процессом подготовки, хранения, обработки и передачи информации, поэтому целесообразно освоить и фактически использовать информационные технологии, подходящие для этих процессов. В связи с этим формируются дополнительные системы информационно-аналитического обеспечения работы государственных и муниципальных органов для оперативного доступа к необходимой информации. Министерства активно пользуются преимуществами интернет-сайтов для размещения отчетов о проделанной работе, а также для предоставления электронных услуг и организации диалогового общения с гражданами и бизнесом.

Такие новые направления в сфере информационных технологий делают возможным развитие электронного правительства для качественного преобразования жизни граждан и условий ведения коммерческой деятельности [3].

Именно единый принцип построения и функционирования информационных систем и целостность информационного обеспечения обуславливают эффективность информационных систем органов управления и качество принимаемых управленческих решений.

Администрация мэрии основана на широком использовании универсальных и специализированных программных продуктов, современных методов и средств организации и эксплуатации баз данных. В то же время электронный документооборот (ЭД) является основным средством, с помощью которого государственные органы выполняют свои функции и предоставляют услуги [4].

В 2011 году началась реализация проекта, который предполагал поэтапный переход федеральных органов исполнительной власти на безбумажное взаимодействие посредством системы электронного документооборота (СЭД) [5].

Обеспечение юридической значимости и высокого уровня защиты документов при предоставлении услуг с использованием ИКТ происходит за счет квалифицированной электронной подписи, которая является эквивалентом подписи, проставляемой «от руки». Пристальное внимание уделяется реализа-

ции концепции «Открытого правительства» для поддержания прозрачной деятельности органов управления.

Однако на фоне этих достижений электронное правительство России по-прежнему сталкивается с препятствиями для дальнейшего развития с точки зрения низкой активности мобильной связи, отсутствие необходимой нормативно-правовой базы и низкой компьютерной грамотности населения.

Также, проанализировав ключевые нормативные документы, можно заметить отрицательную тенденцию. В 2000 году на саммите Большой восьмерки Президент Российской Федерации вместе с другими руководителями подписали Окинавскую хартию «Глобальное информационное общество», в которой электронное правительство было внесено в список как один из компонентов информационного общества. С тех пор выполнение обязательств по Окинавской хартии и улучшение позиций России в международных рейтингах стали одними из самых приоритетных задач. Именно это стало одним из важных факторов, определяющих направление и результаты развития электронного правительства в России.

Действительно, основные усилия были направлены на создание национального центрального веб-портала, порталов электронных услуг, веб-сайтов всех министерств и администраций, а также на создание системы межведомственного взаимодействия.

Методология Обзора электронного правительства Организации Объединённых Наций гласит: «Чтобы получить набор значений индексов онлайн-услуг, исследователи провели оценку национального веб-сайта каждой страны, включая национальный центральный портал, портал электронных услуг и портал электронного участия, а также веб-сайты соответствующих министерств образования, труда, социальных служб, здравоохранения, финансов и окружающей среды, в зависимости от обстоятельств. Помимо оценки контента и функций, национальные сайты были протестированы на минимальный уровень доступности веб-контента, как описано в Руководстве по доступности веб-контента Консорциума World Wide Web» [1, с. 3].

Наблюдения за последние годы показывают, что в России активно создавался веб-интерфейс (фронт-офис), в то время как процессы предоставления государственных и муниципальных услуг (бэк-офис) все еще продолжают работать в ручном режиме, по старым правилам с низкой скоростью и высокой стоимостью.

Системы и приложения, созданные в этих условиях, не могут способствовать достижению целей электронного правительства, таких как повешение эффективности и качества предоставляемых услуг, снижение затрат, противодействие коррупции, и не могут быть полезны для граждан и бизнеса. Так или иначе, все участники рейтинговых процессов должны быть осведомлены о существовании таких проблем, понимать их причины и принимать их во внимание для предотвращения негативных последствий.

Список используемых источников

1. *Бершадская, Л. В.*, Трутнев Д. Ю. Электронное правительство в России: есть или кажется? / Л. В. Бершадская. - Текст : электронный // Научная электронная библиотека ResearchGate : [сайт]. – 2014. – URL: https://www.researchgate.net/publication/262217857_Egovernment_in_Russia_Is_or_seems
2. *Глуценко, В. М.*, Пронькин Н. Н. и др. Информационные системы и технологии. Учебник. – Московский городской университет управления Правительства Москвы. Москва. - 2012. – С. 146.
3. *Системный* проект электронного правительства Российской Федерации [Электронный ресурс]/ М.: Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации, 2016. – Режим доступа : <https://digital.gov.ru/uploaded/files/sistemnyii-proekt-elektronnogo-pravitelstva-rf.pdf> – Загл. с экрана.
4. *Шоре, Багерзаде Касири*, Али Зейнали Азим Роль информационных технологий в управлении городским хозяйством и устойчивом развитии/ Шоре Багерзаде Касири// Журнал науки о жизни. – 2012. – Т.9, №3.
5. *Шубин, А. В.* Единая государственная система управления и передачи данных (ЕГСУПД) и ее законодательное обеспечение («Электронная Россия 2011-2020 годы») / А.В. Шубин, М.А. Есипов, Б.В. Кристальный // Информационные ресурсы России. – 2011 – №1.

E. A. Sharabura,

M. I. Butina

ANALYSIS OF INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE MANAGEMENT OF THE SOCIAL SYSTEM OF THE CITY

Keywords: e-government, information technology, information society, systems, development.

The article is devoted to the analysis of the state of information technology in the management of the social system of the city. The need is identified for improving the existing concept of informatization of city management through the use of a single information space. Important directions in the development of the management system are the improvement of the interdepartmental electronic document management system, the provision of electronic public services to the population, the implementation of the concept of "e-government".

Е. А. Шарабура,

Д. В. Дзюба

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Ключевые слова: информационные технологии, корпоративное управление, информационный менеджмент.

В данной статье рассмотрены информационные технологии в системе корпоративного управления, а также основные задачи корпоративных информационных систем. Раскрыто обоснование необходимости использования алгоритма действий повышения уровня информатизации и эффективности деятельности корпораций.

Информация для корпорации сегодня является основным ресурсом функционирования на рынке, который обеспечивает его конкурентное положение. Каждая организация в своей деятельности пользуется массивами информации, но степень использования и внедрения ее в работу различен, которая зависит от развития информационных систем.

Для своей эффективной работы руководство акционерного общества нуждается в доступной и структурированной информации. Современное корпоративное управление невозможно без новейших информационных технологий, и главным условием достижения успеха в этом является максимальная интеграция различных информационных систем, которые должны помогать органам управления в обеспечении эффективной работы компании. Автоматизация бизнес-процессов сегодня становится для российских предприятий способом выживания. Она рассматривается как средство наиболее эффективного управления, обеспечивает минимизацию затрат и увеличения прибыльности предприятия.

Корпоративная информационная система (ИС) должна успешно решать три главные задачи [1]:

- обеспечивать максимально актуальной информацией. Сокращение сроков предоставления данных способствует принятию более гибких и быстрых стратегических решений. Современные требования заключаются в том, что члены совета директоров и руководители должны получать сведения не более чем двухнедельной давности;

- действующая корпоративная информационная система должна обеспечивать составление отчетов в различных вариантах, ориентированных на строго определенную целевую аудиторию - по кругу полномочий конкретных лиц и их потребностей. В составе совета директоров создаются комитеты для решения сугубо специфических задач (наиболее распространены комитет по стратегическому планированию, аудиторский комитет, комитет по назначениям и вознаграждениям и др.), поэтому каждому из них необходима особая, специализированная и профильная информация;

- использование во всех отчетах базового набора показателей, охватывающих наиболее важные составные части корпоративного управления. Причем должен использоваться единый формат показателей, применяемых. Более того, необходимо стандартизировать и автоматизировать не только сбор данных и формирование отчетов, но и рассылка руководителям компании срочных информационных сообщений о достижении базовыми показателями определенных пороговых значений, свидетельствуют о положительных или негативные изменения ситуации.

Всемирным экономическим форумом совместно с международной школой бизнеса INSEAD, был отмечен тесная связь между уровнем развития информационных технологий и экономическим процветанием страны на основании того, что информационные технологии играют ведущую роль в развитии инноваций, повышении производительности и конкурентоспособности, диверсифицируют экономику и стимулируют деловую активность, тем самым способствуя повышению уровня жизни людей. Во многих развитых странах отрасль информационных технологий развивается бурными темпами и становится залогом устойчивого экономического развития [2].

За последний десяток лет корпоративные информационные системы (прежде всего Enterprise Resource Planning, ERP-системы) стали одними из самых популярных программных решений [3]. Также, полнофункциональная ERP-система становится единственным фундаментом для решения важных стратегических и управленческих задач, а не только инструментом автоматизации типичных для корпорации процессов, например, планирование расходов или расчета себестоимости.

Именно внедрение компанией ERP-системы означает переход на более высокую стадию развития, потому что они позволяют наиболее эффективно реализовывать возможности компании [4]. Количество компаний, которые используют такие системы, составляет несколько десятков тысяч по всему миру. Как правило, российские компании имеют системы, не отвечают в полной мере понятию корпоративная информационная система управления.

Исследование современной практики деятельности корпораций на мировом финансовом рынке показывает, что одним из эффективных направлений совершенствования управления корпорацией является разработка и внедрение современных информационно-управленческих систем и технологий. На основе анализа мировой практики корпоративного управления и применения корпорациями информационных систем выделено три класса корпоративных информационных систем: локальные, средние интегрированные, крупные интегрированные системы. Современные информационные технологии сделали страны информационно более открытыми, а существование глобальных информационных систем позволяет, практически не считаясь с границами организовать индустрию информационных услуг.

Современное состояние и тенденции развития информационного сектора экономики развитых стран по созданию собственной информационной инфраструктуры и широкого внедрения во все сферы жизни и деятельности информационных технологий, должны стать определяющими ориентирами в решении задач, поставленных перед Россией в сфере информатизации. Учитывая отечественную практику внедрения информационных технологий в корпорациях определены различия функционирования корпоративных информационных систем в РФ от зарубежных предприятий: для иностранных предприятий основной проблемой является вопрос избытка данных, а для отечественных компаний основной проблемой является их недостаток; иностранные компании решают проблему накопления и анализа данных, то отечественные компании занимаются вопросом сбора данных.

С целью решения существующих проблем развития корпоративных информационных систем предложен алгоритм действий повышение уровня информатизации и эффективности деятельности корпораций. Он позволит решить актуальные вопросы внедрения корпоративных информационных систем, учитывая отечественное законодательство и особенности корпоративного управления.

Список используемых источников

1. Орлова, Н. С. Информационные системы в современном корпоративном управлении. Актуальные проблемы государственного управления. 2012. №1 (41). С. 35-40.
2. Иванисов, А. В. Совершенствование системы оценки персонала за счет использования формализовано - рейтинговой системы аттестации работников на предприятии / В. Иванисов, А. Ф Доровской // Коммунальное хозяйство городов: Научно - технический сборник. - 2012. - №106.- С. 372-378.
3. Емельянов, А. А., Власова Е. А. Требования профессионального стандарта специалист по информационным системам: Должностные обязанности, Умения и навыки // Прикладная информатика. 2008. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/trebovaniya-professionalnogo-standarta-spetsialist-po-informatsionnym-sistemam-dolzhnostnye-obyazannosti-umeniya-i-navyki> (дата обращения: 05.04.2020).

**E. A. Sharabura,
D. V. Dzyuba**

INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE CORPORATE GOVERNANCE SYSTEM

Keywords: information technology, corporate governance, information management.

This article examined information technology in a corporate governance system. Three main tasks of the corporate information system were also considered. The rationale for the need to use an algorithm of actions to increase the level of informatization and corporate performance is disclosed.

УДК 338.5: 728.1

**Е. А. Шарабура,
Т. В. Дудар**

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

МЕТОД ДИРЕКТ-КОСТИНГА КАК ОСНОВА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Ключевые слова: метод «директ-костинг», калькулирование, себестоимость, издержки,

В данной статье будут рассмотрены роли и значения затрат в системе «директ-костинг», калькулирования себестоимости по системе «директ-костинг», преимущества и недостатки системы «директ-костинг».

Основные требования централизованно управляемой экономики выполнялись Отечественной системой бухгалтерского и управленческого учета затрат на производство. Они заключались в обеспечении получения информации обо всех затратах, которые были понесены на производственном процессе; способе определения полной себестоимости продукции, работы или услуги.

© Шарабура Е. А., 2020

© Дудар Т. В., 2020

В настоящее время самостоятельность организаций возросла, они сами устанавливают цены на свою продукцию, которая зависит от складывающегося на рынке спроса и предложения. В результате происходит изменение целей и задач, стоящих перед бухгалтерским и управленческим учетом. В этих условиях становится актуальной задача калькулирования, которая заключается в расчёте такой себестоимости, которая в современных условиях работы предприятия на рынке смогла бы обеспечить ему определенную прибыль.

Традиционному отечественному подходу к калькулированию существует множество альтернатив, одной из которых является подход «директ-костинг». В этом подходе в разрезе объектов калькулирования планируются им учитываются неполная, ограниченная себестоимость. В зависимости от изменения объемов производства эта себестоимость включает в себя только прямые затраты, только переменные; калькуляция происходит только на основе расходов, которые связаны с изготовлением данной продукции, оказанием услуг и выполнением работ, включая косвенные.

Но другие виды затрат, составляющих часть текущих издержек по своей экономической сущности, не включаются в калькуляцию. Они возмещаются общей суммой из выручки. Это составляет основную отличительную особенность системы «директ-костинг».

В настоящее время «директ-костинг» получил широкое распространение в экономически развитых странах. При описании данного метода в российской литературе часто встречается «учет ограниченной, неполной или сокращенной себестоимости». Большинство экономистов высказывают мнение о том, что приемлемым названием для данной системы в России будет являться термин «маржинальный метод бухгалтерского учета», так как маржинальный доход является основным показателем при системе «директ-костинг». В российской бухгалтерской практике данный метод находит широкое применение несмотря на то, что бухгалтерские стандарты не разрешают в полной мере использовать систему «директ-костинг» при расчете налогов и составления внешней отчетности. Чаще всего он применяется во внутреннем учете при принятии оперативных управленческих решений.

Отношение к постоянным общепроизводственным расходам – это главное отличие системы «директ-костинг» от калькулирования. Постоянные общепроизводственные расходы участвуют в расчётах при калькулировании полной себестоимости, и не участвуют при калькулировании по переменным издержкам.

Для реализации метода «директ-костинг» ключевым является разделение затрат на переменные и постоянные. Суть этого метода заключается в обобщении переменными прямыми и косвенными издержками видов готовых изделий. Постоянные издержки формируют на отдельном счете и относят на итоговые финансовые результаты того периода, в котором они возникли. С переменных производственных расходов учитывается и планируется только производственная себестоимость изготовленной и реализованной продукции. По этим расхо-

дам также оцениваются остатки готовой продукции на складах и незавершенное производство.

Расчет себестоимости изделий не включается в постоянные расходы. Эти расходы собирают на отдельном счете и списывают на уменьшение прибыли в течение того периода, в котором они были произведены. Сложность заключается в том, что переменные расходы в одном случае могут стать постоянными в другом. И при делении постоянных и переменных расходов могут возникнуть ошибки.

Необходимо вести отдельный учёт переменных и постоянных расходов для обеспечения аналитических расчетов. Элементы системы себестоимости «директ-костинг» представлены на рис. 1. [1].



Рис. 1. Элементы системы себестоимости «директ-костинг»

При любых формах организации учета полных и переменных издержек присутствуют эти элементы.

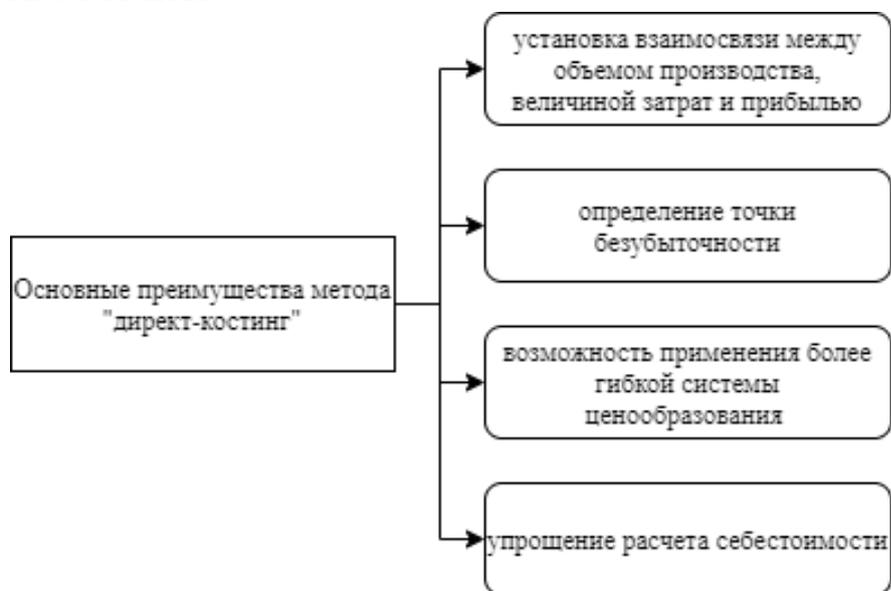


Рис. 2. Основные преимущества метода «директ-костинг»

Самые важные управленческие решения обосновываются при помощи «директ-костинга», в том числе: оптимизация производственной программы, целесообразность принимаемых решений, обновление или замена оборудования и т.д.

Основные преимущества данного метода отображены на рис. 2. [2] При организации управленческого учета по системе «директ-костинг» нередко возникают проблемы, которые формируются из особенностей этой системы. Основные недостатки представлены на рис. 3. [2]

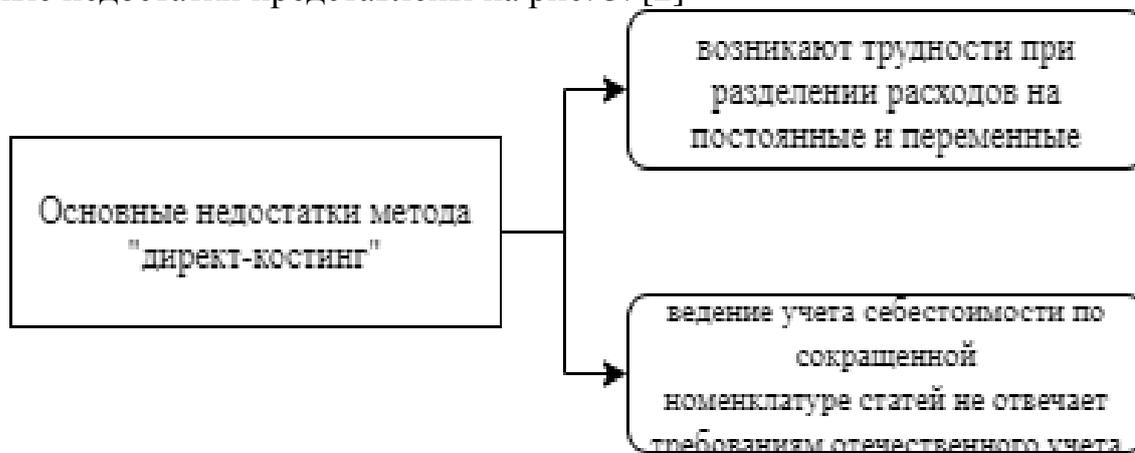


Рис. 3. Основные недостатки метода «директ-костинг»

Таким образом, сравнивая достоинства и недостатки, можно сделать вывод что использование «директ-костинга» расширяет возможности учета, анализируя переменные и постоянные затраты можно оперативно принимать решения по управлению.

Список используемых источников

1. *Элементы системы учета себестоимости «Директ-костинг»* [Электронный ресурс]. // URL: https://vuzlit.ru/207379/elementy_sistemy_ucheta_sebestoimosti_direkt_kosting (дата обращения: 01.04.2020).
2. *Кинжибаева, А. С.* Особенности системы «директ-костинг» и практика ее применения на российских предприятиях [Электронный ресурс]. // URL: <https://scienceforum.ru/2015/article/2015008963> (дата обращения: 28.03.2020).

E. A. Sharabura,

T. V. Dudar

DIRECT-COSTING METHOD AS A BASIS FOR MAKING MANAGERIAL DECISIONS

Keywords: direct-costing method, calculation, cost, expenses.

This article will discuss the roles and values of costs in the "direct-costing" system, calculating the cost of the "direct-costing" system, the advantages and disadvantages of the "direct-costing" system.

Е. А. Шарабура,

Д. С. Кабакова

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ТЕОРИЯ СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА КАК ИНСТРУМЕНТ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: системный анализ, система, этапы системного анализа.

В статье представлена история развития системного анализа, рассмотрены алгоритмы его проведения, его отличия от других методов исследования, а также применение системного анализа в исследовании предприятия.

Системный анализ является самым востребованным, но и в то же время самым неизведанным методом научного познания. Впервые о системном анализе как о самостоятельном направлении заговорили в 1950-х годах в США, он подразумевал в себе решение прикладных задач крупного и малого бизнеса. Позже метод начал принимать более широкий масштаб и его стали активно использовать в управленческой деятельности государственного аппарата, а именно при решении проблем, возникших с развитием технической оснащённостью вооружённых сил и освоением космоса.

В России системный анализ начал набирать стремительные обороты в 1960-х годах, когда активно развивалась советская школа системного анализа и теории систем. Начальные методы системного анализа в СССР были разработаны Ю. И. Черняком, С. А. Валуевым, Е. П. Голубковым. [1]

Для того чтобы более детально изучить основные положения системного анализа, рассмотрим два основных термина, которые включены в данное понятие. Что же такое система и анализ? С научной точки зрения система – это совокупность элементов взаимосвязанных между собой определённым образом. Всё окружающее нас, есть система: растение, живой организм, явление, какой-либо предмет. Если рассматривать со стороны экономики системами будут являться, фирмы, банки, крупные предприятия, а также и сама экономика.

Итак, как и всякое фундаментальное понятие данный термин можно конкретизировать более подробно исходя из его свойств:

- наличием элементов;

- наличием взаимосвязи этих элементов;
- целостной, единой формой данного процесса.

Что же касается следующего понятия «анализ», от греческого «analysis» понимается как «разложение», «разделение». Благодаря этой расшифровке и сформировалось наиболее чёткое определение данного термина. Анализ – это процесс мысленного или материального разбиения целостного объекта на составные части для более детального его изучения.

А с позиции экономической науки это слово обозначает – процесс научного исследования, целями которого являются повышение экономической эффективности и укрепления финансового состояния предприятия. [3]

Исходя из подробного изложения терминов, включенных в словосочетание «системный анализ», можно более точно конкретизировать данное определение. Итак, системный анализ – это методология, которая исследует принципы трудно наблюдаемых и трудно понимаемых свойств и отношений в объектах, с помощью представления этих объектов в виде целенаправленных систем и анализа этих систем.

Чем же системный анализ отличается от других методов исследования? Во множестве методах исследуемый объект выделяется, изолируется от внешней среды. В отличие от них системный анализ не исключает различных взаимосвязей объекта, а наоборот учитывает его принципиальную сложность. Благодаря этому, исследователь отталкивается от данных, о свойствах и связях объекта с окружающим его миром, и на основе свойств систем, выявляет большинство новых свойств и взаимосвязей. Почти все методы исследования опираются на заранее изложенные задачи, а системный анализ на то, как правильно ставить эти задачи.

Основной задачей системного анализа является превращение сложного в простое, а также преобразование трудно решаемой и трудно понимаемой проблемы в чёткую серию задач, имеющих решение. Как и многие другие научные методы познания, системный анализ имеет свои чётко сформулированные этапы.

Рассмотрим обобщённо каждый из них:

- верное формулирование задачи;
- построение структуры объекта и выявление его проблематики;
- построение и изучение модели для дальнейшей разработки методов совершенствования системы;
- выбор наилучшего пути решения. [4]

Необходимо заметить, что это далеко не единственная трактовка этапов данного метода. Например, С.Л. Оптнер, С. Янг, Н.П. Федорченко и С.П. Никаноров по-своему подробно расшифровывают стадии системного анализа. [4]

Рассмотрим применение теории системного анализа для успешной работы предприятия в условиях цивилизованной рыночной экономики. Даже самое филигранное исследование современного предприятия может безуспешно сказаться на нём и не раскрыть механизм успеха, поскольку именно этот механизм

находится далеко за его пределами. Первостепенные факторы любого предприятия находятся в обществе: в экономических, политических структурах и социально-культурных факторах. Следовательно, для понимания сути деятельности действующих сейчас заводов, фабрик, корпораций, фирм необходим не просто «аналитический» метод, а наиболее целостный, обширный подход, акцентирующий своё внимание не только на самом предприятии, но и на среде, окружающей его.

Ни один элемент сложной системы нельзя изучить в полной мере, если не брать во внимание его взаимодействие с другими элементами. Поэтому современный владелец должен учитывать тот факт, что его компания не изолированный, а открытый объект. Например, если при изучении предприятия фокусировать внимание только на его подразделениях, то попытка обернется неудачей. Мы никогда не сумеем понять, почему та или иная компания добивается успеха, если будем изучать каждый ее цех по отдельности, вне связи с остальными. [2]

Таким образом, любое предприятие можно называть целенаправленной системой, которая соответственно имеет свои надсистемы. Для более глубокого изучения закономерностей, в которых может существовать предприятие нужно учесть все его нюансы и индивидуальные критерии. Потому что только при исследовании конкретной системы можно не только добиться успеха, но и выявить новые уникальные методологии, на которые в будущем можно опереться при решении новых проблем. В инструментарии системного анализа существует множество различных методов, и каждый предлагает решение проблемы в зависимости от рода деятельности предприятия и масштабности проблемы, которую необходимо решить. Данный метод исследования помогает построить стратегию поведения предприятия и воплотить ее в жизнь. Поэтому системный анализ нужен или даже необходим для успешного поддержания конкурентоспособности компании, принятия верного решения в условиях неопределенности, понимания как существует предмет и частью какой системы он является, а также системный анализ способен показать, что взаимодействие элементов системы намного важнее, нежели отдельная их интенсивная работа по отдельности.

Список использованной литературы

1. *Гуманитарная энциклопедия Системный анализ*[Электронный ресурс] 2012 URL:<https://gtmarket.ru/concepts/7111> (дата обращения 20.03.2020г.)
2. *Камионский, С. А.* Менеджмент в российском банке: опыт системного анализа и управления. / Общая ред. и предисловие Д.М. Гвишиани. М.: Деловая библиотека "Омскпромстройбанка"– Москва, 1998г. 60-80с.
3. *История экономического анализа* [Электронный ресурс] URL: http://window.edu.ru/resource/388/68388/files/satalkina_h.pdf (дата обращения 21.03.2020г.)
4. *Черняк, Ю. И.* Системный анализ в управлении экономикой – Москва, 11–20с.

**E. A. Sharabura,
D. S. Kabakova**

THEORY OF SYSTEM ANALYSIS AS A TOOL RESEARCHES OF THE ENTERPRISE

Keywords: system analysis, system, stages of system analysis.

The article presents the history of the development of system analysis, considers the algorithms for its implementation, its differences from other research methods, as well as the use of system analysis in enterprise research.

УДК 338.242.2

**Е. А. Шарабура,
Ю. А. Кантеева**

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ КРУПНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА ПРИМЕРЕ MICROSOFT

Ключевые слова: фирма, корпорация, компания, проблема, микрософт.

В статье рассмотрены проблемы крупных компаний. Проанализированы аспекты возникновения данных проблем. Выявлена и обоснована необходимость решения данных проблем в крупных компаниях.

Каждая крупная корпорация может столкнуться с некоторыми проблемами, которые могут повлечь за собой ряд последствий, вплоть до разрушения компании. Чтобы этого не произошло, необходимо вовремя среагировать и устранить возникшие проблемы. По мере увеличения размера фирмы растет и число проводимых ею транзакций. Рано или поздно, их количество превышает физические возможности одного человека. С тех пор сотрудник, осуществляю-

щий координацию ресурсов, сталкивается с трудностями в оптимизации распределения ресурсов. И он начинает совершать следующие ошибки в управлении:

1. Потеря контроля. Рональд Коуз объясняет ситуацию следующим образом: «...по мере увеличения количества осуществляемых трансакций, предприниматель оказывается неспособен использовать факторы производства с наивысшей выгодой, т. е. разместить их в таких точках производства, где они обладают наивысшей ценностью». Это явление в экономике назвали: «феномен потери контроля». Выход из ситуации - создание управленческой пирамиды, которая распределяет процесс принятия решений между многими людьми.

Такова ситуация в Microsoft. После принятия решения о развертывании проектов Windows Mobile в пользу меняющегося и очень быстро растущего рынка персональной мобильной электроники было создано подразделение Windows Phone. Из-за отсутствия опыта в новой области новому подразделению были выделены значительные технические возможности и чрезвычайно щедрое финансирование. Пытаясь догнать по развитию конкурентов и в то же время значительно расширить сферу своего влияния, руководство Microsoft потеряло контроль над ситуацией, и, имея самые мощные факторы производства в мире, компания выпускала более чем посредственную продукцию.

2. Искажение информации. Растущая фирма генерирует «эффект искажения информации» при ее повторной передаче между людьми. Поскольку менеджер может работать только с небольшим количеством подчиненных сотрудников, увеличение размера компании сопровождается увеличением количества уровней иерархии. Передача информации на этих уровнях задерживается и искажается. Происходит бюрократизация компании, то есть теряется гибкость решений, появляются ошибки. Стив Балмер, преемник Билла Гейтса, является очень хорошим примером. Как талантливый режиссер в каждой своей речи он производил впечатление человека, находящегося в информационном вакууме. В качестве примера можно привести его неоднократно высказывавшееся мнение о том, что продукт конкурирующего Apple будет неудачным. Уже не первый год на рынке терпит неудачу как раз создание Microsoft, созданное под руководством Балмера.

3. Ослабление мотивации. Еще одна проблема с увеличением размера фирмы - ослабление мотивации. Если в небольшой организации, состоящей из нескольких десятков сотрудников, сама работа стимулирует творчество и инициативу каждого сотрудника, любой сотрудник видит ценность своего труда и воспринимает его как часть общего конечного результата предприятия в целом, то в крупной компании ситуация намного сложнее. В гигантской корпорации менеджеры разного уровня - просто сотрудники, агенты предпринимателя. Часто менеджеры выполняют свою работу без энтузиазма и инициативы. И порой происходят вопиющие оппортунистические действия в погоне за рабочими местами в собственных интересах, а не в интересах компании. В крупной компании производство осуществляется единой "командой", что затрудняет оценку

вклада каждого сотрудника в общий результат, создавая стимулы для "отлынивания" сотрудников.

Пытаясь решить проблему ослабления мотивации, связанную со значительным ростом Майкрософт, Балмером была предложена схема группового ранжирования - конкурентная система ранжирования сотрудников и отделов, которую Стив Балмер навязал Microsoft, вдохновившись, по-видимому, практикой Джека Уэлша, генерального директора General Electric. У Уэлша была система под названием rank and yank (что-то вроде что-то вроде «Сортируй и ухни!») и предполагала регулярное ранжирование всех и вся в государстве и структурной линии корпорации с целью выявления "передовиков производства" и отстающих. Как только Уэлш успокоился и удалился на покой, быстро отменили и его rank and yank. Благодаря групповому ранжированию почти любой сотрудник, ответственный хотя бы за какую-то часть работы, стремился открыто саботировать усилия других. Самый ценный совет, который пошел из уст в уста: «нужно внешне изображать доброжелательность и поддержку, а на самом деле стремиться утаивать любую информацию, которая позволила бы сотрудникам обойти меня в рейтинге». Поскольку "аттестации" проводились каждые шесть месяцев, сотрудники и их менеджеры, чьи достижения также оценивались, сосредоточились исключительно на краткосрочной эффективности, даже не задумываясь о долгосрочных усилиях по инновациям.

4. Увеличение стоимости бухгалтерского учета. Увеличение внутренних операционных издержек происходит также в связи с необходимостью вести дополнительный учет и подготовки отчетов. Не секрет, что огромная, престижная и высокодоходная Microsoft вынуждена нести значительные расходы из-за своих размеров. Но гораздо меньшая по масштабу Apple получает больше выгод. По данным Vanity Fair, в первом квартале 2012 года продажи iPhone принесли калифорнийской компании около \$ 22,7 млрд выручки. За тот же период общий доход Microsoft от продажи всей линейки продуктов, начиная от операционной системы Windows и самого популярного в мире офисного пакета Microsoft Office и заканчивая игровыми консолями Xbox, составил \$ 17,4 млрд. Стремительный рост компании и увеличение ее размеров в конечном итоге приведет к излишней иерархии и бюрократизации организационных структур, и детище Гейтса не стало исключением. Значительно возросли расходы на передачу информации, необходимой для принятия деловых решений; процесс их принятия задерживается. Фирма теряет прежнюю гибкость, ее экономические показатели стремительно ухудшаются. Более мелкие конкуренты превосходят его по качеству и стоимости и вытесняют с рынка. На основе проведенных анализов можно предположить следующие пути решения проблем: необходимо создать управленческую пирамиду, которая будет распределять процесс принятия решения между многими сотрудниками компании; также можно сократить размеры менеджмента, т.е. устранить ненужные управленческие звенья и процедуры, сократить наименее прибыльные виды деятельности.

Таким образом, можно сделать вывод, что хорошо влияет на достижение целей вертикальная специализация и горизонтальное кооперирование, которые предполагают разделение работ между работниками и подразделениями организации, находящимися на различных уровнях иерархии.

Список используемых источников

1. Глава 5 Неинституциональная теория фирмы [Электронный ресурс]. // URL: http://www.mirkin.ru/_docs/_dumnaya/net05.pdf#2 (дата обращения 29.12.2019).
2. Голубицкий, С., «Вирус, который убил корпорацию Microsoft», 2013г. [Электронный ресурс]. // URL: <https://www.computerra.ru/183410/virus-kotoryii-ubil-korporatsiyu-microsoft/> (дата обращения 09.01.2020).
3. Шапиро, Л. Д. Учебное пособие по курсу «Экономика производства», 2014.
4. Коуз, Р. Фирма, рынок и право. — М.: Дело, 1993. С. 42.
5. iPhone не станет популярным [Электронный ресурс]. // URL: <https://appleinsider.ru/iphone/iphone-ne-stanet-populyarnym.htm>. (дата обращения 10.01.2020).

Е. А. Sharabura,

У. А. Kanteeva

ANALYSIS OF THE PROBLEMS OF LARGE CORPORATIONS, FOR EXAMPLE MICROSOFT

Keywords: firm, corporation, company, problem, microsoft.

The article the problems of large companies are considered. The aspects of occurrence of these problems are analyzed. The necessity of solving these problems in large companies has been identified and justified.

УДК 330.47

Е. А. Шарабура,

А. А. Очкасова

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

СПЕЦИФИКА РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ

Ключевые слова: специфика информационного менеджмента, особенности информационного менеджмента, информационная направленность, информационная политика.

© Шарабура Е. А., 2020

© Очкасова А. А., 2020

В работе рассматриваются основные положения информационного менеджмента. Сделана попытка осветить основные тенденции в развитии информационного менеджмента. В работе обозначены особенности и специфика развития информационного менеджмента в России.

Актуальность исследования информационного менеджмента определяется следующими факторами. Во-первых, информационный менеджмент призван анализировать информационную направленность экономических интересов и находить способы обеспечения их баланса. Во-вторых, недостаточной теоретической разработанностью концептуальных основ информационного менеджмента, определением векторов теоретической рефлексии изменений в развитии обеспечения информатизации общества, согласно которым оценивается рейтинг той или иной страны в контексте развития информационной парадигмы. В-третьих, именно при таких условиях развитие информационного менеджмента XXI века продолжает углублять значение категориальных форм информационного дискурса, который мог бы согласовываться с современными реалиями информационной глобализации.

При таких условиях регуляторами всей системы экономических отношений выступают механизмы информатизации, могут способствовать выявлению информационного потенциала страны, который помогает достичь определенных уровней развития информационных стандартов и информационного обеспечения населения, способствовать формированию информационного общества, прежде всего ограничивает нереализованность ее человеческого потенциала.

Переход к обществу «экономики знаний» должен быть рассчитан на достаточно длительный период и в нем проблема инноваций, обучение на протяжении жизни, партнерские связи, обмен знаниями с помощью информационных сетей, привлечения к активной социальной жизни является лишь первоочередными составляющими формирования экономики на основе знаний [1].

Как показывает анализ, должны быть приняты меры для изменения самого понимания сути и смысла развития информационного общества в РФ, дальнейшей механической технологизации проблем развития информационного общества и создание условий для развития общества, основанного на знаниях. Результаты фундаментальных исследований информационного менеджмента представлены в научных трудах Г. Х. Абдеева, Д. Белла, В. М. Глушкова, М. И. Жалдака, Н. В. Морзе, Р. Фишера, А. Д. Хомоненко.

Решить эти проблемы можно, если коренным образом сформировать теоретические основы парадигмы информационного менеджмента и сформировать в обществе условия для ее реализации. В современной научной литературе по информационному менеджменту существует дефицит рефлексии методологических приемов, техник и методик реализации, институционального влияния

государства на информационные процессы, возможных вариантов внедрения в жизнь.

В современной науке по информационному менеджменту имеет место познавательная проблема, связанная с дефицитом теоретической и практической рефлексии информационного общества, способствует углублению основы для анализа культуры, экономических, политических факторов информатизации. Решение указанной проблематики требует системного решения и разработки соответствующих теоретико-концептуальных подходов к этой чрезвычайно инновационной дисциплины и нового научного направления, затрагивает многие проблемы аксиологического, гносеологического, онтологического измерения.

Понятие «информационное общество» впервые появилось как ключевое в докладе специальной группы по научным, техническим и экономическим исследованиям, созданной японским правительством с целью определения перспектив развития экономики. Японцы сумели не только активно пропагандировать идею о промышленное значение информации, но и использовать ее в конкурентной борьбе на мировом рынке. Информатизация общества происходит в рамках общего перехода от индустриальной к постиндустриальной эпох.

Стратегические решения в РФ проблемы информатизации обозначены в Государственной программе «Информационное общество», общие принципы формирования, исполнения и использования которой определены Стратегией развития информационного общества в Российской Федерации [4].

Сейчас кардинальными вопросами, ответы на которые следует искать в «умном обществе» в России, являются следующие:

- как работать с большими по объему и влиянием группами населения, работающих в сферах старых технологий и не хотят или не могут осваивать новейшие ИТ;

- как культурно «похоронить» старые технологии и все, что их сопровождает (общественную поддержку, системы обучения, материально-техническую базу), не пренебрегая при этом человеческим фактором, не прибегая к «шоковой терапии», антигуманной борьбы с «лишними людьми», их насильственной маргинализации;

- как определить приоритетные направления создания ресурсов для модернизации на основе использования технологий пятого технологического уклада (ИТ-технологий), обеспечив одновременно условия для «модернизации на опережение» с эффективным и результативным использованием технологий шестого технологического уклада (нанотехнологии, биотехнологии, робототехника и т.д.);

- как выбрать наиболее адекватную для сетевого общества систему управления и организации.

Таким образом, становлению экономики знаний способствует экспоненциально растущий спрос на услуги, которые осуществляются через посредство информационно-коммуникационных технологий - ИКТ (сотовый и спутниковая связь, цифровые телевидения и радио, телемедицине, Интернет, электронное

правительство, электронную демократию и т.п.). Переход к стадии информационного общества в РФ углубляет горизонты экономического развития, по-прежнему ограничены проблемой «пределов роста». В настоящий момент новые технологические решения в России позволяют не только использовать по назначению информационные ресурсы, но и следить за их развитием и предоставлению достоверности их информации. Поэтому информационный менеджмент является необходимым средством для дальнейшего эффективного развития нашего общества.

Список используемых источников

1. *Панфёрова, Д. А.* Проблема организации информационного менеджмента в российском туристском бизнесе // Молодой ученый. — 2014. — №20. — С. 38-40. — URL <https://moluch.ru/archive/79/13491/> (дата обращения: 05.04.2020).
2. *Стороженко, В. В.* Инновации в формировании стратегии информационного менеджмента на предприятии [Текст] // Экономическая наука и практика: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2014 г.). — Чита: Издательство Молодой ученый, 2014. — С. 152-154. — URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/94/5326/> (дата обращения: 05.04.2020).
3. *Савина, М. В., Морозова Н. В., Степанов И. А.* Особенности современной теории менеджмента в эпоху информатизации // УЭКС. 2016. №8 (90). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-sovremennoy-teorii-menedzhmenta-v-epohu-informatizatsii> (дата обращения: 05.04.2020).
4. *Галлеев, А. П.* Менеджмент информационных продуктов и услуг // ПНиО. 2015. №2 (14). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/menedzhment-informatsionnyh-produktov-i-uslug> (дата обращения: 05.04.2020).

E. A. Sharabura,

A. A. Ochkasova

SPECIFICITY OF DEVELOPMENT OF INFORMATION MANAGEMENT IN RUSSIA

Keywords: specifics of information management, features of information management, information orientation, information policy.

The paper discusses the main provisions of information management. An attempt is made to highlight the main trends in the development of information management. The paper outlines the features and specifics of the development of information management in Russia.

Е. А. Шарабура,

А. А. Приходько

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Ключевые слова: модель корпоративного управления, корпорация.

В статье рассмотрены достоинства и недостатки основных моделей корпоративных отношений.

На современном этапе развития корпораций существует множество систем корпоративного управления. Системы корпоративных отношений развиваются, и возникают проблемы в их управлении. Данные системы действуют по четырем основным принципам: справедливости, ответственности, прозрачности и подотчетности. Поэтому системы должны защищать права акционеров, признавать предусмотренные законом права заинтересованных лиц, обеспечивать своевременное раскрытие достоверной информации и обеспечивать стратегическое руководство обществом. А уже на основе перечисленных принципов строятся модели корпоративного управления, которые помогают решать вопросы открытости компаний, их эффективном управлении, прибыльности и защиты заинтересованных сторон.

Эффективная модель позволяет повысить общую эффективность корпоративного сектора и всей экономики в целом. Выбрать из всех моделей самую эффективную нельзя. Каждая страна формирует свою специфическую модель. В большинстве случаев выделяют четыре модели, по которым строятся все остальные: американскую, германскую, японскую и семейную.

Американская, или аутсайдерская, модель — это модель управления акционерными обществами, основанная на высоком уровне использования внешних по отношению к акционерному обществу, или рыночных, механизмов корпоративного контроля, или контроля над менеджментом акционерного общества. Такая модель характерна для таких стран, как США, Великобритания, Австралия, Канада и Новая Зеландия.

Высшим органом управления корпорацией является общее собрание акционеров, которое проводится не менее одного раза в год. Акционеры имеют небольшие возможности в участие деятельности компании, так как главное влияние в американской модели принадлежит совету директоров, которые защищают интересы акционеров и стараются увеличить их доход.

Недостатками американской модели является высокая стоимость привлеченного капитала, завышенные требования к доходности инвестиционных проектов и уровень вознаграждения высшего менеджмента.

Германская, или инсайдерская, модель — это модель управления акционерными обществами, основанная преимущественно на использовании внутренних методов корпоративного контроля, или методов самоконтроля. Эту модель можно встретить в Германии, Швейцарии, Австрии, Норвегии и в некоторых французских и бельгийских компаниях.

Собрания акционеров проводится по инициативе органов управления или акционеров, имеющие более 5% акций. За неделю перед собранием публикуется повестка дня, где все акционеры могут предложить свой вариант решения того или иного вопроса. Решения на собрание принимаются путем голосования большинством в три четверти голосов, и в силу они вступят, когда итоги решения будут заверены судебным порядком или нотариально.

Контроль за хозяйственной деятельностью выполняет наблюдательный совет, избирающийся акционерами на четыре хозяйственных года. Его численность устанавливается законом. Он формируется из акционеров, сужающих компании и представителей банков, имеющие деловые связи с компанией. Цель совета — это набор менеджеров и наблюдение за их работой.

Среди недостатков немецкой модели можно выделить невысокую степень информационной прозрачности компании и недостаточное внимание к правам миноритарных акционеров. Данная модель базируется на ответственности, квалифицированности и самостоятельности.

Японская модель корпоративного управления характеризуется как полностью закрытая, основанная на банковском контроле, что позволяет снизить проблему контроля менеджеров. Главной отличительной чертой является перекрестное владение акциями и контроля, с одной стороны, и формирование сверхкрупных кейрецу (финансово-промышленные корпорации) и сюданов (объединения кейрецу по типу финансово-промышленных групп).

Японское управление обладает присутствием высокого процента банков в составе акционеров. Если прибыль компании уменьшается в течение долгого периода, то главный банк и члены кейрецу могут назначить своих кандидатов на место директоров. В среднем в совет директоров входит пятьдесят членов.

Большую роль в Японии осуществляют неформальные объединения. На таких собраниях происходит обмен главной информацией, согласование основных решений, разрешение конфликтов. В основном японские корпорации заинтересованы в тех акционерах, которые будут работать продолжительно и будут оказывать прямое влияние на деятельность компании.

Незначительное внимание к правам миноритарных акционеров, слабая информационная прозрачность компаний и абсолютное доминирование банковской формы финансирования является недостатками японской модели.

Семейная модель корпоративного управления, распространена практически во всех странах мира, но больше всего в странах Азии и Латинской Америки. Капитал накапливается и делится между членами семьи, поэтому управление компанией полностью зависит от нее.

Контроль над компаниями в семейной бизнес группе формируется с помощью пирамидального построения самой группы. Пирамидальное построение группы представляет основу построения практически всех семейных бизнес-групп и позволяет семейной компании контролировать капитал и ресурсы, превышающие реальную собственность семьи.

В данной модели для поддержания контроля над другими фирмами семейной группы выпускают акции с разными правами голосования. Если одной семье принадлежат акции, имеющие по одному голосу, то такие акции имеют дополнительные преимущества. Основной целью бизнеса становится удовлетворение интересов семьи, что является недостатком данной модели.

Российскую компанию нельзя прямо отнести к какой-нибудь из этих моделей. Главной чертой российских акционеров является наличие особо близких отношений между управленцами компании и владельцем крупных пакетов акций. Также отличительной особенностью является низкая корпоративная культура в целом. Так как обычно профессиональных специалистов нет, акционеры слабо представляют свои права и ведется борьба между акционерами.

Российская система имеет некоторые недостатки, основная из которых сохранение у одного органа функций управления и контроля, что мешает эффективному управлению. В данной модели есть все необходимые элементы, но в реальности принцип разделения прав собственности и контроля не признается.

Каждая модель имеет свои достоинства и недостатки. Поэтому в настоящий этап развития корпоративного управления нельзя выделить одну модель, которая будет считаться самой эффективной и наилучшей. В последние десятилетия возникло сближение различных моделей корпоративного управления. Корпоративное управление играет важную роль в экономическом развитии. Оно дает рост потоков и уменьшение стоимости капиталов, что помогает компаниям для их инвестиционной и финансовой деятельности.

Список используемых источников

1. Дементьева, А. Г. Модели корпоративного управления: опыт зарубежных стран и России / Право и управление. XXI век. 2008.
2. Ключков, В. Н. Германская модель корпоративного управления: генезис, особенности и традиции / Менеджмент в России и за рубежом. 2006.
3. Михайлов, Д. М. Эффективное корпоративное управление (на современном этапе РФ). М., 2010.

4. Храброва, И. А. Корпоративное управление: вопросы интеграции. Аффилированные лица, организационное проектирование, интеграционная динамика. М., 2000.
5. Евтушевский, В. А. Корпоративное управление. Учебник. К.: Знания, 2006.

**Е. А. Sharabura,
А. А. Pridokko**

COMPARATIVE ANALYSIS OF CORPORATE RELATIONS MODELS

Keywords: corporate governance model, corporation.

The article discusses the advantages and disadvantages of the main models of corporate relations.

УДК 330.46

**Е. А. Шарабура,
О. А. Солмина**

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ КАК СОВРЕМЕННЫЙ МЕТОД ИССЛЕДОВАНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ

Ключевые слова: системный анализ, исследование, управление, метод, модель.

Сегодня все предприятия должны уделять внимание повышению устойчивости через проведение исследований систем управления. Особую роль в таких исследованиях играет системный анализ. В статье дана классификация методов системного анализа, грамотное применение которых позволяет реализовать формулу современного управления: «Управлять, совершенствуя и совершенствуясь».

Нынешний уровень развития науки и техники, социально-экономического развития, рост сложности практических задач управления определенными процессами обусловили существенное повышение требований к качеству управленческой деятельности. Чтобы отвечать рыночным условиям, предприятиям следует развиваться и повышать эффективность функционирования. Постоянно изменяющиеся условия экономической среды вынуждают всесторонне исследовать системы управления. Как результат, появляется необходимость в методике конструирования решений и возрастает значимость аналитических процессов.

На сегодняшний день базовой методологией менеджера является системный подход – совокупность методологических принципов исследования объекта как комплекса элементов, взаимодействие которых порождает особые свойства системы. Он отражает один из главных принципов диалектики о несводимости целого к сумме его частей и диктует переход от разобщенных моделей, обособленного изучения экономических понятий и частных проблем к установке на рассмотрение всего комплекса взаимосвязей, набора всех параметров, определяющих наилучшие способы достижения цели.

Главные процедуры исследований: анализ и синтез – в единстве представляют основу являющегося воплощением системного подхода к устранению сложных проблем системного анализа [3]. Он определяется как дисциплина, разрабатывающая специальные методы и средства, позволяющие в условиях концептуальной неопределенности исследовать процессы, сложные объекты, учитывая их системный характер, а также на основании результатов таких исследований разрабатывать мероприятия, обосновывать управленческие решения, в частности непосредственно по модернизации экономической деятельности предприятия. Основная цель системного анализа состоит в создании и внедрении максимально реализующей все требования оптимальности системы управления. В процессе достижения цели сталкиваются с рядом проблем, присущих такой системе. Во-первых, она является сложной. Исследователи стремятся упростить существующие в ней связи, создавая для этого специальные модели. Во-вторых, ей характерна изменчивость. Эту проблему можно решить путем контроля за изменяющимися переменными и путем разработки стандартных реакций для обеспечения готовности к изменениям, адаптации к ним. В-третьих, в ней проявляется неопределенность, для снижения которой специалисты разрабатывают альтернативные модели управленческой деятельности и выбирают лучшую из них.

Системному анализу присущи определенные принципы, логические элементы, этапность. Главной его характеристикой является не особый категориальный аппарат, а организованный подход к решению проблем и использованию существующих для этого методов, корректное применение которых позволяет выработать стратегию, приводящую к максимизации прибыли или минимизации затрат.

Существует большое количество методик системного анализа. Наиболее известные из них представлены следующими авторами: С. Оптнером, Э. Квей-

дом, С. Янгом, Е. П. Голубковым, Ю. Н. Черняком. В общем случае он включает три основные процедуры: декомпозицию, анализ и синтез. В ходе системного анализа ставят проблему и формулируют цели исследования. Определяют общую цель и критерий системы. Необходимо подчеркнуть, что большинство организаций сегодня многоцелевые. Проводится декомпозиция цели, определение ресурсов, выбор соответствующих методов. Оценивают весь набор альтернатив достижения цели, выделяют лучшую и формируют модель. В завершении осуществляют реализацию решения, диагностику, прогнозирование. Системный анализ предполагает применение методов получения и обработки данных на всех его этапах. При этом оперируют как математическим аппаратом общей теории систем, так и другими качественными и количественными методами из области математической логики, теории принятия решений, теории эффективности, теории информации, структурной лингвистики, теории нечетких множеств.

Следует помнить для того, чтобы выработать обоснованные и продуктивные управленческие решения, обеспечивающие целенаправленное совершенствование системы, важно располагать её моделью. Моделирование управляемой системы становится ключевой задачей системного анализа. Согласно Дрогобыцкому И. Н., существуют следующие классы методов такого моделирования: методы формализованного представления систем (МФПС) и методы, направленные на активизацию использования интуиции и опыта специалистов (МАИС) [1]. Данная классификация соответствует ключевой идее системного анализа, состоящей в единении в моделях и методиках формальных и неформальных представлений, что способствует разработке эффективной методики, выбору методов последовательной формализации представления проблемы.

В табл. 1 сопоставлены основная классификация МФПС, предложенная Темниковым Ф. Е. [2], и прикладная, включающая базирующиеся в основном на использовании аналитических и статистических представлений направления. К ним относятся модели распределения, массового обслуживания, балансовые, потоковые (транспортные) модели, модели управления запасами, модели износа и замены оборудования, производственные функции, сызательные модели, модели календарного планирования, методы организации массивов, методы поиска информации, методы обработки массивов (сортировки, упорядочения, размещения), которые обозначены числами от 1 до 12 соответственно.

Также важно сказать, что Темников для каждой группы МФПС назвал свои особенности, отличия, сферы и границы применения класса методов, разработал основную терминологию.

В заключение, хотелось бы ещё раз подчеркнуть, что повышение экономической эффективности производства для отечественных предприятий является проблемой исключительной важности.

Одним из основных путей повышения эффективности систем управления предприятиями является системный анализ с его разнообразным инструментарием.

**Классификации методов формализованного
о представления систем**

Основные МФПС	Прикладные методы моделирования											
	Экономико-математические методы									Методы работы с массивами		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Графические				+					+	+		
Семиотические												
Лингвистические											+	
Логические										+	+	+
Теоретико-множественные									+	+	+	+
Статистические		+			+	+	+	+				
Аналитические	+		+	+	+	+	+	+	+			

Список используемых источников

1. Дрогобыцкий, И. Н. Системный анализ в экономике : учебник / И. Н. Дрогобыцкий. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 608 с.

2. Научно-педагогическая школа «Системный анализ в проектировании и управлении» и ее вклад в учебный процесс вузов / Ю. С. Васильев, В. Н. Волкова, В. Н. Козлов, А. А. Ефремов // Открытое образование. – 2018. – С. 73-74.

3. Системный подход. Электронная библиотека ИФ РАН. Новая философская энциклопедия [Электронный ресурс]. // URL : <https://iphlib.ru/library/collection/newphilenc/document/HASH6743a0d47bb13eeacfee67> (дата обращения: 27.03.2020).

Е. А. Sharabura,

О. А. Solmina

SYSTEM ANALYSIS AS A MODERN METHOD OF RESEARCH OF MANAGEMENT SYSTEMS

Keywords: system analysis, research, management, method, model.

Today all enterprises must pay attention to improving sustainability through research on management systems. System analysis plays a special role in such studies. The classification of system analysis methods is given in the article, their competent application helps to implement the formula of modern management: «Manage improving and improving yourself».

Е. А. Шарабура,

Ю. А. Тин

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ МАЛОГО БИЗНЕСА

Ключевые слова: системный анализ, системный подход, малый бизнес, малое предприятие, бизнес-процесс, проблема.

В статье рассмотрены понятия системного анализа и малого бизнеса. Раскрыто обоснование необходимости использования системного анализа для рассмотрения деятельности малых предприятий и решения проблем, связанных с различными бизнес-процессами. Приведен алгоритм решения данных проблем.

В настоящее время каждый экономический субъект имеет почти неограниченную экономическую свободу и, осуществляя какую-либо деятельность, действует исключительно на свой страх и риск. В особенной степени это касается малого бизнеса, который является важнейшим элементом рыночной экономики и без которого невозможно гармоничное развитие государства. Высокая динамика экономической жизни влечет за собой множество проблем, которые нередко приводят к снижению работоспособности малых предприятий, а порой и к полному прекращению их деятельности. Это доказывает необходимость применения системного анализа, позволяющего рассмотреть экономические субъекты как целостные системы, вовремя выявить возникающие в них проблемы, изучить альтернативы их решения и предотвратить возникновение новых проблем [1].

Системный подход к анализу представляет собой рассмотрение того или иного объекта в виде системы, состоящей из взаимосвязанных частей, каждая из которых обладает определенными свойствами и целями, причем достигнуть поставленных целей можно только в том случае, если рассматривать данную систему с различных сторон и оценивать взаимодействие всех составляющих. При проведении системного анализа следует учитывать его основные принципы: единства, развития, глобальной цели, функциональности, децентрализации, иерархии, неопределенности, организованности [2].

Что представляет собой «малое предприятие»? Малое предприятие – это юридическое лицо, зарегистрированное в соответствии законодательством РФ, максимальный размер доходов которого составляет не более 800 млн. рублей за прошедший год, среднесписочная численность сотрудников не превышает 100 человек и доля участия других государственных образований в капитале составляет не более 25% в сумме [3]. Малые предприятия обладают специфическими чертами, обеспечивающими особенности анализа и отличающими их от средних и крупных предприятий: свободой в принятии управленческих решений; высокой оборачиваемостью капитала; высоким уровнем контроля производственного процесса; обеспечением потребностей рынка товарами и услугами, которые крупным корпорациям производить нецелесообразно; быстрыми темпами адаптации к изменяющимся потребностям клиентов; быстрыми коммуникациями в пределах предприятия.

Анализ предприятий малого бизнеса может проводиться только комплексно, поскольку чаще всего они имеют линейную организационную структуру. В случае возникновения проблем из-за отсутствия структурных подразделений требуется провести целостный анализ всех бизнес-процессов, происходящих в организации. Бизнес-процессом называют длинную логистическую цепочку взаимосвязанных и взаимозависимых действий, имеющих своей целью преобразование входов процесса в его выходы. У малых предприятий эта цепочка – коротка, и именно это порождает необходимость исследовать не один конкретный ее процесс, а всю их совокупность [4].

Происходящие в мире изменения, вызванные сокращением жизненного цикла товаров и услуг, резким ускорением технического прогресса и глобализации, привели к существенной смене требований к характеру производства. Поэтому для успешного функционирования современному малому предприятию необходимо пересматривать существующие бизнес-процессы или создавать более эффективные.

Рассмотрим алгоритм системного анализа бизнес-процессов в решении проблем малого бизнеса, позволяющий провести эффективный анализ ситуации и принять обоснованные решения за счет систематизации действий, выявления взаимозависимостей, накопления опыта и знаний:

1. Общее ознакомление с проблемой.
2. Установление косвенных признаков, подтверждающих ее наличие.
3. Сбор данных, подтверждающих найденные признаки и установление первопричины возникновения рассматриваемой проблемы.
4. Описание и анализ подсистемы, которая порождает данную проблему, определение обратной связи между ней и самой системой.
5. Формулировка проблемы и ее осмысление в отношении различных факторов, прямо или косвенно связанных с ней.
6. Проведение исследования каждого проблемного пункта, анализ подсистем проблемы.

7. Описание того, как должен работать рассматриваемый бизнес-процесс в идеале: Какие сотрудники должны быть задействованы в процессе; какие данные передаются между участниками процесса и на каком этапе; сроки, в которые должен быть выполнен процесс.

8. Построение модели проблемного бизнес-процесса.

9. Сравнение построенной модели с описанной идеальной ситуаций, выявление критических точек.

10. Формулировка выводов.

11. Обобщение всех сделанных выводов, оформление предварительных рекомендаций.

12. Проведение реинжиниринга бизнес-процесса [5].

Также следует учитывать, что любой специалист на предприятии формирует свое собственное представление о текущей ситуации, посылает его в верхние слои организации и обеспечивает фрагмент исходной информации для управления. Высшее руководство должно учесть эти фрагменты и соединить их. Затем, проведя исследование проблемных бизнес-процессов с помощью системного анализа, руководитель должен выработать системное решение согласно всем рассмотренным факторам, причем сформированное решение должно обеспечить удержание организации на плановой траектории.

Таким образом, системный анализ позволяет построить модели бизнес-процессов малого предприятия, провести их системное исследование, выявить все их недостатки и проанализировать возникшие в них проблемы. Как следствие, системный подход помогает сформировать наиболее эффективные методы решения данных проблем, составить список альтернативных решений и применить наиболее эффективные из них для реинжиниринга проблемных бизнес-процессов.

Список используемых источников

1. *Дрогобыцкий, И. Н.* Системный анализ в экономике: учебник для студентов вузов, обучающихся направлению подготовки «Экономика»/ И.Н. Дрогобыцкий. – 3-е изд., перераб. И доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 607 с.

2. *Кузнецов, В. А., Черепухин А. А.* Системный анализ, оптимизация и принятие решений: Учебник для студентов высших учебных заведений / В.А. Кузнецов, А.А. Черепухин. – М.: КУРС : ИНФРА-М, 2017. – 256 с.

3. *Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации"* от 24.07.2007 N 209-ФЗ – Электронный ресурс – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения 11.03.2020)

4. *Харрингтон, Х. Дж.* Оптимизация бизнес-процессов: Документирование, анализ, упр., оптимизация / Джеймс Харрингтон, К. С. Эсселинг, Харм Ван Нимвеген. - СПб.: Азбука : БМикро, 2002. - 328 с.

5. *Анализ проблемной ситуации. Системное решение проблем* [Электронный ресурс]. // URL: <https://marketing.wikireading.ru/4710> (дата обращения 21.03.2020)

E. A. Sharabura,
Y. A. Tin

THE USAGE OF SYSTEM ANALYSIS IN SOLVING THE PROBLEMS OF SMALL ENTERPRISES

Keywords: system analysis, systems approach, small business, small enterprise, business process, a problem.

The concepts of system analysis, small business and business process are considered in the article, Substantiation of the need to use system analysis to review the activities of small enterprises and solve the problems of various business processes is discovered. An algorithm for solving these problems is given.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВ, КРЕДИТА И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

УДК 137.22:368

В. Ф. Бадюков, д-р физ.-мат. наук

А. Г. Асмодьярова

(Хабаровский государственный университет экономики и права, г. Хабаровск)

АНАЛИЗ РИСКОВ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В СИСТЕМЕ МЕТОДОВ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ключевые слова: сделки M&A, страховые организации, конкурентоспособность, система рисков.

Исследовано влияние сделок слияний и поглощений на конкурентоспособность страховых организаций. Построена система рисков сделок M&A.

Рынок слияний и поглощений (Mergers & Acquisitions — M&A) — форма организации финансовых операций, направленных на объединение компаний в один хозяйствующий субъект для получения конкурентных преимуществ и увеличения стоимости бизнеса. При слиянии объединение происходит добровольно, а контроль за компанией распределяется между участниками соглашения. Поглощение носит асимметричный характер, то есть контроль за активами и операциями полностью осуществляется одной из сторон.

При слиянии страховых компании процесс полного слияния требует от двух месяцев до нескольких лет. При этом он может проходить как поэтапно, так и одномоментно, по предварительной договоренности обеих сторон. То, как сможет новая объединенная компания показать себя и насколько удачным будет её ребрендинг в первые месяцы до слияния и от трех до шести месяцев после слияния, повлияет на её дальнейшее развитие. Ребрендинг новой слившейся страховой компании может вывести её на новый уровень развития, привлечь

дополнительных клиентов и увеличить долю рынка, которую исходные страховые компании занимали до этого. Если компании не проведут достаточную маркетинговую подготовку перед слиянием, то рискуют не только не преумножить клиентов, но и потерять уже имеющихся.

Таким образом, конкурентоспособность объединенной компании может оказаться как ниже, так и выше планируемой, что связано с наличием большого числа рисков, инициируемых процессами слияний и поглощений.

В процессе реализации стратегии слияния и поглощения могут возникнуть риски, связанные с аналитическими просчетами, которые не позволяют получить потенциальных выгод от сделки.

Как известно, экономический эффект операции M&A (так называемый синергетический эффект) представляет собой превышение стоимости объединенной компании (положительный эффект как прирост стоимости). Однако имеется возможность получения отрицательного эффекта, то есть уменьшение стоимости объединенной компании.

Ко второй группе рисков, продуцируемых аналитическими просчётами, относятся риски, связанные с ресурсами организации. На начальном этапе после объединения страховых организаций может наблюдаться уменьшение инвестиционных ресурсов и реализовываться риск уменьшения инвестиционного эффекта [1,2,3].

После совершения сделки M&A могут возникнуть финансовые риски, то есть риски ухудшения финансового положения объединенной компании. К этому типу риска можно отнести изменение совокупного объема налоговых платежей и изменение прибыли по сравнению с плановой. Эти риски относятся к группе спекулятивных рисков.

Также в результате осуществления интеграции компаний могут проявляться инфраструктурные риски, такие как уменьшение производительности труда, потеря части квалифицированного персонала, сопротивление трудового коллектива реализации новых целей и задач, поставленных новой администрацией, а также методам их реализации. В частности, эти риски могут проявляться при сделках слияний и поглощений страховых организаций, специализирующихся в личном страховании. Например, при поглощении региональной компании федеральной персонал поглощаемой компании не всегда готов к продвижению инновационных разновидностей накопительного страхования. Можно выделить две группы проблем, формирующих риск сопротивления персонала проведению интеграции – групповую и личностную.

Первая группа связана с организационной культурой, существующей в компании. Данная культура формирует в сознании работников групповую целостность, однако интеграция с другой фирмой угрожает разрушить общность и целостность компании. Иными словами, в сознании сотрудников возникает «культурное» противостояние, так как иногда сделки по слияниям и поглощениям заканчиваются навязыванием более влиятельной компанией своей организационной культуры.

Вторая группа проблем связана с индивидуальным восприятием каждым работником происходящих структурных изменений. Сделки по слияниям и поглощениям могут повлечь угрозу потери рабочего места, невозможности карьерного роста, увеличение рабочей нагрузки и другое. Все это вызывает беспокойство сотрудников и в результате негативное отношение к данным сделкам.

Следующей группой рисков, характерной для сделок по слияниям и поглощениям, является группа рисков, обусловленная определенной деятельностью (группа операционных рисков). В данную группу рисков входят такие виды рисков, как риск ухудшения качества управления филиалами и другими бизнес-единицами при росте их числа (риск изменения масштаба) и риск возникновения технологических изменений в отрасли (например, снижение средней эффективности функционирования компании на страховом рынке).

На интегрированную компанию воздействуют также политические риски. К ним можно отнести риск изменения налоговых ставок и антимонопольного регулирования страховой деятельности, а также изменения правил и налоговых ставок для операций инвестирования физических и юридических лиц в страхование.

Процесс слияния и поглощения состоит из трех этапов. К первому можно отнести поиск потенциальных компаний для объединения. Ко второму этапу можно отнести планирование, ценообразование и оценку экономического эффекта операции интегрирования компаний. Третий этап состоит в заключении сделки и последующем процессе объединения компаний.

Первый этап поиска группы потенциальных компаний для объединения в сфере страхования является не очень сложным. Как правило, страховые компании федерального уровня поглощают региональные страховые организации, которых осталось немного. Хотя имеет место быть объединение и федеральных страховщиков.

Второй этап является непростым, так как содержит достаточно сложный финансово-экономический анализ. Тем не менее благодаря усилиям российских и зарубежных исследователей разработаны методические основы оценки стоимости фирмы в сделках слияний и поглощений, в том числе и в страховании (см., например, [4,5,6,7,8], а также оценка эффективности сделок слияний и поглощений [9,10].

Методика проведения третьего завершающего этапа практически не разработана, так как сложность интеграции организаций и персонала, как правило, недооценивается. Исследований в этом направлении немного (см., например, [11]). Решение этой проблемы можно искать на стыке экономических наук, социальной психологии и теории принятия решений, например, матричных игр [12].

Указанные выше риски присутствуют на всех этапах интегрирования компаний и существенно влияют на результаты сделок слияний и поглощений [13, 14, 15].

Несмотря на наличие серьёзных рисков интеграции, сделки слияний и поглощений имеют кроме синергетического эффекта и другие достоинства такие, как улучшение функционирования филиалов страховой компании, обновление бренда, обновление и расширение клиентской базы и др. Исходя из вышеизложенного можно утверждать, что интеграция является инструментом повышения конкурентоспособности и её фактором [16].

Список используемых источников

1. *Бабенко, И. А.* Инвестиционная стоимость страховой организации при слияниях: оценка на основе доходного подхода / И.А. Бабенко // *Страховое дело.*- 2011.- №4. (219).- С. 24-29.
2. *Брейли, Р.* Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли / Пер. с англ. М. : Олимп-Бизнес.- 2009.-1088 с.
3. *Юлдашев, Р. О.* финансовых ресурсах и платёжеспособности страховой компании / Р. Юлдашев, Д. Шалышко // *Страховое дело.*- 2000.- №3.
4. *Дамодаран, А.* Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / Пер. с англ. М. : Альпина Бизнес Букс.- 2004.-1342 с.
5. *Эванс, Ф. Ч., Бишоп Дэвид М.* Оценка компаний при слияния и поглощениях: создание стоимости в частных компаниях / Пер. с англ. М. : Альпина Букс.-2004.-332 с.
6. *Дмитриева, О. В.* Модели оценки страховой компании : Диссертация кандидата экономических наук / О.В. Дмитриева. Спб. : 2005.-125 с.
7. *Федосов, А. Г.* Выбор оптимального контрагента для слияния/присоединения. Методический аспект : Автореферат дис. ... канд. экон. наук. Новосибирск / А.Г. Федосов.- 2007.-22 с.
8. *Бабенко, И. А.* Оценка инвестиционной стоимости страховых организаций при слияниях и поглощениях / И.А. Бабенко, В.Ф. Бадюков, И.Н. Жук. – М. : Анкил.-2011.-284 с.
9. *Бабенко, И. А.* Оценка экономического эффекта при слияниях и поглощениях компаний / И.А. Бабенко, В.Ф. Бадюков // *Вестник ТОГУ. Экономика и управление народным хозяйством.*-2015.-№ 2 (37).-С. 185-190.
10. *Дегтярева, И. В.* Оценка эффективности слияний и поглощений компаний / И.В. Дегтярева // *Экономический анализ: теория и практика.*-2008.- №6.
11. *Андреева, Т.* Организационные аспекты слияний и поглощений: западный опыт и российские реалии / Т. Андреева // *Экономические стратегии.*-2003.-№5.
12. *Бадюков, В. Ф.* Оптимальный выбор партнёров методом математических игр в условиях частичной неопределённости / В.Ф. Бадюков, Ю.Д. Саулин // *Управление риском.*- 2018.-№1 (85).-С. 13-18.
13. *Беленькая, О.* Анализ корпоративных слияний и поглощений / О. Беленькая // *Управление компанией.*-2001.-№2.
14. *Савчук, С. В.* Анализ результатов слияний и поглощений зарубежных компаний, причины неудач и способы уменьшения риска / С.В. Савчук // *Менеджмент в России и за рубежом.*-2003.-№1.
15. *Бондаренко, А. А.* Анализ практики слияний и поглощений на страховом рынке в 2007 году / А.А. Бондаренко // *Управление в страховой компании.*-2008.-№2.

16. Уваров, В. Слияния и поглощения в свете современных технологий конкуренции (сделки M&A в системе факторов повышения конкурентоспособности компании) / В. Уваров // Менеджмент в России и за рубежом.-2005.-№2.

**V. F. Badyukov,
A. G. Asmodyarova**

ANALYSIS OF RISKS OF MERGERS AND ABSORPTIONS IN THE SYSTEM OF METHODS OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF INSURANCE ORGANIZATIONS

Keywords: M&A transactions, insurance organizations, competitiveness, risk system.

The influence of mergers and acquisitions on the competitiveness of insurance organizations is investigated. A risk system for M&A transactions has been built.

УДК 336.64: 334.021

Т. В. Береговых, канд. экон. наук
В. В. Тетерятников
(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

К ВОПРОСУ О РАЗРАБОТКЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИЙ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Ключевые слова: финансовая стратегия, планирование, туристическая отрасль, кризис, пандемия, методы ценообразования.

В статье освещены факторы, оказывающие влияние на разработку модели финансового планирования, опираясь на особенности туристских организаций в современных экономических условиях.

Туризм – один из основных источников пополнения бюджета для многих стран мира (один из 5 основных источников дохода для 83% государств, главный источник для 38% государств). Рынок услуг по своей особенности более подвержен рискам для предприятий, занимающихся данным видом деятельности. Не исключение и рынок туристических услуг, где привлечение заемного капитала гораздо выше, чем у других предприятий.

©Береговых Т. В. 2020

©Тетерятников В. В. 2020

Данная сфера деятельности на протяжении долгого времени была лидирующей среди отраслей экономики, по количеству создаваемых рабочих мест для населения. Однако по причине распространения в 2020 году вирусной инфекции COVID-19 туристическая отрасль понесла сильный урон в связи с мерами многих стран по остановке пандемии, в частности закрытие границ. Например, Всемирный совет по путешествиям и туризму (World Travel & Tourism Council, WTTC) дает неутешительный прогноз для российского туристического сектора в результате кризиса, связанного с пандемией коронавируса, Россия может потерять до 1,1 миллиона рабочих мест в секторе туризма и путешествий [3].

По статистике, в год с российского рынка уходят около 5-7 туристских компаний. Однако 2014 год стал роковым для рынка туристских услуг Российской Федерации, иными словами «обвалился», что примечательно данный обвал произошел в самый пик туристического сезона – лето [1, с. 17].

В это время одна за другой уходили туристические компании, признавая свою неспособность перед выполнением своих обязательств перед туристами. В условиях рыночной экономики жизнеспособность и благосостояние предприятия во многом зависит от правильно выбранной стратегии ценообразования на производимые товары и услуги.

Из этого можно сделать логическое заключение, что неправильная ценовая политика стала одной из веских причин «туристического кризиса», старт которого был положен в 2014 году. За достаточно небольшой период свою деятельность прекратили весьма крупные туроператоры, с миллионными, а в некоторых случаях и миллиардными годовыми доходами

Для более детального разбора причин резкого обвала рынка обратимся к социальному опросу, проведенному в исследовании Зубковой А.Н. [2, с. 69]. Основная его цель заключалась в том, чтобы понять, в чем большинство людей видят причины банкротства российских туристических компаний. Исходя из данных опроса можно увидеть следующую картину

– В некоторых исследованиях, которые также проводила Зубкова А.Н., эта причина не являлась весомой, ведь «крупная турфирма с большими оборотами всегда имеет достаточный запас прочности для того, чтобы пережить один сезон без прибыли» [2, с. 70].

– «Жадность» туроператоров, которые в огромных количествах бронировали и выкупали билеты в самолетах, а также номера в хостелах, гостиницах и отелях. Это было сделано лишь для одной цели – безосновательное повышение цен на туры, однако данная затея, как мы видим, провалилась и привела к печальным событиям [3].

Стоит также отметить и кризис нашего времени. Причина тому – всемирная пандемия вируса COVID-19. По словам исполнительного директора Ассоциации туроператоров России Майи Ломидзе, с российского рынка уйдет около 30% турагентов и туроператоров. [4]. Под удар попадут в основном малые и средние предприятия, так как, так называемая «денежная подушка безопасности» у этих предприятий мала, и они не могут позволить себе такой долгий

простой без прибыли. Исходя из этого можно сделать вывод, что главная проблема в туристических предприятиях – это плохая финансовая стратегия, из-за которой фирмы теряют большое количество денег и в последствии не выдерживают правил рыночной экономики.

Как было указано выше, одна из причин такого крупного «обвала» туристического рынка стала неправильное ценообразование туристского продукта. Большинство компаний, которые смогли «пережить» данный кризис в свое время стали переходить на так называемое «динамическое ценообразование».

Чтобы понять, что такое динамическое ценообразование перейдем к определению. Динамическое ценообразование – это гибкий подход к переоценке товаров или услуг, основанный на использовании различных стратегий и тактик ценообразования, в зависимости от разнообразных событий, происходящих на рынке. Система динамического ценообразования включает в себя следующие важные элементы:

- анализ текущего рынка;
- создание стратегий ценообразования, основанных на результатах постоянно проводимого анализа рынка и глобальной стратегии развития бизнеса;
- процесс установки цен на товары;
- анализ продаж и оптимизацию выбранных моделей ценообразования.

Как показывает практика организации, которые используют данную систему ценообразования повышают свою прибыль на 25%, и это не удивительно, ведь данная система как нельзя лучше способна подстроить компанию к новому сезону, взвесив все окружающие факторы.

Вторая мера, по улучшению финансовой стабильности туристических предприятий заключается в обязательном создании внутреннего резервного фонда для того, чтобы в случае форс-мажорных обстоятельств компания могла оставаться на плаву и после вернуться в занятую отраслевую нишу. Стоит отметить, что данная мера должна быть строго регламентирована со стороны государства и быть обязательной для организаций туристической отрасли.

Таким образом, из всего вышеперечисленного можно сделать вывод о том, что правильно построение финансовой стратегии напрямую зависит на жизнеспособность предприятия в целом. Правильный вариант ценообразования наряду с необходимым уровнем государственного регулирования туристических предприятий может в свою очередь стимулировать повышение уровню предоставляемых услуг и повысить популярность их популярность среди населения страны, что в свою очередь приведет к подъему отрасли не только внутри определенных регионов, но и в стране.

Также считаем, что предложенный метод ценообразования при тщательной отработке на практике является качественным инструментом, не допускающим банкротство туроператоров, доказательством чего служит тот факт, что ни один туроператор, перешедший на динамическое ценообразование, не стал банкротом.

Список используемых источников

1. *Дмитриев, М. Н.* Экономика и предпринимательство в социально-культурном сервисе и туризме : учебник для вузов / М. Н. Дмитриев, М. Н. Забаева / М.: ЮНИТ-ИДАНА, 2006. – 399 с.
2. *Зубкова, А. Н.* Банкротство туроператоров в России 2014 года. / А. Н. Зубкова // Управление и планирование в экономике. – 2014. – №4. – С. 69–72.
- 3 *Эксперты* прогнозируют сокращение занятости в сфере туризма в России [Электронный ресурс] : Режим доступа: <https://ria.ru/20200326/1569195000.html> (дата обращения 17.04.2020)
4. *Коронавирус* стал «идеальным штормом» для туристического бизнеса: Кто выживет, а кто уйдет [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://www.hab.kp.ru/daily/27109/4185114> (дата обращения 17.04.2020)

**T. V. Beregovykh,
V. V. Teteryatnikov**

TO THE QUESTION OF DEVELOPING A FINANCIAL STRATEGY TOURISM ORGANIZATIONS UNDER CONDITIONS CRISIS

Keywords: financial strategy, planning, tourism industry, crisis, pandemic, pricing methods.

The article highlights the factors that influence the development of a financial planning model, based on the characteristics of tourism organizations in modern economic conditions.

УДК 338.2: 336.6

Т. В. Береговых, канд. экон. наук
А. О. Устимова
(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

КОРПОРАТИВНОЕ ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ

Ключевые слова: корпоративное финансовое планирование, бюджетирование, стоимость компании, управление стоимостью.

В статье рассмотрены основные аспекты корпоративного финансового планирования как инструмента управления стоимостью компании, сама стои-

мость компании как результат стратегического выбора и управленческих решений при формировании и реализации стратегии.

В последнее время проблемам корпоративного финансового планирования уделяется все больше внимания. В Российской Федерации наблюдается высокая степень неэффективности механизмов корпоративного управления. Сущность проблемы сводится к существованию высокого потенциала для повышения стоимости компаний путем создания эффективных систем корпоративного управления, что необходимо принимать во внимание при разработке стратегии управления стоимостью компании.

Управление корпоративной стоимостью представляет собой сложный процесс, который включает все элементы управления: анализ, принятие решений, отслеживание результатов и корректировку.

Концепция управления стоимостью компании рассматривается как средняя стоимость капитала компании, используемая при оценке будущих денежных потоков. Концепция характеризует оптимальную доходность вложенного капитала, которую должна обеспечить компания, чтобы не привести к снижению своей рыночной стоимости.

Стоимость компании рассматривается многими авторами научных статей как объект стратегического управления. Отсюда следует, что с течением времени грамотно управляемая компания увеличивает свою стоимость, и поэтому её стоимость подчиняется не только налоговым интересам со стороны государства, но и является объектом стратегического планирования, а также мониторинга и управления. В связи с этим особое научно-теоретическое значение приобретают основные методы и подходы к оценке стоимости компании с использованием распространенных на практике сравнительного и затратного методов. Они необходимы при расчете дисконтированной стоимости свободного денежного потока за прогнозный период и при определении стоимости капитала.

Так, по мнению директора компании FM-Consulting (Москва) Лебедева П. управление, ориентированное на стоимость, предполагает, что деятельность компании от стратегии до её реализации, изучается с позиции влияния на величину прибыли, создаваемой для владельцев капитала [1].

Свободный поток и стоимость капитала являются результатом стратегического выбора и управленческих решений для реализации стратегии. Источником увеличения свободного денежного потока на верхнем уровне является оптимизация инвестиционной и операционной стратегии компании, которые взаимосвязаны между собой.

При этом эффективность разработанной стратегии зависит, на наш взгляд, от позиции компании на рынке и бизнес-портфеля компании (выручки), текущего потенциала компании, а также от способности менеджмента грамотно управлять своими активами, максимизировать выручку, формируемую каждым рублем активов, что в свою очередь определяется качеством портфеля (управ-

ление продажами), а также составом и структурой активов (инвестиционные решения). Исходя из вышесказанного, стоимость компании определяется стоимостью имущественного комплекса, а также эффективностью создания и прироста стоимости оцениваемой компании [2].

Следует отметить, что в настоящее время применение традиционного бюджетного управления способствует реализации различных функций, таких как планирование и прогнозирование финансовых показателей компании, в том числе: прибыли, активов, доходов, расходов, денежных потоков. Как показывает практика повышение управляемости компании происходит, в том числе и за счет осуществления должного контроля за исполнением стратегических решений на основе план-факт анализа показателей эффективности. С помощью текущих и оперативных планов осуществляется реализация разработанной финансовой стратегии. При этом, текущее планирование нацелено на решение вопросов, связанных, прежде всего, с распределением финансовых ресурсов компании для осуществления стратегических целей. В свою очередь, тактическое планирование основывается на краткосрочной перспективе. Данные планы разрабатываются на основе показателей текущих планов путем их детализации, а также с учетом синхронизации во времени. Если в стратегическом плане содержится приблизительный список финансовых ресурсов, их объем и использование, то в процессе текущего и оперативного планирования приводится увязка каждого вида вложений с источниками их финансирования, рассматривается эффективность каждого источника финансирования, а также дается финансовая оценка основных направлений деятельности предприятия [3].

При создании системы стратегического управления стоимостью компании, по нашему мнению, необходимо придерживаться следующих основных этапов:

– Построение модели оценки стоимости компании. При построении данной модели, прежде всего, осуществляется диагностика бизнес-процессов компании и анализ ключевых факторов, с учетом влияния которых складывается стоимость компании.

– Формирование стратегии компании. В рамках данного этапа формируется среднесрочная и долгосрочная стратегия развития, основанная на модели оценки стоимости компании, а также изучаются факторы увеличения стоимости компании. Важным для исследования в процессе разработки стратегии является оценка возможности роста стоимости компании с помощью различных факторов и оценка эффективности различных стратегий роста стоимости.

– Бюджетирование стоимости. Главным инструментом увеличения рыночной стоимости на определенные периоды является бюджетирование и управленческий учет, необходимые при формировании бюджета стоимости компании. На начальном этапе разрабатывается план действий по реализации оптимальной стратегии, на основе которого утверждается сама стратегия.

– Реализация стратегии. Особое значение при реализации мероприятий, предусмотренных выбранной стратегией, приобретает осуществление комплекса управленческих мероприятий, направленных на достижение главных показа-

телей стоимости компании.

– Отчетность о стоимости. Заключительным звеном при формировании системы стратегического управления стоимостью компании является составление и интеграция специальных отчетов о стоимости в общую отчетность компании, а также оценка реализации стратегии с целью максимизации стоимости компании и регулярного мониторинга достигнутых результатов. Следует отметить, что отчетность компании должна включать анализ результатов, достигнутых при увеличении стоимости компании, а также оценку факторов, влияющих на увеличение рыночной стоимости компании.

В заключение подчеркнем, что финансовое планирование играет важную роль в управлении стоимостью компании. Но при этом не стоит забывать, что грамотно выбранная стратегия позволяет компании успешно осуществлять свою деятельность, получать максимальную прибыль, обновлять основные фонды, обеспечивать квалифицированную подготовку персонала.

Список используемых источников

1. *Лебедев, П.*, зам. директора Центра «Банковский менеджмент» ФФБ АНХ при Правительстве РФ Управление, ориентированное на стоимость: осознанная необходимость, статья // URL: http://www.ngpc.ru/file_db/Management-cost.pdf (дата обращения: 20.03.2020).

2. *Староверова, Г. С.* Оценка и управление стоимостью предприятия (организации): учеб. пособие. Часть 1 / Г. С. Староверова, А. Ю. Медведев. – Вологда: ВоГУ, 2014. – 214 с.

3. *Вирячева, Е. В., Колесникович Е. А.* Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебное пособие/ ВШТЭ СПбГУПТД. - СПб., 2017. – 56 с.

T. V. Beregovykh,

A. O. Ustimova

CORPORATE FINANCIAL PLANNING AS A TOOL FOR MANAGING THE COMPANY'S VALUE

Keywords: corporate financial planning, budgeting, company value, cost management.

The article discusses the main aspects of corporate financial planning as a tool for managing the company's value, the company's value itself as a result of strategic choice and management decisions in the formation and implementation of the strategy.

УДК 378.3.

О. В. Бурик, канд. экон. наук

М. А. Карташева,

Т. С. Кожарская

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ (ЭНДАУМЕНТ ФОНД) КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ключевые слова: эндаумент, фонд целевого капитала, некоммерческие организации.

В статье определена роль эндаумент фондов в деятельности некоммерческих организаций, проведен обзор мировой практики по использованию фондов целевого капитала, также проанализированы российские фонды, в том числе фонд целевого капитала ТОГУ.

Деятельность некоммерческой организации [1], в первую очередь, зависит от количества привлеченных средств. Проблема эффективной работы той или иной организации заключается в недостатке финансовых ресурсов и необходимости их своевременного и постоянного пополнения. До принятия Федерального закона «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» [2] их работа во многом зависела лишь от благосклонности спонсоров. Доступ к деятельности большинства некоммерческих организаций был ограничен. Это вызывало недоверие у потенциальных жертвователей, они не были уверены, что их деньги расходуются на заявленные цели. Необходимо было создание нового механизма для привлечения ресурсов.

Эндаумент фонды как механизм финансирования некоммерческих организаций появились очень давно. Первый целевой капитал был сформирован Платоном на свою академию (это было небольшое имение). Академия имела более чем 900-летнюю историю, и была закрыта в 529 году императором Юстинианом.

В дословном переводе с английского «эндаумент» означает вклад, пожертвование, дарование. Под эндаументом подразумевают совокупность активов, пожертвованных некоммерческой организации с целью аккумуляции, последующего инвестирования и получения дополнительного дохода. Весь инве-

© Бурик О. В., 2020

© Карташева М. С., 2020

© Кожарская Т. С., 2020

стиционный доход, или какая-либо его часть, расходуется на текущую деятельность некоммерческой организации.

Важной особенностью также является то, что при создании целевого капитала необходимо помнить об его отличии от традиционной формы благотворительности. Одним из основных факторов, лежащих в основе этого отличия, является то, что пожертвования, идущие на формирование эндаумент-фондов, необходимы не для финансирования текущей деятельности, а для инвестирования в целях решения долговременных задач [3].

Основная роль целевого капитала заключается в обеспечении долгосрочной финансовой поддержки некоммерческих организации за счёт грамотного инвестирования привлечённых средств в ценные бумаги, банковские депозиты и другие финансовые инструменты.

В настоящее время в развитых странах механизм эндаумент фондов (фондов целевого капитала) на практике доказал свою эффективность, поскольку обеспечивает долгосрочный стабильный источник финансирования значимых проектов и программ некоммерческих организаций.

Крупнейшие мировые фонды созданы для поддержки учреждений образования и науки, что наглядно можем увидеть в табл. 1.

Таблица 1

Крупнейшие мировые эндаумент фонды (по итогам 2019 г.)

Некоммерческие организации	Страна	Объем фонда целевого капитала, млрд. \$
King Abdullah University of Science and Technology	Саудовская Аравия	10,00
University of Melbourne	Австралия	8,00
University of Oxford	Великобритания	5,00
University of Cambridge	Великобритания	4,10
Kyoto University	Япония	3,00
National University of Singapore	Сингапур	1,45
University of Cape Town	Южно-Африканская Республика	0,25

Усиливающаяся конкуренция на образовательном рынке, борьба за лучших студентов, талантливых преподавателей и перспективные научно-исследовательские коллективы вынуждают университеты создавать целевые капиталы. Чтобы иметь большие возможности в будущем, необходимо научиться сберегать, приумножать и лишь частично расходовать в настоящем.

Российская модель функционирования целевого капитала, реализованная в ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций». Несмотря на сравнительно небольшой опыт использования фондов целевого капитала и все препятствующие факторы в России уже намечается тенденция развития в этой сфере, что мы наглядно можем увидеть на примере крупнейших российских фондов целевого капитала в табл. 2.

Таблица 2

Крупнейшие фонды целевого капитала в России (в млн р.)

Фонд целевого капитала	Город	Год учреждения	2018 г.	2019 г.	Темп прироста, %
Целевой капитал Сколковского института науки и технологий	Москва	2012	4 556,3 6	4 716,7 7	3,52
Фонд целевого капитала Российского фонда культуры	Москва	2017	-	2 001,5 6	-
Фонд Европейского университета в Санкт-Петербурге	Санкт-Петербург	2007	1 200,0 0	1 517,7 3	26,48
Фонд целевого капитала Российского военно-исторического общества	Москва	2014	1 232,5 0	1 355,4 0	9,97
Развитие Санкт-Петербургского государственного университета	Санкт-Петербург	2008	1 348,7 1	1 423,2 0	5,52
Фонд развития МГИМО	Москва	2007	1 500,0 0	1 400,0 0	-6,67
Фонд поддержки ветеранов фехтования	Санкт-Петербург	2012	532,90	938,55	76,12
Фонд целевого капитала «Истокки»	Москва	2013	755,49	854,28	13,08
Фонд целевого капитала Высшей школы экономики	Москва	2007	393,79	740,66	88,09
Фонд целевого капитала Еврейского музея и центра толерантности	Москва	2013	539,46	715,13	32,56

Как наглядно иллюстрирует таблица, самыми популярными и крупнейшими фондами целевого капитала в России, по аналогии с мировой практикой, являются эндаументы образовательных учреждений. Самый первый фонд целевого капитала был создан в Европейском Университете Санкт-Петербурга в 2007 году. Далее за ним последовали такие крупнейшие высшие учебные заведения нашей страны как МГИМО, Финансовая академия при Правительстве РФ, Санкт-Петербургский государственный университет и другие. Примеру популярных российских вузов постепенно последовали и другие университеты по всей стране. Тихоокеанский государственный университет не является исключением.

Фонд целевого капитала ТОГУ учреждён Тихоокеанским государственным университетом в 2017 году с целью привлечения долгосрочных вкладов и пожертвований от частных и юридических лиц для формирования целевых капиталов университета. 15 мая 2019 года завершено формирование минимального размера Фонда целевого капитала.

Капитал фонда на 2019 год составляет 3 млн. руб. В его формировании приняли участие: Филиал Банка ГПБ (АО) «Дальневосточный»; Члены ассоциации выпускников ТОГУ Павел Мысин, Сергей Смоленцев, Максим Шубин и Петр Лысов, участники благотворительной акции #Щедрый вторник в ТОГУ, Банк ВТБ (ПАО) [4].

Исходя из этих данных, можно рассчитать скорость формирования и капиталоотдачу Фонда целевого капитала ТОГУ. Скорость формирования капитала равна отношению капитала эндаумент фонда к его возрасту в месяцах. Возраст эндаумент фонда ТОГУ составляет 18 месяцев, начиная с месяца его регистрации и заканчивая месяцем окончательного формирования минимального размера. Скорость формирования капитала составляет 0,17 млн руб./мес.

Чтобы рассчитать уровень капиталоотдачи фонда необходимо капитал фонда поделить на количество жертвователей чел. (компаний). Таким образом, рассчитанный уровень капиталоотдачи фонда равен 0,75 млн. руб./чел. Так как фонд был создан недавно, это во многом предопределяет невысокий уровень его капиталоотдачи. Несмотря на то, что механизм функционирования целевого капитала только начал выстраиваться, он может стать одним из основных инструментов для привлечения негосударственных ресурсов в вуз. Необходимы новые способы экономического стимулирования благотворителей, чтобы заинтересовать частный сектор в развитии высшего образования в целом и в частности Тихоокеанского государственного университета.

Изучив данную тему, можно сделать вывод о том, что эндаумент фонды являются одним из интереснейших и важнейших инструментов финансирования деятельности некоммерческих организаций как за рубежом, так и в России.

Самое главное то, что начата реализация основной идеи закона о целевом капитале – обеспечение комплексного подхода к регулированию процесса формирования и использования некоммерческими организациями имущества, которое может служить источником стабильного дохода данных организаций, необходимого для обеспечения их уставной деятельности.

Эндаумент фонд – это не просто единоразовое финансирование какого-либо проекта, это многоступенчатая работа по созданию тесной и долговременной связи между донорами и некоммерческими организациями, направленная на достижение общих целей.

Список используемых источников

1. *Федеральный закон "О некоммерческих организациях"* от 12.01.1996 N 7-ФЗ (последняя редакция) / [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8824/(дата обращения 10.04.2020);
2. *Федеральный закон "О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций"* от 30.12.2006 N 275-ФЗ (последняя редакция) / [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64939/ (дата обращения 10.04.2020);
3. *Субанова, О. С.* Фонды целевых капиталов некоммерческих организаций: формирование, управление, использование: монография. М.: ИНФРА-М, 2011. 120 с. / [Электронный ресурс] URL: https://endowment.donorsforum.ru/wp-content/uploads/2014/06/SubanovaOS_FinUn.pdf (дата обращения 10.04.2020).

4. *Интернет-страница* Фонда целевого капитала ТОГУ [Электронный ресурс] <http://pnu.edu.ru/ru/endowment/mechta/> (дата обращения 10.04.2020)

O. V. Burik,

M. A. Kartasheva,

T. S. Kozharskaya

TARGET CAPITAL (ENDOWMENT FUND) AS A TOOL FOR FINANCING NON-PROFIT ORGANITIONS

Keywords: endowment, endowment fund, nonprofit organizations.

The role of endowment funds in the activities of non-profit organizations is defined in the article, a review of world practice on the use of endowment funds is conducted, and Russian funds, including the PNU endowment fund, are analyzed.

УДК 334

О. В. Бурик, канд. экон. наук

М. В. Сытникова

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Ключевые слова: предпринимательство, государственная поддержка, органы государственной власти, органы местного самоуправления, федеральная программа, развитие, микрофинансирование, гранты, субсидии.

В статье рассмотрены основные виды государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в РФ. Описаны принципы и инструменты господдержки. Дана характеристика ряда мероприятий, направленных на поддержку организаций малого и среднего бизнеса.

© Бурик О. В., 2020

© Сытникова М. В., 2020

В Российской Федерации создана многоканальная система государственной и муниципальной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, включающая широкий спектр финансовых, имущественных, информационных и иных инструментов поддержки.

В соответствии со статьей 7 Федерального закона № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» для реализации государственной политики в сфере малого и среднего предпринимательства предусмотрены следующие меры: специальные налоговые режимы; упрощенные правила ведения налогового учета; упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для субъектов малого предпринимательства; упрощенная система бухгалтерского учета для предприятий, осуществляющих отдельные виды деятельности; упрощенный порядок составления статистической отчетности; льготная оплата приватизируемого государственного и муниципального имущества; меры по развитию инфраструктуры и оказанию финансовой поддержки этим субъектам.

Согласно закону «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», поддержка МСП осуществляется путем разработки и реализации специальных программ и мер, направленных на развитие данных субъектов. Государственными из них являются только два вида: федеральный и региональный. Программа муниципальной поддержки – это программа местного самоуправления.

Таким образом, органы государственной власти Российской Федерации формируют и реализуют государственную политику в области развития малого и среднего предпринимательства; определяют принципы, приоритеты, формы и виды поддержки; разрабатывают и реализуют федеральные программы развития СМСП; определяют основные финансовые, экономические, социальные и иные показатели развития малого и среднего бизнеса в стране.

В свою очередь, органы государственной власти субъектов РФ разрабатывают и реализуют региональные и межмуниципальные программы развития малого и среднего предпринимательства; поддерживают деятельность некоммерческих организаций, выражающих интересы данных субъектов; финансируют научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации; поддерживают муниципальные программы развития.

При этом, органы государственной власти субъектов РФ могут передавать определенные полномочия по развитию малого и среднего предпринимательства органам местного самоуправления в порядке, установленном законом (часть 2 статьи 10 Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»).

На уровне органов государственной власти и местного самоуправления поддержка малого и среднего предпринимательства включает в себя следующие виды:

- финансовая (осуществляется за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации, средств местных бюджетов путем предоставления субсидий, бюджетных инвестиций, государственных и муниципальных гарантий);
- имущественная (заключается в предоставлении государственной или муниципальной собственности в пользование: оборудование, земельные участки, производственные объекты);
- информационно-консультационная (создание информационных систем, а также предоставление бесплатных консультационных услуг по вопросам ведения бизнеса (работа с предпринимателями на семинарах, тренингах, курсах));
- организационная (сопровождение участия в выставках и ярмарках);
- поддержка в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров;
- поддержка в сфере инноваций и промышленного производства;
- содействие организациям, осуществляющим внешнеэкономическую деятельность;
- поддержка предприятий, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность и т.д. [2].

Кроме того, в настоящее время в Российской Федерации действует несколько федеральных программ, направленных на развитие малого и среднего предпринимательства. К ним относятся такие программы, как:

1) Гранты начинающим предпринимателям. Данная программа предусматривает предоставление на конкурсной основе бесплатных грантов субъектам малого и среднего предпринимательства, конечной целью которых является возмещение затрат, связанных с ведением предпринимательской деятельности: государственная регистрация юридических лиц и индивидуальных предпринимателей; финансирование целевых расходов по уплате первого взноса при заключении договора лизинга на приобретение оборудования, спецтехники; платежи за передачу прав франчайзинга и др. [4].

2) Региональные гарантийные фонды также являются инструментом государственной поддержки. Гарантийные фонды предоставляют гарантии компаниям в сегменте малого и среднего бизнеса. Поручительства денежных средств подразделяются на кредитные договоры, лизинговые договоры и договоры банковской гарантии. Гарантийные фонды действуют только на территории субъекта, где они созданы. Сумма гарантии составляет не более 70 % от суммы кредитного депозита. Гарантийный фонд может получать вознаграждение в размере не более 3 % от суммы гарантии (от 1 до 3%). Размер вознаграждения может зависеть от отрасли, к которой относится субъект малого и среднего предпринимательства [3].

3) Бизнес-инкубаторы. Целью данной программы является оказание финансовой поддержки малому и среднему бизнесу путем предоставления нежилых помещений резидентам бизнес-инкубаторов, а также комплекса услуг, предоставляемых на бесплатных или льготных условиях. Бизнес-инкубаторы – это специализированные структуры, предоставляющие помещения, коммуни-

кационное оборудование, оргтехнику, а также консультационные, образовательные и офисные услуги сроком на 3 года начинающим субъектам МСП, отобранным по конкурсу (не более 1 года стажа работы) на льготных условиях, с последующим освобождением арендованных площадей для других начинающих субъектов предпринимательства. На сегодняшний день в Российской Федерации создано не менее 500 бизнес-инкубаторов.

4) Многофункциональные центры («МФЦ для бизнеса», «МФЦ Мои документы») – предоставляют незаменимый спектр услуг малому и среднему бизнесу. Созданная инфраструктура позволяет субъектам хозяйствования комплексно получать государственные, муниципальные и дополнительные услуги по принципу «одного окна» [1].

5) Технологические стажировки. Программа предусматривает организацию стажировок для приобретения опыта работы у зарубежных партнеров с бесплатным участием и проживанием.

6) Кредитование коммерческими банками малого и среднего бизнеса. Программа предусматривает возмещение субъектам малого предпринимательства из бюджета Российской Федерации расходов, связанных с получением кредита в коммерческом банке, в размере до 90% этих расходов в зависимости от вида осуществляемой хозяйственной деятельности.

В Российской Федерации планируется создание индустриальных парков и технопарков для поддержки МСП. По инициативе Правительства Российской Федерации было принято решение о формировании региональных венчурных фондов для финансирования малых предприятий в научно-технической сфере. Благодаря программе венчурных фондов, малый и средний бизнес может получить субсидию из федерального и регионального бюджетов на оплату регистрации или правовой охраны объектов интеллектуальной собственности за рубежом. В последнее время активно обсуждается вопрос об увеличении масштабов не прямого финансирования и кредитования, а косвенного, что на практике выражается в так называемой финансовой инфраструктуре для поддержки малого и среднего предпринимательства.

В целом, механизм федеральных государственных программ поддержки развития МСБ себя не оправдывает. Малый бизнес в России существует и развивается самостоятельно, а федеральные программы поддержки и развития малого и среднего бизнеса не оказывают реального влияния на их положение. Главным недостатком федеральных (как и большинства региональных) программ, является отсутствие глубокого анализа результатов, достигнутых в ходе реализации предыдущих программ. Таким образом, ни в одной из федеральных программ всерьез не оценивалась эффективность, а зачастую даже не перечислялись меры, которые были или не были реализованы.

Список используемых источников

1. КГБУ МФЦ [Электронный ресурс]: сайт www.27mfc.ru (Дата обращения 15.04.2020).

2. *Перечень доступных мер поддержки федерального и регионального уровня для субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]:* Официальный сайт Министерства экономического развития Хабаровского края – Режим доступа: <https://msb.khabkrai.ru/obshchaia-informatsiia-o-vidakh-podderzhki/> (дата обращения 15.04.2020).

3. *Позднышев, А. А., Богатикова О. В.* Оптимизация механизма финансовой поддержки малого и среднего бизнеса в России // *Общество: политика, экономика, право.* 2014. № 2. С. 36-43.

4. *Федорова, Л. П., Рыбаков А. Н.* Проблемы повышения эффективности мер государственной поддержки малых и средних компаний // *Вестник Российского университета кооперации.* 2014. № 2 (16). С. 54-63.

О. V. Burik,

М. V. Sytnikova

MEASURES OF STATE SUPPORT FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES

Keywords: businesses, state support, state authorities, local authorities, Federal program, development, microfinance, grants, subsidies.

The article considers the main types of state support for small and medium-sized businesses in the Russian Federation. The principles and tools of state support are described. A number of measures aimed at supporting small and medium sized businesses are described.

УДК 336.64

И. М. Глухова, канд. экон. наук

И. Д. Голуб

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕПРИЯТИЙ

Ключевые слова: факторы финансовой устойчивости, анализ финансовой устойчивости, классификация факторов.

© Глухова И. М., 2020

© Голуб И. Д., 2020

В статье оптимизируется использование существующих методик оценки факторов финансовой устойчивости предприятий, а также рассматривается и дополняется классификация ее внешних и внутренних факторов.

Финансовая устойчивость является одной из важнейших характеристик предприятия, влияющих на эффективное осуществление им своей деятельности. Это определяется условиями существующих рыночных отношений, на сегодняшний день усложненных текущей эпидемиологической обстановкой, осложняющей функционирование многих компаний, в которых руководство стремится обеспечить их развитие и стабильность положения. В подобных условиях финансово устойчивое предприятие способно не только продолжить осуществлять свою работу, но и оставаться инвестиционно привлекательным для своих партнеров, клиентов и поставщиков.

Для обеспечения успешного функционирования предприятия его руководство должно уметь четко оценивать факторы, влияющие на финансовую устойчивость. Для этого существуют различные классификации, разделяющие эти факторы на следующие группы: внутренние и внешние (по источнику возникновения), основные и второстепенные (по значительности результатов), сложные и простые (по устройству и структуре), а также постоянные и временные (по срокам влияния) [1]. Стоит понимать, что, осуществляя свою деятельность, предприятия выстраивают взаимоотношения с другими хозяйствующими субъектами. Причем по степени успешности этих взаимоотношений оценивается и эффективность самого предприятия, что вызывает значительный интерес к анализу именно внешних факторов финансовой устойчивости. Внешние факторы являются составляющей, неоднородной по своей структуре, внешней среды предприятия. Она, в свою очередь, включает в себя факторы прямого и косвенного воздействия. Первые факторы оказывают непосредственное влияние на деятельность предприятия через конкурентов, поставщиков и потребителей. Вторая же группа включает факторы, косвенно влияющие на деятельность предприятия [4]. Данные факторы и краткая их характеристика представлены в табл. 1.

Именно косвенные факторы, на сегодняшний день, оказывают сильнейшее влияние на финансовую устойчивость организаций в стране. Резко изменившийся курс обмена валют, вследствие снижения цен на нефтяные ресурсы, законодательное введение режима самоизоляции, обусловленное неблагоприятной эпидемиологической обстановкой, приостановило работу большого количества предприятий, что приводит к спаду производства товаров и услуг, снижению темпов реализации продукции. Снижение спроса на товары и услуги, за исключением товаров первой необходимости, также обусловлено склонностью потребителей к экономии денежных средств в текущих условиях, что является следствием социокультурных факторов. Помимо внешних факторов, на финансовую устойчивость влияют следующие внутренние факторы: жизненный цикл

предприятия, его отраслевая принадлежность, состав и структура производимых товаров и услуг, размер уставного капитала, структура расходов производства, в том числе соотношение между прямыми и переменным расходами, а также состояние имущества и финансовых средств. При оптимальном соотношении собственного и заемного капиталов, в случае преобладания собственного капитала в структуре, предприятие более эффективно будет использовать свободные финансовые ресурсы для собственного развития.

Таблица 1

Группа косвенных факторов внешней среды возникновения	
Факторы	Характеристика
Экономические	Целостно отражают состояние экономики. Анализ данных факторов выражается в оценке показателей курса обмена валют, уровня инфляции, процентной ставки, а также темпов экономического роста
Политические и правовые	Включают в себя изменение законодательной базы, денежно-кредитной, налоговой политики государства, а также прочих факторов государственного и законодательного характера
Технологические	Означают модернизацию и усовершенствование производственного процесса через научные открытия и разработки
Социокультурные	Особенно влияют на покупательские расходы и вследствие этого на спрос потребителей, так как отражают традиции и обычаи общества, что создает нормы потребительского поведения

Поскольку вышеперечисленные факторы могут оказывать как негативное, так и позитивное влияние на финансовую устойчивость предприятий, авторами предлагается дополнить существующую классификацию еще одной группой, оценивающей факторы по эффекту их воздействия. В данную группу будут входить следующие виды факторов: активизирующие, замедляющие и регулирующие.

Активизирующие – факторы, позитивно влияющие на деятельность предприятия и его финансовую устойчивость. Во время фазы подъема экономики наблюдается развитие производства, увеличение потребительского спроса, инвестируемого капитала. К этой группе также относятся различные нормативно-правовые акты в области налогообложения (налоговые каникулы, понижение процентных ставок) и инновационные технологии производства, позволяющие внедрить новые материалы и оборудование, что также благоприятно влияет на финансовое состояние предприятия путем увеличения эффективности производства.

Замедляющие – факторы, останавливающие развитие предприятия. К этой группе относятся нормативно-правовые акты, ограничивающие производственную деятельность хозяйствующего субъекта. Из экономических факторов к этой группе будет относиться инфляция, рост процентных ставок, снижение

потребительского спроса, потеря платежеспособности. Из внешних факторов прямого воздействия, к этой группе можно отнести конкуренцию, так как в случае невозможности предприятием обеспечить свою конкурентоспособность, оно будет неспособно осуществлять свою деятельность.

Регулирующие – факторы, регулируемые государством в целях снижения негативных последствий рыночных процессов либо в целях поддержания развития предпринимательства. Для достижения этих целей используются как прямые методы, включающие в себя госзаказы, целевое финансирование, законодательство, кредитование, так и косвенные методы, включающие в себя денежно-кредитную и бюджетную политику, инструменты ценообразования.

Рассмотрев классификацию факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятий, следующим этапом станет создание системы мониторинга, способной оценить и определить оптимальные пути снижения потенциальной угрозы либо проявить своевременную реакцию для использования доступных возможностей. По причине того, что различные системы оценок производят свой анализ, базируясь на разных группах факторов, целесообразнее использовать комбинации, состоящие из наиболее эффективных методик оценок [2].

PEST-анализ, базирующийся на политических, экономических, социальных и технологических аспектах внешней среды, является довольно наглядным и простым в использовании. С его помощью возможно оценить конъюнктуру рынка, оптимальность выбранного руководством направления деятельности, конкурентоспособность предприятия. Данный анализ будет оптимально дополнен SWOT-анализом, целью которого является определение приоритетных направлений развития предприятия. Он более широко рассматривает внутренние сильные и слабые стороны предприятия, доступные во внешней среде возможности и угрозы для его развития. Минусом обоих методов, является субъективность, выражающаяся в требовательности к компетенции исследователей, а также к точности информации, при наличии неопределенности, в которой могут быть допущены серьезные ошибки. Гораздо надежнее будет расширить используемые методы TOWS-анализом, более подробно сопоставляющим возможности и внешние угрозы с внутренними сильными и слабыми сторонами предприятия. В итоге будут получены следующие группы стратегий, базирующихся на следующих парных комбинациях: SO (сильные стороны-возможности), ST (сильные стороны-угрозы), WO (слабые стороны-возможности), WT (слабые стороны-угрозы). Также для дополнения полученных выводов нами рекомендуется использовать анализ конкурентных сил по М. Портеру, акцентирующий внимание на оценке конкурентных сил рынка путем использования модели пяти сил: рыночной власти поставщиков, угрозы появления новых игроков, уровня конкурентной борьбы, угрозы появления продуктов-заменителей и рыночной власти потребителей [3].

Комбинирование вышеизложенных методик анализа, при систематическом использовании, позволит сформировать правильную оценку влияния факторов

на финансовую устойчивость предприятия, что позволит сформулировать его оптимальную стратегию развития.

Список используемых источников

1. *Богомолова, В. Г.* SWOT-анализ: теория и практика применения / В. Г. Богомолова // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 17. – С. 57-60.
2. *Глухих, Л. В.* Разработка и реализация конкурентной стратегии промышленного предприятия. / Л. В. Глухих // Экономические науки. – 2018. – № 5 (90).
3. *Иванова, Н. С.* Конкурентная стратегия компании / Н. С. Иванова // Проблемы современной науки и образования. – 2015. – № 2 (42). – С. 99-101.
4. *Кириллова, Т. Н.* Исследование внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятий и корпораций /Т. Н. Кириллова // Проблемы экономики. – 2015. – № 6. – С. 31-34.

I. M. Glukhova

I. D. Golub,

METHODS FOR EVALUATING FACTORS INFLUENCING FINANCIAL STABILITY OF ENTERPRISES

Keywords: factors of financial stability, analysis of financial stability.

The article optimizes the use of existing methods for assessing factors of financial stability of enterprises, as well as examines and supplements the classification of its external and internal factors.

УДК 657.478.2

Е. Н. Гурьева, канд. экон. наук

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ МЕТОДИК ВОССТАНОВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА КАК НАПРАВЛЕНИЕ ЕГО РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: восстановление учета, контрольные счета, методическая последовательность, финансовая публичная отчетность.

В статье рассмотрены возможности использования методики учета при неполных записях, используемой в международном финансовом учете, для восстановления учета и формирования отчетности малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей.

Современный финансовый учет имеет в своей основе две методических базы – теорию ведения бухгалтерского учета, которая является классическим фундаментом затратной бухгалтерии, и финансовый учет в виде правил Рамочной Концепции МСФО. Однако в практике внутренней учетной работы преобладают допущения, правила и методы отечественного бухгалтерского учета, который вынес за рамки финансового учета фактически только управление затратами и калькулирование себестоимости, что стало ключевой основой управленческого учета. Для крупного и среднего бизнеса такое положение абсолютно оправдано, поскольку в таких организациях есть отдельные структурные подразделения учета, которые решают все учетно-аналитические задачи, и вопрос восстановления учета и не полных записей для них не стоит. Вопрос таких организаций – контроль и внутренняя защита. Малый бизнес и индивидуальные предприниматели в силу специфики своей деятельности могут как раз оказаться в ситуации, когда в текущей работе велись не полные учетные записи, поскольку учет ведется обычно по фактическим затратам, а контролируются в основном расчеты с поставщиками-покупателями и налоговые декларации. Именно в такой постановке учета может возникнуть ситуация, когда для составления форм внешней финансовой отчетности не хватает информации четко проверенной по отражению ее двойной записью. В международном финансовом учете такие ситуации решаются методикой восстановления неполных учетных записей. В отечественной практике в перечне сопутствующих услуг аудита есть постановка, ведение и восстановление учета. Эта методика предполагает сформировать по первичной документации учетные записи по открытым для этого счетам, сделать их проверку и затем формировать финансовую отчетность. Таким образом, это методика постановки учета как нового действия в организации. Более интересный вариант, когда используются все сделанные неполные записи как элементы ведения учета, и на их основе проводятся расчеты итоговых показателей для формирования финансовой отчетности.

Основными этапами методики восстановления неполных учетных записей, а тем самым восстановления учета, в международном финансовом учете являются: (1) расчет начального капитала; (2) расчет продаж; (3) расчет покупок; (4) расчет расходов; (5) расчет изъятий. Начальный капитал определяется по основной балансовой формуле

$$\text{Актив} = \text{Капитал} + \text{Обязательства.} \quad (1)$$

Объем продаж и покупок определяется с помощью формирования контрольных счетов дебиторов и кредиторов. Эта методика предполагает возможность расчета величины продаж и покупок как в акцептном варианте, когда присутствуют дебиторские и кредиторские задолженности, так и в авансовом с поступлением денежных средств как безналично, так и в наличном варианте. Формирование контрольных счетов ведется на основе двойной записи на одном счете, когда по окончанию расчетов дебетовая и кредитовая части счета должны быть равны. Уравнивание счетов проводится как раз суммой продаж на сче-

те дебиторов и суммой закупок на счете кредиторов. В основе такого расчета лежит экономическая формула расчета реализованной продукции исходя из продукции произведенной, которую можно описать как – товарная продукция плюс/минус остатки готовой продукции на складе плюс/минус товары в пути плюс/минус средства в расчетах. Пример контрольного счета дебиторов приведен в табл.1, который в отличие от нашего счета «Прочие дебиторы и кредиторы» объединяет все расчетные операции по основной эксплуатационной деятельности организации, т.е. в первую очередь счет «Расчеты с покупателями с заказчиками».

Аналогично ведется расчет и величины покупок, когда в контрольном счете кредиторов учитываются суммы оплаченных покупок материальных ценностей, а также их кредиторская задолженность на начало и конец учетного периода. Такие счета могут рассматриваться как контрольные и не являются текущими, их составляют только на период восстановления и итоговых расчетов по неполным записям. Но также они могут использоваться в текущей практике при проведении инвентаризации расчетов, когда все расчетные счета объединяются в одном учетном регистре. Для определения общей величины расходов собирают информацию о расходах, оплаченных авансом на начало и конец учетного периода, расходах, оплаченных в течение периода, расходах, начисленных на начало и конец учетного периода. В результате собранная внутренняя информация должна четко отразить принцип соответствия по учетным периодам и метод начисления, который в реализации принципа соответствия дает способы распределения расходов и доходов по учетным периодам для составления последующей финансовой отчетности.

Таблица 1

Контрольный счет дебиторов

Дебет			Кредит		
Дата	Корреспондирующий счет	Сумма	Дата	Корреспондирующий счет	Сумма
01.03	Остаток задолженности	200,00	31.03	Расчетный счет	1780,00
			31.03	Касса	75,00
			31.03	Предоставленные скидки	50,00
			31.03	НДС	356,00
			31.03	Изъятия	50,00
31.03	Продажи (2498,00-200,00)	2298,00	31.03	Остаток задолженности	187,00
31.03	Итого оборотов	2498,00	31.03	Итого оборотов	2498,00
01.04	Остаток задолженности	187,00			

В результате определяется две величины расходов. Для расходов, по которым были проведены предоплаты, общая величина определяется как текущий расход плюс предоплата, сделанная на начало периода минус предоплата, сделанная на конец периода. По расходам, где есть начисления как кредиторская задолженность, расчет ведется как текущие платежи минус начисления на начало периода плюс остатки начислений на конец отчетного периода. Если в первом случае (контрольные счета) итоговая величина уходит на счет «Прода-

жи», то при расчете величины расходов они напрямую уходят на счет «Прибыли и убытки» или в варианте российского плана счетов в дебетовую часть счета «Продажи», второй субсчет. НДС и скидки изымаются из общей величины для получения показателей «нетто».

Особенностью методики является использование счета «Изъятия», аналога которому в отечественной практике финансового учета нет. Собственники предприятий, особенно когда это малые, да и не только малые предприятия, изымают определенные суммы на собственные нужды. Этот счет используется именно в таких ситуациях, более того, если собственник брал деньги на небольшой срок, то вернуть он должен не только основную сумму, но и проценты за ее временное изъятие. Если возврат средств не предполагается, то в этом случае сумма вклада в уставный капитал собственника на эту величину уменьшается, и он получит меньший годовой доход.

Сумму изъятий считают так же отдельным счетом, чаще всего в корреспонденции по счету «Касса», поскольку изъятия, в этом случае, менее контролируемые, пример приведен в табл. 2. Расчеты на счете ведутся таким же методом двойной записи на одном счете, когда при сальдировании счета искомая величина, в данном случае – изъятия, определяется как разница между суммой установленного оборота и его стоимостными элементами на противоположной стороне. Особенностью является предварительный учет остатка счета на конец периода на противоположной логике учитываемого объекта стороне, как показано в табл.1,2.

Таблица 2

Касса					
Дебет			Кредит		
Дата	Корреспондирующий счет	Сумма	Дата	Корреспондирующий счет	Сумма
01.03	Сальдо начальное	1800	31.03	Расчетный счет	80000
31.03	Продажи	126000	31.03	Прочие кредиторы	10000
			31.03	Зарплата	20000
			31.03	Изъятия(127800-110500)	17300
			31.03	Остаток в кассе	500
31.03	Итого	127800	31.03	Итого	127800
01.04	Сальдо конечное	500			

Наш бухгалтерский учет разделен в соответствии с международной практикой на финансовый и управленческий учет, мы признаем международную гармонизацию учета. С ноября 2011 года у нас ратифицированы стандарты МСФО. Следовательно, по мере дальнейшего развития, в финансовый учет могут включаться и международные методики, если они эффективны в учетной работе, а расчеты не полных записей на контрольных счетах могут стать именно такой методикой для восстановления учета в малом бизнесе и для индивидуальных предпринимателей при составлении публичной финансовой отчетности.

Список используемых источников

1. Николаева, О. Е. Международный финансовый учет. /Под общ. науч. ред. Николаевой О.Е./ Постгрэдьюэйт-РАУ, IAB, ifa, Москва, 2013. 320с.

E. N. Gureva

ECONOMIC RELEVANCE OF FINANCIAL STATEMENT RECONSTRUCTION METHODS AS REPORTING DEVELOPMENT DIRECTION

Keywords: accounting reconstruction, control account, methodical sequence, public financial statement.

The article deals with opportunities of using brief record accounting methods which are using in an international financial statement for an accounting reconstruction and creating a reporting of small entities and individual entrepreneurs.

УДК 334.021

А. В. Ключев

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

АУТОПОЙЕСИС КАК ОСНОВА ПОТЕНЦИАЛА БУДУЩЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Ключевые слова: аутопойесис, организация, инновации, творческий потенциал, система.

В статье представлена база для определения направлений исследования позиции и роли человека в закрытой социальной системе, человечества и человеческого потенциала как творческого потенциала организации.

Предпосылки и цель: в теории организации неизменно остаётся актуальной задача разработки системы подходящей для всё более сложных внутренних и внешних процессов организации. Как определить такую структуру, которая четко и по возможности просто определяла необходимые элементы и подсистемы.

Современное общество столкнулось с проблемой. Дальнейшее совершенствование социально-экономических систем требует творческого подхода, инноваций. В то же время развитие информационных технологий и доставка записанных знаний, навыков по запросу формирует привычку доверять типовым шаблонам. Это оправдывает себя в «погоне» за прибылью. Чем больше доказавших свою эффективность паттернов поведения, тем быстрее реакция и больше прибыль. Человек по своей природе чаще реагирует автоматически, привычно, экономно с точки зрения энергозатрат центральной нервной системы. Это означает, что он не использует все возможности, что является парадоксом в организации. Поэтому вклад аутопойесиса – полного переплетения процессов, характерных для непрерывного движения в области творчества и целостного человеческого общества, – важен [10]. Говоря о парадигме завтрашной организации, мы говорим о человеке в организации, межличностных взаимосвязях и взаимосвязях на микро и макроуровне. Целью данной работы является постановка задачи исследования – внутри этой все более и более виртуальной организации – позиции и роли человека, человечества и человеческого потенциала как творческого потенциала органически-гуманной организации.

Формируя концепции построения организации, принято опираться на экономные фрактальные структуры масштабируемых процессов [2]. Это такой же естественный принцип, как и жизненный цикл организации и её процессов. С опорой на эти принципы необходимо определить механизмы использования аутопойетических паттернов структуры организации будущего [5]. Осознанное сбережение аутопойесиса на всех уровнях человеческой деятельности и, следовательно, все более сознательных организаций и общества в целом приводит к процессам, когда формирующийся аутопойесис влияет на культурное совершенствование общества в смысле соединения науки, искусства, высоких технологий и духовности [5]. Рассматривая это влияние с философской и биологической точки зрения можно провести аналогию с живым организмом [8]: Совместная эволюция жизненных циклов собрана в самоорганизующийся процесс снижения энтропии надсистемы. Каждый элемент подсистемы транслирует гармонию аутопойесиса на более высокие уровни: от клетки человека, к его самоорганизации, организации деятельности коллектива, общества и цивилизации [5].

Человек – это не «машина», рассматриваемая механистической парадигмой [6]. Однако, говоря о будущем Индустрии 4.0 как концепции, мы принимаем, что она будет опираться на автоматизированные технологии. Для соблюдения неразрывности вышеописанной трансляции, важно, чтобы организация, – закрытая и в некоторой степени автономная система, – была способна поддерживать связанность, полноценное включение в сетевое взаимодействие. Поэтому считаю важным поставить исследовательскую задачу, формирования и систематизации принципов аутопойесиса, для формализации строительных блоков организационной механики. В концепции Лумана системы становятся целостными объектами, которые, подобно отдельным субъектам, способны при-

нимать решения и управлять собой. Одна из сильных сторон концепции Лумана заключена в его эволюционной теории, соответствующей случайному (в терминах Лумана - условному) развитию, связанному с идеей открытого будущего [7]. Таким образом, возвращаясь к вышеописанному применению типовых шаблонов, считаю необходимой постановку ещё одной задачи: определение гармоничного аппарата формирования новых навыков построения организационной механики в быстро меняющихся условиях.

Говоря о потенциале организации, мы указываем на её включенность в сетевое взаимодействие, а следовательно, задачи повышения потенциала находят свои решения в окружающей экосистеме.

Социально-экосистемные проблемы представляют собой не только этические и моральные проблемы, но также и безопасность, поскольку имеющихся финансовых ресурсов будет недостаточно для людей, погруженных в больное и неблагополучное общество. Социально-экосистемная устойчивость – это адаптивный процесс, в котором принципы устойчивости и аутопойесиса рассматриваются как объяснение жизни и процессов, которые ее поддерживают и воспроизводят. Утверждается, что цели, ориентированные на концепцию экономического роста, не согласуются с естественными процессами биосферы [1]. Здоровье и жизнь на планете - убедительная причина для поиска диалога между людьми и согласованной устойчивости социально-экосистемы [4]

Отправной точкой исследований могут стать крупные города [3]. Создание на базе университетов центров когнитивного города позволит совершенствовать планирование и управление, ориентировать их на обеспечение качества жизни граждан. [9] Городские аналитические и ситуационные центры в университетах могут стать практической базой для образовательных процессов в информационной экономике. Кроме того, они будут являться центрами притяжения новых информационно-коммуникационных технологий и центрами компетенций передовых методов обработки и анализа данных в реальном времени. Полагаю, что университет, в современном понимании его роли (Университет 3.0) имеет все предпосылки стать интеллектуальным центром генерирующим аутопойетические блоки строительства потенциала организаций.

Третьей исследовательской задачей в рамках данной работы является описание масштабируемой архитектуры модели университета как генератора механизмов формирования новых навыков для экономики региона.

Представленная тема исследований является актуальной в связи с происходящей весной 2020 года реконfigurацией социально-экономических систем в планетарном масштабе.

Список используемых источников

1. *Castro, J. E.* Functionalism /под ред. А. Kobayashi, Oxford: Elsevier, 2020. 239-245 с.
2. *Chettiparamb, A.* Complexity theory and planning: Examining «fractals» for organising policy domains in planning practice // *Planning Theory*. 2014. № 1 (13). С. 5–25.

3. *Liu, J., Gatzweiler F.W., Kumar M.* An evolutionary complex systems perspective on urban health // *Socio-Economic Planning Sciences*. 2020. С. 100-115.
4. *Morandín-Ahuerma I.* [и др.]. Socio-ecosystemic sustainability // *Sustainability* (Switzerland). 2019. № 12 (11).
5. *Peček, T.B., Ovsenik M.* Organization, autopoiesis and human potential as paradigm of the future organization // *Organizacija*. 2018. № 3 (51). С. 208–218.
6. *Simonini, E., Romagnoli R. C.* Machine and reality: Cybernetics, autopoiesis and production of subjectivity in félix guattari // *Psicologia em Estudo*. 2019. (24).
7. *Šubrť, J.* Niklas Luhmann's system theory: A critical analysis* // *RUDN Journal of Sociology*. 2019. № 4 (19). С. 607–616.
8. *Yoon, H.* The biopolitics of languaging in the cybernetic fold: a decolonial and queer ear to the cosmo-poetics // *Journal of Gender Studies*. 2020. № 1 (29). С. 9–20.
9. *Zhu, J., Sun Y.* Dynamic modeling and chaos control of sustainable integration of informatization and industrialization // *Chaos, Solitons & Fractals*. 2020. (135). С. 109745.
10. *Луман, Н.* Социальные системы. Очерк общей теории / Н. Луман, Санкт-Петербург: Наука, 2007. 641 с.

A. V. Klyuyev

AUTOPOIESIS AS A BASIS FOR THE POTENTIAL OF A FUTURE ORGANIZATION

Keywords: autopoiesis, organization, innovation, creativity, system.

The article provides a basis for determining the direction of research on the position and role of man in a closed social system, humanity and human potential as the creative potential of the organization.

УДК 338.5: 728.1

A. В. Ключев,

A. В. Каргина

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ФИНАНСОВЫЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ КАК ЧАСТЬ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВ

Ключевые слова: финансовая сфера, экономическая преступность, классификация преступлений, финансы.

© Ключев В. А., 2020

© Каргина А. В., 2020

В данной статье рассматриваются группы преступлений в финансовой сфере, динамика экономических преступлений в Российской Федерации, анализируется статья The New York Times о фальсификации валют и скандал об отмывание денег в международной федерации футбола.

На сегодняшний день финансовая сфера всё чаще внедрена в нашей жизни. Информацию оглашают в средствах массовой информации, но мало кто подозревает, насколько ценно данное словосочетание. Финансовая сфера стала единственной среди особо притягивающей для реализации криминальных действий, как отдельными злоумышленниками, так и организационно преступными группами. Давайте же разберемся, насколько общезначимы финансовые преступления.

С позиции А.Г. Корчагина "финансовые преступления – это разновидность экономически общественно опасных посягательств. Групповой объект финансовых преступлений характеризуется как общественные отношения, связанные с формированием, распределением и употреблением финансовых фондов. Предмет финансовых преступлений: активы и ценные бумаги государства, регионов и муниципалитетов, активы и имущество предприятий и организаций".[1]

Преступления в финансовой сфере появились в то же время, что и деньги. Далеко не всех останавливают рамки сурового закона и предостережения священнослужителей о вечном наказании и пытках. Людей не останавливала даже смертная казнь перед перспективой краткосрочного получения денег.

Подобные наказания существовали всегда. 3700 лет назад был составлен Кодекс Хаммурапи, который объявлял о том, что каждый, кто нарушит условия контракта, должен был предан земле и провозглашен вором. Тем самым статья распространялась на все виды соглашений, существовавшие в то время. Однако, её введение не остановило мошенничество.

В современной России виды финансовых преступлений не ограничиваются лишь мошенничеством. Б. В. Волженкин выделяет следующие группы преступлений в сфере финансов [2]:

– Преступления, нарушающие общие принципы установленного порядка осуществления предпринимательской и иной экономической деятельности: незаконная банковская деятельность — ст. 172; легализация отмывание денежных средств или иного имущества, приобретенных преступным путём иными лицами — ст. 174.

– Преступления против интересов кредиторов: незаконное получение кредита — ст. 176; злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности — ст. 177; неправомерные действия при банкротстве — ст. 195.

– Преступления, связанные с проявлением монополизма и недобросовестной конкуренции; незаконные получение и разглашение сведений, составляющих коммерческую или банковскую тайну, — ст. 183.

– Преступления, нарушающие установленный порядок обращения денег и ценных бумаг: злоупотребления при выпуске ценных бумаг (эмиссии) — ст. 185; изготовление, хранение, перевозка или сбыт поддельных денег или ценных бумаг — ст. 186; неправомерный оборот средств платежей — ст. 187.

– Преступления против установленного порядка внешнеэкономической деятельности (таможенные преступления); уклонение от уплаты таможенных платежей, взимаемых с организации или физического лица, — ст. 194.

– Преступления против установленного порядка обращения валютных ценностей (валютные преступления): незаконный оборот драгоценных металлов, природных драгоценных камней или жемчуга — ст. 191; нарушение правил сдачи государству драгоценных металлов и драгоценных камней — ст. 192.

– Преступления против установленного порядка уплаты налогов и страховых взносов в государственные внебюджетные фонды (налоговые преступления): уклонение физического лица от уплаты налога или страхового взноса в государственные внебюджетные фонды — ст. 198; уклонение от уплаты налогов или страховых взносов в государственные внебюджетные фонды с организацией — ст. 199.

– Преступления против прав и интересов потребителей: нарушение правил изготовления и использования государственных пробирных клейм — ст. 181.

На рис. 1 наглядно представлена динамика экономических преступлений за 2013-2019г. В 2019 году преступность в экономической сфере стала ниже – 104927 тыс. преступлений., чем в 2013 году -141229 тыс. преступлений. Ущерб от экономических преступлений в России только за первое полугодие 2019-го достиг 154 млрд рублей, об этом рассказала представитель Генпрокуратуры Елена Малык. Со слов представителя, за весь 2018-й год ущерб был нанесен в размере 64 млрд рублей, что в 2,5 раза меньше, чем за шесть месяцев 2019 года.

Рассмотрим более подробно преступления, нарушающие общие принципы установленного порядка осуществления предпринимательской и иной экономической деятельности: незаконная банковская деятельность, легализация отмытые денежные средства или иного имущества, приобретенных преступным путём иными лицами. В случае если наши денежные средства являются глобальным механизмом, предоставляющий возможность обменивать всё что угодно на нечто равноценное, то мы, возможно, уже дожили до того момента, когда на практике все важные для человечества ценности превращаются в ничто.

Данная сфера, переполненная деньгами, до невозможности стремится найти разные способы использования финансовой индустрии, чтобы получить большую сумму. Банки, имеющие конструктивных и талантливых профессионалов, так же стараются изучить и обставить конкурентов. Банальной практической деятельностью оказались: кумовство, мошенничество, инсайдерские торговли, манипулирование ставками и др.

Раздумывая о подобном, не так давно в своей статье «Фальсификация валютного рынка делает из ведущих банков преступников» The New York Times

отметили, что «для крупнейших банков мира то, что казалось совершенным бизнесом, оказалось безупречной почвой для криминала. Торговля иностранными валютами предполагала существенные доходы и относительно низкий риск. Это был вид деятельности, который банки должны были расширить после финансового кризиса 2008 года».

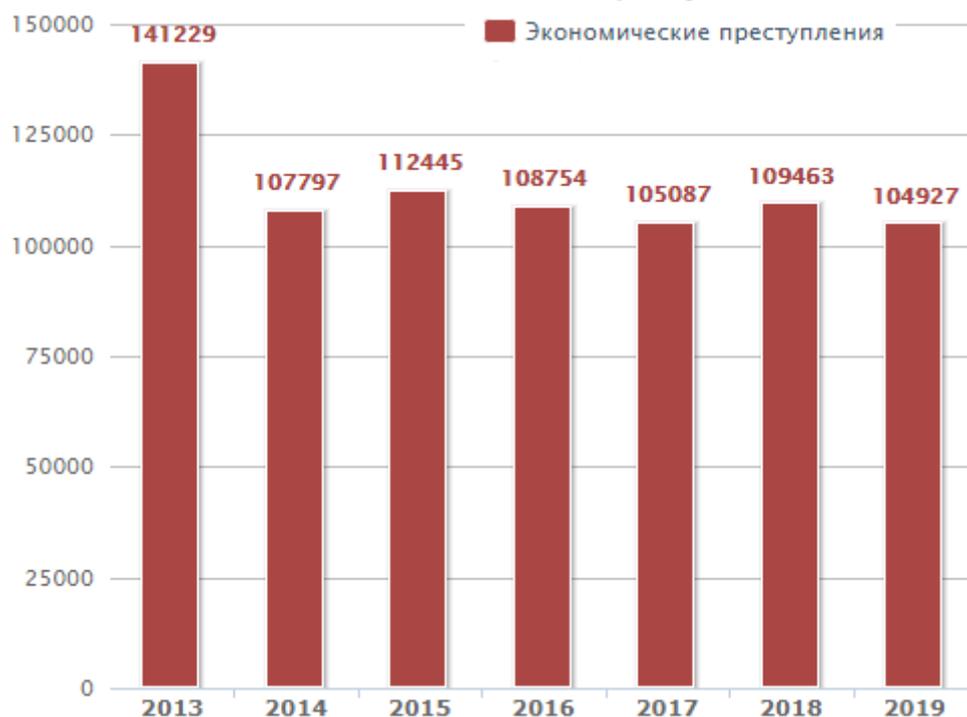


Рис. 1. Динамика экономических преступлений в России за 2013-2019 г.

«Но, как и многие другие, казалось бы, хорошие идеи на Уолл-стрит, валютный бизнес был уязвим для манипуляций, настолько, что трейдеры создали онлайн-чаты, называемые «картелем» и «мафией» [3]

Более того, каждый пятый опрошенный считает, что специалисты, оказывающие финансовые услуги, чтобы достигнуть высот в нынешних условиях, вынуждены заниматься не соответствующей правилам поведения и морали вещами или преступной деятельностью. Каждый десятый ответил, что они самолично почувствовали принуждение, «чтобы очернить этические стандарты или нарушить закон». Пятьдесят процентов людей с высоким заработком утверждают, что правоохранительные и регулирующие органы непродуктивны в обнаружении, расследовании и судебном преследовании нарушителей.

Важным моментом является то, что лица, регулирующие эту сферу деятельности, в большинстве случаев имеют дело с политическим процессом, в котором главенствуют инвесторы политических кампаний и лоббисты, в чьих интересах ограничительные мероприятия. В довершении всего, покидая государственные должности, которые не финансируются должным образом, они имеют привилегированные бизнес-возможности, пытаясь помешать своим конкурентам.

Эта информация демонстрирует, как ценности в нашем обществе уязвимы перед денежными средствами. Крупные игроки на рынке поддаются соблазну подделать информацию и данные, чтобы сделать импульс. Соперник улучшают свое резюме.

Недавние обвинения бывшего генсека ФИФА и президента ПСЖ во взяточничестве, сообщившиеся 20 февраля 2020 года пресс-службой управления генерального прокурора Швейцарии.

Чиновник подозревается во взяточничестве, фальсификации документов и в незаконном использовании полномочий. Полиция Швейцарии считает, что Аль-Хелаифи спровоцировал Вальке на незаконную деятельность.

По версии следствия, Вальке получил 1,25 млн евро за передачу права на трансляцию определенным телерадиовещательным организациям в Италии и Греции. Деньги были перечислены на счета его компании Sportunited. Так же указывается, что в истории есть еще один фигурант дела — некий «бизнесмен, работающий в сфере прав в спорте».

Однако это не единственный случай коррупционного происшествия в ФИФА. В недалеком 2015 году ФБР привлекло к ответственности группу лиц высшего руководства в вымогательстве и мошенничестве. По данным следствия, масштаб отмыwania денег высокопоставленных чиновников организации с начала 1990-х годов составил \$150 млн, по запросу они, в количестве семи человек, были взяты под стражу. Спустя пару дней Йозеф Блаттер невольно объявил о своем уходе с поста.

Факт того, что любой вид спорта, в том числе и футбол, преобразовались в огромную площадку для приумножения доходов. Без сомнений, участники игры, зарабатывают на этом, в прочем магнаты, которые формируют репортажи для масс-медиа, в конце концов попадают к высокопоставленным лицам, собирающихся продавать свои голоса тем, кто желает получить еще больше выручки.

Тем не менее, коррупционная деятельность всегда присутствовала и будет присутствовать. В наше время эта проблема постоянно кардинально меняется в зависимости от ситуации на финансовом рынке, его масштабах и сложности в мировой практике, а также диспаритета между социальными классами.

Список используемых источников

1. Корчагин, А. Г. Уголовная политика борьбы с финансовыми преступлениями // Финансовые правонарушения и преступления 2016. № 5. С. 112.
2. Волженкин, Б. В. Экономические преступления / Б.В. Волженкин, СПб: Юрид. центр Пресс, 1999. 296 с.
3. *Rigging of Foreign Exchange Market Makes Felons of Top Banks* - The New York Times [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nytimes.com/2015/05/21/business/dealbook/5-big-banks-to-pay-billions-and-plead-guilty-in-currency-and-interest-rate-cases.html> (дата обращения: 20.04.2020).
4. Мацкевич, И. М. Причины экономической преступности: учебное пособие / И.М. Мацкевич, Москва: Проспект, 2017. 272 с

5. Кругликов, Л. Л., Дулатбеков Н. О. Экономические преступления: (Вопр. дифференциации и индивидуализации ответственности и наказания): Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности -021100 «Юриспруденция» / Л.Л. Кругликов, Н.О. Дулатбеков, Ярославль: Яросл. гос. ун-т, 2001. 158 с.

A. V. Klyuev,

A. V. Kargina

FINANCIAL CRIMES AS A PART OF THE FINANCE SYSTEM

Keywords: financial sphere, economic crime, crime classification, finance.

This article examines financial crime groups, the dynamics of economic crimes in the Russian Federation, analyzes The New York Times article on currency falsification and the money laundering scandal in the international football federation.

УДК 334.02

А. И. Ласточкина, канд. экон. наук

Е. А. Сергеенко

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

МАЛЫЙ БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ

Ключевые слова: малый и средний бизнес, уровень безработицы, кризис, кредитные каникулы.

В статье рассмотрены проблемы малого и среднего бизнеса в условиях кризисных ситуаций, предложен комплекс мер для решения этих проблем.

Малый и средний бизнес в рыночной экономике – один из важных секторов, определяющий темпы экономического роста. К субъектам малого предпринимательства относятся зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации и соответствующие условиям, указанные ниже, хозяйственные общества, хозяйственные товарищества, хозяйственные

© Ласточкина А. И., 2020

© Сергеенко Е. А., 2020

партнерства, производственные кооперативы, потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели.

Роль малого бизнеса в развитии экономики регионов определяется внедрением новых товаров и услуг, созданием новых рынков или сегментов рынков, повышением ВРП отдельных регионов, содействием реализации инноваций и практической деятельности, также развитием конкуренции, и, немаловажно, созданием рабочих мест. Из последнего следует, что малый бизнес может способствовать снижению уровня безработицы и социальной напряженности в стране. Число работников, задействованных на российских предприятиях малого и среднего бизнеса, составляет 18,3 млн человека, а в Хабаровском крае 139 тысяч человек, что составляет 0,76% от общей численности занятых в малом и среднем предпринимательстве в России.

У малого и среднего бизнеса не хватает собственных ресурсов для развития, и привлечением банковских кредитов большинство организаций данного сектора имеют возможность осуществлять свою деятельность. Но банковский кредит имеет свои недостатки: необходимость залога, высокие процентные ставки на рынке кредитования в целом, особенно это негативно сказывается на развитии в условиях кризисных ситуаций.

С середины марта 2014 года в связи с внешнеполитической ситуацией США и странами Евросоюза были введены экономические санкции против России. Данные меры были направлены на резкое ухудшение экономического положения в Российской Федерации, что в свою очередь должно было способствовать принятию Россией легитимности. Но, как известно, наша страна пошла несколько иным путем и в ответ на санкции ввела эмбарго на ввоз продукции с запада, что автоматически привело к необходимости развития внутренней экономики страны. Развитие экономики всегда было приоритетной задачей государства, в решении которой малый и средний бизнес способен сыграть ключевую роль. В этой связи важно обеспечить более активное участие предпринимателей в коммерциализации научных разработок, внедрении технологических и управленческих инноваций, создании современных товаров и услуг. От успеха такой работы прямо зависит повышение качества жизни людей, укрепление конкурентных позиций России на мировом рынке. В настоящее время падение цен на нефть нанесло ущерб экономике России, так как рубль значительно подешевел. «При этом, по словам министра финансов Антона Силуанова, падение мировых цен на нефть оказывает на экономику России менее негативное влияние, чем распространение коронавирусной инфекции COVID-1. Министр отметил, что распространение коронавируса привело к сжатию целых секторов российской экономики», отмечается в *New York Times*.

На данный момент существует ряд проблем, с которыми сталкиваются субъекты малого и среднего предпринимательства при кредитовании: высокая стоимость банковских кредитов, недостаточность долгосрочных ресурсов у банков, сокращение количества малых и средних банков готовых заняться кредитованием, заинтересованность самих субъектов в получении кредита, дли-

тельные сроки рассмотрения заявок, неопределенность экономической ситуации в стране. Решение многих проблем лежит в основе федеральных, региональных и муниципальных программ развития малого и среднего бизнеса. Реализация таких программ способна оказывать поддержку и стимулировать развитие субъектов малого предпринимательства, в том числе решать проблемы кредитования.

В последние шесть лет сделаны определенные шаги по улучшению ситуации с поддержкой малого предпринимательства: приняты «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года», государственная программа Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» и аналогичные программы в субъектах Российской Федерации. На сегодняшний день из-за кризисной ситуации произошло падение доходов населения в условиях возможной безработицы и высокой закредитованности, в будущем грозит падающая платежеспособность россиян еще сильнее начнет отражаться на спросе на товары и услуги, предоставляемые малым бизнесом. Это может привести к массовому банкротству небольших компаний по всей стране. Разработанных программ недостаточно для поддержки малого бизнеса, и поэтому были приняты меры:

- введение налоговых каникул и мораторий на выплаты кредиторам;
- отмена ограничений по доставке товаров в городах и передвижению транспорта розничной торговли, открытие на таможне «зеленого коридора» для товаров первой необходимости;
- трехмесячная отсрочка для малого и среднего бизнеса по уплате страховых взносов и арендной плате за помещения, которые находятся в муниципальной или государственной собственности.

Однако не все отрасли получают помощь от государства, а только наиболее пострадавшие. Предварительно называют следующие отрасли: транспорт, гостиничная и торговая недвижимость, сфера услуг, производство строительных материалов, розничная и оптовая торговля товарами выборочного спроса, образование, организации культуры и спорта, туроператоры и производители лекарств.

Для того чтобы выйти из кризиса без потерь малого бизнеса, необходимо кредитные каникулы распространить не только на отрасли, попавшие в зону риска, но и на все те, у кого будет фиксироваться снижение выручки.

Так как у малого бизнеса ожидается потеря выручки, не будет возможности выплаты зарплаты сотрудникам. По оценке экспертов, только недельные выходные обойдутся экономике в сотни миллиардов рублей. Компенсацию мог бы предоставить Фонд национального благосостояния, выделив предприятиям деньги на выплату зарплат и пособий уволенным сотрудникам. По мнению бизнесменов, более действенными в сложившихся условиях стали бы беспроцентные кредиты от госбанков, а также отсрочка или скидка по платежам за аренду и услуги ЖКХ.

Негативное влияние коронавируса на экономику может привести к тому, что 8,6 млн граждан лишатся работы, а примерно 3 млн предпринимателей по-

теряют свой бизнес. Положение усугубляет закрытие границ, ограничения для ряда бизнесов: отельного, ресторанного, туристического, авиаперевозок, - падение спроса и колебания на рынке валюты. Другой проблемой являются высокие арендные платежи. Чтобы как-то справиться с кризисом, компании сами пытаются перестроить бизнес: делают упор на онлайн-формат, сокращают объемы производства, отправляют сотрудников в принудительные отпуска. Но этого мало – без поддержки со стороны государства львиная доля небольших компаний не переживет последствий коронавируса.

Таким образом, в условиях кризисных ситуаций в первую очередь страдает малый бизнес, без помощи государства он не сможет осуществлять свою деятельность, а вероятнее всего «погибнет». Беспроцентные кредиты, кредитные каникулы, льготы на разные платежи и т.д. Только комплекс мер сможет помочь малому бизнесу, тем самым не повышать уровень безработицы в стране и выйти из экономического кризиса с небольшими потерями.

Список используемых источников

1. *Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации"* от 24.07.2007 N 209-ФЗ (последняя редакция).

2. *Ласточкина, А. И., Приходько К. А.* Роль банковского кредитования в развитии малого и среднего бизнеса в Хабаровском крае [Текст]/ Монография, 2019. – 3 с.

3. *Крамер, Э.* «Благодаря санкциям Россия смягчается от экономических потрясений в мире» [Текст]/ Статья в *The New York Times*, 24.03.2020 г.

**A. I. Lastochkina,
E. A. Sergeenko**

Keywords: small and medium businesses, unemployment rate, crisis, credit holidays.

The article deals with the problems of small and medium-sized businesses in crisis situations and offers solutions.

УДК 336.132.1

Н. Г. Леонова, канд. экон. наук
(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОСВЯЗИ РИСКА, ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И КРИЗИСА

Ключевые слова: риск, управление, внешние факторы риска, признаки кризиса, кризис, экономический кризис, безопасность.

Сегодняшние события являются важным этапом развития мировой экономики, определяют цикличность её развития. Многие новостные каналы отождествили данное развитие с экономическим кризисом. В статье рассмотрим соотношение понятий экономического кризиса и риска.

В словаре Уэбстера кризис отождествляется с крутым переломом в чем-либо, переходом в тяжелое состояние, острое затруднение с чем-либо или тяжелое положение. [1] Ряд авторов полагает, что слово заимствовано из немецкого языка, *krisis*. В этимологических словарях слово «кризис» обозначает что-то свежее, новое. В данном контексте кризис – это, отказ от старого и процесс очищения, формирование нового. В свою очередь, экономический кризис – это, нарушение, тяжелое состояние экономики, характеризуемое рядом признаков.

Классификация признаков экономического риска является вопросом дискуссионным. В настоящий момент стоит проблемы использование понятийных категорий в области кризиса обусловленная тем, что появляются дополнительные характеристики. Связанно это с тем, что мировая экономика и национальная экономика – это глобальная цикличная экосистема со своей экономической архитектурой, которой свойственны признаки живого организма.

По мнению Ю. С. Чапурко экономическому кризису свойственно:

- наличие противоречий в экономической системе;
- нарушение пропорциональности;
- цикличность тех или иных процессов.

Ограниченность представленных факторов можно объяснить универсальным подходом автора. Но отметим, что именно цикличность, как основной фактор, определяет дополнительные факторы экономического кризиса.

Сопоставим риск и экономический кризис, если в основе лежит фактор цикличности. В основе эмоциональной окраски по отношению к риску и кризису, можно отметить негативные тенденции.

Исследование указанных понятий имеет важное практическое и теоретическое значение. В практическом понимании категории риска и кризиса влияют на целый ряд политических и экономических вопросов. В действующем законодательстве активно рассматривается вопрос риск-ориентированного подхода, что отдаленно тождественно с вопросом кризиса. Множество экономистов акцентируют внимание при анализе риска на следующих категориях: вызов, опасность, угрозы [4].

В законодательстве чаще всего встречается понятие «угрозы» или «система управления риском», а также «риск-ориентированный подход». В федеральном законе «О безопасности», безопасность рассматривают с точки зрения прогнозирования, выявления, анализа и оценки различных угроз. Следовательно, законодатель отдаленно сравнивает риск и безопасность, можно косвенно утверждать, что риск связан с кризисом через призму угрозы.

Общим понятием, объединяющим кризис и риск, является также – причинение ущерба. Полагаем, экономический кризис – это, диспропорции в мировой экономики, которые при достижении пика приводят к её обновлению. Следовательно, кризис можно подразделить на несколько этапов, с точки зрения назревания и последствий:

- диспропорции в финансово-кредитной системе;
- кризис в реальном секторе экономики;
- ущерб, причиненный кризисными явлениями;
- обновление (обнуление) экономики, изменение её архитектуры.

Ущерб причиненный во время пика кризиса возможно соотнести с началом обновления экономики.

Дискуссионным вопросом также является соотношение безопасности территории и кризисных явлений. Проблематика безопасности обширна, исследователи уделяют внимание терминологии, индикаторам безопасности, показателям, пороговым значениям и т.д. Авторы научных статей также сравнивают безопасность территории с физическим объектом. В этом случае безопасность территории, как объект нужно верно описать.

Безопасность территории в первоначальном понимании – это отсутствие опасности. Вследствие негативного воздействия на территорию формируются кризисные явления через индикаторы опасности, безопасность территории нарушается. Как правило, появление индикаторов всегда свидетельствует об угрозе и опасности. Следовательно, безопасности как состояния отсутствия опасности не существует.

В. К. Сенчагов в своих работах определил, что экономическая безопасность – это не абстрактная конструкция, а механизм позволяющий реализовывать и защищать интересы организаций и общества в целом [6]. В статье Д. Л. А. А. Кораблевой рассмотрены несколько определений экономической безопасности, все они затрагивают экономические системы и характеризуют безопасность с позиции отсутствия опасности [7].

Следовательно, экономическая безопасность взаимосвязана с рисками, что определяет сущность кризисных явлений. Связь кризиса же и экономической безопасности заключается в их основных характеристиках. Характеристики кризиса в целом определяются рискованностью состоянием экономики региона.

Дискуссионным вопросом является соотношение кризиса и риска. Разница в явлениях заключается в следующем – одно явление является событием неопределённым, а другое вероятностным. Кризис можно только предположить, а риск, как случайное событие можно рассчитать с определённой долей вероятности. К общему признаку, по нашему мнению, можно отнести следующее – и одно и другое явление является результатом неверных управленческих решений.

Быстроменяющийся мир постоянно сталкивается с различными по своему составу и характеру кризисными явлениями, которые в той или иной степени влияют на экономическую безопасность. Как отмечают большинство авторов,

согласимся с ними, что главное место в рискологии и теории кризисов занимает теория экономической безопасности. Теория безопасности является связующим звеном и формирует целегенерирующую науку.

Список используемых источников

1. *Dictionary and Thesaurus | Merriam-Webster* [Электронный ресурс]. URL: <http://www.merriam-webster.com/> (дата обращения: 22.03.2020).
2. *Ченурко, Ю. С.* Конструирование дефиниции категории «Экономический кризис» // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2012. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/konstruirovanie-definititsii-kategorii-ekonomicheskiiy-krizis> (дата обращения: 23.03.2020).
3. *Протасеня, Ю. Е.* Теоретические основы понятия «Кризис» // Известия СПбГ-ЭУ. 2014. №1 (85). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-osnovy-ponyatiya-krizis> (дата обращения: 23.03.2020).
4. *Сушкова, И. А.* Соотношение и взаимосвязь понятий "вызов", "опасность", "угроза", "риск" // ИБР. 2018. №4 (33). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sootnoshenie-i-vzaimosvyaz-ponyatiy-vyzov-opasnost-ugroza-risk> (дата обращения: 23.03.2020).
5. *Воробьёва, Х. В.* Условия и последствия финансового кризиса // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2016. №12. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/usloviya-i-posledstviya-finansovogo-krizisa> (дата обращения: 23.03.2020).
6. *Сенчагов, В. К.* Методология обеспечения экономической безопасности // Экономика региона. 2008. № 3. С. 28–39.
7. *Кораблева, А. А.* Экономическая безопасность региона в системе видов региональной безопасности: уточнение терминологии // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2017. №40. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-bezopasnost-regiona-v-sisteme-vidov-regionalnoy-bezopasnosti-utochnenie-terminologii> (дата обращения: 24.03.2020).
8. *Курсанов, К. А.* Экономическая безопасность в категориях теории кризисов // Экономика и управление. 2012. № 1(86). С. 183-187.

N. G. Leonova

THEORETICAL ASPECTS OF RISK RELATIONSHIPS, ECONOMIC SECURITY AND CRISIS

Keywords: risk, management, external risk factors, signs of crisis, crisis, economic crisis, security.

Today's events are an important stage in the development of the world economy, determine the cyclical nature of its development. Many news channels identified this development with the economic crisis. The article considers the correlation of the concepts of economic crisis and risk.

Н. Г. Леонова, канд. экон. наук

З. И. Козлова,

О. Ю. Геревенко

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ ДЕФИНИЦИИ «РИСК» И КАЧЕСТВЕННОГО ОЦЕНИВАНИЯ ФАКТОРОВ РИСКА РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Ключевые слов: риск, экономическая безопасность, регион, развитие, факторы, безопасность.

Статья посвящена анализу понятий «риск» и «экономическая безопасность» региона. Также анализируются факторы риска экономической безопасности региона на примере Хабаровского края.

В современных условиях социально-экономической трансформации, устойчивое социально-экономическое развитие региона становится актуальной задачей для обеспечения безопасности национальной экономики, её устойчивости и стабилизации, способности к постоянному обновлению и совершенствованию. Полагаем, что устойчивое социально-экономическое развитие региона сопряжено с рисками.

С целью избегания неприятных последствий в будущем, поиска оптимального пути экономического развития, по которому надлежит двигаться региону как части общей национальной системы, необходимо учитывать региональные риски. Выявление, регулирование и оценка рисков социально-экономического развития региона является одной из важнейших задач, решаемых органами государственного управления.

В настоящее время нет универсального определения понятия «риск», что приводит к возможности различного толкования этого термина, в ряде случаев, противоречащих смыслу. Это объясняется во многом многоаспектностью этого явления, которое имеет несовпадающие, а иногда противоположные реальные основания [6].

Объективную природу риска обуславливает вероятностная сущность многих природных, социальных и технологических процессов, многовариантность отношений, в которые вступают субъекты социально-экономической жизни.

Региональные риски стоит рассмотреть, как многомерный процесс преобразования региона, связанный с преодолением неопределенности и предполагаемым отклонением результата от планируемых показателей, при реализации региональной стратегии развития региона. Также региональный риск характеризуется степенью надежности и стабильностью воспроизводственного процесса региональной экономики. Это выражается в небольших колебаниях результатов функционирования региона, одним из которых считается валовой региональный продукт [3].

При нынешней ситуации в мире понятие «безопасность» актуально как никогда. Так А. И. Татаркин говорил, что «экономическая безопасность определяется комплексом экономических, геополитических, экологических, правовых и иных условий, обеспечивающих: предпосылки для его выживания при наступлении кризиса и для развития в будущем; защиту жизненно важных интересов государства в отношении его ресурсного потенциала, сбалансированности и динамики развития и роста; создание внутреннего иммунитета и внешней защищенности от дестабилизирующих воздействий; конкурентоспособность на мировых рынках и устойчивость его финансового положения; создание достойных условий жизни и, как следствие, гармоничное развитие каждой личности» [5].

А по мнению В.Л. Тамбовцева, «экономическая безопасность страны – это совокупность свойств состояния ее производственной (в широком смысле) подсистемы, обеспечивающая возможность достижения целей всей системы» [4].

Таким образом, изучив подходы разных авторов к определению понятия «экономическая безопасность», можно резюмировать, что данное понятие достаточно многовариантное, поэтому при анализе экономической безопасности региона следует отталкиваться от того, который больше близок вам.

Но при этом, существенную роль играют факторы риска развития региона. Анализ статистической информации позволил выявить основные факторы риска в экономической, социальной и финансовой сферах Хабаровского края.

К экономическим факторам отнесем: снижение активного экономического развития – низкий темп роста ВВП на душу населения, отставание от среднероссийских показателей, несмотря на общую тенденцию к росту; снижение производственного потенциала – низкий объем промышленного производства; зависимость продовольственного рынка от импорта – снижение объема сельскохозяйственного производства.

К социальным факторам отнесем: снижение демографических показателей – сокращение численности населения из-за естественной убыли и оттока населения из региона; ухудшение уровня жизни населения – снижение реальных доходов населения, сохранение доли численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума.

К финансовым факторам: нарастание дефицитности консолидированного бюджета региона – тенденция увеличения объема дефицита регионального бюджета, темп роста расходов превышает темп роста доходов; увеличение регионального долга при отсутствии источников их покрытия – увеличение государственного долга за последние 5 лет более чем в 2 раза; снижение инвестиционного потенциала Хабаровского края – сокращение инвестиций в основной капитал.

Хабаровский край является одним из крупных регионов Дальнего Востока. При этом демографическая ситуация в регионе отражает общероссийские тенденции и показана общим сокращением численности населения. По данным национального рейтинга, состояния инвестиционной привлекательности в субъектах Российской Федерации Хабаровский край, к сожалению, наименее привлекателен для инвесторов, что говорит о низкой его экономической безопасности.

Полагаем, что перспективы укрепления экономической безопасности и снижение риска развития региона в первую очередь связаны с развитием и практической реализацией территорий опережающего социально – экономического развития.

Список используемых источников

1. *Стратегия* социального и экономического развития Хабаровского края на период до 2025 года, утверждена постановлением Правительства Хабаровского края от 13.01.2009 № 1-пр.
2. *Антамошкина, Е. Н.* Оценка продовольственной безопасности Южного федерального округа // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 42. С. 30–38.
3. *Сергеев, А. Г.* Теория региональных рисков: основные принципы и направления анализа // Экономический анализ: теория и практика, 2006. №8. С.24-34.
4. *Тамбовцев, В. Л.* Объект экономической безопасности России // Вопросы экономики. 1994. № 12. С. 45-53.
5. *Татаркин, А. И.* Социально-экономические риски: диагностика причин и прогнозные сценарии нейтрализации / Под ред. В.А. Черешнева, А.И. Татаркина. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010.
6. *Шапкина, А. С., Шапкин В. А.* *Теория риска и моделирование рисков*ых ситуаций. 5-е изд. М.: Издатель- торговая корпорация «Дашков и К°».

N. G. Leonova,

Z. I. Kozlova,

O. Yu. Gerevenko

DISCUSSION ISSUES OF DEFINITION “RISK” AND QUALITY-WALL EVALUATION OF RISK FACTORS OF DEVELOPMENT OF A REGION

Keywords: risk, economic security, region, development, factors, safety.

The article analyzes the concepts of "risk" and "economic security" of the region, as well as the analysis of risk factors for economic security of the region on the example of the Khabarovsk territory. The relevance of this analysis is that in the rapidly changing modern conditions, the ability of the region to provide a level of economic security is one of the primary tasks.

УДК 332.012.23

Н. Г. Леонова, канд. экон. наук

М. И. Кузнецова

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ

Ключевые слова: оценка предприятия, банкротство, предприятие, несостоятельность, прогнозирование.

В статье рассматриваются внешние и внутренние факторы, в наибольшей степени влияющие на риск банкротства. Проанализировав ухудшающиеся факторы микро- и макросреды, можно заранее спрогнозировать банкротство и провести эффективные мероприятия по его предотвращению.

В настоящее время существует немало работ, посвященных проблеме в условиях трансформации экономических отношений, в РФ особенно характерна высокая степень неопределенности, что существенно повышает риск банкротства предприятий в результате воздействия как внешних, так и внутренних экономических факторов. За последние десять лет очень многие предприятия различных форм собственности оказались на грани банкротства. В первую очередь это было связано с реформированием российской экономики и начавшимися кризисными процессами в мировом сообществе.

Все исследования, посвященные проблеме прогнозирования вероятности банкротства, можно разделить на три группы. В первую группу входят работы, сфокусированные на изучении конкретной модели и сравнении ее эффективно-

сти с альтернативными подходами [1]. Вторая группа включает в себя исследования выбора оптимального набора финансовых переменных, способного повысить прогнозную силу исследуемой модели. Примерами таких исследований могут служить работы У. Бивера [2], Е. Альтмана [3], Р. Таффлера [4]. Именно выбор переменных является важной частью процесса прогнозирования банкротства. Третья группа состоит из работ, посвященных исследованию прогнозирования несостоятельности с учетом различных внешних факторов. Так, многие российские ученые в своих трудах пытаются адаптировать зарубежные методики к современным реалиям нашей страны, учитывая ее политические, экономические и социальные особенности. Также с недавнего времени большую популярность обрели работы, изучающие отраслевую специфику предприятий в вопросе прогнозирования вероятности банкротства. Специалисты отмечают, что чем больше уточняющей информации о предприятии включено в модель, тем выше ее прогнозная сила. Данное исследование рассматривает прогнозирование вероятности банкротства компаний с учетом внешних факторов, соответственно, оно будет относиться к третьей группе.

В работе исследовали влияние внутренних и внешних факторов на банкротство предприятий. Были выдвинуты следующие гипотезы.

Гипотеза 1. Показатели финансового состояния предприятия влияют на банкротство компании. Влияние коэффициента оборачиваемости активов на банкротство изучали М. Карас и М. Резнакова [6]. Они пришли к выводу: чем больше значение коэффициента, тем меньше вероятность банкротства. Это подтверждается и в работе Ю.А. Даниловой [10], которая с помощью логистической регрессии построила прогнозную модель.

В исследовании М.Н. Алифа было отмечено, что компании с высоким значением коэффициента оборачиваемости активов имеют большую вероятность стать банкротами. Влияние коэффициента срочной ликвидности изучили М. Карас и М. Резнакова, которые пришли к выводу: чем больше коэффициент, тем меньше вероятность банкротства.

Без ликвидности компания не сможет выполнить свои краткосрочные обязательства при наступлении срока платежа, утверждают К. Петерсен и Т. Пленборг [7], и что риск ликвидности зависит от способности компании генерировать положительные чистые денежные потоки в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Они считают, что риск платежеспособности относится к способности компании выполнять свои долгосрочные финансовые обязательства, а также все будущие обязательства.

Краткосрочные проблемы с финансированием легче преодолеть, чем долгосрочные, поскольку краткосрочные проблемы часто решаются путем создания убедительного плана действий, позволяющего финансово нестабильной фирме получить необходимое финансирование от акционеров и кредиторов, в то время как долгосрочные проблемы требуют более тщательного долгосрочного планирования и реструктуризации.

Таким образом, К. Петерсен и Т. Пленборг пришли к выводу, что компании, имеющие проблемы с ликвидностью и платежеспособностью, являются вероятными кандидатами банкротства. Увеличение показателя текущей ликвидности уменьшает риск банкротства, утверждает М.Е. Змиевский. Обзор его позволяет сделать вывод, что банкротство предприятия зависит от показателя рентабельности активов. С ростом данного показателя вероятность банкротства снижается.

В своем исследовании М. Миронюк и А. Таран [8] выявили, что в эффективных компаниях снижение значения коэффициента операционной рентабельности дает значительные положительные результаты. Чистая рентабельность активов, как ни странно, у неплатежеспособных компаний находится на более высоком уровне.

В работе [9] М.Н. Кочугуева, Н.Н. Киселева и С.М. Анпилов провели анализ внешних и внутрифирменных факторов банкротства на примере российских компаний. Они выявили внутренние и внешние факторы банкротства компаний и построили собственную методику прогнозирования его наступления с помощью логит-анализа. В качестве объекта исследования выступают крупные российские компании с годовой выручкой более 500 млн руб. Авторы пришли к выводу, что с ростом рентабельности активов вероятность банкротства снижается. Они установили и проранжировали факторы, которые могут предсказать банкротство, и предположили, что существует значительная связь между финансовыми коэффициентами и риском банкротства. Были проранжированы финансовые показатели в зависимости от их способности прогнозировать риск банкротства и выявлены основные параметры, описывающие банкротство предприятий:

- рентабельность активов (она существенно отличает компании с финансовыми затруднениями и без);
- информация о текущей деятельности;
- операционный результат;
- характер и размер расходов.

За 2014–2019 гг. были выбраны 20 предприятий небанкотов. Исследование проводилось с помощью трех методов: множественный дискриминантный анализ, непараметрический анализ, метод искусственных нейронных сетей. Авторы пришли к выводу, что финансовые расходы по процентам намного меньше в компаниях, близких к банкротству, так как они не могут получить доступ к внешним средствам из-за их сомнительной репутации.

Финансовую деятельность компаний проанализировали А.Т. Аль-Кассар и Д.С. Солю, которые пришли к выводу, что из 25 финансовых коэффициентов, рассмотренных ими, 7 напрямую влияют на банкротство предприятий. К ним относятся:

- 1) коэффициент оборачиваемости чистого оборотного капитала;
- 2) отношение оборота к дебиторской задолженности;
- 3) отношение текущих активов к обязательствам;

- 4) коэффициент текущей ликвидности;
- 5) отношение текущих обязательств к активам;
- 6) коэффициент абсолютной ликвидности;
- 7) отношение прибыли до налогообложения к текущим обязательствам.

Гипотеза 2. Внешние факторы влияют на банкротство предприятия.

В своей работе М.Н. Алифа пишет, что ученый И.Х. Мохмад изучил влияние макроэкономических факторов на банкротство предприятий. По мнению И.Х. Мохмада, валовый внутренний продукт (ВВП) – самый значительный фактор, влияющий на банкротство. Влияние ВВП на банкротство предприятий признано огромным и в работе П. Банна и В. Редвуда. Также М.Н. Алифа отмечает, что М.М. Аль-Дарази и К.Е. Митчем полагают, что на банкротство оказывает огромное влияние фондовый индекс. В то же время С. Хол выделяет денежную массу в качестве основного макроэкономического фактора банкротства. Свое исследование М.Н. Алифа проводил среди предприятий торговли в Малайзии и пришел к выводу, что высокая кредитная ставка может привести компании к банкротству. Такие факторы, как экономический рост, доля компании на рынке выделяют М.Н. Кочугуева, Н.Н. Киселева и С.М. Анпилов. С ростом экономики вероятность банкротства снижается. Также она снижается и с ростом доли компании на рынке.

Ученые Б.Т. Клостер и Х.Д. Якобсон в результате исследования выявили, что в большей степени на банкротство влияют процентная ставка без влияния инфляции, а также циклические колебания экономики.

Общие факторы, приводящие предприятия к банкротству, изучал С.Б. Уидуани, и пришел к выводу, что более высокий уровень инфляции повышает вероятность банкротства предприятия, если предприятие больше не имеет возможности взять кредит. Чаще всего с такой проблемой сталкиваются недавно открывшиеся предприятия.

Таким образом, чем больше финансовая устойчивость предприятия, тем более оно способно адаптироваться к изменению условий внешней среды. В связи с этим первостепенное значение для предприятия приобретает диагностика риска банкротства предприятия.

Задача совершенствования методов и методик прогнозирования в разные времена решалась и решается по-разному, но, как показывает практика, необходима совокупность количественных и качественных методов для прогнозирования банкротства предприятия, перспектив развития предприятия в рамках экономической диагностики, призванной с помощью совокупности методов и методик, а также их комбинации распознавать проблемы и идентифицировать их.

Список используемых источников

1. *Altman, E. I.* Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy [Электронный ресурс] // URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs> (дата обращения: 25.03.2020).
2. *Beaver, W. H.* Financial Ratios as Predictors of Failure [Электронный ресурс] / Beaver W.H // Электронный научный журнал КубГАУ. – 2017. – № 129 (05).– Режим доступа <http://ej.kubagro.ru/2017/05/pdf/78.pdf> (дата обращения 23.03.2020).
3. *Жданов, В. Ю.* Методы финансового анализа предприятия (преимущества, недостатки, сравнение) [Электронный ресурс] / В.Ю. Жданов. – Режим доступа: <http://finzz.ru/metody-finansovogo-analiza-predpriyatiya.html> (дата обращения 23.09.2019).
4. *Федорова, Е. А.* Модели прогнозирования банкротства: особенности российских предприятий / Н.А. Федорова, Е.В. Гиленко, С.Е. Довженко // Проблемы прогнозирования. 2013. – № 2. – С. 85–92
5. *Демешев, Б. Б., Тихонова А. С.* Прогнозирование банкротства российских компаний: межотраслевое сравнение [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.profiz.ru/se/4_08/sprognozirovat_risk_bankr/ (дата обращения 01.03.2020)
6. *Карас, М., Резнакова М. А.* Прогнозирование банкротства в альтернативных условиях: влияние изменений в отрасли и времени на точность модели [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.profiz.ru/se/4_08/sprognozirovat_risk_bankr/ (дата обращения 01.03.2020)
7. *Яковлева, И. Н.* Значение финансовой и нефинансовой информации в выявлении риска несостоятельности [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.profiz.ru/se/4_08/sprognozirovat_risk_bankr/ (дата обращения 01.10.2019).

N. H. Leonova,

M. I. Kuznetsova

FORECASTING ENTERPRISE BANKRUPTCY TAKING INTO ACCOUNT FACTORS OF EXTERNAL AND INTERNAL ENVIRONMENT

Keywords: financial stabilization, comprehensive assessment, bankruptcy, enterprise, insolvency, forecasting.

The article discusses the external and internal factors that most affect the risk of bankruptcy. Having analyzed the deteriorating factors of the micro and macro environment, one can predict bankruptcy in advance and take effective measures to prevent it.

Н. Г. Леонова, канд. экон. наук

А. И. Марчук

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ УЧРЕЖДЕНИЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Ключевые слова: модель финансирования, финансовые ресурсы, учреждение высшего образования, бюджетное финансирование, образовательные услуги, рыночные инструменты.

В статье описаны модели формирования финансовых ресурсов высшего образования. Рассмотрены индивидуальные особенности каждой модели. Освещены положительные и отрицательные стороны указанных моделей.

Выявление ключевых и критических аспектов функционирования университета – неординарная задача, решению которой посвящено множество научных исследований. По мнению Черновой Е. Г., наиболее существенным для российских вузов элементом является различие в моделях финансирования университетов [3].

В результате анализа научных трудов авторов можно выделить следующие виды моделей формирования финансовых ресурсов:

- модель бюджетного финансирования;
- модель самофинансирования;
- рыночная модель.

Первая модель предполагает формирование финансовых ресурсов высших учебных заведений за счёт единовременных или регулярных поступлений денежных средств от учредителей. Высшие учебные заведения в соответствии с федеральным законом РФ «Об образовании» находятся в собственности органов государственной власти [1]. Исходя из этого, деятельность высшего учебного заведения финансирует государство, поэтому первая модель формирования финансовых ресурсов вузов получила условное наименование – бюджетное финансирование. Как правило, учреждения высшего образования при такой модели финансирования не могут самостоятельно распоряжаться своими финансовыми ресурсами.

Модель самофинансирования подразумевает, что формирование финансовых ресурсов вузов осуществляется исключительно за счёт доходов от собственной образовательной и иной деятельности: от реализации основных и дополнительных образовательных услуг; от реализации платных услуг населению; от выполненных научно-исследовательских работ по договорам с организациями; от учебно-производственной деятельности; от малых предприятий, созданных при вузах, и т.д. (рис. 1).



Рис. 1. Модель самофинансирования учреждения высшего образования

Вторая модель формирования финансовых ресурсов применяется в негосударственных вузах. Всего в Российской Федерации по официальным данным Росстата негосударственных учреждений высшего образования – 245 [2].

Рыночная модель характеризуется многообразием источников формирования финансовых ресурсов. Учреждениям высшего образования предоставляется возможность использовать разнообразные ресурсы финансирования, которые должны обеспечить качественное и эффективное функционирование учреждения, его соответствие потребностям рынка. Данная модель подчеркивает баланс между государственным и частным финансированием (рис. 2) [4].



Рис. 2. Рыночная модель формирования финансовых ресурсов учреждения высшего образования

Рассмотрим недостатки и положительные аспекты моделей, представленные в табл. 1.

Таблица 1

Преимущества и недостатки моделей формирования финансовых ресурсов учреждения высшего образования

Модели формирования финансовых ресурсов	Преимущества	Недостатки
Модель бюджетного финансирования	Государство полностью финансирует вуз; государство имеет организационные и финансовые механизмы для проведения научных исследований; контроль за рынком кадров	Строгое и децентрализованное финансирование; полное ограничение автономии и свободу вузов в принятии вопросов; зависимость от политической власти; зависимость от финансового состояния в стране; проблематично осуществлять быстрые изменения в деятельности вуза
Модель самофинансирования	Доверительные отношения между государством и учреждениями; свобода в принятии решений; эффективное использование финансовых ресурсов; развитая система управления внутри учреждения; дополнительные источники финансовых ресурсов	Непрозрачная финансовая отчетность; собственные академические интересы выше общественных; не способность некоторых слоев населения оплачивать высшее образование
Рыночная модель	Качественное и эффективное функционирование учреждения; соответствие потребностям рынка; поддержание конкурентоспособности; баланс между государственным и частным финансированием; более высокое качество образовательных услуг; своевременно реагировать на рынок труда; применение механизмов поддержки студентов	Строгий финансовый контроль; необходимость быстрого достижения научных результатов; поиск дополнительных финансовых ресурсов

Таким образом, рассмотрев все существующие модели финансирования, можно сделать вывод о том, что в современных экономических условиях образовательные учреждения вынуждены искать новые источники финансовых ре-

сурсов. В условиях рыночной экономики рациональное применение рыночной модели формирования финансовых ресурсов учреждения высшего образования положительно повлияет на сферу образования.

Сфера образовательных услуг стремительно развивается, создаются тренинги, семинары, дистанционное обучение и множество других образовательных продуктов. Высшее образование является неотъемлемой частью образования населения. Поэтому учреждения высшего образования столкнулись с высокой конкуренцией на рынке образовательных услуг и, следовательно, сокращением бюджетного финансирования. В таких условиях, чтобы оставаться конкурентоспособными и развиваться требуются дополнительные источники финансовых ресурсов. Это подталкивает на мысль, образовательная сфера подвластна рыночному механизму.

Список используемой литературы

1. *Об образовании* в Российской Федерации : федер. закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 10.06.2015) // Собрание законодательства РФ. – 2012. – № 55. – Ст. 6970.

2. *Статистика* негосударственных университетов [Электронный ресурс]: сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. – Режим доступа: <https://gks.ru/> (дата обращения 20.01.2020).

3. *Чернова, Е. Г.* и др. Модели финансирования образования и эффективность деятельности университетов // Вопросы образования. Educational Studies Moscow. 2017. № 3 С. 49 – 56.

4. *Черемушкин, С. В.* Предупреждение ошибок в оценке инвестиционных проектов: формулировки денежных потоков // Финансовый менеджмент. 2015. № 6. С. 69-87.

N. G. Leonova,

A. I. Marchuk

MODELS OF FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

Keywords: financing model, financial resources, institution of higher education, budget financing, educational services, market instruments.

The article uses models of the formation of financial resources of higher education. The individual features of each model are considered. The positive and negative sides of existing models are highlighted.

Н. Г. Леонова, канд. экон. наук

А. А. Никифорова

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ

Ключевые слова: международные стандарты, риск, риск-ориентированный подход.

В статье рассмотрены основы применения риск-ориентированного подхода зарубежными странами. Целью исследования является систематизация представления об управлении рисками международными стандартами. Используются методы теоретического исследования: сравнение, классификация, обобщение, системный подход. Гипотеза заключается в описании международных систем управления рисками, как возможности их дальнейшего применения в российской практике.

Изначально управление рисками на предприятиях сводилось к страхованию от ряда неблагоприятных случаев, например, при травматизме на производстве. Становление риск-менеджмента, как самостоятельной области в финансовой деятельности, началось относительно недавно и сопровождалось несколькими значимыми событиями: крахом Бреттон-Вудской системы, началом работы Чикагской биржи опционов и публикацией американскими экономистами – модели оценки стоимости опционов.

В процессе своего формирования, риск-менеджмент прошел несколько стадий, в результате которых были сформированы новые методы и подходы к оценке видов финансового риска. Первый скачок в области риск-менеджмента, конец 1980 года, был связан с оценкой, контролем и управлением рыночным риском и появлением модели стоимостной меры риска Value at risk. Затем, в 1997 году была разработана система Credit Metrics, которая обобщала методы оценки и контроля за рыночным риском к оценке кредитного риска, благодаря чему появилась возможность рассчитывать показатель ожидаемых потерь [4].

В настоящее время риск-менеджмент стал активно применяться не только в финансах, но и в других секторах экономики, например, для решения технологических, экологических, социальных задач. Так, начали появляться национальные стандарты управления рисками, разработанными учеными государств Австралии, Новой Зеландии, Канады, Японии, Великобритании, ЮАР.

Помимо этого, появляются такие стандарты, как стандарт Комитета спонсорских организаций комиссии Тредвея (COSO, США), стандарт Федерации европейских ассоциаций риск-менеджеров (FERMA) и стандарт по управлению рисками ISO 31000. Рассмотрим данные стандарты более подробно:

1. Стандарт FERMA (2002 год) действует на территории Европы и рекомендуется для внедрения системы управления рисками.

2. Данный стандарт определяет понятие «риск» как комбинацию вероятности события и его последствий. Выделяются четыре группы рисков предприятий: стратегические, операционные и финансовые, риски опасности. Риск-менеджмент рассматривается как центральная часть стратегического управления предприятием, задачей которой является идентификация рисков и управление ими. При этом отмечается, что риск-менеджмент как единая система управления рисками должна включать в себя программу контроля над выполнением поставленных задач, оценку эффективности проводимых мероприятий, а также систему поощрения на всех уровнях организации [1].

3. Стандарт COSO ERM (2004 год) используется внутренними аудиторами на территории США и обязателен к применению предприятиям, чьи акции котируются на Нью-Йоркской фондовой бирже. Данный документ представляет собой концептуальные основы управления рисками организаций и дает подробные рекомендации по созданию корпоративной системы управления рисками в рамках организации.

В мировой практике стандарт получил название «Куб COSO», так как процесс управления рисками организации в интерпретации состоит из восьми взаимосвязанных компонентов: определение внутренней среды, постановка целей, выявление рисков событий, оценка риска, реагирование на риск, средства контроля, информация и коммуникации, мониторинг [2].

4. Стандарт ISO 31000 Риск менеджмент (2002 год) является международным стандартом и не имеет территориальных ограничений, рекомендуется любым предприятиям и не специализируется на определенном секторе. В рамках ISO разработаны и действуют стандарты, рассматривающие отдельные аспекты управления рисками по направлениям деятельности: нефтегазовой отрасли, в сфере эксплуатации медицинского и промышленного оборудования и другое [3].

Применение риск-ориентированного подхода при формировании финансовой стратегии относительно новое направление для российской экономической науки. Основными трудностями, препятствующими развитию риск-менеджмента, являются восприятие риск-менеджмента только как антикризисной процедуры, недостаточность информации, непонимание задач и функций

риск-менеджмента, отсутствие необходимого количества высококвалифицированных специалистов, а также механизма подготовки кадров.

Риск-менеджмент может быть внедрен на сектора российской экономики, например, в операционную деятельность бизнеса, но при предварительной подготовке профессиональных кадров, совершенствованию программного обеспечения, которое позволит анализировать и рассчитывать риски в более короткие сроки.

Таким образом, риск-менеджмент на основе международных стандартов позволяет обеспечивать формирование правильной информационно-аналитической базы для проведения мониторинга деятельности организации, создания системы внутреннего контроля и разработки комплекса предложений по повышению его эффективности с учётом особенностей отношения к риску субъектов управления предприятием.

В основе методологии стандартов лежит многомерная классификация рисков по множеству аналитическим признакам, рассматриваются области управления рисками такие, как внутренняя среда организации, формирование целей и задач управления рисками, идентификация угроз и опасностей, способных оказать негативное влияние на достижение целей предприятия, способы реагирования на риски компании, осуществление контрольной деятельности, реагирующую на возникшие угрозы, обеспечение информации необходимых сторон и участников процесса, ответственных за оценку рисков, механизмы мониторинга или отслеживания рисков организации в управленческих процессах.

Список используемых источников

1. *FERMA* Федерация Европейских Ассоциаций риск-менеджеров [Электронный ресурс] // URL: <http://insurance-institute.ru/library/zothers/ferma.pdf> (дата обращения: 25.02.2020).
2. *COSO ERM* Управление рисками организаций [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.coso.org/documents/coso_erm_executivesummary_russian.pdf. (дата обращения: 26.02.2020).
3. *ISO 31000* Управление рисками [Электронный ресурс] // URL: http://www.iso.org/iso/ru/catalogue_detail?csnumber=43170. (дата обращения: 29.02.2020).
4. *Каранина, Е. В.* Комплексный подход к оценке стратегической позиции промышленного предприятия по уровню рисков как значимый инструмент стандартизации риск-менеджмента в России / [Электронный ресурс] // URL: <http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/19314/1/urfu1004s.pdf>. (дата обращения: 01.03.2020).
5. *Леонова, Н. Г., Никифорова А. А.* Вопросы применения риск-ориентированного подхода / Н. Г. Леонова, А. А. Никифорова // Современные проблемы экономического развития предприятий, отраслей, комплексов, территорий: материалы Международной научно-практической конференции (Хабаровск, 30 апреля, 2019 г.) : в 2 т. [под ред. М. В. Ивашкина, А. В. Колесникова]. - Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2019. - 2 т.

**N. H. Leonova,
A. A. Nikiforova**

INTERNATIONAL RISK MANAGEMENT STANDARDS

Keywords: international standards, risk, risk-based approach.

The article discusses the basics of applying a risk-based approach by foreign countries. The purpose of this study is to systematize the concept of risk management by international standards. The article used such methods of theoretical research as comparison, classification, generalization, systematic approach. The hypothesis of the study is to describe international risk management systems as the possibility of their further application in Russian practice.

УДК 332.012.23

Н. Г. Леонова, канд. экон. наук

А. А. Никифорова

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ИНТЕГРИРОВАННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Ключевые слова: риск, управление рисками, интегрированный подход, риск-менеджмент.

В статье рассмотрены особенности внедрения интегрированного подхода в риск-менеджмент предпринимательской деятельности, перечислены основные элементы данной системы. Цель – провести анализ перехода к интегрированному управлению рисками в российских компаниях. Гипотеза состоит в обосновании интегрированного подхода как фактора условия стабильности и эффективности функционирования компании на российском рынке.

© Леонова Н. Г., 2020

© Никифорова А. А., 2020

В современном мире риски подстерегают бизнесменов на каждом этапе его функционирования, например, появление сильных конкурентов, внедрение новых инноваций, ключевые ставки, экономическая ситуация в стране и в отрасли, которые могут угрожать жизнеспособности предприятий. Но при этом, с возникновением определенных рисков, появляются и возможности для получения прибыли. Владельцы бизнесов и их инвесторы всегда стремятся избежать ненужных рисков, чтобы не нарушить сбалансированное функционирование компаний. Выявление возможных рисков является основой процесса минимизирования потерь и определения потребности рационального развития риск-менеджмента предпринимательских структур. Поэтому, само управление рисками направлено на идентификацию рисков, ее дальнейшую классификацию, с последующим анализом и оценкой рисков, а также разработку и реализацию мер защиты от их негативного воздействия.

Несмотря на актуальность данной проблемы, российские предприниматели не всегда оценивают важность рисков, например, при заключении договоров, составлении финансовой стратегии деятельности предприятия. Своевременная оценка уровней рисков совместно с качественными проведенными мероприятиями по нейтрализации и минимизации, позволят сократить и возможно избежать многих потерь, и даже увеличить свой доход [1].

Как показывает практика, многие руководители российских предприятий не имеют четкого представления о риск-менеджменте, так как они не занимались анализом времени устойчивой работы своих предприятий в случае непредвиденных срывов. Помимо этого, многие руководители предпочитают не рисковать и принимают соответствующие решения. В связи с этим, на предприятия испытывают дефицит квалифицированных кадров в этой области [2]. Недостаточное внимание к анализу рисков приводит к снижению качества стратегического и оперативного управления компаниями, а в дальнейшем потерям экономического потенциала и ухудшению результатов ее деятельности.

Из этого следует, что основными требованиями в управлении рисками являются непрерывность, системность, комплексность, которые базируются на предприятии в качестве интегрированной системы. То есть, интегрированный подход к риск-менеджменту – это системное объединение всех организационных, материальных, интеллектуальных, информационных ресурсов предприятия для выявления, оценки, управления и прогнозирования динамично изменяющейся совокупностью рисков [3]. Интегрированный подход подразумевает управление рисками с точки зрения управления компании в целом, то есть во внимание должны быть приняты все риски, независимо от их происхождения, существенности и методов контроля. При этом, на предприятии должно быть понимание того, что риск-менеджмент является частью стратегического управления, с которым оно сталкивается в процессе своей деятельности [4].

Основными элементами интегрированной системы являются: обоснованность принятия решений, которая является средством обеспечения того, что будут приняты не только необходимые, а тщательно продуманные и взвешен-

ные); наличие единых принципов и подходов к управлению, анализу и оценке рисков, использование комплексных показателей и измерителей для формирования ясных отчетов о масштабности рисков; предоставление возможности обмениваться данными о возникающих рисках; распределение ответственности, привлечение в процесс управления рисками высшее руководство компании; наличие специализированной службы управления рисками, которая должна нести ответственность за деятельность по управлению рисками в рамках всей организации.

Рассмотрим преимущества от использования интегрированной системы: увеличение информированности высшего руководства о рисках для концентрации на стратегических задачах, которые компания готовится принять и действовать на их основе; стабилизация финансового положения компании за счет осуществления деятельности в контролируемых условиях; понимание реальных последствий того или иного риска в рамках всей организации; достижение конкурентных преимуществ и выработки эффективной финансовой стратегии развития бизнеса.

При этом, эффективная реализация интегрированного подхода возможна только при взаимодействии ключевых компонентов:

- организации последовательности выполнения основных функций управления (определение склонности к риску, создании информационной системы поддержки принятия решений для руководителей высшего и среднего звена, позволяющей контролировать ход деятельности и оценивать ее результаты);

- методологического обеспечения (количественная оценка подверженности риску, расчет экономического эффекта и эффективности с учетом риска, проверку на устойчивость);

- наличия информационно-аналитических систем.

Таким образом, внедрение интегрированного подхода риск-менеджмента – это длительный процесс, который предполагает постоянное обучение и повышение квалификации персонала, а также продуманную финансовую стратегию деятельности предприятия. Такой подход сделает управление рисками гораздо эффективнее и позволит добиться требуемого уровня безопасности, более эффективно контролировать риски и получить реальную картину ситуации на предприятии.

Список используемых источников

1. *Омарова, З. Н.* Риск как неизбежный фактор предпринимательской деятельности // [Электронный ресурс] URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=23804911> (дата обращения 15.03.2020).

2. *Вяткин, В. Н.* Риск менеджмент // [Электронный ресурс] URL: http://www.library.fa.ru/ve_files/works/Vyatkin.pdf (дата обращения 16.03.2020).

3. *Гамза, В. А.* Управление рисками в коммерческих банках: интегративный подход. // [Электронный ресурс] URL: <https://refdb.ru/look/1959622-pall.html> (дата обращения 17.03.2020).

4. *Энциклопедия* финансового риск-менеджмента / Под ред. А. А. Лобанова и А. В. Чу-гунова [Электронный ресурс] URL: https://forex-method.ru/sites/default/files/enciklopediya_finansovogo_risk-menedzhmenta.pdf (дата обращения 18.03.2020).

N. H. Leonova,
A. A. Nikiforova

INTEGRATED RISK MANAGEMENT SYSTEM IN ENTREPRENEURSHIP

Keywords: risk, risk management, integrated approach, risk management.

The article discusses the features of the introduction of an integrated approach in the risk management of entrepreneurial activity, lists the main elements of this system. The goal is to analyze the possibility of a transition to integrated risk management in Russian companies. The hypothesis is to justify an integrated approach as a factor in the stability and efficiency of companies in the Russian market.

УДК 338.246.2

Н. Г. Леонова, канд. экон. наук

Р. С. Тальченков

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Ключевые слова: малые предприятия, финансовый результат, доходы, анализ развития предпринимательства, предпринимательство РФ.

В статье проведен анализ динамики развития малого предпринимательства за период 2014-2018 годов, рассмотрен и проанализирован результат деятельности малых предприятий, выявлены проблемы и перспективы развития.

© Леонова Н. Г., 2020

© Тальченков Р. С., 2020

Предпринимательство является важнейшим элементом рыночной экономики, являясь движущей силой всестороннего экономического развития государства. Развитие малого и среднего предпринимательства является одним из эффективных способов решения социально-экономических проблем. На данный момент на развитие предпринимательства оказывают влияние внешние факторы. По нашему мнению, в непростой период существования предпринимательство ожидает от государства финансовой помощи.

В экономически развитых государствах удельный вес малого бизнеса в экономике довольно значительный и правительства стран различными способами стимулируют и содействуют его развитию, так как это положительно влияет на экономический рост, научно-технический прогресс, обеспечивает рынок товарами и услугами, способствует занятости населения, т. е. решает ряд актуальных экономических и социальных вопросов.

По данным федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [3], вклад малого бизнеса, рассчитанный на основе оборота предприятий, в 2018 г. составил 16 %, при этом число занятых в малом предпринимательстве составило 8,64 %, представлено в табл. 1.

Таблица 1

Динамика показателей развития малого предпринимательства в России за период с 2012 по 2016 гг. (по состоянию на 31 декабря)

Параметры	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Число малых предприятий, тыс.	235,6	232,4	172,9	256,7	238,3
Процент к общему числу предприятий	4,82	4,61	3,63	5,39	5,65
Темпы прироста (%):					
— цепные;	-	-1,36	-25,60	48,47	-7,17
— базисные	-		-26,61	8,96	1,15
Численность работников, занятых на малых предприятиях, тыс. чел.	6358,4	6725	5389	6671,9	6271,7
Темпы прироста (%):					
— цепные;	-	5,77	-19,87	23,81	-6,00
— базисные	-		-15,25	4,93	-1,36
Оборот малых предприятий, млрд руб.	16692,9	25537,3	18738,2	27586,4	29425,6
Оборот малых предприятий в процентах к обороту всех предприятий, %	12,92	18,04	12,55	17,07	15,99
Темпы прироста (%):					
— цепные;	-	52,98	-26,62	47,22	6,67
— базисные	-		12,25	65,26	76,28

Как видно из таблицы, наибольшие изменения показателей произошли в 2016 г. Число малых предприятий и оборот снизились на 25 %. Численность работников, занятых на малых предприятиях в этот период, снизилась на 20 %.

Это произошло вследствие изменения критериев отнесения предприятий к субъектам малых и средних постановлением Правительства РФ [2].

К микропредприятиям относятся организации с выручкой до 120 млн р., к малому бизнесу – с выручкой до 800 млн р., к среднему – до 2 млрд р. Число средних и микропредприятий в этот период увеличилось. В период 2015-2016 гг. объем государственной поддержки предпринимательства значительно снизился с 17 млрд р. в 2015 г. до 12 млрд р. в 2016 г.

Анализ динамики структуры численности малых предприятий показывает сокращение числа предприятий по всем сферам в 2016 г., о чем говорит снижение числа малых предприятий в этот период. Также отметим тенденцию сокращения субъектов предпринимательства, занимающиеся операциями с недвижимостью. По всем остальным сферам предпринимательства тенденция сохраняется одинаковая: рост в 2017 г. и небольшое сокращение в 2018 г., в связи с уменьшением общего количества малых предприятий в этот период на 7 %.

Данные по сальдированному финансовому результату деятельности организаций приводятся в фактически действовавших ценах, структуре и методологии соответствующих лет приведены в табл. 2.

Таблица 2

Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности организаций по видам экономической деятельности (млн р.).

Вид экономической деятельности	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	28665	70041	60048	53593	72512
Добыча полезных ископаемых	-5464	7021	2188	5035	8322
Обрабатывающие производства	56533	80458	120842	40250	156786
Обеспечение электрической энергией, газом и паром	-21	-3749	4225	2004	2438
Строительство	59957	47656	64199	75593	75055
Торговля оптовая и розничная	174539	226812	284442	327339	358679
Транспортировка и хранение	22032	21113	41793	46878	49745
Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	12574	10108	16623	23486	28686
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	148324	55472	292511	35800	52063
Всего	497139	514932	886871	609978	804286

Отметим динамичный рост прибыли предприятий оптовой и розничной торговли, сферы транспортных услуг и гостиничного бизнеса, их рост составил более, чем в 2 раза. Последние годы были тяжелыми для сельского хозяйства и обрабатывающей промышленности, сальдированный финансовый результат последней снизился в 3 раза за этот год. К этому привело укрепление курса рубля и снижение экспорта. Однако в 2018 году тенденция поменялась, и спад перешел в резкий рост. Практика развитых стран показывает, что малое предпринимательство имеет большое значение для экономики государства, вследствие невысоких расходов на осуществление деятельности, отсутствия потреб-

ности в крупном первоначальном капитале, высокую оборачиваемость капитала.

Однако наряду с достоинствами присутствуют сложности ведения бизнеса. Например, высокий уровень риска, низкая обеспеченность ресурсами, зависимость от более крупных компаний, качество и компетентности управления, проблемы финансирования, административные проблемы на региональных уровнях. Поэтому малое предпринимательство требует особой государственной поддержки различного характера, не только финансовой, но и информационной, поскольку развитие и укрепление предпринимательского сектора способствует развитию конкурентной рыночной среды.

Список используемых источников

1. *О развитии* малого среднего предпринимательства в Российской Федерации : Федеральный закон №209-ФЗ [принят Государственной думой 6 июля 2007 года : одобрен Советом Федерации 11 июля 2007 года] – Москва : Проспект ; Санкт-Петербург : Кодекс, 2017. – 158 с.
2. *О предельных* значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства : Постановление правительства РФ №702 [Принят Правительством РФ 13 июля 2015 года] // Собрание законодательства Российской Федерации от 20 июля 2015 г.
3. *Портал* Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации : информационно-статистический сайт. – Москва, 1999-2020. – URL: <https://gks.ru/> (дата обращения 31.03.2020).
4. *Малое и среднее* предпринимательство в России. 2017 : статистический сборник // Росстат – 2017. – URL: https://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/mal-pred17.pdf (дата обращения 26.03.2020).
5. *Оралов, А.* Финансовая поддержка малого предпринимательства: зарубежный и российский опыт / Оралов. А. // Вестник молодежной науки – 2016. – №2(4). – Библиогр.: с. 92-98 (27 назв.). – URL: <http://vestnikmolnauki.ru/wp-content/uploads/2016/11/Oralov-4.pdf> (дата обращения: 10.11.2019).

**N. G. Leonova,
R. S. Talchenkov**

ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF SMALL ENTREPRENEURSHIP OF THE RUSSIAN FEDERATION: PROBLEMS AND PROSPECTS

Keywords: small enterprises, financial result, analysis of the development of small enterprises.

The article analyzes the dynamics of small business development for the period 2014-2018, considers and analyzes the balanced result of the activities of small enterprises, identifies problems and development prospects.

Е. Н. Гурьева, канд. экон. наук

Д. В. Романова

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ФАКТОРЫ БУХГАЛТЕРСКОГО РИСКА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОРГАНИЗАЦИИ

Ключевые слова: консерватизм, бухгалтерский риск, внешние потребители информации, резервы, финансовые результаты.

В статье рассмотрены наиболее значимые факторы, определяющие величину бухгалтерского риска. А также возможность их отражения в учете и влияния на конечные финансовые результаты работы организации.

Коммерческая деятельность по своей сущности является рискованным действием, поскольку как бы детально и предусмотрительно не велась плановая работа, всегда будут не учитываемые факторы, изменения и действия которых невозможно точно предугадать. Именно в области риска в менеджменте преобладает наибольшее их количество, как по видам, так и по влияющим факторам. По мере того, как в бухгалтерском учете была признана международная гармонизации, а за тем финансовая отчетность стала основополагающей не только для государства, но и для собственников и инвесторов, появилось понятие бухгалтерского риска. Несмотря на то, что бухгалтерская система в качестве одного из основополагающих принципов использует консерватизм, риски стали определяющими реалиями текущей коммерческой и, в том числе бухгалтерской, деятельности. Современная научная общественность определяет бухгалтерский риск «как совокупный результат взаимного влияния рисков, которым подвергается хозяйствующий субъект», с одной стороны, и как «возможность искажения информации в бухгалтерской отчетности предприятия, обусловленной несоблюдением основных принципов и стандартов бухгалтерского учета» - с другой (1, с. 56). Такая постановка вопроса предполагает, что при чтении, анализе и принятии управленческих решений на основе финансовой отчетности всегда следует иметь в виду возможность некоторой неточности или допускать вероятность ошибки, которая может быть для принятия решения не существенна, но она характеризует наличие бухгалтерского риска.

Для более глубокого понятия такого риска в учетной работе организации используют классификации бухгалтерских рисков, которые группируют по ряду признаков, выделяя существенные характеристики в каждой группе, табл. 1.

Таблица 1

Классификация бухгалтерских рисков

Классификационный признак	Вид бухгалтерских рисков	Краткое описание	Последствия для организации
Причина возникновения	Преднамеренные	Недобросовестное искажение информации в корыстных целях	Фальсификация показателей отчетности
	Непреднамеренные	Ошибки в расчете показателей и регистрации объектов учета	Снижение качества финансовой отчетности и контроля за движением учетных объектов
Место возникновения	Риски отчетности	Ошибки в расчетах показателей	Снижение достоверности отчетности
	Риски синтетического учета	Арифметические ошибки в учетных регистрах	Снижение объективности показателей отчетности, несоответствие данных учета
	Риски аналитического учета	Ошибки в складском учете, хищения, естественная убыль	Сокращение величины активов, получение отрицательного финансового результата
Масштаб влияния	Внешние	Несоблюдение бухгалтерских стандартов	Осложнение взаимоотношений с государственными финансовыми и налоговыми органами
	Внутренние	Неправильность или несоответствие учетной политики специфике хозяйственной деятельности	Ухудшение деловой репутации организации, снижение эффективности деятельности
Отношение к законодательству	Противоречащие	Налоговые нарушения и преступления	Уменьшение прибыли в результате наложения штрафных или иных санкций, пени
	Не противоречащие	Оптимизация налогообложения	Уменьшение налогового бремени, снижение социальной ответственности
Существенность	Существенные	Оказывают влияние на принятие решения (более 5 % от итога)	Снижение доверия пользователей, ухудшение деловой репутации
	Несущественные	Не оказывают существенного влияния на результат	Снижение уровня ответственности за формирование информации в учете

Несмотря на достаточно широкий спектр классификации, наиболее часто в практике используются значимость бухгалтерского риска от внешних и внутренних факторов. Среди внешних наиболее значим фактор релевантности учет-

ной информации, представленной в отчетности. Релевантность означает не просто сопоставимость информации учетных периодов, но и существенность и уместность данных для принятия решения на основе представленной отчетности, причем релевантная информация используется обычно для принятия решение на будущее, а не оценки прошедших периодов. Следовательно, нарушение релевантности при сопоставлении финансовых результатов может привести к неверным решениям об их распределении, использовании, соответственно сбоям в производстве или товарообороте, и как следствие незапланированным убыткам, вместо рассчитанной прибыли. В составе внутренних факторов следует выделить фактор формирования учетной политики, методы учета отдельных объектов в которой часто выбираются с точки зрения простоты их расчета, а не значимости достижения конечной цели – увеличения прибыли. Тем более что на этапе формирования учетной политики редко используются специалисты в менеджменте и экономисты-аналитики.

Как продолжения фактора учетной политики можно вынести отдельным фактор оценки активов и обязательств. Хотя стандартами четко оговариваются виды оценок для бухгалтерского учета при первичном признании, остаются виды и методы последующих оценок при переоценке, когда самой точной оценкой является суждение специалиста-оценщика. Но правомерными являются и расчетные методы, основанные на уровне износа и предположения дальнейшего использования. Такие же условия возможной не точности возникают при использовании справедливой стоимости, когда для данного вида активов нет активного рынка. А при расчетах всегда еще присутствует элемент не точности, ошибка расчетов, и хорошо, если бухгалтер профессионал и может свести уровень ошибки к минимуму, не влияющему на существенность полученной информации. Следующим существенным фактором внутреннего бухгалтерского риска следует назвать профессионализм бухгалтера, от которого зависит наличие или отсутствие текущих ошибок при отражении учетной информации, выявление ошибок или убытков прошлых периодов, четкое обоснование фактов после отчетной даты, использование оптимизации налогов и отложенного налогообложения и другие моменты учетной работы. Правильная профессиональная работа бухгалтера резко снижает уровень бухгалтерских рисков. Тем более правильно используя риск-менеджмент в целом, бухгалтер предвидит возможные коммерческие риски и создает их преграду в виде резервов.

А поскольку число резервов, а часть и их размеры организация рассчитывает самостоятельно, то появляется еще один фактор бухгалтерского риска, финансовый результат в виде убытка за счет преувеличенных числа и размеров резервов. Экономически для формирования резервов ограничением является коммерческая цель - максимизации прибыли. И в этой ситуации бухгалтерские риски менее значимы для конечного финансового результата, чем непосредственно коммерческие риски. Но отражение и предотвращение одних находится в прямой зависимости от других, а, следовательно, бухгалтерские риски не менее важны, чем коммерческие.

Список используемых источников

1. *Абрамова, М. А.* Построение системы риск-ориентированного управленческого учета в организации / М. А. Абрамова, Д. К. Ветрова // Экономика. Бизнес. Банки. — 2013. — №2(3). — С.55-60.
2. *Матушевская, Е. А.* Бухгалтерские риски: сущность, классификация, причины возникновения / Матушевская Е.А., Алексеева Л.А./Таврический научный обозреватель, www.tavr.science № 12 (17) — декабрь 2016 г.

**E. N. Gureva,
D. V. Romanova**

FACTORS OF ACCOUNTING RISK AND ITS EFFECT TOWARDS FINANCIAL RESULTS OF ORGANISATIONS

Keywords: conservatism, accounting risk, external customers of information, reserves, financial results.

This article deals with the most significant factors, which determined a measurement of accounting risk, also an opportunity its reflection in an accounting estimate and effects towards final financial results of organizations work.

УДК 330.322.16

Н. Г. Тянь
(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ЭНДАУМЕНТ-ФОНД КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Ключевые слова: эндаумент-фонд, источник долгосрочного финансирования, общеобразовательные учреждения.

В статье предложена модель формирования общеобразовательным учреждением эндаумент-фонда, а также раскрыты инструменты, необходимые для реализации данной модели.

В нашей стране, в отличие от мировой практики, идея благотворительности и попечительства в науке и образовании слабо развита и недостаточно популярна.

Образование, наука и инновации, сегодня, в основной массе финансируются за счет средств государственного бюджета. Но мы должны понимать, что эффективно развивать свою деятельность и направления они смогут, только взаимодействуя с наукой, средней и высшей школой. В том числе – финансово участвуя в их модернизации. Такое сотрудничество можно осуществить, посредством формирования эндаументов. [5]

Эндаумент – это независимый источник общественного финансирования, который способен сформировать школу будущего, а также объединить все школьные поколения. Он необходим для того, чтобы обеспечивать долговременную поддержку и развитие школы не только сейчас, но и через 10, 20, 30 лет, когда в школу придут учиться дети и внуки нынешних учеников. Если у школы будет эндаумент на 3 миллиона рублей, то каждый год она будет получать примерно 300 тысяч рублей дохода. Эти 300 тысяч могут быть использованы только на ее развитие: приобретение новой техники, участие талантливых учеников в олимпиадах, выдачу премий учителям, приглашение высококлассных специалистов и т.п. В связи с этим предлагается рассмотреть модель формирования фонда целевого капитала и следующие этапы его формирования общеобразовательным учреждением. [3]

Для создания фонда предлагается выбрать открытую модель эндаумента, для которой свойственны:

- высокая информационная прозрачность функционирования фонда;
- большое число жертвователей;
- наличие пожертвований различных размеров;
- постоянная пополняемость фонда;
- создание эффективных и прозрачных условий для частного и публичного финансирования общеобразовательного учреждения со стороны физических и юридических лиц.

Реализация данной модели эндаумента может быть осуществлена за счет следующих инструментов:

- ведение и пополнение базы выпускников для поддержания взаимодействия с ними;
- развитие партнерства с выпускниками, проведение встреч с выпускниками;
- организация конференций и выступлений бизнесменов, общественных и политических деятелей в общеобразовательном учреждении.

При реализации и продвижении проекта по созданию фонда предлагается ориентироваться на развитие долгосрочных отношений с партнерами, популяризации регулярных пожертвований.

Для развития партнерства с выпускниками и создания условий для функционирования эндаумента с помощью ассоциации выпускников и поддержки его дальнейшего развития предлагается:

- разработка концепции развития партнерства с выпускниками;

- проведение опроса выпускников;
- создание современных коммуникационных площадок взаимодействия между выпускниками и общеобразовательным учреждением;
- разработка и реализация системы поддержки инновационных, предпринимательских, творческих и социальных проектов преподавателей, учащихся и выпускников (табл. 1).

Таблица 1

Этапы реализации проекта по формированию фонда целевого капитала общеобразовательным учреждением

Этап	Содержание деятельности
Регистрация фонда.	Проведение собрания учредителей фонда, разработка устава и других документов. Определение правления фонда и исполнительного органа.
Формирование Попечительского совета	Проекты писем о приглашении в состав Попечительского совета. Предварительная работа (встречи) с потенциальными членами Попечительского совета. Утверждение состава Попечительского совета.
Разработка плана фандрайзинговой кампании	Разработка плана по продвижению фонда и концепции развития партнерства с выпускниками, родителями и другими потенциальными жертвователями.
Разработка стратегии развития ФЦК	Разработка тактики и долгосрочной стратегии развития ФЦК.
Создание интернет страницы фонда	Создание и организация работы web-страницы фонда на платформе официального сайта общеобразовательного учреждения.
Принятие решения о формировании целевого капитала.	Принятие решения фондом о формировании целевого капитала. Открытие банковского счета. Реализация фандрайзинговой кампании. Создание Ассоциации выпускников, организация встреч с выпускниками.
Формирование первичной группы жертвователей	Достижение фондом минимально установленного уровня целевого капитала - 3 млн руб.
Передача 3 млн руб. в Управляющую компанию	Инвестирование полученных средств на: <ul style="list-style-type: none"> – материально-техническое оснащение; – модернизация образовательного процесса с целью повышения качества образования; – финансирование научно-исследовательских, инвестиционных проектов преподавателей гимназии и обучающихся; – финансирование инициатив и проектов, обучающихся с целью поддержки талантливой молодежи; – развитие кадрового потенциала путем финансирования повышения квалификации и стажировок работников общеобразовательного учреждения в российских и зарубежных образовательных учреждениях; – укрепление деловых и дружеских связей выпускников и их родителей.

Для поиска потенциальных источников финансирования, формирования общественного мнения в пользу поддержки деятельности общеобразовательного учреждения необходимо разработать план фандрайзинговой кампании, в основе которого будет продвижение имени школы, гимназии или лицея через истории успеха выпускников и публичная благодарность общеобразовательного учреждения за пожертвование, привлечение общественного интереса к проекту.

Используя предложенную модель формирования фонда целевого капитала (эндаумент-фонда), общеобразовательное учреждение, а именно школа или гимназия, или лицей, поэтапно может сформировать эндаумент-фонд на своей основе и получать дополнительное финансирование. За эндаументами – будущее, и те российские школы, которые привлекают средства в данные фонды, примерно через 20 лет будут иметь значительные дополнительные средства в бюджетах и будут заметно опережать аналогичные школы, не уделяющие сейчас должного внимания развитию фондов целевого капитала [1,2].

Список используемых источников

1. ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» № 275 от 30.12.2006 г.
2. Сидоров, Д. //Такие дела. режим доступа: www.takiedela.ru
3. Миркин, Я. М. Эндаумент-фонды государственных и муниципальных образовательных учреждений: организация деятельности, состояние и перспективы развития: Практическое руководство / Я.М. Миркин, К.Б. Бахтараева, А.В. Левченко, М.М. Кудинова. – М.: Финансовый университет, 2010. – С. 48.
4. Климанов, В. В. Фонды целевого капитала: перспективы развития в России / монография В.В. Климанов – М.: Благотворительный фонд В. Потанина. 2019 г. – С. 208.
5. Карловская, Е. А. «Эндаумент-фонд – эффективное вложение в будущее поколения студентов, аспирантов, профессоров ТОГУ» / Карловская Е.А. // «Мой университет». 2018 №1 (43). С. 45.

N. G. Tyun

ENDANCE FUND AS A SOURCE OF FINANCING OF GENERAL EDUCATIONAL INSTITUTIONS

Keywords: endowment fund, source of long-term financing, educational institutions.

The article proposes a model for the formation of an endowment fund by stages by a general educational institution, and discloses the tools necessary for implementing this model.

О. А. Филатова, канд. экон. наук

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ ЯПОНИИ: НАЛОГИ КАК ЧЛЕНСКИЕ ВЗНОСЫ ОБЩЕСТВА

Ключевые слова: налоговая система, налог, сбор, пошлина, ставка налога, налогооблагаемая база.

В статье рассмотрены особенности налоговой системы Японии и дана краткая характеристика действующей японской системы налогообложения. На основе анализа различных источников автором выделены основные национальные и местные налоги, сборы и пошлины, затронуты проблемы налогообложения, вопросы, связанные с уплатой налогов и организацией ведения налогового учета.

Японское общество характеризуют особые отношения: каждый японец осознает себя частью общества, определенной социальной группы, которой соответствует определенный стиль поведения, при этом проявляются такие черты группового поведения как дисциплинированность, преданность авторитету, чувство долга. То есть черты японского национального характера сгруппированы по принципу «этническая общность – группа – личность» [7]. Причем личность стоит именно на последнем месте, а влияние общества на поведение граждан сильнее, чем влияние закона. В этих условиях человек как часть системы, социальной группы превосходно понимает свою роль в обществе и, в том числе, свои обязанности по уплате налогов, поскольку налоги рассматриваются как членские взносы общества, как источник финансирования расходов общества на государственные и муниципальные услуги, такие как: социальное обеспечение, включая выплату пенсий, здравоохранение, образование, оборону, оплату услуг полиции и пожарной охраны, проведение превентивных мероприятий, содержание дорожной и парковой инфраструктуры, систем водоснабжения и канализации и т. д.

Таким образом, все члены японского общества, уплачивая налоги, выполняющие фискальную, перераспределительную функции и функцию стабилизации экономики, вносят личный вклад в развитие общества и поддерживают друг друга. К тому же, независимо от гражданства, любое лицо, проживающее или временно пребывающее в Японии (например, по трудовой визе) и получа-

ющее зарплату и иные денежные выплаты, подпадает под действие японской системы налогообложения. Под действие японской системы налогообложения попадают также предприятия. Здесь вновь можно отметить особенности: порядка 99 % японских предприятий относятся к малому и среднему бизнесу (это в т. ч. семейный бизнес) и на них занято около 70 % от величины всего работающего населения. Зачастую данные предприятия обладают высокими технологиями и занимаются изготовлением высокотехнологичной продукции.

Построение налоговой системы Японии базируется на принципах:

- справедливости (принцип «горизонтальной справедливости» требует, чтобы налогоплательщики с одинаковым уровнем дохода платили одинаковую сумму налога, а принцип «вертикальной справедливости» требует, чтобы налогоплательщики с более высоким достатком платили, соответственно, налог в более высоком размере);

- нейтральности, предполагающем, что налоговая система не должна искажать экономический выбор людей и организаций (корпораций);

- простоты (понятности), означающем, что система налогообложения должна быть максимально упрощена и понятна [2].

Япония – конституционная монархия, государство, имеющее трехуровневую правительственную систему, состоящую из национального правительства, 47 префектур и более 1700 муниципалитетов. Налогоплательщики несут ответственность за уплату установленной суммы налогов соответственно национальному правительству, Токийскому столичному правительству, префектурным и местным властям. Налоги, устанавливаемые и собираемые национальным правительством, называются национальными налогами, а налоги, взимаемые префектурами или муниципальными органами власти (округами, крупными городами, небольшими городами, деревнями), называются местными налогами. Всего законодательством Японии предусмотрено более 40 национальных и местных налогов.

Основные национальные налоги, сборы и пошлины Японии представим в табл. 1 [1, 2, 3, 4, 5].

К прямым налогам на доходы относился также специальный местный налог на прибыль организаций (*special local corporation tax*) – национальный налог, который предусматривал подачу налоговых деклараций в местные органы власти вместе с декларациями по местным налогам. Данный налог был отменен с 01.10.2019 г.

Законодательство о местном налогообложении предоставляет муниципалитетам правовую основу для взимания различных местных налогов. Ниже в табл. 2 приведем основные местные налоги Японии, разделив их на две группы: префектурные / столичные и муниципальные [1, 2, 3, 4, 5].

Основные национальные налоги, сборы и пошлины Японии

ПРЯМЫЕ	КОСВЕННЫЕ
<p>НАЛОГИ НА ДОХОДЫ</p> <ul style="list-style-type: none"> – подоходный налог (income tax) (облагается годовой доход физических лиц); – налог на доходы (прибыль) организаций (corporation tax) (облагается валовый доход, уменьшенный на величину вычитаемых расходов, например, затрат на продажу, убытков от стихийных бедствий и т. п. в соответствии с законодательством); – местный налог на доходы (прибыль) организаций (local corporation tax) (несмотря на название, является национальным налогом); – специальный подоходный налог для восстановления (special income tax for reconstruction) (взимается в период 2013–2037 гг. для реализации мер по восстановлению инфраструктуры после Великого Восточно-Японского землетрясения). 	<ul style="list-style-type: none"> – налог на потребление (consumption tax) (облагаются товары и услуги (сервисные компании и продавцы, продающие товары и оказывающие услуги, обязаны взимать с потребителей сумму, эквивалентную налогу на потребление, включаемую в цену товара (работы, услуги)); – налог на алкоголь (alcohol tax) (включается в стоимость sake, пива, виски и других алкогольных напитков крепостью выше 1 %); – табачный налог (tobacco tax) (включается в стоимость табачных изделий); – специальный табачный налог (special tobacco tax); – налог на бензин (gasoline tax) (включается в стоимость бензина); – специальный налог на бензин (special gasoline tax); – налог на авиационное топливо (aviation fuel tax) (включается в стоимость авиационного топлива); – налог на нефть и каменный уголь (petroleum and coal tax) (включается в стоимость нефти и каменного угля); – налог на сжиженный газ (liquefied petroleum gas tax) (включается в стоимость сжиженного газа); – гербовый сбор (document-related stamp tax) (взимается за оформление отдельных видов документов, например, соглашений о слиянии, о передаче бизнеса, о передаче недвижимости и др.); – регистрационный и лицензионный сбор (registration and license tax) (взимается за осуществление регистрации, например, при выдаче лицензий, разрешений, патентов и т. п.); – налог на вес транспортного средства (vehicle weight tax) (для выдачи свидетельств о техническом осмотре транспортных средств и номеров транспортных средств (регистрационных знаков)); – специальный тоннажный сбор (special tonnage tax); – тоннажный сбор (tonnage tax) – портовый сбор, начисляемый по определенным признакам с чистой регистровой вместимости судна; – таможенная пошлина (customs duty) на товары, импортируемые из-за пределов Японии (также облагаются заграничные сувениры, превышающие необлагаемый лимит).
<p>НАЛОГИ НА ИМУЩЕСТВО</p> <ul style="list-style-type: none"> – налог на наследство (inheritance tax) (облагается наследуемое имущество); – налог на дарение (gift tax) (облагается ценное имущество, полученное от других лиц в безвозмездное пользование). 	

Местные налоги и сборы Японии

Префектурные / столичные (для жителей Токио)	Муниципальные
<ul style="list-style-type: none"> – индивидуальный налог на проживание (резидентство) в префектуре / столице (prefectural / metropolitan inhabitants tax); – индивидуальный налог с предприятий (enterprise tax); – налог на приобретение недвижимости, включая земельные участки и здания (real estate acquisition tax); – местный налог на потребление (local consumption tax); – транспортный налог, уплачиваемый владельцами транспортных средств (automobile tax); – налог на приобретение автомобилей, уплачиваемый при приобретении транспортного средства (automobile acquisition tax); – налог на дизельное топливо (light oil delivery tax); – префектурный табачный налог (local tobacco tax); – налог на использование поля для гольфа (golf course utilization tax); – налог на охоту (hunting tax) и др. 	<ul style="list-style-type: none"> – индивидуальный муниципальный налог на проживание (резидентство), взимаемый муниципальным органом власти (municipal inhabitants tax); – налог на основные средства (fixed asset tax); – налог на освоение земель (land development tax); – налог на лёгкие транспортные средства, к которым относятся мопеды, скутеры, мотоциклы, миникары, небольшая спецтехника (тракторы, грузовики для сельскохозяйственных работ, автопогрузчики и т. п.) (light vehicle tax); – налог на купание в горячих источниках (bathing tax); – налог на городскую планировку / на развитие городов (city (urban) planning tax) (собранные средства направляются на строительство / реконструкцию дорог, систем водоснабжения и канализации, реализацию парковых проектов и т. д.); – национальный налог на медицинское страхование (national health insurance tax). и др.

Наибольший объем налоговых поступлений обеспечивают такие налоги, как подоходный налог, налог на потребление, налог на прибыль организаций [2].

Индивидуальные подоходные налоги Японии включают в себя национальный подоходный налог и местный налог на проживание (резидентство). Налоговый период по данным налогам для физических лиц – календарный год.

Подоходным налогом в Японии облагаются десять видов дохода: процентный доход (по депозитам, облигациям и т. д.); доходы в виде дивидендов; доходы от сдачи имущества в аренду и от передачи прав на недвижимость; доходы, полученные от осуществления предпринимательской деятельности; заработная плата и бонусы, а также аналогичные вознаграждения; пенсионные выплаты, например, единовременное пособие при выходе на пенсию; доходы от продажи древесины (лесоматериалов); доходы от прироста капитала (доходы, полученные от продажи или передачи активов); случайные доходы (выигрыши на скачках, доходы от участия в конкурсах, лотереях, телевизионных и радиопрограммах); другие доходы (общественные пенсии; доходы за исключением тех, что были названы выше) [1].

Налогообложение доходов физических лиц зависит от их статуса пребывания в стране. Они классифицируются как резиденты или нерезиденты Японии. Резидентами являются лица, имеющие домик в Японии, а также те, кто проживает в Японии в течение длительного периода (1 год и более). Резиденты, в свою очередь, подразделяются на резидентов, являющихся постоянными жителями и не являющихся таковыми. Резидент без японского гражданства, который из последних 10 лет в совокупности проживал на территории Японии не более пяти лет, классифицируется как «непостоянный житель», то есть временный резидент. Остальные резиденты классифицируются как «постоянные жители» (постоянные резиденты). Постоянные резиденты уплачивают подоходный налог со всех своих доходов, вне зависимости от источника и места их получения. Временные резиденты – с доходов от японских источников и с доходов от зарубежных источников, уплаченных в Японии или переведенных в эту страну (суммы доходов из зарубежных источников, не переведенные в Японию, не облагаются налогом). Нерезиденты уплачивают налоги с доходов, полученных из японских источников, полученных в Японии или за её пределами, а доходы, полученные из зарубежных источников, не облагаются налогами на доходы [1, 4].

В Японии установлена прогрессивная шкала для налогообложения доходов физических лиц. В период 1984–1986 гг. максимальная ставка подоходного налога в Японии составляла 70 % для налогооблагаемого дохода свыше 80 млн йен, а с 2015 г. применяется максимальная ставка 45 % для дохода свыше 40 млн йен. Следует отметить, что максимальная ставка подоходного налога уменьшалась до периода 1999–2006 гг., когда ее значение составило 37 % (что способствовало уменьшению налогового бремени), затем отмечено увеличение максимальной ставки подоходного налога в 2007–2014 гг. до 40 %, а в 2015 г. – до указанных выше 45 %. Кроме того, действует система налоговых вычетов [2]. В среднем, в структуре расходов физических лиц налоговые платежи, как правило, не превышают 20 – 25 %.

Благодаря системе подоходного налога большинству сотрудников компаний в Японии не нужно подавать налоговую декларацию. Подавать налоговую декларацию сотруднику компании нужно при выполнении хотя бы одного из следующих условий: если он покинет Японию до конца налогового года; если его работодатель не удерживает налоги (например, работодатель находится за пределами Японии); если у него более одного работодателя; если его годовой доход составляет более 20 млн иен; если у него есть побочный доход более 200 тыс. иен.

Физические лица, которые обязаны подать налоговую декларацию, например, самозанятые лица, должны сделать это в местном налоговом управлении (*zeimusho*), по почте или онлайн (*e-Tax*) в период с 16 февраля по 15 марта следующего года. Например, налоговая декларация за 2019 г. должна была быть подана в период с 17 февраля по 16 апреля 2020 г. (крайний срок был продлен на один месяц из-за вспышки коронавируса) [6].

Подходные налоги с предприятий включают в себя: налог на прибыль организаций; индивидуальный налог с предприятий (налог на прибыль от ведения бизнеса) и местные налоги на резидентство.

Стандартная ставка национального налога на прибыль организаций, применяемая с 1 апреля 2018 г. к обычным корпорациям с уставным капиталом свыше 100 млн. йен составляет 23,2 % (отмечено снижение ставки с 23,9 % с 01.04.2015 г., а затем с 23,4 % с 01.04.2016 г.). Специальная ставка налога в размере 19 % предоставляется малым и средним предприятиям, налогооблагаемый доход которых не превышает 8 млн. йен/год (ставка временно была снижена с 19 % до 15 % до 31.03.2017 г.). Специальная ставка налога 15 % установлена для малых и средних предприятий, доход которых за предыдущие 3 года (до 31 марта 2021 г.), начинающих с 01.04.2019 г. или после этой даты, не превысит 1,5 млрд. йен. Налоговый период с 1 апреля по 31 марта [3, 5].

Налог на прибыль от ведения бизнеса взимается префектурой с прибыли, полученной от осуществления определенных видов деятельности, перечисленных в Законе о местном налогообложении, например с: большинства торговых операций, таких как розничная торговля, оптовая торговля, производство и т. д.; предприятий осуществляющих рыболовство, животноводство и производство древесного угля (за исключением предприятий, использующих преимущественно домашний труд); медицинских специалистов, стоматологов, фармацевтов, юристов, консультантов, дизайнеров и др.; кузнецов, массажистов (в том числе специалистов, занимающихся японским традиционным массажем) и т. п. Ставки налога дифференцированы по видам деятельности. Налогоплательщики должны подать декларации не позднее 15 марта года, следующего за отчетным. Налог уплачивается двумя частями в августе и в ноябре с использованием формы налогового уведомления.

Компании также должны платить налог на резидентство, сумма которого варьируется в зависимости от местоположения и размера предприятия. Этот налог включает в себя часть национального налога на прибыль предприятий, зачисляемую в местный бюджет, и налога на душу населения (определяется на основе размера капитала предприятия и количества сотрудников). Префектуры и муниципалитеты могут выбрать ставку налога на резидентство, исходя из следующих требований: с 01.04.2017 г. для префектур предусмотрено сокращение налоговых ставок с 3,2 % – 4,2 % до 1 % – 2 %; а для муниципалитетов – с 9,7 % – 12,1 % до 6 % – 8,4 %. К указанным значениям ставки должны были быть приведены до 1 октября 2019 г. [3, 4].

По мнению автора, наглядным примером ответственности каждого члена японского общества перед страной в непростое для неё время является налог на восстановление после Великого Восточно-Японского землетрясения, который введен на период с января 2013 г. по декабрь 2037 г. В течение этого 25-летнего периода доход физических лиц будет дополнительно облагаться подходным налогом по ставке 2,1 %. Кроме того, физические лица будут уплачивать сбор в размере 1000 йен/год при расчете местных налогов.

Налогообложение имущества осуществляется посредством налогообложения: имущества, находящегося во владении; получаемого имущества; доходов от продажи имущества. Налогообложение имущества, находящегося во владении, осуществляется двумя видами муниципальных налогов – налогом на основные средства (по ставке 1,4 %) и налогом на городскую планировку (по ставке 0,3 %). Налогооблагаемой базой в этом случае выступает оценочная стоимость имущества. Налогообложение получаемого имущества осуществляется префектурным налогом на приобретение недвижимости (земля и жилые дома облагаются по ставке 3 %, а прочие здания и сооружения – по ставке 4 %), а также национальными налогами на наследование и дарение (ставки дифференцированы в зависимости от суммы наследства / имущества, получаемого в порядке дарения, и находятся в пределах от 10 % до 55 %) [1, 2].

Как было отмечено выше, основа экономики Японии – это предприятия малого и среднего бизнеса, в том числе семейные предприятия, акционерами которых являются, как правило, кровные родственники, владеющие акциями со времени основания предприятия. Поскольку большая часть семейных предприятий была создана в послевоенный период, то сейчас в японском обществе как никогда остро стоит проблема поиска преемников по мере старения управляющих. Но сыновья, наблюдая за тем, каким тяжелым трудом занимаются их отцы, все чаще идут работать на крупные предприятия. С другой стороны, отсутствие сыновей в семье также усложняет проблему поиска преемника. Несмотря на то, что в современных условиях преемником может стать и дочь, но традиционно чаще всего преемником является мужчина. Иногда в подобных ситуациях преемником становится зять, которого предварительно усыновляют. Проблема привлечения преемника со стороны может натолкнуться на нежелание работников (семьи) принять его в качестве руководителя. Таким образом, современный японский парадокс заключается в том, что семейное предприятие может успешно вести бизнес, быть конкурентоспособным на рынке, но его попросту некому передать. Кроме того, существуют проблемы передачи бизнеса, связанные непосредственно с налогообложением. Налогом на наследование облагается все получаемое в порядке наследования имущество: акции, дом, деньги на счете в банке и т. п. При этом дом и акции, как правило, наследует старший сын, а младший сын – деньги на счете в банке. Из-за высоких ставок налога на наследование встает вопрос: откуда старшему сыну как главному наследнику взять средства для уплаты данного налога? Если наследник продаст дом, то ему будет негде жить. Если продаст акции, то он перестанет быть владельцем бизнеса. К тому же он может столкнуться с проблемой отсутствия спроса на данный бизнес. Банк вряд ли одобрит предоставление кредита наследнику, так как у него еще нет ни опыта, ни репутации. Принятый не так давно закон об отсрочке выплат фактически не работает, так как для получения отсрочки нужно соблюсти очень много условий. А для того, чтобы пресечь попытки уклонения от уплаты налога на наследование посредством прижизненного дарения имущества наследникам, был введен налог на дарение, ставки которого приблизи-

тельно равны ставкам налога на наследование. Ставки налогов на наследование и дарение прогрессивные, то есть, чем выше стоимость актива, тем выше ставка. Подобная система налогообложения связана с попыткой сохранить социальную организацию в японском обществе, основанную на том, что нельзя передать успех по наследству, его нужно заслужить самостоятельно. Таким образом, существующая японская система налогообложения имущества отчасти подрывает основу экономики страны.

По данным, представленным в табл. 1 и 2, можно сделать вывод о том, что в Японии владельцы транспортных средств помимо транспортного налога уплачивают еще два налога. В частности, первоначально взимается налог на покупку автомобиля (префектурный) и впоследствии (при прохождении техосмотра) взимается национальный налог на вес транспортного средства.

Налог на потребление в Японии был введен с 1 апреля 1989 г. администрацией премьер-министра Такэсита Нобору. Попытки введения данного налога предпринимались еще с января 1979 г., но они постоянно встречали сопротивление общества. Ставка налога сначала составляла 3 %, но в 1997 г. она была увеличена до 5 %, а в 2014 г. – до 8 %. В октябре 2019 г. ставку налога подняли до 10 %, но следует уточнить, что очередное повышение ставки откладывалось уже дважды: в 2015 г. и в 2017 г.

С января 2019 г. введен налог на международные туристические поездки в размере 1000 йен («Sayonara tax»), которым облагаются все лица, выезжающие за пределы Японии, в том числе зарубежные туристы, что, по мнению японского правительства, приведет к привлечению в бюджет до 40 млрд йен /год.

Что касается местных налогов, то наиболее важными префектурными / столичными и муниципальными налогами являются индивидуальный налог с предприятий и налог на проживание (резидентство).

Японское налогообложение основано на системе самооценки: налогоплательщики должны самостоятельно рассчитать свои налогооблагаемые доходы, налоговые вычеты, определить величину налоговых платежей и подать декларации в соответствующие органы. Эта система применима к национальным налогам, включая подоходный налог, налоги на наследство и дарение, потребительский налог, а также к местным налогам, включая налог на приобретение автомобилей. Для мониторинга и управления системой самооценки налоговые органы Национального налогового агентства Японии (НТА), находящегося в ведении Министерства финансов Японии, используют качественную систему контроля, при которой налогоплательщики классифицируются и проверяются на предмет соблюдения налогового законодательства, правильности исчисления, полноты и своевременности уплаты налогов и сборов. В Японии существуют и другие способы расчета и уплаты налогов и сборов, которые хорошо знакомы россиянам:

– расчет суммы налога налоговыми органами с направлением налогоплательщикам уведомления, содержащего информацию о сумме налога, сроках уплаты и местах приема платежей (эта система применяется главным образом к

местным налогам, включая налог на проживание (резидентство), индивидуальный налог с предприятий, налог на основные средства, налог на приобретение недвижимости и автомобильный налог);

– уплата налогов у источника выплат, когда плательщики пенсий, заработной платы, бонусов и других денежных вознаграждений вычитают сумму налога из величины денежной выплаты, производимой налогоплательщику (данная «специальная система сбора» применяется главным образом к национальному подоходному налогу и налогу на проживание (резидентство));

– уплата налогов путем проставления соответствующих налоговых марок (например, налогов и сборов, связанных с оформлением документов (гербового сбора и т. п.) и части автомобильного налога).

В целом налогоплательщик может осуществить налоговые платежи в различных финансовых институтах и учреждениях, либо дав разрешение на автоматическое списание средств со своего банковского счета. Уплата налогов и сборов также может осуществляться безналичным путем через систему e-Tax, по QR-коду в круглосуточных магазинах. Налоговые платежи должны производиться своевременно. Если налогоплательщик пропустил срок уплаты, то с него могут взыскать штраф, исходя из продолжительности периода просрочки платежа. Причем штрафы за уклонение от уплаты налогов могут составлять до 35–40 % от суммы начисленного налога. Также последствиями уклонения от уплаты налогов и других обязательных платежей могут явиться налоговая проверка, следующее за ней судебное разбирательство и даже арест. В связи с этим особую роль играет правильная организация ведения налогового учета.

Говоря об организации ведения налогового учета, следует обратить внимание на то, что в Японии сложились две профессиональные группы бухгалтеров, деятельность которых так или иначе связана с налогообложением.

Первая профессиональная группа – сертифицированные общественные бухгалтеры (ko:ninkaikeishi), которые являются «экспертами по аудиту и бухгалтерскому учету» и выносят независимое суждение о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности в целях содействия корректному осуществлению предпринимательской деятельности, защиты интересов инвесторов и кредиторов. Также они оказывают консалтинговые услуги своим клиентам, к числу которых относятся преимущественно крупные компании.

Вторая профессиональная группа – «налоговые бухгалтеры» (zeirishi), которые являются независимыми экспертами в области ведения налогового учета, а их деятельность ориентирована на оказание помощи налогоплательщикам в части правильного расчета сумм налогов, составления налоговых деклараций и т. п. Их клиентами часто становятся предприятия малого и среднего бизнеса. В силу специфики деятельности бухгалтер, осуществляющий ведение налогового учета, владеет важной информацией о предприятии (клиенте), должен знать все тонкости его работы и тесно с ним сотрудничать в течение всего финансового года / налогового периода, а не только тогда, когда наступает срок уплаты соот-

ветствующего налога (сбора). Взаимоотношения налогового бухгалтера с его клиентами могут длиться очень долго (иногда более 50 лет).

Подводя итог, следует отметить, что в Японии существует та же проблема, что и в России – мегаполисы получают гораздо больше налоговых доходов, чем региональные города. Но, в отличие от России, в Японии эта проблема решается. Для создания баланса и развития регионов японцы придумали такое решение как «фурусато нодзэй» («оплата налога родным местам»). Для поддержки родной префектуры часть суммы жилищного налога (налога на резидентство) можно перевести в ее пользу, заранее выбрав желаемую статью дотации: «развитие детей и молодежи», «поддержка пожилого населения», «развитие местной инфраструктуры и поддержка медицинских и социальных учреждений», «восстановление после стихийных бедствий», «охрана природы», «сохранение местных культурных традиций», «туризм» и др. Это выгодно как регионам, так и самим налогоплательщикам: им происходит возврат части подоходного налога, они получают в знак благодарности подарки, которыми славится префектура: мясо, фрукты, напитки. В связи с распространением CoVID-19 введена новая статья дотации: «помощь определенным организациям, курортам и гостиницам, которые понесли большие убытки из-за карантинных мер». В ответ благодарные организации высылают электронный купон с баллами, которые можно потратить на проживание в гостинице, поход в ресторан или морскую прогулку на яхте. Купон можно будет использовать и через год, когда вновь зацветет сакура [8].

Список используемых источников

1. *Guide to Japanese Personal Taxes* // Taxation Department, Nagoya, 2013.
2. *Learning more about taxes* // Ministry of Finance, Japan, 2017.
3. *Taxation and Investment in Japan* // Deloitte Touche Tohmatsu Limited, 2017.
4. *Taxation in Japan* // KMPG Tax Corporation, Japan, 2016.
5. *Taxation in Japan* // KMPG Tax Corporation, Japan, 2019.
6. *Taxes* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.japan-guide.com/e/e2206.html> (дата обращения 15.04.2020).
7. *Всемирная история. Черты характера японцев* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://historic.ru/books/item/f00/s00/z0000006/st004.shtml> (дата обращения 15.04.2020).
8. *Посольство Японии в России* [сайт]. – Режим доступа: https://vk.com/embassy_japan_rus (дата обращения 15.04.2020).

О. А. Filatova

FEATURES OF TAX SYSTEM OF JAPAN: TAXES AS SOCIETY MEMBERSHIP FEE

Keywords: tax system, tax, fee, duty, tax rate, tax base.

In the article, considers peculiarities of the tax system of Japan and provide a brief description of the current Japanese tax system. Based on the analysis of various sources, the author highlights the main national and local taxes, fees and duties, touched upon the problems of taxation, issues related to the payment of taxes and the organization of tax accounting.

УДК 658.152 (571.62)

О. А. Филатова, канд. экон. наук

Д. А. Елхова

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ПРОБЛЕМА ПОВЫШЕНИЯ ФОНДООТДАЧИ В ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ (НА ПРИМЕРЕ МУП Г. ХАБАРОВСКА «ДОРРЕМСТРОЙ»)

Ключевые слова: основные средства, фондоотдача, дорожно-строительная отрасль.

В статье рассмотрена проблема повышения фондоотдачи как ключевого показателя эффективности использования основных средств. По итогам анализа, проведенного на примере предприятия дорожно-строительной отрасли – МУП г. Хабаровска «Дорремстрой», были предложены рекомендации, направленные на повышение эффективности использования основных средств на предприятии.

Главной особенностью дорожно-строительной отрасли является, прежде всего, большой удельный вес внеоборотных средств в структуре активов, и, в частности, основных средств (оборудование, транспортные средства и т. п.). Соответственно, организации обязаны платить налог на имущество, земельный и транспортный налог, оплачивать утилизационные сборы, выделять денежные средства на осуществление расходов, связанных с содержанием и эксплуатацией оборудования, помещений и территорий, начислять амортизацию объектов основных средств, а также производить выплату заработной платы обслуживающему персоналу. Однако в период спада производства на балансе каждой строительной организации имеется определенная часть основных средств, ко-

торая не используется, вследствие чего у руководства предприятия возникает необходимость принятия управленческих решений, направленных на повышение эффективности использования основных средств.

Обычно в качестве способов повышения эффективности использования основных средств предлагаются как сдача в аренду собственного незадействованного оборудования (в целях увеличения дохода), так и использование организацией при осуществлении деятельности арендованного оборудования (в целях сокращения затрат), а также реконструкция или ремонт изношенного оборудования, замена оборудования посредством продажи старого и приобретения нового (за счет собственных или заемных средств).

Одним из показателей, применяемых для оценки эффективности использования основных средств, является фондоотдача. Фондоотдача основных средств в строительной отрасли отражает производство продукции на единицу используемого оборудования и определяется как частное от деления объема выполненных собственными силами строительно-монтажных работ на среднегодовую стоимость основных производственных средств. Снижение данного показателя в динамике свидетельствует о том, что на предприятии оборудование эксплуатируется неэффективно [1].

Рассмотрим ключевые показатели эффективности использования основных средств на примере МУП г. Хабаровска «Дорремстрой» за 2017–2019 гг., которые представлены в табл. 1.

Проанализировав относительные показатели эффективности использования основных средств, можно заключить, что фондоотдача на протяжении исследуемого периода снизилась: в 2018 г. – на 107,9 р./р., в 2019 г. – на 46,1 р./р. При этом значение данного показателя ниже среднего значения по отрасли (1379 р./р.) [3]. Фондоотдача действующего оборудования также имеет тенденцию к снижению: в 2018 г. произошло снижение на 98 р./р., в 2019 г. – на 96,2 р./р. Подобные изменения показателей объясняются непрерывным сокращением объема произведенных предприятием работ (оказанных услуг) на 187,9 млн р. за весь исследуемый период. Несмотря на ежегодные поступления основных средств в МУП г. Хабаровска «Дорремстрой» среднегодовая стоимость основных средств изменялась разнонаправленно. В 2018 г. она выросла примерно на 1,1 млн р., а в 2019 г. снизилась на 4,7 млн р., при этом среднегодовая стоимость активной части основных средств снизилась за весь период почти на 4 млн р., в то время как среднегодовая стоимость действующего оборудования в 2018 г. снизилась на 3,1 млн р., а в 2019 г. выросла лишь на 750,5 тыс. р., что также привело к снижению показателей фондоотдачи. Фондоёмкость, как обратный показатель, наоборот выросла в анализируемом периоде на 3,8 р./р.

Таким образом, в МУП г. Хабаровска «Дорремстрой» отмечается снижение эффективности использования основных средств вследствие уменьшения объема произведенных работ и снижения среднегодовой стоимости основных средств.

**Анализ эффективности использования основных средств
МУП г. Хабаровска «Дорремстрой» за 2017– 2019 гг.**

Показатель	Данные по годам			Абсолютное отклонение (+/-)	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. р.:					
- активной части основных средств:					
- действующего оборудования	108 802,5	109 891	105 190,5	+1 088,5	-4 700,5
	90 175,5	89 397,5	86 199,5	-778	-3 198
	88 521	85 447,5	86 198	-3 073,5	+750,5
Стоимость произведенных работ, услуг, тыс. р.	778 329	667 539	590 470	-110 790	-77 069
Фондоотдача, р./р.	715,36	607,46	561,33	-107,9	-46,13
Фондоотдача действующего оборудования, р./р.	879,26	781,23	685,02	-98,03	-96,21
Фондоёмкость, р./р.	13,98	16,46	17,82	+2,48	+1,36

На балансе МУП г. Хабаровска «Дорремстрой» имеется небольшое количество строительной техники, срок эксплуатации которой достигает 40 лет. Данное явление не единичное, поскольку у большинства городских муниципальных унитарных предприятий дорожного благоустройства на балансе состоит устаревшая техника. Считаем, что одним из способов выхода из сложившейся ситуации является получение основных средств на условиях договора аренды или лизинга. Лизинг является определенным видом инвестиционной деятельности, направленным на приобретение имущества на условиях заключенного договора финансовой аренды между владельцем (лизингодателем) и клиентом (лизингополучателем) с правом последующего выкупа предмета лизинга [4].

МУП г. Хабаровска «Дорремстрой» начало получать в пользование технику по договору лизинга, что, в конечном итоге, напрямую отражается на себестоимости произведенных работ. В 2016 г. предприятие приобрело каток марки «SAKAI» SV 512TF-H в лизинг за 4 253 тыс. р., при этом срок полезного использования катка составляет 5 лет, ежемесячные амортизационные отчисления составляют 836 660,2 р., а ежемесячный лизинговый платеж – 94 839 р.

Между тем, лизинг выгоден предприятию только в случае долгосрочной (свыше 12 месяцев) потребности в использовании имущества, в ином случае

предпочтительнее эксплуатировать основные средства на условиях договора аренды. По договору аренды имущество, предоставленное арендатору во временное владение и пользование или во временное пользование, учитывается на балансе арендодателя, амортизация по переданным в аренду основным средствам начисляется арендодателем.

Известно, что для осуществления мелкого ремонта основных средств МУП г. Хабаровска «Дорремстрой» приобретает ежегодно запасные части с помощью тендерных закупок. Так, в 2018 г. была произведена поставка запасных частей для Rosco RA 200 (машины для ямочного ремонта дорог) на сумму 889 614 р. [2]. В 2019 г. предприятие также заказало поставку запасных частей для дорожной фрезы Wirtgen W100 на сумму 1 396 тыс. р. [2]. Следовательно, руководству МУП г. Хабаровска «Дорремстрой» стоит рассмотреть в качестве альтернативы использование в своей деятельности арендованных транспортных средств.

Допустим, МУП г. Хабаровска «Дорремстрой» заключит договор аренды спецтехники. Согласно заключенному договору арендатор обязуется нести расходы, возникающие в связи с эксплуатацией транспортного средства (расходы на оплату топлива, материалов, расходуемых в процессе эксплуатации, оплату сборов и др.), а арендодатель обязуется нести расходы на содержание транспортного средства, осуществлять его текущий и капитальный ремонт, предоставлять необходимые запчасти и т. п.

Сравним затраты на ремонт и содержание устаревшей спецтехники с альтернативой – расходами на аренду основных средств на примере ремонта ул. Автобусная (от Владивостокского шоссе до ул. Ульяновской, 3,6 км) по данным за июль 2018 г. [2]. Расчет представим в табл. 2.

На основе данных, представленных в табл. 2, можно сделать следующие выводы. Содержание бульдозера и экскаватора предприятию обойдется дешевле, чем получение данных транспортных средств по договору аренды на 17 672 р. и 7 102 р. соответственно (15,43 % и 7 %), в то время как расходы на аренду машины для ямочного ремонта и дорожной фрезы меньше, чем расходы на их содержание на 37 813 р. и 105 871 р. соответственно (53,08 % и 22,43 %). Следовательно, руководству МУП г. Хабаровска «Дорремстрой» в качестве мероприятия, направленного на снижение затрат, можно предложить второй вариант.

Если руководство МУП г. Хабаровска «Дорремстрой» произведет списание устаревшей спецтехники в 2020 г. при отсутствии движения других основных средств, тогда среднегодовая стоимость основных средств составит 84 869,2 тыс. р. Отметим, что списание машины для ямочного ремонта дорог и экскаватора не повлияет на фондоотдачу, так как их остаточная стоимость уже равна нулю (к 2020 г. второй объект основных средств (экскаватор) полностью самортизировался). Это не повлияет на среднегодовую стоимость основных средств отчетного периода, в то время как списание бульдозера и дорожной фрезы снизит среднегодовую стоимость основных средств на 20 321,3 тыс. р.

**Расходы на ремонт дорожного участка по данным 2018 г.
(по двум вариантам в части эксплуатации основных средств)**

Показатель	Бульдозер Komatsu D21A-7E	Машина для ямочного ремонта Rosco RA 200	Экскаватор Komatsu PC 200-7	Фреза дорожная Wirtgen W100
Вариант 1				
Амортизация, р./мес.	5 549	-	14 125	102 292
Расходы на приобрете- ние запчастей, р./мес.	16 228	50 685	43 017	325 130
Расход топлива, л./ч.	28	20	15	40
Среднее время на ре- монт, час.	41	15	30	52
ГСМ, топливо, р./мес.	53 033	15 423	26 250	106 067
Расходы на содержание транспортных средств, р./мес.	27 600	5 128	24 881	40 741
Общая сумма расходов, р./мес.	96 861	71 236	94 148	471 938
Вариант 2				
Цена аренды оборудова-ния, р./ч. (с НДС)	1 500	1 200	2 500	5 000
Арденная плата за пери- од использования, р./мес.	61 500	18 000	75 000	260 000
ГСМ, топливо, р./мес.	53 033	15 423	26 250	106 067
Итого расходов на экс- плуатацию оборудования по договору аренды, р./мес.	114 533	33 423	101 250	366 067
Сопоставление варианта 2 с вариантом 1	+17 672	-37 813	+7 102	-105 871

На данный момент МУП г. Хабаровска «Дорремстрой» выполняет муниципальные заказы на сумму 383 788,8 тыс. р., а дополнительные работы и услуги по плану должны составить 104 500 тыс. р. Рассмотрим такую ситуацию, при которой план по выполнению дополнительных работ и услуг соответствует фактическому значению, а основной муниципальной заказ выполнен предприятием, и рассчитаем основные показатели эффективности использования основных средств. Расчет представлен в табл. 3. Заметим, что несмотря на снижение стоимости произведенных работ и среднегодовой стоимости основных средств, общая фондоотдача основных средств выросла на 14,01 р./р., в то время как фондоотдача действующего оборудования незначительно снизилась.

Воспользовавшись методом цепных подстановок, перейдем к более детальному анализу фондоотдачи основных средств, проведенному в табл. 4 [1].

Таблица 3

**Прогноз эффективности использования основных средств
МУП «Дорремстрой» на 2020 г.**

Показатель	Данные по годам		Абсолютное изменение (+/-)
	2019 г.	2020 г.	2020 г. к 2019 г.
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. р.: активной части основных средств; действующего оборудования	105 190,5	84 869,2	-20 321,1
	86 199,5	71 541,3	-14 658,2
	86 198	69 436,7	-16 761,3
Стоимость произведенных работ, услуг, тыс. р.	590 470	488 288,8	-102 181,2
Фондоотдача, р./р.	561,33	575,34	+14,01
Фондоотдача действующего оборудования, р./р.	685,02	682,53	-2,49

Таблица 4

**Факторный анализ фондоотдачи основных средств
МУП «Дорремстрой» с помощью метода цепных постановок (прогноз на 2020 г.)**

Изменения	Факторы	Удельный вес активной части в общей сумме стоимости основных средств	Удельный вес действующего оборудования в активной части основных средств	Коэффициент фондоотдачи действующего оборудования	Промежуточный показатель	Влияние факторов
Базисный уровень		0,819461	0,999983	6,850159	5,613343	–
Изменение удельного веса активной части в общей сумме стоимости основных средств (ΔU_a)		0,868509	0,999983	6,850159	5,949324	+0,335981
Изменение удельного веса действующего оборудования в активной части основных средств (ΔU_d)		0,868509	0,970582	6,850159	5,774405	-0,174919
Изменение коэффициента фондоотдачи действующего оборудования ($\Delta \Phi_{од}$)		0,868509	0,970582	6,825272	5,753428	-0,020977

Определим совокупное влияние факторов:

$$\Delta \Phi_0 = 5,753428 - 5,613343 = +0,335981 - 0,174919 - 0,020977 = +0,140085.$$

Отметим, что в данной ситуации значительное влияние оказало изменение удельного веса активной части в общей сумме стоимости основных средств, увеличив фондоотдачу на 33,6 р./р. Однако сокращение удельного веса действующего оборудования в активной части основных средств снизило фондоотдачу на 17,5 р./р. Между тем, снижение коэффициента фондоотдачи действующего оборудования незначительно сократило общую фондоотдачу основных средств и, в отличие, от предшествующих периодов значение показателя демонстрирует тенденцию к росту, что характеризует, в конечном итоге, повышение эффективности использования основных средств на предприятии.

Список используемых источников

1. *Анализ* и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – М. : ИНФРА-М, 2018. – 366 с. [Электронный ресурс]. – (Высшее образование: Бакалавриат). – Текст : электронный. – URL: <https://new.znaniy.com/catalog/product/935573> (дата обращения: 15.04.2020).
2. *РосТендер* [Электронный ресурс]. – URL: http://rostender.info/category/tendery-mup-ghabarovska-dorremstroj-7229?customer_translit=tendery-mup-ghabarovska-dorremstroj&customer_id=7229&__rt_unique_request_identifier=69d0d4b9fc74b4aca5af4a4b418deae&pg=2 (дата обращения: 15.04.2020).
3. *Сравнение* финансового состояния фирмы [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.testfirm.ru/finfactor/fondootd> (дата обращения: 15.04.2020).
4. *Интерлизинг* [Электронный ресурс]. // URL: <https://www.ileasing.ru/articles/chto-takoe-lizing-i-kakie-byvayut-vidy-lizinga/> (дата обращения: 15.04.2020).

O. A. Filatova,

D. A. Elkhova

THE PROBLEM OF CAPITAL PRODUCTIVITY IN THE ROAD CONSTRUCTION INDUSTRY (ON THE EXAMPLE OF THE MUNICIPAL UNITARY ENTERPRISE OF Khabarovsk City «DORREMSTROY»)

Keywords: fixed assets, capital productivity, road construction industry.

The article deals with the problem of capital productivity as a key indicator of the efficiency of the use of fixed assets. Based on the results of the analysis carried out on the example of the road construction industry enterprise – the municipal unitary enterprise of Khabarovsk City «Dorremstroy», recommendations were proposed aimed at improving the efficiency of the use of fixed assets at the enterprise.

УДК 336.531.2 (571.62)

О. А. Филатова, канд. экон. наук

Я. П. Сухоруков

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ХАБАРОВСКОГО КРАЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ

Ключевые слова: инвестиции, региональный проект, залоговый фонд, новая коронавирусная инфекция, экономический кризис.

В статье рассмотрены инструменты поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства Хабаровского края, оценены результаты работы, проведенной ранее в данном направлении, проанализированы принимаемые в настоящее время меры по обеспечению устойчивости ситуации в экономике и бюджетной сфере.

Вопросы финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) со стороны региональных властей в условиях непрекращающихся кризисных явлений в экономике страны являются актуальными и требующими своевременной адаптации к постоянно меняющейся обстановке.

Решение проблем в данном сегменте региональной экономики особо важно для субъектов ДФО, в первую очередь из-за акцентов в государственной экономической политике, направленных на приоритетное развитие Дальнего Востока.

Зачастую принимаемые органами власти субъектов Российской Федерации меры поддержки бизнеса не принимаются или не понимаются в полной мере адресатами этих мер поддержки. Не последнюю роль играют здесь и сложность механизма получения предоставляемых льгот или ожидание более эффективных направлений использования общественных фондов различных уровней в интересах бизнеса. К тому же, оптимизируя риски, государство просто не имеет права снижать требования к обеспечению ликвидности и возвратности выделяемых бюджетных средств.

Рассмотрим эволюцию принимаемых мер по поддержке малого и среднего предпринимательства на примере Хабаровского края, взяв за основу период 2019–2020 гг.

До внесения изменений в законодательство в ноябре 2019 г. в регионе уже был разработан достаточно обширный перечень мер по государственной поддержке предпринимательства.

В рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» в Хабаровском крае запущены пять региональных проектов, в рамках которых реализуются соответствующие краевые программы (табл. 1) [1].

Таблица 1

Региональные проекты и государственные программы Хабаровского края, реализуемые в интересах национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»

Наименование регионального проекта	Государственная программа Хабаровского края
Акселерация субъектов МСП	Развитие малого и среднего предпринимательства в Хабаровском крае Инновационное развитие и модернизация экономики Хабаровского края Развитие молодежной политики в Хабаровском крае Развитие международной, межрегиональной и выставочно-конгрессной деятельности Хабаровского края
Расширение доступа субъектов МСП к финансовым ресурсам, в том числе к льготному финансированию	Развитие малого и среднего предпринимательства в Хабаровском крае
Популяризация предпринимательства	Развитие молодежной политики в Хабаровском крае
Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации	Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Хабаровском крае
Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности	Развитие малого и среднего предпринимательства в Хабаровском крае

Также в рамках поддержки МСП из средств бюджетов различных уровней и внебюджетных фондов обеспечиваются такие виды поддержки, как: микрофинансирование, предоставление поручительств, развитие информационно-консультационной инфраструктуры поддержки, софинансирование муниципальных программ поддержки предпринимательства, имиджевые мероприятия по улучшению делового климата.

Например, Фондом поддержки малого предпринимательства Хабаровского края в 2019 году малому и среднему бизнесу края предоставлено 213 займов на сумму 319,12 млн рублей. В результате поддержки субъектов МСП по программам микрофинансирования Фонда сохранено 984 и создано 219 новых рабочих мест.

По совокупности субсидирования и докапитализации был увеличен капитал Гарантийного фонда Хабаровского края, что позволило предоставить поручительства на сумму 514,2 млн. рублей для обеспечения кредитов на общую сумму 1 908 млн рублей, а средневзвешенная процентная ставка по кредитам субъектам МСП составляла 9,84 %.

Субсидии федерального и краевого бюджетов автономным некоммерческим организациям края в рамках реализации регионального проекта «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства» способствовали оказанию информационно-консультационной поддержки 4 548 субъектам МСП Хабаровского края [2].

Налоговые льготы субъектам МСП в крае способствуют снижению фискальной нагрузки на бизнес, что также стимулирует активность в анализируемом секторе реальной экономики.

Положительный эффект от государственной поддержки прослеживался по результатам проведенного анализа показателей, характеризующих реализацию программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Хабаровском крае на 2013–2020 годы», в предшествующие рассматриваемому периоду годы (табл. 2).

Тем не менее, складывающаяся в экономике ситуация диктует необходимость развития в регионе новых форм и инструментов финансовой поддержки МСП, создания новых институтов регулирования рисков и совершенствования рынка инвестиций и гарантийного обеспечения деятельности субъектов МСП.

Таблица 2

Основные показатели программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Хабаровском крае на 2013–2020 годы»

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Количество субъектов МСП (по данным ФНС России) тыс. единиц	54,7	54,9	53,4	53,5	54,4
Налоговые поступления от СМСП в бюджеты всех уровней млрд. рублей	17,3	18,5	19,2	34,0	38,1
Оборот продукции (услуг), производимой малыми предприятиями, в том числе микропредприятиями и индивидуальными предпринимателями млрд. рублей	370,1	528,3	564,8	670,4	713,4
Количество СМСП – получателей поддержки, всего	1 991	2 528	4 720	5 195	8218

В ноябре 2019 года в Закон Хабаровского края от 23.11.2011 г. № 130 «О государственной инвестиционной политике в Хабаровском крае» (далее – Закон) внесены существенные изменения [3], которые направлены на совершенствование существующих механизмов поддержки инвесторов. Пересмотрен перечень видов деятельности, на которые распространяется режим регионального инвестиционного проекта. Также для крестьянско-фермерских хозяйств в муниципалитетах до 25 млн рублей снижен минимальный объем капитальных вложений для признания инвестиционного проекта масштабным, что вдвое меньше установленных по краю (в других отраслях в масштабе муниципального района – 50 млн рублей).

Но основное нововведение заключается в том, что документ дополнен понятием залогового фонда края как нового инструмента обеспечения бизнеса необходимыми финансовыми ресурсами.

Залоговый фонд края формируется в целях создания условий для привлечения инвестиций в экономику края для реализации инвестиционных проектов и предназначен для обеспечения возврата кредитов, предоставляемых на реализацию инвестиционных проектов кредитными организациями краевым государственным унитарным предприятиям, хозяйственным обществам с долей участия края в размере 100 процентов уставного капитала, иным коммерческим организациям. Залоговое обеспечение из залогового фонда края предоставляется заемщикам, прошедшим отбор на право его предоставления, и при соблюдении установленных условий.

К полномочиям краевого правительства отнесены утверждение порядка предоставления в залог объектов залогового фонда края, а также включение находящихся в краевой государственной собственности объектов недвижимого и движимого имущества, долей (акций) края в уставных капиталах хозяйственных обществ в перечень объектов залогового фонда края и их исключение из перечня. Критерии отбора инвестиционных проектов устанавливаются Правительством Хабаровского края. В качестве обязательного условия Закон закрепляет финансирование проекта не меньше, чем на 50 % за счет собственных средств заемщика. Обеспечение составляет не более 20 % от объема кредитных обязательств по кредиту, предоставляемому заемщику на реализацию проекта.

И, хотя критерии отбора инвестиционных проектов в настоящее время находятся в стадии разработки краевым правительством, очевидно, что данный инструмент будет востребован и напрямую направлен на использование произведенных ранее бюджетных инвестиций в интересах субъектов МСП, то есть налицо задействованность произведенных ранее расходов средств бюджета края на развитие экономики в малом и среднем сегменте и на содействие предприятиям в преодолении последствий кризисных явлений в современных условиях.

Но оживление инвестиционной деятельности в крае сегодня не единственный приоритет в работе правительства региона.

В связи с неблагоприятной экономической обстановкой, связанной с распространением новой коронавирусной инфекции, экономическая ситуация во

многих сферах деятельности субъектов МСП существенно усложнилась и экспертное сообщество заявляет о значительных негативных посткризисных явлениях в экономике. Принимая во внимание неясные перспективы развития экономической ситуации в дальнейшем и отсутствие возможности прогнозирования исполнения доходной части бюджета, Правительство края на данном этапе во взаимодействии с общественными объединениями предпринимателей края выработало План первоочередных мер поддержки субъектов МСП Хабаровского края в упомянутых выше сферах деятельности [4].

План содержит следующие наиболее актуальные направления мер поддержки субъектов МСП:

1. В области финансов – докапитализация Фонда поддержки малого предпринимательства Хабаровского края, расширение действия программы «Рефинансирование», реструктуризация задолженности заёмщиков Фонда поддержки малого предпринимательства Хабаровского края, коммерческих банков и лизинговых компаний.

2. В области налогообложения – снижение процентных ставок по УСНО, налогу на имущество для гостиниц и общепита, транспортному налогу; снижение ограничений по площади для торговых центров в целях уплаты налога на имущество. Органам местного самоуправления рекомендовано снизить корректирующий коэффициент К2 по ЕНВД.

3. В области государственных и муниципальных закупок – снижение размеров обеспечения заявки на участие в закупке, контракта и гарантийных обязательств при осуществлении закупок.

4. В области имущественной поддержки – отсрочка по уплате и снижение арендных платежей для предпринимателей – арендаторов государственного и муниципального имущества, рекомендации арендодателям по предоставлению отсрочки арендных платежей.

5. В части отраслевых мер поддержки – мораторий на проверки, рекомендации ресурсоснабжающим компаниям отсрочить коммунальные платежи, меры в области обеспечения хранения сельскохозяйственной продукции, перенос сроков оснащения тахографами транспортных средств.

6. Информационная поддержка проводимых мероприятий в целях оперативного информирования заинтересованных в поддержке субъектов.

7. Комплекс мер по еженедельному мониторингу экономической ситуации. Для оперативного реагирования в текущих условиях установлены максимально сжатые сроки принятия решений и реализации мер Плана, а также предусмотрена возможность расширения перечня мероприятий Плана по результатам мониторинга.

Таким образом, оперативный сбор актуальной информации о положении бизнеса в регионе и изучение опыта работы других российских регионов в этом направлении, позволит смягчить воздействие текущих негативных процессов в экономике и наиболее эффективно применять успешные практики, что позволит в определённой степени удержать бизнес от фатальных потерь и обеспе-

чить резервы для работы реального сектора экономики в посткризисный период.

В итоге очевидно, что, несмотря на непростую сложившуюся ситуацию, поддержка бизнеса на краевом уровне является одним из приоритетов деятельности. При этом, к ключевым условиям обеспечения устойчивого функционирования субъектов МСП края относятся: внедрение новых инструментов инвестирования в проекты субъектов МСП, финансовая и фискальная поддержка, обеспечение исполнения национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» и государственных программ края, поддержание работоспособности предприятий и сохранение рабочих мест, помощь в снижении кредитной нагрузки, а также информационная кампания и оперативный мониторинг ситуации в регионе.

Список используемых источников

1. *Министерство* инвестиционного развития и предпринимательства Хабаровского края [Электронный ресурс]. – URL: <https://mide.khabkrai.ru/Programmy/Regionalnyj-pasproekt/430> (дата обращения: 22.04.2020).

2. *Развитие* малого и среднего предпринимательства в Хабаровском крае [Электронный ресурс]. – URL: <https://khabkrai.ru/khabarovsk-krai/Proekty/Gosudarstvennye-celevye-programmy/173> (дата обращения: 20.04.2020).

3. *Официальный* интернет - портал нормативных правовых актов Хабаровского края [Электронный ресурс]. – URL: <https://laws.khv.gov.ru/ListDoc.aspx?C=6> (дата обращения: 20.04.2020).

4. *Малый* и средний бизнес края сможет получить до 5 миллионов рублей по сниженной процентной ставке [Электронный ресурс]. // URL: <https://www.khabkrai.ru/events/news/177933> (дата обращения: 01.04.2020).

О. А. Filatova,

Y. P. Sukhorukov

MEASURES TO SUPPORT SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTREPRENEURSHIP IN THE KHABAROVSK TERRITORY IN THE CONTEXT OF CRISIS PHENOMENA IN THE ECONOMY

Keywords: investment, regional project, collateral fund, new coronavirus infection, economic crisis.

The article considers the tools for supporting small and medium-sized entrepreneurship in the Khabarovsk territory, evaluates the results of previous work in this direction, and analyzes the measures currently being taken to ensure the stability in the economy and budgetary spheres.

Е. В. Щёкин

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

СТРАХОВАНИЕ КАК СИСТЕМА ЗАЩИТЫ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ИНТЕРЕСОВ ГРАЖДАН

Ключевые слова: страхование, страховой риск, страховые премии, страховые выплаты, объем взносов.

В статье рассмотрено страхование как система защиты имущественных интересов физических лиц, организаций и государства.

Жизнь людей, их собственность, материальные ценности в процессе деятельности постоянно находятся под угрозой частичной или полной утраты. Страховой риск утраты имущества и доходов населения, соответствующие защитные меры в их совокупности составляют сущность экономической категории страховой защиты имущества и доходов населения.

Государство не может полностью удовлетворить потребности людей только за счет средств общественного потребления; появляется объективная необходимость для страхования части имущества самим населением. Реализация такой возможности осуществляется либо в индивидуальной форме страхового покрытия за счет личных сбережений, либо посредством личного страхования в форме коллективного страхового покрытия.

В текущей экономической ситуации, когда государство испытывает нехватку средств, когда повышается степень уязвимости производственной и социальной сферы от последствий стихийных бедствий, промышленных катастроф и несчастных случаев, а также других негативных обстоятельств, приводящих к ущербу, когда большая часть населения страны чувствует неуверенность в своем будущем, потенциал роли имущественного страхования как механизма защиты имущественных интересов особенно велик.

Сегмент страхования имущества граждан находится на пике развития. Объем премий вырос на 2,6 млрд рублей по сравнению с 1 полугодием 2018 года, количество договоров страхования – на 2,8 миллиона. Сегмент развивается за счет банковского канала (+ 2,4 млрд рублей) и продаж через посредников - юридических лиц (+350 млн рублей). При этом страховщики выплатили банкам в виде комиссионного вознаграждения на 2,32 млрд рублей больше, чем в 1 полугодии прошлого года [1].

Взносы на страхование другого имущества юридических лиц на конец 2019 года вновь увеличились после сокращения в предыдущем году. Этот сегмент особенно нестабилен и во многом зависит от экономической активности предприятий, поэтому получение премий непостоянно.

Вступивший в силу закон о страховании жилья от чрезвычайных ситуаций может оказать положительное влияние на объем взносов на страхование имущества граждан в среднесрочной перспективе (табл. 1).

Таблица 1

Страховые премии (взносы) и выплаты по страхованию имущества в разрезе видов страхования по субъектам Российской Федерации в 2018 году

Субъекты Российской Федерации	Страховые премии (взносы), млн р.	Страховые выплаты, млн р.
Российская Федерация	454182,1	176257,5
Центральный федеральный округ	430888,2	167592,1
Северо-Западный федеральный округ	5522,1	2170,5
Южный федеральный округ	1267,1	341,6
Северо-Кавказский федеральный округ	1,6	-
Приволжский федеральный округ	6201,0	1539,0
Уральский федеральный округ	7138,0	3925,0
Сибирский федеральный округ	1741,0	553,7
Дальневосточный федеральный округ	1423,1	135,7
Республика Бурятия	-	-
Республика Саха (Якутия)	1261,1	122,6
Забайкальский край	-	-
Камчатский край	42,5	-
Приморский край	-	-
Хабаровский край	119,5	13,1
Амурская область	-	-
Магаданская область	-	-
Сахалинская область	-	-
Еврейская авт. область	-	-
Чукотский авт. округ	-	-

В 2019 году страховые премии по страхованию другого имущества юридических лиц увеличились на 16,7 %, до 103,3 млрд рублей. Рост был связан с заключением более крупных контрактов - средняя страховая премия почти удвоилась. В то же время количество заключенных договоров, напротив, уменьшилось (-39,6 %). На динамику премий влияет реализация крупных инфраструктурных проектов и условия пересмотра крупных контрактов (часто контракты в сегменте среднесрочные, то есть 3-5 лет).

По итогам 2019 года объем взносов на страхование другого имущества граждан увеличился на 10,9 %, до 71,9 млрд рублей. 4 августа 2019 года вступил в силу закон о страховании жилья граждан от чрезвычайных ситуаций [2]. Региональные власти разработают собственные страховые программы, определяют перечень рисков. Преимуществом такого договора для домовладельцев будет возможность получать более высокие платежи в случае стихийного бедствия. В то же время в страховые полисы могут быть включены другие риски, не связанные с чрезвычайными ситуациями. Закон может оказать положительное влияние на объем взносов по страхованию имущества граждан. Ниже приведены данные по отдельным показателям в разрезе субъектов Российской Федерации, исходя из места регистрации страховщиков (табл. 2, рис. 1).

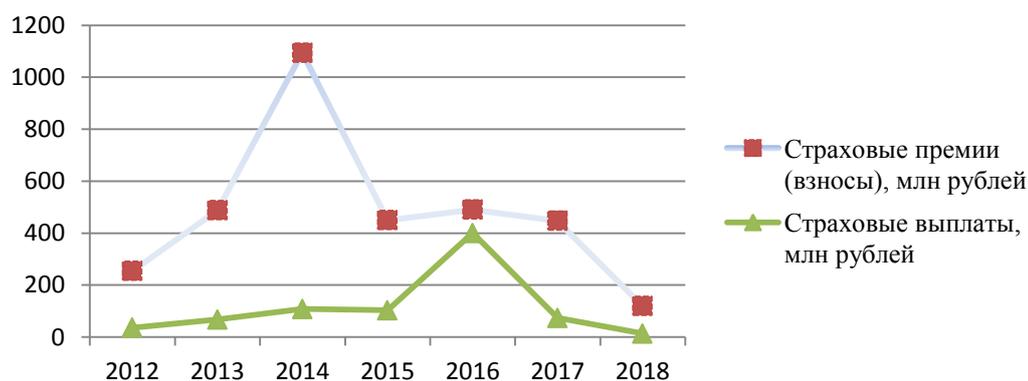


Рис. 1. Динамика страховых премий, выплат и количества договоров по страхованию имущества граждан, 2016 - 2018 гг.

Таблица 2

Страховые премии (взносы) и выплаты по страхованию имущества в разрезе видов страхования в Хабаровском крае

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Страховые премии (взносы), млн р.	254,6	488,6	1094,8	449,9	491,0	447,7	119,5
Страховые выплаты, млн р.	36,0	67,6	108,2	103,1	400,6	73,8	13,1

Знак «-» означает отсутствие страховщиков в субъекте Российской Федерации или данных по конкретному показателю.

Выплаты за 2019 г., когда произошло последующее наводнение, будут осуществлены через период времени, который позволяет оценить ущерб и подтвердить его документально.

Как видно из табл. 3, пик уплаты взносов приходится на 2014 год (спустя год после наводнения на Дальнем Востоке России). Однако пик выплат приходится на 2016 год.

Список используемых источников

1. *Аналитический* обзор страхового рынка в 2018 году [Электронный ресурс]: Национальное рейтинговое агентство – Режим доступа www.ra-national.ru (дата обращения 11.04.20)

2. *Федеральный* закон от 03.08.2018 №320-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс – Режим доступа <http://www.consultant.ru> (дата обращения 11.04.20)

E. V. Shchekin

INSURANCE AS A SYSTEM OF PROTECTION OF PROPERTY INTERESTS OF CITIZENS

Keywords: insurance, insurance risk, insurance premiums, insurance payments, amount of contributions.

The article considers insurance as a system for protecting the property interests of individuals, organizations and the state.

СОДЕРЖАНИЕ

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СИСТЕМ (ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ, ТЕРРИТОРИЙ, ГОСУДАРСТВ, ВАЛЮТ, СОЦИАЛЬНЫХ СИСТЕМ)	3
Апханова Е. Ю., Бирюкова Л. В., Толканева О. Г. Ресурсный потенциал торговой организации как условие ее конкурентоспособности	3
Барбышева Т. М. Модели и формы общественно-государственно-частного партнерства	8
Брянцева И. В., Шитова И. А. Модели и критерии устойчивого развития экономики	11
Воронина Н. В., Ким А. Л. Влияние интеграционных процессов на инновационное развитие предприятий Дальневосточного федерального округа	15
Инютина Е. Н. Современное состояние рынка труда в России: аналитический обзор по данным индекса HGSI	19
Инютина Е.Н. Введение режима самоизоляции и кризис на рынке труда России	23
Курашова Е. А., Дружинина А. А., Агрызков В. А., Гроз А. А. Управление малым и средним предпринимательством как фактор развития розничной торговли в Хабаровском крае	28
Курашова Е. А. Факторы, влияющие на величину стоимости бизнеса	32
Курашова Е. А. Элементы внешней и внутренней среды, воздействующие на мотивацию труда персонала	36
Курашова Е. А., Кузнецов В. В., Карепанова Д. О., Свиридова Л. А. Оценка инновационного потенциала Хабаровского края методикой независимого института социальной политики	39
Логонова В.А., Тянь Юй. Перспективы повышения конкурентоспособности китайской автомобильной промышленности	42
Бурманина Д. А., Коренев Д. А., Ложечко М. В. Развитие социального предпринимательства в Хабаровском крае	47
Резанов В. К., Барбышева Т. М. Мегaproект как форма общественно-государственно-частного партнерства	51
Резанов В. К., Барбышева Т. М. Управление формированием и развитием общественно-государственно-частным партнерством	57
Тринадцатко А. А. О повышении конкурентоспособности предприятий, использующих труд инвалидов	63
Тринадцатко А. А. О ходе реализации государственной программы «Доступная среда» в Хабаровском крае	68
Тринадцатко А. А. Трудовая занятость инвалидов: общероссийский и региональный аспекты	73

Тян Н. Г., Бояркина П. В. Социально-ориентированная экономика современных государств.....	78
Федосеев А. А., Петов С. С. Глубокое обучение нейронных сетей для классификации древостоя	82
Филиппов А. Д., Червова Н. В. Повышение конкурентоспособности услуг грузоперевозок на рынке Дальнего Востока.....	86
Щёкин Е. В. Производительность труда как фактор повышения конкурентоспособности России	90

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ
В СФЕРЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....**

Изюкова А. А., Строева Г. Н. Налоговая безопасность: подходы к определению.....	94
Попова Л. И., Константинов Д. Н. Состояние здравоохранения как один из показателей качества среды жизни граждан Хабаровского края и безопасности субъекта	99
Кушнерова О. Н. Влияние экологической ситуации на качество жизни населения ДФО.....	103
Уразова К. А., Жежерова Ю. А., Сидорова Е. Д. Математические методы как инструмент экономической безопасности.....	106

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ
И ТОРГОВЛИ.....**

Голованова Л. А., Володько Г. Н. Система управления устойчивым развитием муниципального образования	111
Захарова А. Н. Влияние долевой экономики на развитие городов	115
Ивашкин М. В., Ли Цзюньчэнь. Проблемы формирования цепей поставок в розничной торговле в провинции Хэнань (Китай).....	119
Онищенко Н. Н., Рубанцев П. В. Кризис регулирования малого и среднего бизнеса: проблемы и пути выхода	122
Оттева И. В. Контекст и таргет - отличия и преимущества.....	127
Попова Л. И., Сидоров М. В. Практические аспекты реструктуризации предприятия.....	131
Оттева И. В., Демехов А. Н. Анализ транспортных компаний Хабаровского края по перевозке грузов	136
Саломатова С. Н. Современные цифровые технологии в ритейле	141
Саломатова С. Н. Развитие и тенденции электронной коммерции в мире	146
Саломатова С. Н. Онлайн-рынок FMCG в России: состояние и перспективы развития.....	150
Фадеева Т. П., Смолянинова М. И. Состояние и анализ структуры рынка гелей для душа, реализуемых в г. Хабаровске.....	154
Хальзова Н. А., Дорофеев Д. А., Акапян Э. В. Стратегия развития автошколы г. Хабаровск	160

Червова Н. В. Продвижение экспортных российских товаров на международных электронных торговых площадках.....	164
Шум Н. М. Проблемы и возможности развития внешнеэкономической деятельности лесопромышленного комплекса	167

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

ОТРАСЛЕВЫХ КОМПЛЕКСОВ

Бияк Л. Л., Звелинская А. И. Проблемы развития грузового внутреннего водного транспорта России и его значение для экономики Дальнего Востока.....	173
Бияк Л. Л., Ржохин А. А. Способы мотивации персонала на примере отдела продаж	177
Бияк Л. Л., Сызранцева Д. В. Зарубежный опыт мотивации персонала в IT-компаниях	180
Бияк Л. Л., Шутова Д. А. Российский опыт реализации социальных проектов	184
Захарова А. Н., Кирса К. С. Особенности ценообразования на рынке авиаперевозок	187
Зубарев А. Е., Дыринг К. П. Использование зарубежного опыта мотивации на примере российской компании.....	191
Кубичек В. В., Сидорова П. Д. Проблемы транспортной инфраструктуры Дальнего Востока России	195
Милованкина Т. А. Обоснование предлагаемой методики оценки производственного потенциала предприятия.....	198
Попова Л. И. Основные вопросы формирования благоприятной среды жизни для граждан Хабаровского края	206
Рудецкая А. В., Горбачев А. О. Актуальные вопросы повышения эффективности работы склада.....	211
Сигитова М. А., Макеева А. И. Функционирование транспортно-логистических компаний в условиях «черного лебедя».....	216
Стельмаков В. А., Давыдов Д. В. Применение цифровых технологий для оценки бизнес-процессов энергетической компании	220
Шитова И. А. Методический прогресс в системе ценообразования в строительстве	225
Щёкин Е. В., Князев Р. С. Риски в строительстве	229

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОГО

РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Брянцева И. В., Лян Цзыфэн Условия эффективной реализации инвестиционных проектов в России и КНР	233
Брянцева И. В., Суходоев М. П. Проблемы стимулирования частной инициативы граждан в жилищном строительстве и привлечения корпоративных средств.....	236
Воронина Н. В., Цнобиладзе Е. К. Применение механизмов государственно-частного партнерства в решении экологических проблем	240
Гришина Н. А. Анализ доходности объекта недвижимости для целей управления	244
Гришина Н. А., Бунаков А. А. Проблемы ценообразования в инженерных изысканиях.....	248

Гришина Н. А., Бунаков А. А. Сравнительная характеристика способов оценки стоимости проектно-изыскательских работ	252
Гришина Н. А., Жовтоножук В. Р. Исследование статистики подрядных торгов в строительстве по Хабаровскому краю	256
Гришина Н. А., Жовтоножук В. Р. Анализ средних цен по основным строительным материалам в Хабаровском крае	259
Гришина Н. А., Петренко Д. А. Анализ типовых ошибок при подготовке заявок на участие в конкурентных закупках	263
Кравчук Е. В., Жданова П. А. Влияние государственно-частного партнерства на инвестиционно-строительный проект	268
Оттева И. В., Усачева Ю. И. Меры, принимаемые для защиты прав граждан, участвующих в долевом строительстве	272
Стексова С. Ю., Стрижова А. М. Анализ факторов, ограничивающих производственную деятельность строительных организаций по России и Хабаровскому краю	279
Стексова С. Ю., Федосеева А. Б. Сравнительный анализ рыночной стоимости жилья в России и Хабаровском крае	283

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ, ОТРАСЛЕЙ, КОМПЛЕКСОВ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО РЕГИОНА, РФ И СТРАН АТР.....

Рыжова А. С., Володькин П. П. Системы формирования грузопотоков на территории Дальнего Востока РФ	286
Воронина Н. В., Деркач М. В. Прямые инвестиции как фактор социально-экономического развития региона	290
Габова А. С. Оценка влияния применения кадастровой стоимости в качестве налогооблагаемой базы имущественного налога на экономический потенциал региона.....	295
Григорьев К. Н. К вопросу оценки фондового потенциала региона	300
Гришина Н. А. Определение рисков проекта строительства Амурского газоперерабатывающего завода.....	304
Гусева И. А., Башарова Е. В. Платное землепользование: зарубежная и российская практика.....	311
Гусева И. А., Фан Тхи Ван Ан. Выездной туризм: проблемы и возможные пути развития .	314
Гусева И. А., Яо Юйсюань. Меры государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в КНР	318
Логинова В. А., Тянь Юй. Место КНР на мировом автомобильном рынке	321
Мурашова Е. В., Гао Юймья. Стратегические интересы и меры реализации проекта «Один пояс-один путь».....	325

Стексова С. Ю., Соловьева Ю. Н. Выявление направлений стабилизации развития потенциала предприятия с учетом интегральной оценки показателей его деятельности	330
Филатова О. А., Виноградов Г. К. Инфраструктурное развитие Дальнего Востока как путь достижения экономического роста Российской Федерации.....	333
Филиппов А. Д., Червова Н. Д. Проблемы рынка услуг автомобильных грузоперевозок Хабаровского края.....	338
Хальзова Н. А., Тельнова А. А., Дюжакова Д. А., Лебедев В. С., Козлов А. Ю. Туризм как фактор роста пассажиропотока российских железных дорог	343
Червова Н. В. Исследование мер государственной поддержки экспортеров Хабаровского края и способов выхода на рынок Китая	348
Червова Н. В., Сунь Хао. Продукция автоконцерна «Brilliance China Auto» на российском авторынке: проблемы и перспективы.....	351

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

И МЕТОДОВ МОДЕЛИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

Ватолина О. В., Приходько А. А. Особенности ценообразования программного продукта.....	355
Ватолина О. В., Тин Ю. А. Понятие и сущность Интернета вещей	359
Гаязова Е. Э., Федосеев А. А. Детектирование изображения алгоритмом особых точек SURF	364
Ивашенко Т. И. Тенденции развития систем поддержки принятия решений	368
Ивашенко Т. И., Дудар Т. В. Российский рынок информационных технологий: прогнозы и тенденции	372
Ковалева М. В. Информационные технологии в Хабаровском крае	375
Мун Де Ен. Проблемы и методы сравнения традиционных и модифицированных производственных функций	379
Мурашова Е. В., Анкудинов А. К. Анализ рынка ТНК, реализующих блокчейн технологии.....	384
Мун Де Ен, Савченко Д. Ю. Проблемы подготовки обучающих выборок для построения системы скоринга персонала.....	390
Филиппова К. В., Якупова Е. А. Перспективы развития цифровой логистики.....	394
Хышова Т. В., Каменева-Любавская Е. Н. Основные тенденции в области ИТ-аутсорсинга	398
Шарабура Е. А., Бутина М. И. Анализ информационных технологий в управлении социальной системой города.....	401
Шарабура Е. А., Дзюба Д. В. Информационные технологии в системе корпоративного управления.....	405
Шарабура Е. А., Дудар Т. В. Метод директ-костинга как основа принятия управленческих решений	408

Шарабура Е. А., Кабакова Д. С. Теория системного анализа как инструмент исследования предприятия	412
Шарабура Е. А., Кантеева Ю. А. Анализ проблем крупных корпораций на примере Microsoft	415
Шарабура Е. А., Очкасова А. А. Специфика развития информационного менеджмента в России	418
Шарабура Е. А., Приходько А. А. Сравнительный анализ моделей корпоративных отношений	422
Шарабура Е. А., Солмина О. А. Системный анализ как современный метод исследования систем управления	425
Шарабура Е. А., Тин Ю. А. Применение системного анализа в решении проблем малого бизнеса	429

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВ, КРЕДИТА И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	433
Бадюков В. Ф., Асмодьярова А. Г. Анализ рисков слияний и поглощений в системе методов повышения конкурентоспособности страховых организаций	433
Береговых Т. В., Тетерятников В. В. К вопросу о разработке финансовой стратегии организаций туристической отрасли в условиях кризиса	437
Береговых Т. В., Устимова А. О. Корпоративное финансовое планирование как инструмент управления стоимостью компании	440
Бурик О. В., Карташева М. А., Кожарская Т. С. Целевой капитал (эндаумент-фонд) как инструмент финансирования некоммерческих организаций	444
Бурик О. В., Сытникова М. В. Меры государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства	448
Глухова И. М., Голуб И. Д. Методики оценки факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятий	452
Гурьева Е. Н. Экономическая значимость методик восстановления финансового учета как направление его развития	456
Клюев А. В. Аутопойесис как основа потенциала будущей организации	460
Клюев А. В., Каргина А. В. Финансовые преступления как часть системы финансов	463
Ласточкина А. И., Сергеенко Е. А. Малый бизнес в условиях кризисных ситуаций	468
Леонова Н. Г. Теоретические аспекты взаимосвязи риска, экономической безопасности и кризиса	471
Леонова Н. Г., Козлова З. И., Геревенко О. Ю. Дискуссионные вопросы дефиниции «риск» и качественного оценивания факторов риска развития региона	475
Леонова Н. Г., Кузнецова М. И. Прогнозирование банкротства предприятия с учетом факторов внешней и внутренней среды	478
Леонова Н. Г., Марчук А. И. Модели формирования финансовых ресурсов учреждений высшего образования	483

Леонова Н. Г., Никифорова А. А. Международные стандарты управления риском.....	487
Леонова Н. Г., Никифорова А. А. Интегрированная система управления рисками в предпринимательстве	490
Леонова Н. Г., Тальченков Р. С. Анализ развития малого предпринимательства Российской Федерации: проблемы и перспективы.....	493
Гурьева Е. Н., Романова Д. В. Факторы бухгалтерского риска и их влияние на финансовые результаты организации.....	497
Тян Н. Г. Эндаумент-фонд как источник финансирования общеобразовательного учреждения.....	500
Филатова О. А. Особенности налоговой системы Японии: налоги как членские взносы общества	504
Филатова О. А., Елхова Д. А. Проблема повышения фондоотдачи в дорожно-строительной отрасли (на примере МУП г. Хабаровска «Дорремстрой»).	514
Филатова О. А., Сухоруков Я. П. Меры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства Хабаровского края в условиях кризисных явлений в экономике	521
Щёкин Е. В. Страхование как система защиты имущественных интересов граждан	527

Научное издание

**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИЯТИЙ, ОТРАСЛЕЙ, КОМПЛЕКСОВ, ТЕРРИТОРИЙ**

Материалы Международной научно-практической конференции

Отпечатано с авторского оригинала-макета

Дизайнер обложки *Е. И. Саморядова*

Подписано в печать 25.05.20. Формат 60x84¹/₁₆. Усл. печ. л. 31,27. Тираж 100 экз. Заказ 99.

Издательство Тихоокеанского государственного университета.
680035, Хабаровск, ул. Тихоокеанская, 136.

Отдел оперативной полиграфии издательства Тихоокеанского государственного университета.
680035, Хабаровск, ул. Тихоокеанская, 136.