

ISSN 2073-9338



9 772073 933004

Вестник

**Поволжского государственного
университета сервиса. Серия: Экономика**

**2020
Том 16
№ 4(63)**

СОДЕРЖАНИЕ

МАКРОУРОВЕНЬ

Управление социальным развитием

Бакиева Глюса Рафаеловна

11

Баннова Анна Владимировна

Хакимов Руслан Миратович

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Новые технологии, и прежде всего развитие сети Интернет, делают возможным совместный труд множества людей независимо от их территориального расположения, а главной функцией руководителя становится координация и контроль работы людей, находящихся вдали от него. Суть «Индустрии 4.0» состоит в ускоренной интеграции киберфизических систем в заводские процессы, в результате чего значительная часть производства будет проходить без участия человека.

Дальнейшее развитие информационного пространства обуславливает необходимость реструктуризации и совершенствования деловых практик для поиска новых и более эффективных способов получения конкурентного преимущества. Персоналу предприятия предстоит раскрыть свой потенциал цифровых компетенций. Перед миллионами людей стоит задача найти свою нишу и научиться использовать преимущества цифровизации и осваивать новые вакансии в новых трудовых отношениях.

В статье представлены исследования американских ученых Карла Бенедикта Фрея и Майкла А., Клаус Шваб, Николаса Негропonte, Института будущего, научно-исследовательского института Феникса, группы Андрея Комиссарова из Университета НТИ, ученых Высшей школы экономики.

Авторами проанализированы статистические данные, позволяющие обосновать их предложения по правильной организации работы персонала и по требованиям, предъявляемым к ним.

Государство осуществляет активную политику по повышению цифровой компетенции населения и по постоянному обновлению профессиональных знаний. В статье приведены некоторые программы по бесплатному прохождению обучения. Авторами популяризируется построение индивидуального образовательного маршрута в процессе реализации программ непрерывного образования для повышения эффективности трудовой деятельности.

МЕЗОУРОВЕНЬ

Региональное развитие

Кара Анна Николаевна

19

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ

Изменения, происходящие на рынке труда и в образовательном пространстве, предъявляют особые требования к компетенциям и характеристикам выпускников вузов. Выпускники вуза опосредованно характеризуют качество образовательных продуктов образовательной организации. Конкурентоспособность результатов деятельности образовательной организации зависит от конкурентоспособности

образовательных программ. В данной статье рассматривается подход к оценке конкурентоспособности образовательных программ.

Царегородцев Иван Сергеевич

27

РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Актуальность проблемы инвестиционной привлекательности в системе экономической безопасности региона проистекает из воздействия экономического кризиса на субъекты страны, большая часть из которых являются дотационными и находятся в зависимости от дотаций из федерального бюджета. Сложившаяся ситуация подталкивает регионы к поиску дополнительных источников финансирования, которые способствовали бы их экономическому развитию, следовательно, возрастает роль инвестиционной привлекательности региона. Целью исследования является анализ потребностей отечественных и иностранных инвесторов для формирования перечня действий, которые могли бы быть предприняты региональными органами власти для формирования высокого уровня показателя инвестиционной привлекательности. Мероприятия по обеспечению высокого уровня инвестиционной привлекательности региона были разделены по нескольким группам, отражающим основные направления инвестиционной политики региона. В ходе исследования были предложены мероприятия, реализация которых оказала бы положительное влияние на повышение уровня инвестиционной привлекательности и обеспечение экономической безопасности региона. Результаты исследования направлены на улучшение понимания процессов взаимодействия органов государственной власти регионов и бизнес-сообщества, поскольку эффективность взаимодействия государства и частного сектора является важным элементом в обеспечении экономического развития регионов и страны. Полученные в ходе исследования данные демонстрируют наличие стремления у предпринимательского сообщества к взаимодействию с региональными органами власти, которые далеко не всегда в достаточной мере представляют инвесторам возможности для осуществления коммуникации по возникающим вопросам, что негативно сказывается на уровне их инвестиционной привлекательности и снижает конкурентоспособность на рынке инвестиций.

Региональная сфера услуг: экономика, организация, управление

Солодова Елена Петровна

36

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ В СФЕРЕ ДЕЛОВЫХ УСЛУГ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ

Инновационная активность является важнейшей движущей силой, способствующей улучшению ключевых экономических показателей деятельности хозяйствующих субъектов, более эффективному использованию ресурсов и улучшению позиций на рынке. Бесспорно, что инновации обеспечивают устойчивый рост и развитие как экономики в целом, так и отдельных ее отраслей. Проведенный анализ позволил констатировать, что сектор деловых услуг демонстрирует более низкие показатели инновационной активности по сравнению с другими отраслями народного хозяйства.

Цель данного исследования состояла в том, чтобы оценить уровень инновационной активности предприятий сферы деловых услуг.

В работе использовались метод научных абстракций, анализ и синтез, системный подход, графический метод. В данной статье рассмотрена инновационная активность предприятий сферы деловых услуг, проанализирована динамика основных показателей инновационной активности организаций по видам экономической деятельности, определены актуальные проблемы повышения инновационной активности и обозначены основные пути их решения.

Полученные в ходе исследования результаты позволяют сделать вывод о том, что для повышения инновационной активности предприятий в сфере деловых услуг, в первую очередь, необходимо решить проблемы институционального обеспечения, упорядочить процесс взаимодействия субъектов инновационной деятельности.

Бончик Людмила Петровна

43

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТУРИЗМА В РОССИИ

Данная статья дает представление о состоянии и перспективах железнодорожного туризма в России, так как данный вид деятельности является одним из перспективных и экономически значимых направлений внутреннего туризма. Проведен сравнительный анализ перевозок с другими видами транспорта и выявлены основные проблемы железнодорожного туризма в России.

МИКРОУРОВЕНЬ

Управление человеческими ресурсами

Маслова Ольга Петровна

50

Сафронов Евгений Геннадьевич

РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ РУКОВОДИТЕЛЯ В ПОВЫШЕНИИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

В статье рассматривается процесс развития управленческих компетенций руководителя. Особое внимание уделено их влиянию на повышение результативности бизнес-процессов, от которой зависит эффективность деятельности всей организации, ее конкурентоспособность в долгосрочной перспективе. Представлен успешный опыт развития управленческих компетенций руководства одной из компаний Самарской области – АО «Средне-Волжский механический завод».

Алябьева Елена Михайловна

56

ИНСТРУМЕНТЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время одной из наиболее характерных особенностей социально-экономического развития России является усиление рыночной конкуренции, которая способствует развитию и лучшему использованию знаний и опыта, наиболее полному удовлетворению потребностей потребителей за счет рационального поведения на рынке. Стратегической целью любой коммерческой организации является формирование и достижение конкурентоспособности, которая, наряду с технологиями и методами ведения деятельности, определяет обеспеченность квалифицированной рабочей силой, степень мотивации персонала, организационные структуры и формы работы, позволяющие достичь высокого уровня конкурентоспособности работников и эффективнее использовать их трудовой потенциал.

Успешную деятельность любой организации обеспечивает квалифицированный персонал, прошедший предварительную профессиональную подготовку и имеющий образование, трудовые навыки, опыт работы в избранной сфере деятельности. Только те кадры, которые понимают смысл своей деятельности, стремятся к достижению целей организации, могут показать высокие результаты.

В последние годы повышается значительность кадрового потенциала, поскольку все больше руководителей организации понимают, что персонал является главным ресурсом и от его квалификации и активности во многом зависят конечные результаты деятельности организации.

Оптимальным использованием кадрового потенциала организации является успешная результативность производства, полная социальная защищенность, создание хорошего морально-психологического климата, благоприятных условий труда, создание возможностей для самореализации человека. В итоге это достойное качество жизни, что совпадает с потребностями человека.

Использование кадрового потенциала организации можно считать как основной резерв повышения эффективности деятельности организации.

Менеджмент и маркетинг

Марченко Татьяна Ивановна

Оскирко Анна Леонидовна

61

МЕТРИКИ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМЫ В ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СРЕДЕ ИНТЕРНЕТ

В данной статье предпринята попытка систематизировать и обосновать необходимость включения в систему рыночного управления организацией некоторых метрик, рекомендуемых к использованию для оценки эффективности маркетинговых коммуникаций в виртуальном пространстве. Специфика данных индикаторов заключается в том, что они характеризуют коммуникативную и экономическую эффективность рекламных коммуникаций именно в информационно-телекоммуникационной среде Интернет с учетом расширения границ рынка и доступности большей целевой аудитории, нежели в традиционном ее понимании. Материал данной статьи в рамках реализации рыночной концепции управления организацией раскрывает методику оценки эффективности рекламы в информационно-телекоммуникационной среде, которая позволит поэтапно и детально обосновать экономическую целесообразность применения рекламного воздействия на определенный типовой портрет потребителя и выявить необходимость своевременного осуществления корректирующих действий в виртуальном поле.

Важное практическое значение в применении данной методики имеет достаточная простота и ясность интерпретации предложенных в методике параметров.

По результатам практического использования предложенного в статье инструмента будут выявлены как имеющиеся ресурсы, так и неиспользованные резервы роста эффективности реализации рыночной концепции управления организацией, а также применение в практике данной методики позволит выявить дополнительные источники повышения уровня конкурентоспособности организации, усиления ее позиции на рынке и приращения прибыли данной организации.

Результаты оценки эффективности рекламных коммуникаций в

информационно-телекоммуникационной среде Интернет являются базой для принятия обоснованных управленческих решений в условиях реализации рыночной концепции управления организацией.

Предприятия

Кузнецова Наталья Львовна

68

Волкова Анна Александровна

ВЛИЯНИЕ УСЛОВИЙ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ НА БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И НАЛОГОВЫЕ РИСКИ У ПОСТАВЩИКА И ПОКУПАТЕЛЯ

Оформление договоров поставки является неотъемлемой частью хозяйственной деятельности организации. От условий договора зависит порядок отражения операций на счетах бухгалтерского учета и налогообложение сторон. В статье рассмотрены структурные элементы договора поставки, выявлены условия, приводящие к необоснованной налоговой нагрузке, и предложены варианты формулировок договора поставки, оптимизирующие бухгалтерский учет операций по договору и снижающие налоговое бремя сторон.

Алексеева Наталья Дмитриевна

75

Гнатышина Елизавета Игоревна

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ВЛИЯНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ФАКТОРОВ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

В статье проведен анализ подходов к понятию «финансовые риски предприятий гостиничного бизнеса», определены особенности отрасли с точки зрения риск-менеджмента, сформирована классификация специфических факторов финансовых рисков и охарактеризовано их влияние.

Щепоткина-Маринина Елена Владимировна

82

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ

Рассматриваются проблемы, связанные с распространением коронавируса, обращается внимание на то, что сложности в деятельности юридических лиц, вызванные COVID-19, предполагают различные меры по предотвращению, сдерживанию и подавлению распространения коронавируса, включая транспортные ограничения, ограничения на проведение собраний и встреч, введение карантинных мер, что оказало существенное влияние на уровень и масштабы деловой активности участников рынка.

Особое внимание уделено актуальности разработки мероприятий для снижения риска последствий пандемии деятельности субъектов малого предпринимательства.

Констатируется, что Правительство РФ на постоянной основе развивает и поддерживает малый и средний бизнес, стимулирует его развитие.

Менеджерам экономических субъектов рекомендовано определить перечень мероприятий, которые могут быть внедрены в деятельность предприятий малого и среднего бизнеса с целью минимизации последствий влияния коронавируса на деятельность предприятия, что может повлечь банкротство и ликвидацию юридического лица.

Для минимизации потерь предприятий СМП, связанных с заболеваниями работников и невозможностью организациями здравоохранения организовать

дополнительные медицинские учреждения, рекомендовано создание Консорциума в форме ассоциации, направленного на обеспечение социально-экономической эффективности предприятий СМП в регионе.

Информационные технологии

Баимачникова Елена Валентиновна

89

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ВЫБОРУ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА В КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЕ

Характерной чертой общества на современном этапе является его глубокая информатизация. Уровень информатизации определяется уровнем применяемых информационных технологий. Одним из основных направлений развития информационных технологий являются системы управления, которые применяются для автоматизации таких задач, как управление производством, учетом, сбытом, кадрами, финансами и информационными ресурсами.

Так, с каждым годом растет популярность электронного документооборота, в том числе – среди коммерческих организаций. Статистические данные свидетельствуют: каждые три года объем корпоративной документации, представленной в электронной форме, удваивается. Некоторые руководители, анализируя эту тенденцию и сравнивая электронный и бумажный документооборот организации, делают вывод о ненужности последнего. Особенно актуальна тема организационно-распорядительных процессов движения документооборота, так как каждой коммерческой структуре требуется определённый набор функций документооборота. К сожалению, далеко не все системы электронного документооборота отвечают требованиям конкретных организаций.

Абрамова Любовь Андреевна

93

МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ АНАЛИЗА ДОКУМЕНТООБОРОТА В КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЕ

На настоящий момент не существует единого, универсального метода анализа процессов движения документооборота в коммерческой структуре. Различные подходы к решению данной задачи рассматриваются в работах специалистов различных областей знаний и направлений науки.

Простыми и наглядными средствами для анализа и фиксации движения документов являются графические методы, результатом использования которых является созданием маршрутно-технологических карт, отражающих маршрут движения документов с момента их создания до сдачи в архив; графических оперограмм, способствующих рационализации документооборота путем исключения лишних инстанций при прохождении документов от исполнителя к исполнителю; технологических цепочек обработки и движения документов; графиков движения документов в пределах организации.

Очевидно, что наглядное графическое представление информации позволяет визуально оценить маршрут движения документов. Однако при этом никак не учитывается информационная ценность документа, правильность его оформления. Кроме того, использование графических методов предполагает наличие развитых аналитических способностей у должностных лиц, которые будут реально выполнять анализ документооборота, и не позволяет сформулировать единый подход к анализу «узких» мест документооборота: внешне одинаково выглядящие оперограммы и технологические карты могут отражать совершенно разные проблемы организации работы с документами.

Так, задача анализа и всестороннего исследования процессов движения

документооборота ещё не нашла достаточно полного отражения в современной литературе. Именно поэтому детальное изучение этой темы является актуальным и своевременным. Предложенный метод, основанный на использовании семантических сетей в качестве инструмента анализа, может стать адекватным решением поставленной задачи.

Финансы, денежное обращение и кредит

Насакина Лилия Аркадьевна

100

МЕТОДИКА ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА, ПРИМЕНЯЮЩИХ УПРОЩЕННУЮ ФИНАНСОВУЮ ОТЧЕТНОСТЬ

В предпринимательской деятельности в условиях рыночной экономики от качества и своевременности экономической информации зависит деловой успех, выражающийся в получении прибыли и росте капитала. Имеющиеся методики анализа финансового состояния опираются в основном на показатели форм бухгалтерской (финансовой) отчетности. В теории анализа финансового состояния отсутствуют методики, учитывающие особенности применяемых учетных систем. В статье рассмотрены подходы к определению основных индикаторов финансового состояния малых предприятий, которые вправе применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность. Эти подходы базируются на том, что упрощенный бухгалтерский баланс имеет несколько иной вид в отличие от обычной формы баланса, так как имеет укрупненные статьи, которые включают в себя несколько объектов учета. В связи с этим представлены контрольные соотношения показателей обычной и упрощенной отчетности для обоснования алгоритма расчета показателей, характеризующих финансовое состояние. Предложенная методика анализа опирается на регламентированные и существующие авторские методики финансового анализа, но отражает особенности учетных систем организаций малого предпринимательства. Показатели, рассчитанные на основе данных упрощенного баланса, в полной мере позволяют дать оценку относительно устойчивости финансового положения, гибкости структуры капитала и возможности постоянного превышения доходов над расходами в целях обеспечения платежеспособности и создания условий для укрепления финансового потенциала организации малого бизнеса и ее позиционирования на рынке.

Янов Виталий Валерьевич

109

Можанова Ирина Ивановна

НАПРАВЛЕНИЯ МИНИМИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО РИСКА РЕГИОНАЛЬНОГО БАНКА

Расширена теоретическая и методическая база решения вопросов, связанных с минимизацией кредитного риска посредством оптимизации кредитной работы регионального коммерческого банка. Предметом изучения выступает совокупность проблем, связанных с оценкой кредитных рисков и их влиянием на эффективность банковской деятельности. Целью данного исследования является разработка рекомендаций по минимизации уровня кредитного риска регионального банка. В работе предложены направления снижения рисков кредитной деятельности регионального банка: совершенствование действующей методики оценки кредитоспособности

клиентов банка посредством использования ряда качественных характеристик заемщика, позволяющих более точно определить категорию качества ссуды и отсеять «неудовлетворительных» заемщиков; внедрение и организация деятельности call-центра по работе с проблемными кредитами с целью снижения и контроля над уровнем текущей и будущей просроченной задолженности и, как следствие, минимизации кредитного риска банка.

Дискуссии и обсуждения

Медведева Екатерина Викторовна

116

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА ЗЕРКАЛЬНОЙ СТАТИСТИКИ В АНАЛИЗЕ РАСХОЖДЕНИЙ ДАННЫХ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Основной акцент в статье делается на применении метода зеркальной статистики, разработанного специалистами Института проблем рынка РАН, который заключается в сопоставлении и сравнении происходящих явлений и процессов в одной стране – России с соответствующими данными стран-партнеров, выявлении расхождений данных внешней торговли. Основной целью является определение причин отклонения данных. В статье проанализированы причины расхождений в данных взаимной торговли РФ со странами-партнерами. Применяя методiku зеркальной статистики, в целях проверки исходных данных, можно установить увеличение сумм возможных бюджетных потерь от недополучения таможенных платежей. Страны-участники мировой внешней торговли применяют его на практике, чтобы вовремя обнаруживать нарушения.

МАКРОУРОВЕНЬ

Управление социальным развитием

УДК 338

Г. Р. Бакиева*

**Бакиева Глюса Рафаеловна, кандидат экономических наук, доцент
Башкирский государственный университет, г. Уфа, Республика Башкортостан
bgr85@mail.ru*

А. В. Баннова*

**Баннова Анна Владимировна, кандидат химических наук, доцент
Башкирский государственный университет, г. Уфа, Республика Башкортостан
bgr85@mail.ru*

Р. М. Хакимов*

**Хакимов Руслан Миратович, кандидат технических наук, доцент
Башкирский государственный университет, г. Уфа, Республика Башкортостан
bgr85@mail.ru*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ключевые слова: цифровая экономика, компетенции персонала, новые вакансии, «удаленная» работа, образование, кадры.

Новые технологии, и прежде всего развитие сети Интернет, делают возможным совместный труд множества людей независимо от их территориального расположения, а главной функцией руководителя становится координация и контроль работы людей, находящихся вдали от него. Суть «Индустрии 4.0» состоит в ускоренной интеграции киберфизических систем в заводские процессы, в результате чего значительная часть производства будет проходить без участия человека.

Дальнейшее развитие информационного пространства обуславливает необходимость реструктуризации и совершенствования деловых практик для поиска новых и более эффективных способов получения конкурентного преимущества. Персоналу предприятия предстоит раскрыть свой потенциал цифровых компетенций. Перед миллионами людей стоит задача найти свою нишу и научиться использовать преимущества цифровизации и осваивать новые вакансии в новых трудовых отношениях.

В статье представлены исследования американских ученых Карла Бенедикта Фрея и Майкла А., Клаус Шваб, Николаса Негропonte, Института будущего, научно-исследовательского института Феникса, группы Андрея Комиссарова из Университета НТИ, ученых Высшей школы экономики.

Авторами проанализированы статистические данные, позволяющие обосновать их предложения по правильной организации работы персонала и по требованиям, предъявляемым к ним.

Государство осуществляет активную политику по повышению цифровой компетенции населения и по постоянному обновлению профессиональных знаний. В статье приведены некоторые программы по бесплатному прохождению обучения. Авторами популяризируется построение индивидуального образовательного маршрута в процессе реализации программ непрерывного образования для повышения эффективности трудовой деятельности.

Современный мир благодаря растущей роли информационных технологий стремительно проходит стадию радикальной трансформации. Технологии и инновации, которые лежат в ее основе, готовились в течение нескольких десятилетий, и теперь наступило время быстрого глобального их распространения.

Новые технологии, особенно развитие сети Интернет, позволяют сотрудникам выполнять трудовые обязанности в рамках одного предприятия независимо от их территориального расположения, а главной функцией менеджеров разного уровня становится координация и контроль работы людей, находящихся вдали от него. Мы наблюдаем титанический сдвиг информационного пространства, изменение состава, структуры и протяженности информационных связей общества, повышается оперативность получения, сохранения и распространения информации. Новую реальность американский специалист в области ИКТ Николас Негропonte (Массачусетский университет) назвал термином «цифровая экономика» [2, 4, 9].

Определений понятия «цифровая экономика» довольно много. Последнее понятие – это понятие 2016 года. Оно существенно изменилось. В понимание цифровой экономики включены все элементы цифровых платформ, а именно коммуникации и инфраструктуры. Особое внимание в этом определении уделяется взаимосвязи между технологиями, их влиянием друг на друга и на экономические уклады, которые существуют в современном обществе [7, 10, 14, 15].

Широко понятие цифровой экономики начало использоваться достаточно недавно. Категория «цифровая экономика» рассматривается на разных уровнях в разном понимании. Рассмотрим три уровня видения этого понятия.

Первый уровень (внутренний круг) – цифровой сектор, базовые телекоммуникации и все, что к этому относится.

Второй уровень – это цифровые услуги, цифровые сервисы, совместная экономика, экономика свободного заработка.

И последний круг, третий уровень – цифровизированная экономика – это иной технологический уклад и другой образ жизни. Для того, чтобы это понимать, мы рассмотрим понятие 4.0, и именно оно даст понимание и представление того, что будет происходить в нашей жизни в связи с возникновением цифровизированной экономики.

В своей книге «Четвертая промышленная революция» Клаус Шваб рассматривает все те возможности, которые нам дает переход на Индустрию 4.0, угрозы, которые возникают перед человечеством и риски, которых нужно избежать для того, чтобы нам с вами жить стало лучше.

1. Замещение персонала роботами. Новая технологическая революция внесет коррективы в группы, слои и прослойки человечества, все профессии, углубит неравенство.

2. Развивающиеся технологические платформы, объединяющие спрос и предложение, ломают существующие в экономике структуры.

3. У власти появится мощный инструмент для усиления контроля над населением благодаря инновационным системам слежки и возможности контролировать цифровую инфраструктуру.

Суть «Индустрии 4.0» состоит в ускоренной интеграции киберфизических систем в заводские процессы, в результате чего значительная часть производства будет проходить без участия человека.

Повышение роли информационного пространства требует проведения реструктуризации и совершенствования трудовой деятельности для поиска новых и более эффективных способов получения конкурентного преимущества.

По уровню развития человеческого капитала Россия в мировом рейтинге стоит на 49 месте (HDI=0,824), попав в очень высокий уровень развития. Эти сведения представлены Всемирным банком. Несмотря на это, ЧК России в национальном богатстве занимает лишь 46%, а в развитых капиталистических странах мира – 70%. Для достижения подобных результатов, по мнению экспертов, необходимо 100 лет. Грамотно сочетав достижения в разных областях, у России имеется перспектива сокращения данного временного отрезка.

Цели федерального проекта «Цифровая экономика», а также других не менее важных проектов реализуются ускоренными темпами и выполняются с опережением плана уже в 2020–2021 гг.

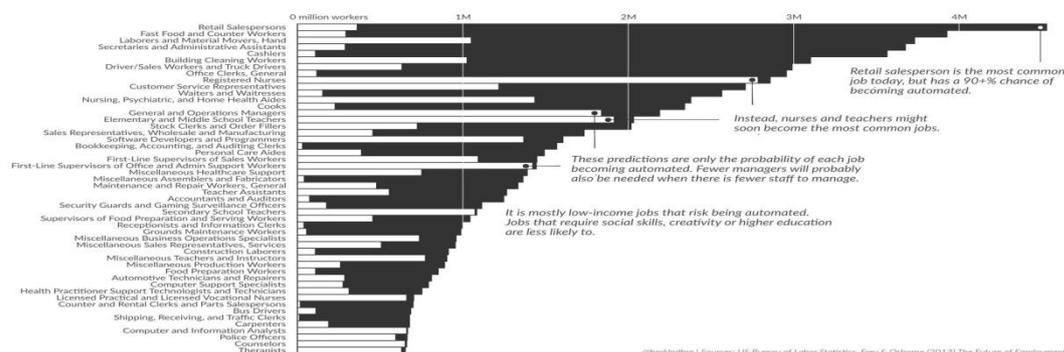


Рис. 1. Изменение рынка труда США к 2035 г. [3]

На рис. 1 представлено исследование американских ученых Карла Бенедикта Фрея и Майкла А. Это сообщение о том, как изменится рынок труда США в существующих профессиях к 2035 году (белым цветом обозначено то, что останется, а черным – что уйдет). Это исследование носит пессимистический характер, показывающий, что старых профессий в будущем не останется. Но на самом деле ученые, которые провели это исследование, ставили перед собой другую задачу: понять, какие профессии останутся и с какими компетенциями они будут связаны.

В результате они выделили три компетенции, которые позволят части старых профессий сохраниться: коммуникационные компетенции; компетенции управления людьми; творческие (креативные) компетенции.

Персоналу предприятия предстоит раскрыть свой потенциал цифровых компетенций. Перед миллионами людей стоит задача найти свою нишу и научиться использовать преимущества цифровизации и осваивать новые вакансии в новых трудовых отношениях.

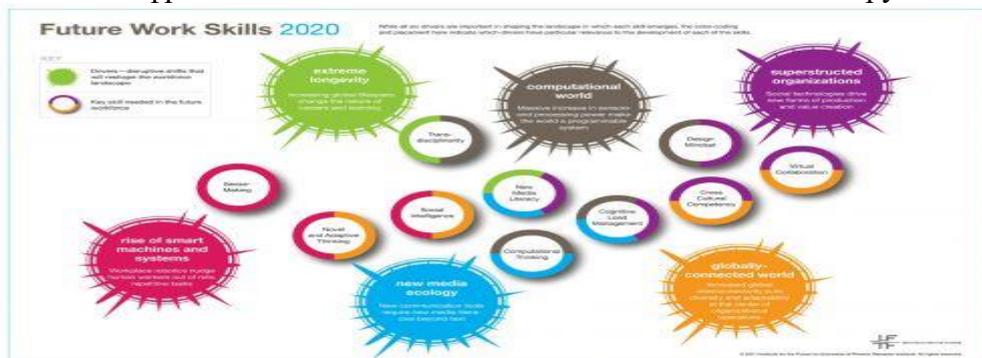


Рис. 2. Навыки будущего [1]

Институт будущего (The Institute for the Future – IFTF) и научно-исследовательский институт Феникса (The Phoenix Research Institute) опубликовали статью “Навыки Будущего” (Future Work Skills), описывающие те компетенции, которые обеспечат востребованность на рынке труда в перспективе.

Они выделили шесть ключевых трендов:

- повышение продолжительности жизни и среднего возраста населения;
- переход реальности в цифровой формат;
- повышение роли искусственного интеллекта;
- суперструктурированные организации (новые формы организации, позволяющие повысить эффективность создания продуктов и ценности);
- новые медиа;
- глобально взаимосвязанный мир.

В результате этого они выделили десять компетенций: решения со смыслом; социальный интеллект, нестандартное и адаптивное мышление, межкультурная

компетентность, вычислительное мышление, грамотность в области инновационных СМИ, трансдисциплинарность, проектный образ мышления, когнитивное управление, виртуальное сотрудничество.

Подобные исследования также проводятся и в России. Например, работы группы Андрея Комиссарова из Университета НТИ, которая проанализировала множество источников, включая научные публикации, прогнозные значения, требования, указанные в объявлениях работодателей и на сайтах кадровых агентств.

В результате этого они выделили три группы компетенций:

- универсальные компетенции, которые не зависят от технологического уклада: они будут требоваться всегда, в том числе и на этапе цифровой экономики;
- базовые компетенции, благодаря наличию которых нас считают грамотными людьми, естественно, чтобы быть успешным, человек должен ими владеть;
- специальные компетенции, которые непосредственно связаны с цифровой экономикой и определяют то, что будет востребовано в будущем.



Рис. 3. Исследование удаленной работы в России [7]

Обратим внимание на исследование, выполненное учеными Высшей школы экономики.

В нем выделено три группы компетенций, которые определяют сформированность компетенций человека:

- Экзистенциальные компетенции и метанавыки: компетенции, которые не зависят от технологического уклада и соответственно всегда были востребованы. Правда, требования к ним постоянно растут. Они формируются всегда, начиная с рождения, но в первую очередь, их развитие осуществляется в школе.

- Кросс-контекстные компетенции, которые определяются технологическим укладом, в т.ч. условиями цифровой экономики.

- Контекстные и специализированные компетенции, которые связаны с профессией. И тут следует заметить, что в условиях цифровой экономики прогнозируется, что время существования профессий будет очень коротким, и человеку на протяжении всей жизни придется постоянно переучиваться, постоянно менять профессию, и контекстные или профессиональные компетенции это то, что будет постоянно меняться, из-за чего придется учиться на протяжении всей жизни.

В будущем актуальным является построение индивидуального образовательного маршрута в процессе реализации программ непрерывного образования.

В процессе образования человек дополняет свои знания и умения комплексом новых компетенций, совершенствующих профессию в соответствии с трендами времени. Трудовой кодекс дает интерпретацию понятию «квалификация» (ст. 195), понимая под ним конкретный уровень трудовых навыков, специальных знаний, опыта работы, необходимых для той или иной должности. Человек, занимая «должность по его квалификации», по идее, должен соответствовать квалификационной характеристике данной должности, приведенной в Едином квалификационном справочнике (ЕКС). А требования к должностным обязанностям меняется под влиянием макро- и микроокружения.

По данным Федеральной службы государственной статистики, осуществляющей функции по формированию официальной статистической информации, показывает о численности работников списочного состава, получивших дополнительное профессиональное образование в 2017 году (табл. 1) [13].

Таблица 1

**Численность работников списочного состава, получивших
дополнительное профессиональное образование**

Численность работников списочного состава, получивших дополнительное профессиональное образование (по направлению организации или осуществляемое самой организацией), по категориям персонала и возрасту в 2017 году Российская Федерация													
	Всего	В том числе											
		по категориям персонала				в возрасте, лет							
		руководители	специалисты	другие служащие	рабочие	до 25	25-29	30-39	40-49	50-59	60-64	65 и старше	
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
ВСЕГО													
Численность работников, получивших дополнительное профессиональное образование, человек	2832351	542309	1852228	82597	355217	117079	344062	805018	798656	570785	129515	67236	
Численность работников, получивших дополнительное профессиональное образование, от численности работников списочного состава соответствующих категорий персонала и возраста, в %	9,4	19,4	16,7	3,1	2,6	6,1	8,9	10,3	11,3	8,6	6,9	6,1	
РАЗДЕЛ I ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ													
Численность работников, получивших дополнительное профессиональное образование, человек	56029	15670	39023	1125	211	5697	12764	20195	11992	4695	537	149	
Численность работников, получивших дополнительное профессиональное образование, от численности работников списочного состава соответствующих категорий персонала и возраста, в %	5,5	9,9	5,4	1,1	0,5	4,8	5,3	5,8	6,5	4,5	3,5	2,8	

Согласно данным численность работников, получивших дополнительное профессиональное образование, от численности работников списочного состава соответствующих категорий персонала и возраста, в % всего оставляет 9,4%. Из них прошли обучение по дополнительному профессиональному образованию: руководители 19,4%,

специалисты 16,7%, другие служащие получили дополнительное образование – 3,1%. В перспективе лиц, прошедших курсы, будет выше. Целью у них будет не получение документального подтверждения образования, а получение компетенции по соответствующей профессиональной сфере [7, 12].

Государство осуществляет активную политику по повышению цифровой компетенции населения и по постоянному обновлению профессиональных знаний. Так, министерство семьи, труда и социальной защиты населения Республики Башкортостан сообщает, что в соответствии с постановлением Правительства Республики Башкортостан юридическим лицам (за исключением государственных (муниципальных) учреждений) и индивидуальным предпринимателям предусмотрено возмещение части затрат в связи с организацией стажировки инвалидов, выпускников профессиональных образовательных организаций и образовательных организаций высшего образования. Ожидаемая численность участников стажировки в 2020 году составит 70 инвалидов и не менее 365 выпускников вузов и ссузов.

В рамках реализации национального проекта «Демография» граждане предпенсионного возраста могут получить дополнительное профессиональное образование или пройти профессиональное обучение бесплатно (за счет средств национального проекта).

Программа переподготовки людей предпенсионного возраста разработана Минтруда РФ в связи с принятием закона о повышении пенсионного возраста в России №350-ФЗ от 03.10.2018 года. Принять участие в Программе обучения предпенсионеров можно за 5 лет до назначения страховой пенсии по старости.

На рынке труда появляются новые востребованные виды деятельности, а в вузах процесс согласования программы и разработки ФГОС в министерствах занимает длительное время, поэтому актуальным является прохождение курсов дополнительного профессионального образования.

Таким образом, рассмотрев перечень аспектов, направленных на модернизацию трудовых отношений с целью реализации возможностей цифровой экономики, можно сделать вывод о том, что реализация потенциала новой рабочей среды возможна при комбинации технических, организационных и человеческих аспектов развития хозяйственной деятельности.

Список литературы

1. HR – Академия. – <https://hr-academy.ru/hrarticle/navyiki-buduschego.html>.
2. Huzzard T. The Convergence of the Quality of Working Life and Competitiveness, Stockholm. National Institute for Working Life [Электронный ресурс]. – URL: <http://journals.lub.lu.se/index.php/aio/article/download/16396/14856>.
3. Visualizing the Jobs Lost to Automation/ – <http://www.visualcapitalist.com/visualizing-jobs-lost-automation/>.
4. Working anytime, anywhere: The effects on the world of work, Eurofound and the International Labour Office. Eurofound [Электронный ресурс]. – URL: https://www.eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef_publication/field_ef_document/ef1658en.pdf.
5. Исследование удаленной работы в России [Электронный ресурс]. – <https://blog.finder.vc/research>.
6. Ишимова Д. С. Инновационные технологии развития гостиничного бизнеса // Торговля, предпринимательство и право. – 2016. – № 2. – С. 46-49.
7. Казакбаева Д. А., Нефедова В. Н. Малый и средний бизнес в России во время пандемии // Цифровая экономика как фактор стратегического развития и обеспечения экономической безопасности : сб. ст. Международной научно-практической конференции. – Уфа. – 2020. – С. 57-60.

8. Карлик А. Е., Кречко С. А. Организационно-управленческие инновации по модернизации трудовых отношений в информационно-сетевой экономике // Экономика труда. – Т. 4. – № 4. – октябрь-декабрь 2017. – С. 295-313.

9. Клейнер Г. Б. Государство – регион – отрасль – предприятие: каркас системной устойчивости экономики России. Ч. 2 // Экономика региона. – 2015. – № 3(43). – С. 9-17. – doi: 10.17059/2015-3-1 . Andriessen J. H. Erik, Vartiainen Matti Mobile Virtual Work / A New Paradigm. – Berlin : Springer, 2006. – 395 p.

10. Лутфуллин Ю. Р., Рахматуллин Ю. Я. Практико-ориентированная модель экономического образования на основе экономико-психологических особенностей потребительской кооперации Russian Journal of Management. – 2020. – Т. 8. – № 3. – С. 116-120.

11. Оценка эффективности системы менеджмента качества ИП «Мамавариткофе» / А. И. Гусманов и др. // Актуальные вопросы машиностроения : материалы II Всероссийской научно-практической конференции с международным участием / отв. ред. Р. Г. Абдеев. – 2019. – С. 154-165.

12. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности : учебник. – Мн. : РИПО, 2019. – 374 с. – Режим доступа: URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=600085> (дата обращения: 22.12.2020).

13. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – <https://rosstat.gov.ru>.

14. Хабенко Е. Д., Бакиева Г. Р. Финансовые инструменты и частное инвестирование в развитие региональной экономики // Новые контуры социальной реальности. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. – 2019. – С. 278-282.

15. Цифровая экономика: социально-психологические и управленческие аспекты / Е. В. Камнева, А. И. Гретченко, Н. П. Дедов и др. ; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – М. : Прометей, 2019. – 173 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=576029>.

© Бакиева Г. Р., Баннова А. В., Хакимов Р. М., 2020

G. R. Bakieva*

**Bakieva Glusa Rafaelovna, candidate of economic Sciences, associate Professor
Bashkir state University, Ufa, Republic of Bashkortostan
bgr85@mail.ru*

A. V. Bannova*

**Bannova Anna Vladimirovna, candidate of chemical Sciences, associate Professor
Bashkir state University, Ufa, Republic of Bashkortostan
bgr85@mail.ru*

R. M. Khakimov*

**Khakimov Ruslan Miratovich, candidate of technical Sciences, associate Professor
Bashkir state University, Ufa, Republic of Bashkortostan
bgr85@mail.ru*

EFFICIENCY OF WORK IN THE DIGITAL ECONOMY

Keywords: digital economy, personnel competencies, new vacancies, "remote" work, education, personnel.

New technologies, and above all the development of the Internet, make it possible for many people to work together regardless of their geographical location, and the main function of the Manager is to coordinate and control the work of people who are far away from him. The essence

of "Industry 4.0" is the accelerated integration of cyber-physical systems into factory processes, as a result of which a significant part of production will take place without human participation.

Further development of the information space makes it necessary to restructure and improve business practices in order to find new and more effective ways to gain a competitive advantage. The company's personnel will have to unlock their potential of digital competencies. Millions of people face the challenge of finding their niche and learning how to take advantage of digitalization and explore new jobs in new employment relationships.

The article presents the research of American scientists Karl Benedict Frey and Michael A., Klaus Schwab, Nicholas Negroponte, the Institute of the future, the Phoenix research Institute, the group of Andrey Komissarov from the NTI University, scientists from the Higher school of Economics. The authors analyzed statistical data that allow them to justify their proposals for the correct organization of staff work and the requirements imposed on them.

The state implements an active policy to improve the digital competence of the population and to constantly update professional knowledge. The article contains some programs for free training. The authors popularize the construction of an individual educational route in the process of implementing continuing education programs to improve the efficiency of labor activity.

МЕЗОУРОВЕНЬ Региональное развитие

УДК 330

А. Н. Кара*

**Кара Анна Николаевна, доктор экономических наук, профессор*

Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти

kara@tolgas.ru

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: конкурентоспособность образовательных программ, конкуренция в образовательной среде, направление подготовки, основная профессиональная образовательная программа, рынок труда.

Изменения, происходящие на рынке труда и в образовательном пространстве, предъявляют особые требования к компетенциям и характеристикам выпускников вузов. Выпускники вуза опосредованно характеризуют качество образовательных продуктов образовательной организации. Конкурентоспособность результатов деятельности образовательной организации зависит от конкурентоспособности образовательных программ. В данной статье рассматривается подход к оценке конкурентоспособности образовательных программ.

В условиях нестабильной экономической ситуации и снижения числа потенциальных студентов обостряется конкуренция между вузами. Конкуренция в образовательной среде представляет собой действия, направленные на привлечение абитуриентов в вуз и востребованность выпускников работодателями, на достижение конкурентных преимуществ и завоевание более прочных позиций.

Одним из значимых факторов повышения конкурентоспособности вуза становится потенциал формирования и продвижения образовательных программ. Обеспечению конкурентоспособности основных профессиональных образовательных программ способствуют изучение закономерностей развития сферы образования и рынка труда, возможности высших учебных заведений адаптироваться в рыночную конъюнктуру, коммуникативная активность.

Рынок труда – это система социально-экономических и юридических взаимоотношений в обществе, норм и институтов, призванных обеспечить непрерывный процесс воспроизводства рабочей силы. Современный рынок труда определяет уровень социального положения населения в стране, основная составляющая – уровень безработицы.

Рынок труда непосредственно связан с экономикой страны и постоянно трансформируется под влиянием новых технологий, с появлением которых работодатели предъявляют новые требования к участникам рынка труда, применением искусственного интеллекта, процессов глобализации, позицией России на мировом рынке, пандемией. Под влиянием перечисленных факторов происходят серьезные изменения. По мнению экспертов, в ближайшие 10 лет в России в связи с автоматизацией процессов без работы останутся около 20 млн человек. В первую очередь это касается сферы торговли, общественного питания, гостиничного бизнеса.

К основным трендам современного рынка труда относятся:

- автоматизация процессов отбора и найма претендентов, повышение скорости отбора и информационной значимости социальных сетей;

- применение маркетинговых методов при поиске работы соискателями и привлечение наиболее перспективных кандидатов работодателями;
- рост требований работодателей к потенциальным работникам;
- повышение интереса к работе в удаленном режиме (в отраслях телекоммуникаций, продаж, маркетинга, административного персонала, образования, консультирования);
- необходимость освоения новых профессий и навыков, переобучения, в том числе и для возрастных соискателей.

Ситуация на рынке труда диктует требования к качеству образования и компетенциям, которыми должны обладать специалисты. Результаты прогнозов неутешительны – популярность высшего образования постепенно падает. Произошел резкий рост числа сотрудников, работающих в удаленном формате. По данным HeadHunter, количество вакансий, предполагающих удаленную занятость, продолжает увеличиваться.

Сегодня важное значение имеют практические навыки, способности и личностные качества выпускников. Ценится умение качественно выполнять работу, руководить людьми, работать в команде, логически и креативно мыслить, своевременно принимать решение в сложной ситуации. Востребованы специалисты, умеющие успешно проводить переговоры, проявлять гибкость и коммуникабельность.

В современных экономических условиях в образовательной среде повышаются требования общества к качеству и мобильности высшего образования, обновляются образовательные и цифровые технологии, меняются условия функционирования вузов. Все это неуклонно приводит к обострению конкурентной борьбы в сфере образования.

Образовательная программа (согласно Федеральному закону № 273 от 29.12.2012 г. «Об образовании в Российской Федерации») – комплекс основных характеристик образования (объем, содержание, планируемые результаты) и организационно-педагогических условий, который представлен в виде учебного плана, календарного учебного графика, рабочих программ учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), иных компонентов, оценочных и методических материалов, а также в предусмотренных настоящим Федеральным законом случаях в виде рабочей программы воспитания, календарного плана воспитательной работы, форм аттестации [1].

В одной из статей Федерального Закона РФ «Об образовании» говорится: образовательные программы определяют содержание образования. Содержание образования должно содействовать взаимопониманию и сотрудничеству между людьми, народами независимо от расовой, национальной, этнической, религиозной и социальной принадлежности, учитывать разнообразие мировоззренческих подходов, способствовать реализации права обучающихся на свободный выбор мнений и убеждений, обеспечивать развитие способностей каждого человека, формирование и развитие его личности в соответствии с принятыми в семье и обществе духовно-нравственными и социокультурными ценностями [1]. Содержание профессионального образования и профессионального обучения должно обеспечивать получение квалификации.

В Российской Федерации по уровням общего и профессионального образования, по профессиональному обучению реализуются основные образовательные программы, по дополнительному образованию – дополнительные образовательные программы.

Основная образовательная программа направления подготовки (специальности) высшего образования разрабатывается по каждому направлению подготовки (специальности), уровню высшего образования, профилю (магистерской программе) с учетом формы обучения.

Конкурентоспособность образовательной программы является таким продуктом, с которым вуз выходит на образовательный рынок с целью удовлетворения потребности общества в образовании. Образовательная программа может быть признана конкурентоспособной в том случае, если она способна выдерживать сравнение с конкурирующими образовательными программами других образовательных организаций [4, с. 39].

Поэтому при оценке конкурентоспособности образовательных программ должны быть проведены маркетинговые исследования по следующим направлениям:

- конкурентный анализ;
- изучение мнений работодателей;
- изучение мнений студентов.

В процессе проведения конкурентного анализа образовательная организация решает следующие задачи:

- определение перечня образовательных программ по определенному направлению в вузах региона;
- количественная оценка приема абитуриентов по отдельно взятому направлению в вузах-конкурентах;
- сравнительная оценка стоимости подготовки обучающихся по исследуемому направлению в вузах региона;
- определение перечня дисциплин учебного плана по образовательным программам подготовки обучающихся по определенному направлению в аналогичных вузах;
- выявление перечня компетенций, формируемых образовательными программами подготовки обучающихся по данному направлению в аналогичных вузах;
- определение числа специалистов на рынке труда, подготавливаемых по образовательным программам определенного направления в вузах-конкурентах.

В Самарской области (по данным на начало 2020 г.) функционирует 24 организации высшего образования, в т.ч. 6 филиалов, 1 национальный исследовательский университет, 2 опорных университета. Всего численность составляет: 96935 студентов бакалавриата, специалитета, магистратуры, что составляет 2,32% от контингента по Российской Федерации, в т.ч. 55440 – очной формы обучения, 41709 – за счет бюджетных средств бюджетной системы Российской Федерации. В государственных и муниципальных вузах обучаются 92,8% студентов, в частных – 7,2%.

Вторым элементом оценки конкурентоспособности образовательных программ является изучение мнения работодателей.

Работодатели могут дать оценку общего уровня подготовки выпускников, а также уровня их подготовки по видам профессиональной деятельности, выявить уровень компетентности выпускников при решении отдельных профессиональных задач. Кроме того, изучение мнений работодателей позволит выявить их требования к процессу подготовки специалистов и оценить соответствие процесса реализации исследуемых образовательных программ данным требованиям.

С целью достижения практико-ориентированных результатов разработка основных профессиональных образовательных программ на кафедрах института экономики осуществлялась при участии организаций, являющихся партнерами университета при их реализации.

И третий элемент оценки конкурентоспособности образовательных программ связан с изучением мнений потребителей, то есть обучающихся. Для изучения мнения обучающихся в институте экономики проводится анкетирование выпускников, результаты которого представлены на диаграмме (рис. 1).

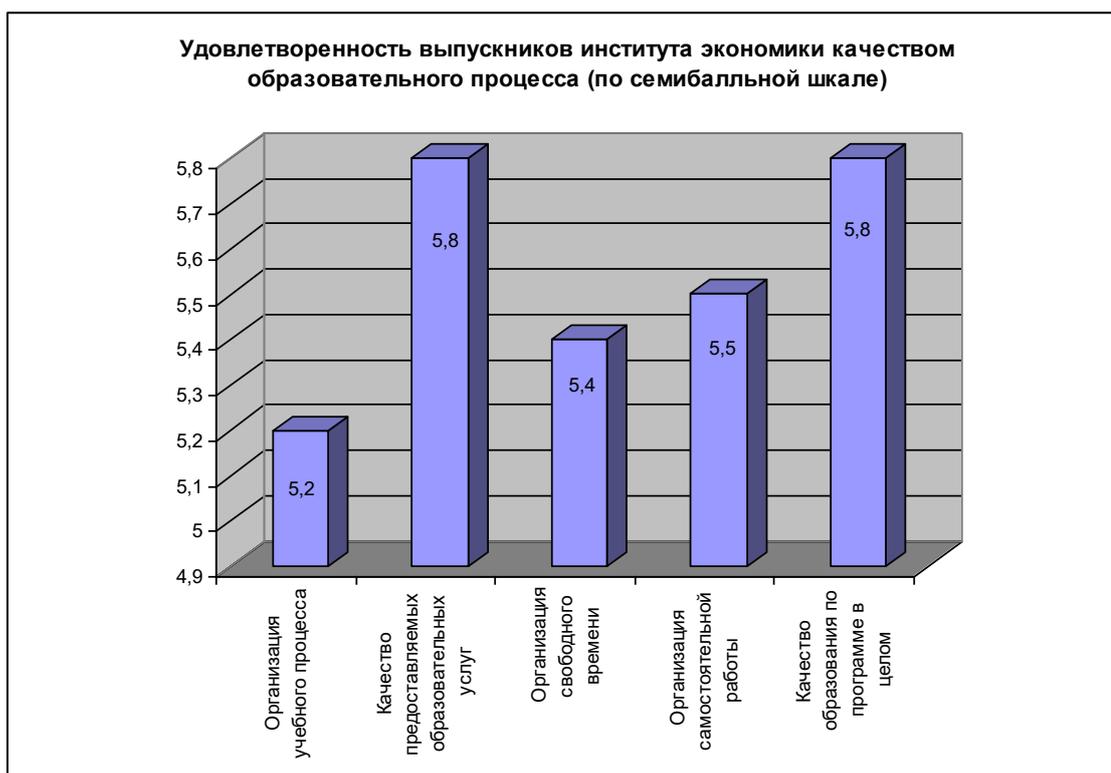


Рис. 1. Удовлетворенность выпускников института экономики качеством образовательного процесса

По шкале количественной оценки, принятой СМК университета, оценка «5» соответствует показателю «более чем удовлетворительно», а оценка «6» – показателю «хорошо». Результаты исследования свидетельствуют о том, что в целом выпускники более чем удовлетворены качеством образовательного процесса – средняя оценка 5,5 балла.

Кроме того, ещё одним из способов независимой оценки качества подготовки обучающихся является Федеральный интернет-экзамен для выпускников бакалавриата (ФИЭБ), который реализуется как добровольная сертификация выпускников на соответствие требованиям ФГОС. Принципы ФИЭБ: добровольность участия студентов и признания сертификатов вузами и работодателями; конфиденциальность индивидуальных результатов студента; независимость оценки как от органов управления и контроля в сфере образования, так и от вузов. Результаты ФИЭБ дают студентам-участникам весомые преимущества: при поступлении в магистратуру; при государственной итоговой аттестации; при трудоустройстве как подтверждение качества подготовки выпускника.

Студенты института экономики с 2015 года участвуют в федеральном интернет-экзамене. Количество участников незначительно, но тем не менее обучающимися были получены золотые, серебряные и бронзовые сертификаты (рис. 2).



Рис. 2. Количество сертификатов, полученных выпускниками по результатам ФИЭБ

Оценка конкурентоспособности реализуемых в институте экономики образовательных программ позволила провести их оптимизацию. Основным механизмом оптимизации количества реализуемых образовательных программ подготовки обучающихся является исключение из перечня образовательных программ с низким рейтингом. Основным критерием рейтинга образовательных программ является востребованность образовательной программы обучающимися. Обеспечение высокого качества подготовки обучающихся может быть достигнуто прежде всего за счет внедрения современных образовательных технологий и передовых мировых практик в образовательный процесс.

С учетом названных критериев в институте экономики проанализирован перечень основных образовательных программ, что привело к сокращению количества ОПОП и исключению из общего перечня отдельных, наименее востребованных программ. Количество программ уменьшилось с 24 до 15.

Одним из путей повышения эффективности образования стала разработка и утверждение новой версии ФГОС ВО по различным направлениям подготовки – ФГОС ВО 3++, ориентированных на профессиональные стандарты. В настоящее время утверждены такие стандарты по семи направлениям подготовки, реализуемым кафедрами института экономики. Планируемые для реализации новые образовательные программы, над которыми ведется работа кафедрами института экономики в соответствии с утвержденными профессиональными стандартами и ФГОС 3++, будут введены в январе 2021 года. Например, среди новых ОПОП, планируемых для разработки кафедрами института экономики по ФГОС ВО с учетом профессиональных стандартов (3++), можно выделить следующие:

1. Образовательная программа «Цифровая трансформация информационных систем» для направления подготовки 09.03.03 «Прикладная информатика», которой соответствуют профессиональные стандарты: ПС 06.015 «Специалист по информационным системам», ПС 06.016 «Руководитель проектов в области информационных технологий».

2. Образовательная программа «Цифровая логистика» для направления подготовки 38.03.01 «Экономика», которой соответствуют профессиональные стандарты: ПС 08.024 «Эксперт в сфере закупок», ПС 08.040 «Специалист по прогнозированию и экспертизе цен на товары, работы и услуги», ПС 40.135 «Специалист по логистике в сфере обращения с отходами».

3. Образовательная программа «Управление электронным бизнесом и Интернет-проектами» для направления подготовки 38.03.05 «Бизнес-информатика», которой

соответствуют профессиональные стандарты: ПС 06.012 «Менеджер продуктов в области ИТ», ПС 06.013 «Специалист по информационным ресурсам», ПС 06.016 «Руководитель проектов в области ИТ».

Таким образом, на основании представленных выше данных можно увидеть, что новые образовательные программы сопряжены с несколькими профессиональными стандартами.

Конкурентоспособность основных образовательных программ обеспечена соблюдением требований к условиям их реализации, которые сформулированы в государственных образовательных стандартах.

Для снижения оттока обучающихся и привлечения абитуриентов, а также для повышения конкурентоспособности выпускников университета необходимо реализовать комплекс мер, направленных на повышение привлекательности основных образовательных программ, а именно:

1. Повышение вариативности образовательных программ.
2. Дополнение содержания ФГОС ВО 3++ обязательными профессиональными компетенциями, которые определяют уровень образования и квалификации выпускника.
3. Повышение эффективности организации учебного процесса посредством практикоориентированности.
4. Усовершенствование электронной образовательной среды университета – системы Moodle, за счет изменения структуры лекционных курсов и добавления лекций-видеоконференций.
5. Дальнейшее взаимодействие с партнерами-работодателями, привлечение их ресурсов, в т.ч. к созданию и развитию образовательных центров профессиональных компетенций, учебных лабораторий.
6. Введение системы независимых квалификационных экзаменов, добровольной сертификации специалистов, в т.ч. выпускников вузов на основе сопряжения профессиональных стандартов и образовательных программ.
7. Разработка механизмов стимулирования руководителей ОПОП и команд разработчиков (путем проведения внутривузовских конкурсов).
8. Формирование прогнозных оценок кадровой потребности рынка труда, а также требований к выпускникам со стороны работодателей с целью учета их при разработке и реализации ОПОП.
9. Укрепление связей с бизнес-сообществом и вузами-партнерами.
10. Совершенствование системы привлечения абитуриентов и слушателей с помощью проведения маркетинговых исследований внутреннего и внешнего рынков востребованных образовательных продуктов.

Таким образом, на основании изложенного выше можно сделать следующие выводы:

1. Образовательные программы являются основой деятельности вузов.
2. Конкурентоспособность образовательных программ является инструментом повышения конкурентоспособности вузов.
3. В основу оценки конкурентоспособности образовательных программ может быть принят подход, при котором критерием является сохранение или улучшение конкурентной позиции образовательной программы или их совокупности.
4. Обеспечение конкурентоспособности образовательных программ позволит создать необходимые условия для их реализации, удовлетворяющие требованиям и потребителей и работодателей.

Список литературы

1. Российская Федерация. Федеральный закон от 29.12.2012 273-ФЗ (с изменениями 31 июля 2020 г.) «Об образовании в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/ (дата обращения: 08.12.2020).
2. Andersen, Svarer T. M. The Role of Workfare in Striking a Balance Between Incentives and Insurance in the Labour Market. – *Economica*. – 2014. – Vol. 81 (321). – P. 86-116.

3. Близнюк О. С. Методологические подходы к исследованию понятия «конкурентоспособность» [Электронный ресурс] // Наука и техника. – 2018. – 17(4). – С. 344-354. – <https://doi.org/10.21122/2227-1031-2018-17-4-344-354> (дата обращения: 04.12.2020).
4. Васильев А. И. Качество образования и конкурентоспособность вуза: аспекты взаимосвязи [Электронный ресурс] // Высшее образование в России. – 2019. – № 4. – С. 37-43. – <https://vovr.elpub.ru/jour/article/view/1688/1292>
5. Васильев А. И. Управление конкурентоспособностью образовательной организации высшего образования: вопросы теории : монография. – М. : Университет Синергия, 2019. – 186 с.
6. Востребованность образовательных программ вузов в соответствии с тенденциями на рынке труда : монография / С. Н. Андреев и др. ; под общ. ред. Н. И. Ивашковой, Т. А. Тультаева. – М. : Креативная экономика, 2017. – 196 с.
7. Гриневиц Ю. А. Интернационализация образовательных программ российских вузов: проблемы и перспективы решения // Проблемы современного педагогического образования. – 2018. – № 61-3. – С. 33-35.
8. Грицова О. А. Конкурентоспособность образовательной программы как главный фактор управления конкурентоспособностью образовательной организации / О. А. Грицова, А. Н. Носырева, М. Ю. Орлова // Международный журнал социальных и гуманитарных наук. – 2016. – Т.8. № 81. – С.91-93
9. Грицова О. А. Маркетинговые исследования как информационная основа разработки управленческих решений по обеспечению качества образовательных услуг // Социально-экономические науки и гуманитарные исследования : материалы I международной научно-практической конференции. – Новосибирск : Центр развития научного сотрудничества, 2014. – С. 7-11.
10. Гусейнова З. А. Разработка методики оценки конкурентных преимуществ основных образовательных программ магистратуры вуза // Практический маркетинг. – 2018. – № 11 (261). – С.37-42.
11. Моисеева И. В. Теоретические подходы изучения конкурентоспособности вуза / [Электронный ресурс] // Системное управление. Электронное научное периодическое издание. – 2008. – N 1(3). – URL: <http://sisupr.mrsu.ru/2008-1/pdf/19-moiseeva.pdf>. (дата обращения: 08.12.2020).
12. Рубин Ю. Б. Конкуренция в российском образовании: теория и противоречивые реалии // Университетское управление: практика и анализ. – 2017. – № 5. – С. 17-30. – https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/62455/1/UM_2017_5_17-30.pdf. (дата обращения: 08.12.2020).
13. Сагинова О. В. Рейтинги, имидж вуза и цели высшего образования / О. В. Сагинова, Е. И. Ковалева // Экономика образования. – 2015. – № 1 (86). – С. 12-23.
14. Слепенко Е. Д. К понятию конкурентоспособности организации / Е. Д. Слепенко, Е. А. Слепенко // Труды Братского университета. Серия: Экономика и управление. Т. 1. – 2018. – С. 160-166.
15. Стукалова А. А. Конкурентоспособность и критерии выбора образовательных программ / А. А. Стукалова, И. Б. Стукалова // Маркетинг МБА, Маркетинговое управление предприятием. Т. 10. – 2019. – № 4. – С. 382-398.
16. Стукалова А. А. Оценка эффективности продвижения образовательных программ в условиях высоконкурентного рынка [Электронный ресурс] // Наукоедение : интернет-журнал. – 2015. – Т. 7. – № 3 (28). – С. 70. – <http://naukovedenie.ru/index.php?p=vol7-3> (дата обращения: 07.12.2020).
17. Фомин Б. Ф., Суворов А. И. Понятие конкурентоспособности предприятия [Электронный ресурс] // Бизнес Инжиниринг Групп. – СПб. – URL: http://big.spb.ru/publications/other/strategy/competitive_ability_of_company.shtml (дата обращения: 07.12.2020).

18. Обеспечение управления конкурентоспособностью [Электронный ресурс] // Энциклопедия маркетинга. – URL: [http://www.marketing.spb.ru / read / m19 / 2.htm](http://www.marketing.spb.ru/read/m19/2.htm) (дата обращения: 03.12.2020).

19. Как изменится рынок труда в 2020 году [Электронный ресурс] // Российская газета. Рубрика Экономика. – 15.11.2020. № 257 (8311). – rg.ru/2020/11/15/kak...rynok-truda-v-2020-godu.html (дата обращения: 07.12.2020).

20. ArzuInal G. A Study into Competitiveness Indicators [Electronic Resource] / G. ArzuInal. 2003, November 9–10. Access mode: http://ref.sabanciuniv.edu/sites/ref.sabanciuniv.edu/files/inal_makale.pdf. Date of access: 07.12.2020.

21. Fernando J. D. L. Defining Firm's Competitive Sustainability: from Fuzzy Conceptions to a Primer Definition and a Research Agenda / J. D. L. Fernando, B. Felix // Paper for the "16th Annual International Sustainable Development Research Conference". – 2010. – P. 4-5.

22. Čibinskienė A. Relation of Infrastructure Natural Monopolies and National Competitiveness / A. Čibinskienė. *EkonomikairVadyba-Economics & Management*. – 2010. – No 15. – P. 62-67.

23. Sparkes J. J. A Proposal for a Formalised Procedure for Achieving Good Quality Teaching of Engineering in European Universities // Higher Engineering Education for Europe, Working Group. – 1999. – No. 2.

24. Sallis E. Total quality management in education. – London : Kogan Page, 2002. – 163 p.

25. Bikse V., Rivža B., Latvian I. B. Competitiveness and quality of higher education: graduates evaluation // *Journal of Teacher Education for Sustainability*. – 2013. – No. 15(2). – Pp. 52-66.

26. Talwar M. S., Kumar T., Pradeep (2010). Total Quality Management in Higher Education. *University News*, 48(1), 12-14.

27. <https://vsegoda.com/rynok-truda-v-rossii-v-2020-godu/>

28. [http://indicators.miccedu.ru / monitoring](http://indicators.miccedu.ru/monitoring)

29. Энциклопедия экономиста! – [http://www.grandars.ru / college / ekonomikafirmy/konkurentosposobnost-predpriyatiya.html](http://www.grandars.ru/college/ekonomikafirmy/konkurentosposobnost-predpriyatiya.html)

© Кара А. Н., 2020

A. N. Kara*

**Kara Anna Nikolaevna, doctor of Economical Sciences, Professor
Volga Region State University of Service, Togliatti
kara@tolgas.ru*

ENSURING COMPETITIVENESS OF EDUCATIONAL PROGRAMS OF THE INSTITUTE OF ECONOMY

Key words: competitiveness of educational programs, competition in the educational environment, direction of training, basic professional educational program, labor market.

The changes taking place in the labor market and in the educational space impose special requirements on the competencies and characteristics of university graduates. University graduates indirectly characterize the quality of educational products of an educational organization. The competitiveness of the performance of an educational organization depends on the competitiveness of educational programs. This article discusses an approach to assessing the competitiveness of educational programs.

УДК 332.1

И. С. Царегородцев***Царегородцев Иван Сергеевич, аспирант**Поволжский государственный технологический университет, г. Йошкар-Ола, Республика Марий Эл*

ivantsareg@yandex.ru

РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность региона, экономическая привлекательность региона, региональная экономика, региональное управление.

Актуальность проблемы инвестиционной привлекательности в системе экономической безопасности региона проистекает из воздействия экономического кризиса на субъекты страны, большая часть из которых являются дотационными и находятся в зависимости от дотаций из федерального бюджета. Сложившаяся ситуация подталкивает регионы к поиску дополнительных источников финансирования, которые способствовали бы их экономическому развитию, следовательно, возрастает роль инвестиционной привлекательности региона. Целью исследования является анализ потребностей отечественных и иностранных инвесторов для формирования перечня действий, которые могли бы быть предприняты региональными органами власти для формирования высокого уровня показателя инвестиционной привлекательности. Мероприятия по обеспечению высокого уровня инвестиционной привлекательности региона были разделены по нескольким группам, отражающим основные направления инвестиционной политики региона. В ходе исследования были предложены мероприятия, реализация которых оказала бы положительное влияние на повышение уровня инвестиционной привлекательности и обеспечение экономической безопасности региона. Результаты исследования направлены на улучшение понимания процессов взаимодействия органов государственной власти регионов и бизнес-сообщества, поскольку эффективность взаимодействия государства и частного сектора является важным элементом в обеспечении экономического развития регионов и страны. Полученные в ходе исследования данные демонстрируют наличие стремления у предпринимательского сообщества к взаимодействию с региональными органами власти, которые далеко не всегда в достаточной мере представляют инвесторам возможности для осуществления коммуникации по возникающим вопросам, что негативно сказывается на уровне их инвестиционной привлекательности и снижает конкурентоспособность на рынке инвестиций.

Воздействие экономического кризиса оказало негативное влияние на состояние экономики регионов России. В отечественной экономике наблюдаются тенденции, свидетельствующие о существенном ухудшении социально-экономической обстановки в регионах. Высокая зависимость подавляющего большинства регионов от дотаций из федерального бюджета ставит перед субъектами задачу диверсификации источников финансов для развития региональной экономики. Одним из таких источников должно являться привлечение инвестиций.

Интерес предпринимательского сообщества к региону характеризуется показателем инвестиционной привлекательности, который отражает социально-экономическую обстановку в регионе. Для того чтобы привлекать инвестиции, необходимо иметь достаточно высокий уровень инвестиционной привлекательности.

Формирование высокого уровня инвестиционной привлекательности является важной задачей органов государственной власти региона в рамках обеспечения его экономической безопасности [10]. Регионы ведут конкуренцию за инвесторов, следовательно, программа мероприятий по привлечению инвестиций должна выгодно выделять регион на фоне конкурентов.

Безусловно, регионы обладают различными исходными условиями, и инвестиционная политика экономически развитого субъекта не будет подходить регионам с менее развитой экономикой. Однако существует ряд мероприятий, которые затрагивают общие условия для ведения бизнеса и эффективная реализация которых окажет положительное воздействие на уровень инвестиционной привлекательности и состояние экономической безопасности любого региона [19].

В рамках исследования рассмотрим механизмы, которые могли бы использовать региональные органы власти для повышения уровня инвестиционной привлекательности как среди отечественных, так и среди иностранных инвесторов.

Рассмотрим ключевые условия, обеспечение которых является важным при осуществлении поддержки инвестиционной привлекательности в системе экономической безопасности региона.

Мероприятия по поддержке высокого уровня инвестиционной привлекательности могут осуществляться по нескольким направлениям:

- регуляторная политика;
- институты для бизнеса;
- инфраструктура и ресурсы;
- поддержка малого предпринимательства.

Осуществим обзор перечисленных направлений поддержки инвестиционной привлекательности региона.

Регуляторная политика представляет собой осуществление органами власти региона мероприятий по регулированию предпринимательской деятельности [16]. В рамках регуляторной политики определяются условия ведения бизнеса в регионе посредством установления требований для допуска на рынок субъекта, представления программ по поддержке предпринимателей и определения условий контрольно-надзорных процедур.

Эффективность регуляторной политики региона с позиции обеспечения его инвестиционной привлекательности зависит от нескольких факторов:

- эффективность процедур регистрации предприятий;
- эффективность процедур по выдаче разрешений на строительство;
- эффективность процедур по регистрации прав собственности;
- эффективность процедур по выдаче лицензий;
- эффективность процедур по подключению электроэнергии.

Перечисленные факторы определяются выполнением определенных условий, которые способствуют повышению эффективности регуляторной политики региона с позиции инвестора.

Так, эффективность процедур регистрации предприятий определяется двумя основными критериями. Процесс регистрации юридического лица должен быть быстрым по срокам и не содержать большого числа этапов.

Эффективность процедур по выдаче разрешений на строительство определяется тем, насколько быстро можно получить соответствующие разрешения на осуществление строительных работ и от количества требований к инвестору, которые он должен выполнить для получения данного разрешения.

Оценка эффективности процедур по регистрации прав собственности исходит из тех же критериев скорости и простоты. Сроки, в которые осуществляются инвестором регистрация прав собственности на недвижимость и сложность установленных процедур, являются ключевыми критериями по данному фактору.

Выдача лицензий также существенна для инвестиционной привлекательности региона и порядок лицензирования индивидуальных предпринимателей или юридических лиц, занимающихся определенными видами деятельности важен для инвесторов.

Заключительным фактором в направлении регуляторных процедур является процедура по подключению предприятия к электроэнергии. Инвесторам важно, чтобы сроки подключения к электросетям, а также количество мероприятий, которые для этого требуются, были минимальными.

При оценке удовлетворенности регуляторной политики региона важными для инвестора являются такие критерии, как:

- скорость и стоимость получения регистрации, разрешений и лицензий;
- количество мест, осуществляющих регистрацию, выдачу разрешений и осуществляющих лицензирование в регионе;
- перечень необходимых для предоставления документов;
- уровень компетенции сотрудников государственных органов;
- возможность взаимодействия с государственными органами через электронные ресурсы.

Таким образом, эффективность регуляторной политики региона с позиции обеспечения его инвестиционной привлекательности определяется уровнем работы региональных органов власти. Для поддержания высокого уровня инвестиционной привлекательности в системе экономической безопасности региона необходимо повышать эффективность деятельности государственных служб.

Выделим ряд мероприятий, которые могут быть осуществлены в рамках поддержки высокого уровня инвестиционной привлекательности в системе экономической безопасности региона по направлению регуляторная политика:

- развитие механизмов информирования в области работы органов государственной власти региона в сфере регуляторной политики;
- регулярное взаимодействие с предпринимательским сообществом в формате семинаров, круглых столов, дней открытых дверей и личных встреч для обсуждения наиболее актуальных вопросов, касающихся регулирования бизнеса;
- развитие электронных сервисов и телекоммуникационных каналов связи в сфере регуляторной политики региона;
- повышение уровня взаимодействия предпринимателей с УФНС и расширения услуг, которые могут быть получены в отделениях МФЦ;
- уточнение функций и полномочий некоторых органов власти с целью исключения дублирующих функций и обеспечения адресной работы;
- внесение необходимых изменений в регламенты, правила и нормативы в сфере регулирования предпринимательской деятельности для исключения неоднозначных положений;
- создание контактных центров и горячих линий для улучшения взаимодействия предпринимателей и региональной власти.

Данные мероприятия составлены на основании опросов представителей регионального бизнеса и являются результатом обобщения множества более конкретных, узконаправленных предложений [3, 7, 12]. Реализация выше представленных мероприятий оказала бы положительное воздействие на уровень инвестиционной привлекательности в системе экономической безопасности субъекта.

В рамках направления институтов для бизнеса региональными властями осуществляется создание инструментов защиты интересов предпринимателей. Формирование эффективно функционирующих институтов является важным процессом в рамках взаимодействия предпринимательского сообщества и органов власти, соответственно, эффективные институты являются преимуществом региона в привлечении инвестиций.

Эффективность институтов для бизнеса в регионе в контексте обеспечения его инвестиционной привлекательности зависит от ряда факторов:

- институты защиты предпринимательства;
- административное давление на бизнес;
- организационные механизмы поддержки предпринимательства;
- информационная поддержка инвесторов.

Эффективность данных факторов в поддержке инвестиционной привлекательности в системе экономической безопасности региона обусловлена определенными критериями. Рассмотрим их более подробно.

Так, на эффективность институтов, обеспечивающих защищенность предпринимателей, большое влияние оказывают наличие и качество механизмов защиты и поддержки инвесторов в региональном законодательстве. Другим существенным критерием является качество работы института оценки, регулирующего воздействия в регионе.

Высокий уровень административного давления является негативным фактором инвестиционной привлекательности региона, и для повышения ее уровня следует соблюдать баланс контрольных процедур. Важным критерием является объем запрашиваемых у предпринимателей дополнительных документов в ходе контрольно-надзорных мероприятий. Само количество контрольно-надзорных мероприятий, с которыми сталкивается бизнес, также является существенным критерием.

Организация в регионе механизмов поддержки предпринимательства является важным элементом сотрудничества власти и бизнеса. В рамках поддержки бизнес-сообщества является целесообразным формирование каналов прямой связи между инвесторами и руководством субъекта для проведения консультаций и решения возникающих вопросов, что оказало бы положительное влияние на инвестиционный климат в регионе [9].

Развитость и эффективность информационной поддержки предпринимательства является важным фактором в привлечении инвестиций. Развитие электронных ресурсов, где инвесторы могли бы получить информацию об инвестиционных возможностях в регионе, ознакомиться с его инвестиционной стратегией, объектами инфраструктуры, возможностями взаимодействия с органами власти, мерами поддержки инвестиций и инвестиционных проектов, оказывает положительное воздействие на инвестиционную привлекательность в системе экономической безопасности региона.

Инвесторы опасаются давления со стороны органов государственной власти региона, но в то же время стремятся к тесному взаимодействию с ними, ожидая открытости и соблюдения своих интересов.

Выделим некоторые условия, выполнение которых привело бы к улучшению инвестиционной привлекательности в системе экономической безопасности региона в рамках направления института для бизнеса:

- заключение соглашений в рамках инвестиционных проектов, которые закрепляли бы права и обязательства инвесторов;
- развитие института оценки регулирующего воздействия с учетом мнения предпринимательского сообщества;
- повышение статуса института государственно-частного партнерства;
- внедрение методов и инструментов для повышения качества межведомственного взаимодействия органов власти при организации и проведении контрольно-надзорной деятельности, что могло бы привести к снижению давления на бизнес;
- повышение роли института уполномоченного по защите прав предпринимателей для решения споров между властью и бизнесом;
- назначение в региональных органах власти ответственных за развитие инвестиционной деятельности для повышения уровня сотрудничества власти и бизнеса;
- качественная модернизация информационной поддержки инвесторов.

Данные условия являются обобщением ряда более конкретных пожеланий инвесторов в рамках направления институтов для бизнеса, которые позволили бы значительно повысить качество взаимодействия власти и предпринимательского сообщества [1, 6, 20].

Направление «инфраструктура и ресурсы» является важным в процессе обеспечения поддержки высокого уровня инвестиционной привлекательности, поскольку инвестор оценивает регионы исходя из наличия в нем объектов инфраструктуры, которая понадобится для осуществления хозяйственной деятельности и обеспеченности региона природными ресурсами, которые могут потребоваться инвестору.

Оценка направления инфраструктура и ресурсы в контексте инвестиционной привлекательности в системе экономической безопасности региона зависит от следующих факторов:

- развитость и доступность инфраструктуры;
- качество территориального планирования;
- наличие механизмов финансовой поддержки;
- наличие и уровень подготовки трудовых ресурсов.

Данные факторы направления инфраструктура и ресурсы являются важными для инвесторов. Рассмотрим их более подробно.

Развитость и доступность инфраструктуры в регионе имеет большое значение для привлечения инвестиций. Так, важным критерием является качество дорожных сетей, необходимое для осуществления логистики [18]. Также существенным является качество телекоммуникационных услуг, поскольку наличие высокоскоростного Интернета необходимо для осуществления предпринимательской деятельности. Оценка объектов инвестиционной инфраструктуры также имеет больше значение [15].

Другим важным фактором является качество территориального планирования в регионе. Эффективность процедур постановки земельного участка на кадастровый учет имеет большое значение для инвесторов и определяется скоростью постановки на учет, а также количеством предусмотренных для этого процедур. Регионы, органы власти которых обеспечивают простоту кадастрового учета, получают преимущество в привлечении инвесторов.

Качество и доступность финансовой поддержки, на которую могут рассчитывать предприниматели, также является важным фактором поддержки инвестиционной привлекательности региона. Для привлечения инвесторов региональные власти могут использовать такие механизмы, как предоставление предпринимателям налоговых льгот и субсидий, а также возможности претендовать на получение финансовой поддержки из средств регионального инвестиционного фонда [5].

Качество и доступность трудовых ресурсов региона определяется наличием в регионе кадров с требуемым инвестору уровнем образования и их доступность для найма. Таким образом, наличие в регионе достаточного числа необходимых для осуществления хозяйственной деятельности трудовых ресурсов положительно сказывается на поддержке высокого уровня инвестиционной привлекательности.

Выделим ряд мероприятий, которые могут быть применены в рамках поддержки высокого уровня инвестиционной привлекательности в системе экономической безопасности региона по направлению «инфраструктура и ресурсы»:

- развитие телекоммуникации путем подключения населенных пунктов к Интернету и мобильной связи, а также повышение скорости Интернет-соединения при снижении стоимости тарифов;
- перевод ряда муниципальных услуг, связанных с эксплуатацией земель в электронный вид;
- строительство и ремонт автомобильных дорог общего пользования регионального и местного значения;
- создание условий для повышения квалификации кадастровых инженеров;

- создание условий для улучшения коммуникации между кадастровыми инженерами и заявителями посредством развития электронных ресурсов и выделения горячей линии для оперативного разрешения возникающих вопросов;
- внедрение комплексной системы оценки инвестиционных проектов для последующего предоставления им финансовой поддержки;
- формирование контрольных цифр по набору студентов в образовательные учреждения с учетом потребностей инвесторов и последующее содействие их трудоустройству.

Данные мероприятия являются обобщением более конкретных пожеланий, выражаемых инвесторами в рамках направления «инфраструктура и ресурсы» [2, 13, 21].

Поддержка малого и среднего бизнеса является важным направлением поддержки высокого уровня инвестиционной привлекательности региона, поскольку стимулирование предпринимательской активности среди населения оказывает положительное влияние на развитие экономики региона.

Региональная поддержка малого предпринимательства формируется из нескольких факторов:

- уровень развития малого предпринимательства в регионе;
- организационная поддержка малого предпринимательства;
- нефинансовая поддержка малого предпринимательства;
- финансовая поддержка малого предпринимательства.

Данные факторы являются наиболее важными для поддержки высокого уровня инвестиционной привлекательности региона по направлению «поддержка малого предпринимательства».

Уровень развития малого предпринимательства в регионе оценивается инвесторами исходя из статистических данных, отражающих положение малого бизнеса в регионе. Первым показателем является число субъектов малого предпринимательства в отношении одной тысячи человек населения региона. Вторым показателем является доля, которую работники, занятые в малом предпринимательстве, составляют в общей численности занятого населения. Эти критерии позволяют составить представление об уровне развития малого бизнеса в регионе. Чем выше данные показатели, тем, соответственно, выше уровень инвестиционной привлекательности в системе экономической безопасности региона.

Организационная поддержка малого предпринимательства в регионе также является существенным фактором для повышения инвестиционной привлекательности. Качество организационной поддержки определяется несколькими критериями. Во-первых, важной составляющей в поддержке малого бизнеса является наличие в регионе технопарков, бизнес-инкубаторов и иных организаций, занимающихся поддержкой проектов молодых предпринимателей. Во-вторых, важным является наличие электронных ресурсов, посвященных вопросам поддержки и развития малого предпринимательства. Содействие начинающим и малым предприятиям является важным элементом поддержания высокого уровня инвестиционной привлекательности региона [11].

Оказание малому предпринимательству нефинансовой поддержки также является важным фактором в поддержке высокого уровня инвестиционной привлекательности региона. В рамках нефинансовой поддержки важным критерием является содействие появлению в регионе качественной и доступной недвижимости, которая могла бы использоваться для осуществления инвестиционных проектов. Кроме того, вовлеченность малого предпринимательства в программу государственных закупок также оказывает влияние на инвестиционную привлекательность, поскольку позволяет инвестору получить представление о том, какое положение занимают малые предприятия в системе государственных закупок.

Финансовая поддержка малого предпринимательства в контексте инвестиционной привлекательности региона выражается в доступности кредитов в регионе. Так, инвесторов волнуют такие критерии, как процентная ставка по кредиту, требования к залого, сроки

кредитования и сам процесс оформления кредита. Соответственно, чем доступнее кредитные средства в регионе, тем лучше для поддержки в нем высокого уровня инвестиционной привлекательности в системе экономической безопасности.

Для поддержки высокого уровня инвестиционной привлекательности в системе экономической безопасности региона по направлению поддержка малого предпринимательства могут быть предложены следующие мероприятия:

- выделение ключевых показателей развития малого бизнеса для определения муниципальных образований, оказывающих наиболее эффективную поддержку инвесторов с последующим выделением грантов таким образованиям;
- для повышения эффективности государственной поддержки малого предпринимательства могут быть созданы организации, способствующие привлечению инвестиций, такие как агентства по привлечению инвестиций и сети муниципальных центров поддержки предпринимательства;
- внедрение инструментов поддержки инновационных разработок на всех стадиях: от стартапа до крупных кластерных проектов;
- нормативное закрепление обязанности заказчиков при планировании закупок выделять определенный объем закупок для малого предпринимательства;
- предоставление льгот при привлечении заемных средств субъектам малого предпринимательства.

Данный перечень мероприятий является обобщением более конкретных пожеланий инвесторов по направлению «поддержка малого предпринимательства» и может способствовать повышению уровня инвестиционной привлекательности в системе экономической безопасности субъекта [4, 8, 14, 17].

Подводя итоги исследования, можно резюмировать, что инвесторы рассчитывают на открытость региональных властей, на их готовность идти на контакт и учитывать интересы предпринимательского сообщества. Следовательно, в рамках формирования высокого уровня инвестиционной привлекательности региона и обеспечения его экономической безопасности необходимо проводить мероприятия, которые способствовали бы налаживанию каналов связи между бизнесом и властью. Такие действия оказывали бы положительное влияние на уровень инвестиционной привлекательности региона и были бы его конкурентным преимуществом. В то же время необходимо соблюдать баланс между интересами инвестора и интересами региона, поскольку излишние уступки бизнесу неминуемо приведут к снижению уровня экономической безопасности.

Список литературы

1. Бабанов А. В. Классификация факторов, формирующих инвестиционную привлекательность региона // Экономический журнал. – 2012. – № 28. – С. 88-95.
2. Бобкова Н. Г. Оценка инвестиционной привлекательности региона для субъектов бизнеса / А. В. Ильющенко // Бизнес-образование в экономике знаний. – 2017.— № 3 (8). – С. 16-21.
3. Джигоев В. А. Сущность и взаимосвязь понятий инвестиционной привлекательности и инвестиционного климата регионов // Вестник ГУУ. – 2020. – № 3. – С. 118-122.
4. Дуканич Л. В. Сравнительная оценка отраслевой инвестиционной привлекательности с территориальной привязкой: инструментально-методический подход // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – № 5 (239). – С. 2-9.
5. Изюмова О. Н. Анализ методологических подходов к управлению и оценке инвестиционной привлекательности и инновационного потенциала региона // УЭКС. – 2011. – № 35.
6. Ильющенко А. В. Сущность категории инвестиционная привлекательность региона // Бизнес-образование в экономике знаний. – 2017.— № 1 (6). – С. 48-51.

7. Макеева В. А. Инструменты повышения инвестиционной привлекательности в регионах Приволжского федерального округа: общее и особенное // Региональная экономика: теория и практика. – 2015. – № 5 (380). – С. 13-25.
8. Мякшин В. Н. Факторы инвестиционной привлекательности региона и их оценка // Региональная экономика: теория и практика. – 2014. – № 14. – С. 23-33.
9. Овсянникова А. В. Роль регионального маркетинга в повышении инвестиционной привлекательности региона / А. В. Овсянникова, И. С. Соколова // Вестник евразийской науки. – 2015. – Т. 7. – № 5 (30). – С. 72-81.
10. Пиянзина А. А. Инвестиционная привлекательность как Составляющая развития региона // Общество, экономика, управление. – 2018. – № 3. – С. 32-39.
11. Череповская Н. А. О перспективах создания IT-кластера на региональном уровне // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. – 2018. – № 5. – С. 155-160.
12. Щербакова Д. В. Факторы инвестиционной привлекательности регионов России / Д. В. Щербакова, А. А. Медведь // Управленческое консультирование. – 2018. – Т. 11. – № 119. – С. 119-131.
13. Crescenzi R. Global investments and regional development trajectories: the missing links / R. Crescenzi, S. Iammarino // Regional Studies. – 2017. – Т. 51. – № 1. – С. 97-115.
14. Dzwigol H. An Entrepreneurship Model for Assessing the Investment Attractiveness of Regions [Электронный ресурс] // Journal of Entrepreneurship Education. – 2019. – Режим доступа: <https://core.ac.uk/reader/286373800>.
15. Gordon L. Clark Financial intermediation, infrastructure investment and regional growth / Gordon L. Clark // Area Development and Policy. – 2017. – № 3. – С. 217-236.
16. Place leadership and regional economic development: a framework for cross-regional analysis [Электронный ресурс] / Andrew Beer и др. // Regional Studies. – 2018. – Режим доступа: <https://www.tandfonline.com/loi/cres20>.
17. Qian H. Knowledge-Based Regional Economic Development: A Synthetic Review of Knowledge Spillovers, Entrepreneurship, and Entrepreneurial Ecosystems [Электронный ресурс] / H. Qian // Research and Practice. – 2018. – Режим доступа: <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0891242418760981>
18. Rokicki B. Major transport infrastructure investment and regional economic development / B. Rokicki, M. Stepniak // Journal of Transport Geography. – 2018. – № 72. – С. 36-49.
19. Ruth M. Regional science in a resource-constrained world // The Annals of Regional Science. – 2018. – № 61. – С. 229-236.
20. Ruzima M. Exchange rate uncertainty and private investment in BRICS economies / M. Ruzima, M. Boachie // Asia-Pac J Reg Sci. – 2018. – № 2. – С. 65-72.
21. Tanaka H. Sustainability of global communities and regional risk governance // Asia-Pac J Reg Sci. – 2017. – № 1. – С. 639-653.

© Царегородцев И. С., 2020

I.S. Tsaregorodtsev*

**Tsaregorodtsev Ivan Sergeevich, postgraduate student*

Volga State University of Technology, Yoshkar-Ola

ivantsareg@yandex.ru

Scientific Advisor: Doctor of Economic Sciences, Professor Pozdeev V. L.

REGIONAL SUPPORT FOR INVESTMENT ATTRACTIVENESS IN THE REGION'S ECONOMIC SECURITY SYSTEM

Keywords: investment attractiveness of the region, economic attractiveness of the region, regional economy, regional management.

The relevance of the problem of investment attractiveness in the region's economic security system stems from the impact of the economic crisis on the country's subjects, most of which are subsidized and depend on subsidies from the Federal budget. The current situation pushes the regions to search for additional sources of financing that would contribute to their economic development, therefore, the role of investment attractiveness of the region increases. The purpose of the study is to analyze the needs of domestic and foreign investors in order to form a list of actions that could be taken by regional authorities to form a high level of investment attractiveness indicator. Measures to ensure a high level of investment attractiveness of the region were divided into several groups, reflecting the main directions of the region's investment policy. In the course of the study, we proposed measures that would have a positive impact on increasing the level of investment attractiveness and ensuring the economic security of the region. The results of the study are aimed at improving the understanding of the processes of interaction between regional government bodies and the business community, since the effectiveness of interaction between the state and the private sector is an important element in ensuring the economic development of regions and the country. The data obtained in the course of the study demonstrate the desire of the business community to interact with regional authorities, which do not always provide sufficient opportunities for investors to communicate on emerging issues, which negatively affects the level of their investment attractiveness and reduces their competitiveness in the investment market.

Региональная сфера услуг: экономика, организация, управление

УДК 33

Е. П. Солодова*

**Солодова Елена Петровна, ст. преподаватель*

*Самарский национальный исследовательский университет имени академика С. П. Королева,
г. Самара*

se-11.83@mail.ru

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ В СФЕРЕ ДЕЛОВЫХ УСЛУГ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инновационная активность, деловые услуги, рост.

Инновационная активность является важнейшей движущей силой, способствующей улучшению ключевых экономических показателей деятельности хозяйствующих субъектов, более эффективному использованию ресурсов и улучшению позиций на рынке. Бесспорно, что инновации обеспечивают устойчивый рост и развитие как экономики в целом, так и отдельных ее отраслей. Проведенный анализ позволил констатировать, что сектор деловых услуг демонстрирует более низкие показатели инновационной активности по сравнению с другими отраслями народного хозяйства.

Цель данного исследования состояла в том, чтобы оценить уровень инновационной активности предприятий сферы деловых услуг.

В работе использовались метод научных абстракций, анализ и синтез, системный подход, графический метод. В данной статье рассмотрена инновационная активность предприятий сферы деловых услуг, проанализирована динамика основных показателей инновационной активности организаций по видам экономической деятельности, определены актуальные проблемы повышения инновационной активности и обозначены основные пути их решения.

Полученные в ходе исследования результаты позволяют сделать вывод о том, что для повышения инновационной активности предприятий в сфере деловых услуг, в первую очередь, необходимо решить проблемы институционального обеспечения, упорядочить процесс взаимодействия субъектов инновационной деятельности.

В нашем исследовании под «инновационной активностью» будем понимать набор экономических отношений между производителем данной услуги и ее потребителем по поводу определенного производства какого-либо экономического блага в нематериальной форме, необходимого для удовлетворения материальных и нематериальных потребности заказчика по обеспечению функционирования организации или бизнеса в целом, а также для развития эффективности деятельности [10].

В соответствии со статистической классификацией видов экономической деятельности Европейского экономического сообщества (КДЕС ред. 2) к сектору деловых услуг традиционно относят следующие виды деятельности [6, 14]:

- J62 (разработка компьютерного программного обеспечения, консультационные услуги в данной области и другие сопутствующие услуги),
- J63 (деятельность информационных служб),
- K64 (финансовые услуги за исключением страховых и пенсионных фондов),
- M69 (деятельность в области права и бухгалтерского учета),
- M70 (деятельность головных компаний и консультирование по вопросам управления),

- М71 (деятельность в области архитектуры и инженерно-технического проектирования, технических испытаний, исследований и анализа),
- М72 (научные исследования и разработки),
- М73 (рекламная деятельность и исследование конъюнктуры рынка).

Доля сферы деловых услуг в ВВП России достигает примерно 25%, это меньше, чем в странах Западной Европы и Северной Америки, но этот сектор там начал формироваться раньше, чем в России. Преимущественно наибольший вклад в прирост ВВП РФ вносят добыча полезных ископаемых, строительство, оптовая и розничная торговля, финансовая и страховая деятельность, государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное обеспечение, а также чистые налоги на продукты и импорт. Если рассматривать деловые услуги, то за 2016–2018 гг. наиболее существенный вклад в ВВП внесли организации следующих видов деятельности: операции с недвижимым имуществом – 8,2%, транспортировка и хранение – 6,2%, деятельность профессиональная, научная и техническая – 3,8% [4,5].

Кроме стабильного вклада в ВВП, сфера деловых услуг является продуцентом управленческих и технологических инноваций для предприятий всех отраслей экономики и значимым потребителем этих самых инноваций. Основная доля предприятий деловых услуг относится к субъектам малого и среднего предпринимательства и при осуществлении инновационной деятельности необходимо учитывать факторы, оказывающие непосредственное влияние на данные организации. Таким образом, актуализируется проблема поддержки вышечисленных предприятий с целью развития инновационной деятельности и активности, что в целом позволит достичь показателей, отраженных в стратегии инновационного развития страны и регионов, повысить вклад в наукоемкие отрасли народного хозяйства.

Остановимся подробнее на уровне инновационной активности организаций в сфере деловых услуг в РФ. В данном исследовании будет использован статистический подход, которым руководствуются органы федеральной службы государственной статистики с целью оценки социально-экономических условий для осуществления инновационной деятельности, а также индикаторов развития научно-технического потенциала, качества инновационной политики.

Инновационную активность организаций принято оценивать в разрезе следующих показателей [8]:

- уровень инновационной активности;
- объем инновационных услуг;
- удельный вес инновационных услуг в общем объеме услуг;
- удельный вес организаций, осуществляющих инновации отдельных типов, в общем числе организаций деловых услуг.

Показатель инновационной активности организаций определяется отношением организаций, осуществляющих технологические, организационные, маркетинговые инновации к общему числу обследованных организаций.

$$J_{инн} = \frac{N_{инн}}{N_0} * 100 (\%), \quad (1),$$

где $J_{инн}$ – уровень инновационной активности, %,

$N_{инн}$ – число инновационно-активных предприятий, единиц;

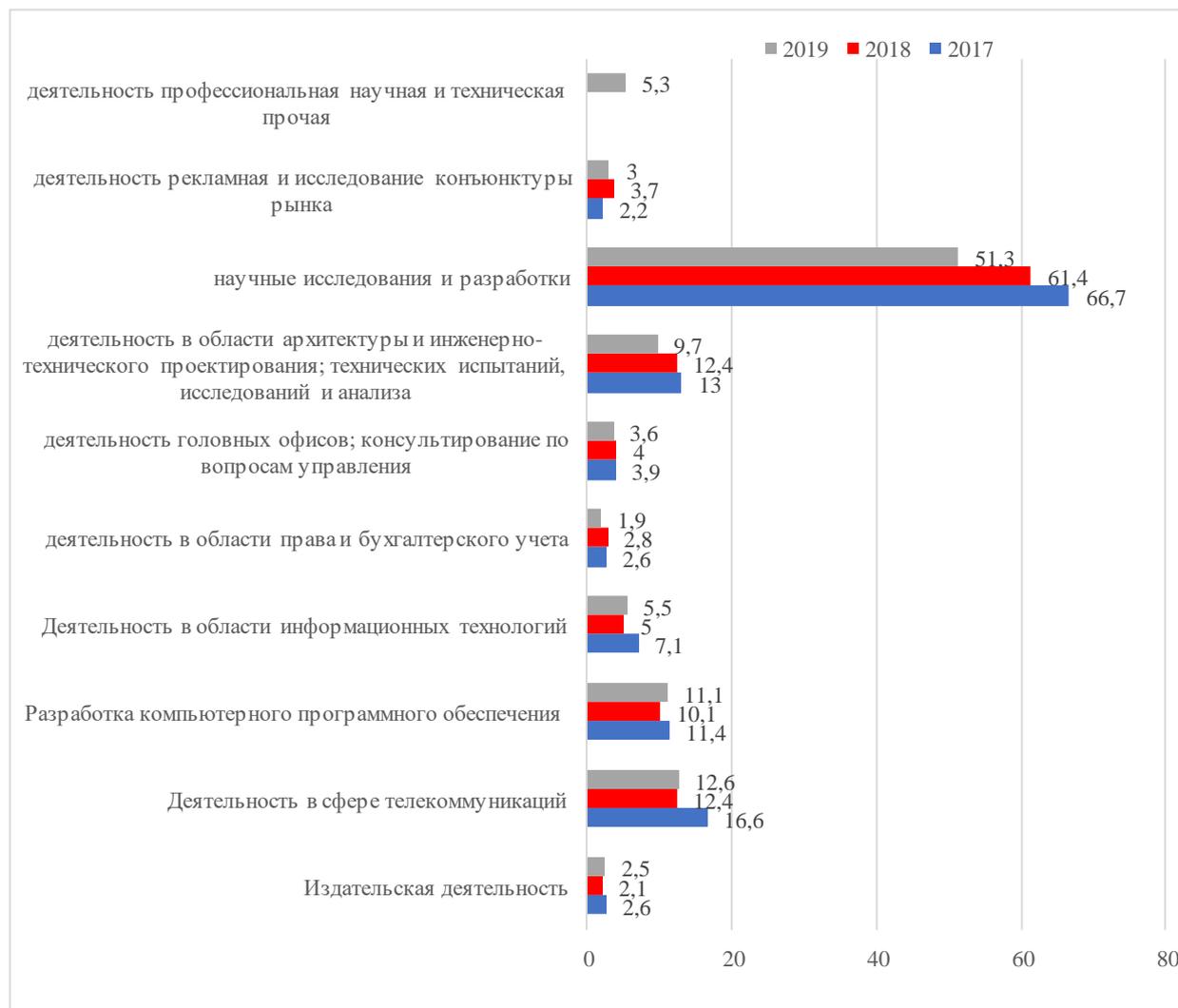
N_0 – число обследуемых организаций, единиц.

При расчете данного показателя учитывается количество организаций, соответствующих хотя бы одному из условий отнесения к инновационно-активным [9]:

- иметь в отчетном периоде затраты на инновационную деятельность;
- отгружать в отчетном году инновационную продукцию (товары, работы, услуги);
- создать в отчетном году организацию (за исключением реорганизации – слияния, присоединения, разделения, выделения, преобразования);

- выполнить в отчетном году научные исследования и разработки, включая прикладные и поисковые научные исследования, экспериментальные разработки для достижения практических целей и решения конкретных задач при создании новых технологий, товаров, выполнении работ, оказании услуг.

Рассмотрим уровень инновационной активности организаций по видам экономической деятельности (рис. 1).



*составлено автором по данным годовой формы федерального статистического наблюдения № 4-инновация «Сведения об инновационной деятельности организаций».

Рис. 1. Динамика уровня инновационной активности организаций РФ в сфере деловых услуг за 2017–2019 гг., %

Анализ данных, представленных на рис. 1, позволяет выделить наиболее инновационно-активные организации в сфере деловых услуг, которые осуществляют свою деятельность в области научных исследований и разработок, телекоммуникаций, разработок программного обеспечения, архитектуры и инженерно-технического проектирования. Практика показывает, что наибольшую инновационную активность демонстрируют организации высокотехнологичных секторов экономики. Наименьший уровень инновационной активности наблюдается среди организаций, осуществляющих следующие виды деятельности: издательская, рекламная, профессиональная научная и в области права и бухгалтерского учета.

Одной из важных характеристик инновационной деятельности является показатель удельного веса инновационных деловых услуг в общем объеме продаж (табл. 1).

Таблица 1

Объем инновационных деловых услуг по видам экономической деятельности

Вид деятельности	Объем инновационных услуг, млрд руб.		Темп прироста объема инновационных услуг, %	Удельный вес инновационных услуг в общем объеме в 2018 г., %
	2017	2018		
Деятельность издательская	154,7	95,8	-38,07	0,012
Деятельность в сфере телекоммуникаций	74036,2	87192,6	17,77	1,931
Разработка компьютерного программного обеспечения, консультационные услуги в данной области и другие сопутствующие услуги	33229,4	48399,1	45,61	6,132
Деятельность в области информационных технологий	3989	3019,02	-24,32	0,067
Деятельность в области права и бухгалтерского учета	530	150,5	-71,6	0,019
Деятельность головных офисов; консультирование по вопросам управления	276,5	687,6	148,68	0,015
Деятельность в области архитектуры и инженерно-технического проектирования; технических испытаний, исследований и анализа	14362,3	19370,9	34,87	2,454
Научные исследования и разработки	605654,8	627528,5	3,61	13,895
Деятельность рекламная и исследование конъюнктуры рынка	3111,4	2893	-7,02	0,367
Всего	5080468	5754957	109,57	24,89

*составлено и рассчитано автором по данным годовой формы федерального статистического наблюдения № 4 – инновация «Сведения об инновационной деятельности организаций».

Наибольший темп прироста по объему инновационных деловых услуг наблюдается у организаций, осуществляющих деятельность головных офисов, консультирование по вопросам управления, в сфере разработки компьютерного программного обеспечения и в области архитектуры и инженерно-технического проектирования. Если рассматривать долю инновационных услуг в общем объеме оборота организаций, то здесь картина меняется: наиболее инновационно активны организации следующих видов деятельности: научные исследования и разработки, разработка компьютерно программного обеспечения, деятельность в области архитектуры, самый низкий показатель – деятельность в области права и бухгалтерского учета, деятельность головных офисов, издательская деятельность.

По данным, представленным в аналитическом сборнике Высшей школы экономики «Индикаторы инновационной деятельности: 2019», организации-производители деловых услуг в основном осуществляют технологические и организационные инновации (рис. 2).

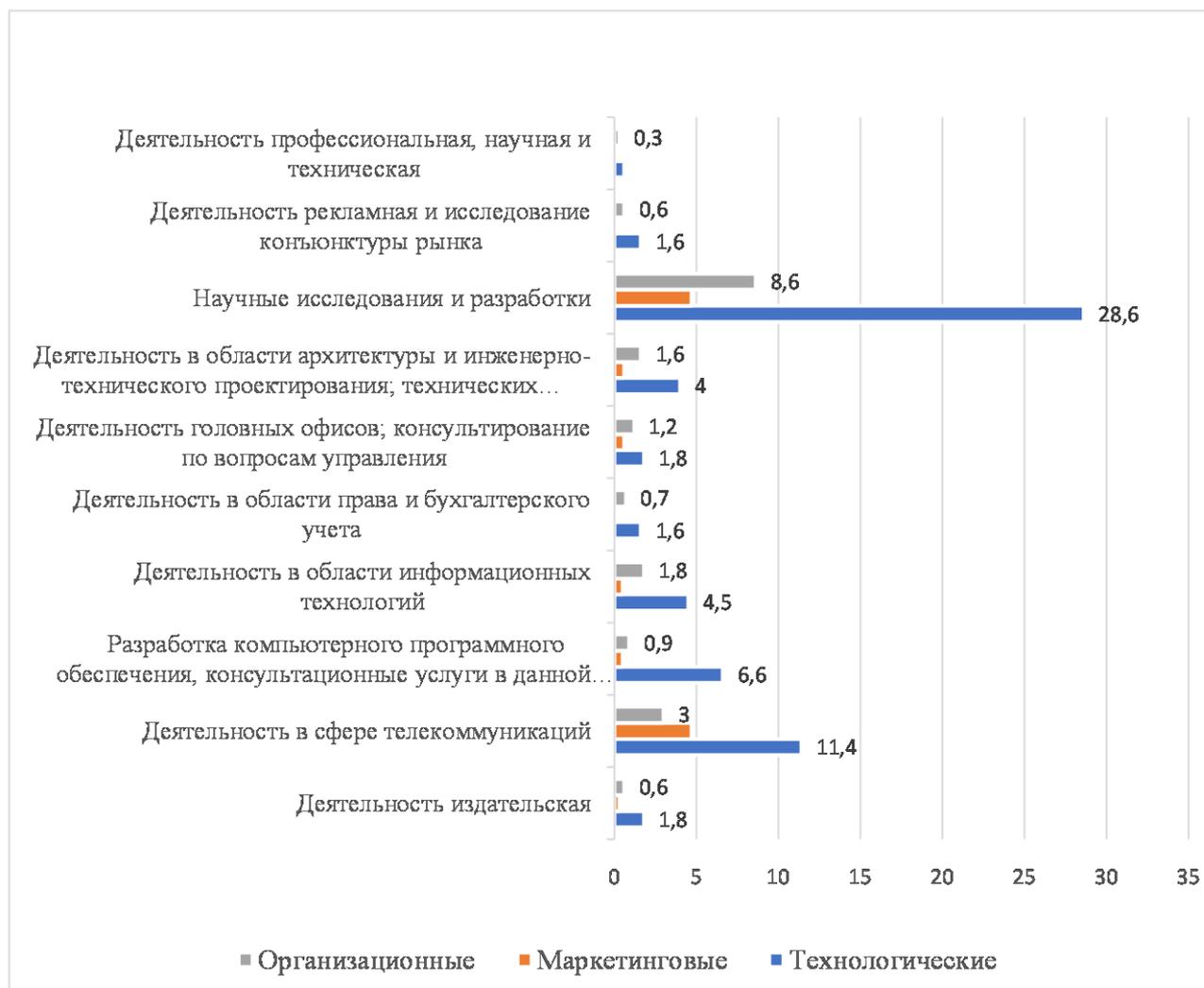


Рис. 2. Удельный вес организаций, осуществляющих инновации отдельных типов, в общем числе организаций деловых услуг в 2017 году, %

Удельный вес организаций с видом деятельности «Научные исследования и разработки», осуществляющих технологические инновации практически равен высокотехнологичным предприятиям промышленности, превышает показатель в сельском хозяйстве и строительстве. По нашему мнению, таких показателей удалось достичь благодаря достаточному инвестированию средств в инновационную деятельность.

Вместе с тем есть ряд преград для развития инновационной активности в сфере услуг:

- отсутствие финансовой возможности внедрения;
- недостаточный спрос на услуги;
- высокий уровень налогового бремени (повышение НДС);
- отсутствие понимания руководства, что посредством применения инноваций организация может получить больше выгоды.

При реализации инновационной деятельности в сфере услуг, а также ее развитии и регулировании имеется острая необходимость в поддержке государства.

Однако организация и последовательное осуществление активной инновационной деятельности для большинства предприятий деловых услуг является в сложившихся

условиях чрезвычайно сложной задачей, что обусловлено прежде всего отсутствием соответствующего научно-методического, инфраструктурного и финансового обеспечения, необходимого опыта и компетентности кадров.

Список литературы

1. Ахмедов Г. А., Файзуллаев Ж. И. Управление инновационной активностью промышленных предприятий на основе эффективных методов ее оценки и стимулирования / Г. А. Ахмедова Ж. И. Файзуллаев // Актуальные проблемы естественных и гуманитарных наук. – 2014. – № 4-1. – С. 163-166.
2. Березин И. Модернизация без интеллекта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://issek.hse.ru/press/37564618.html>.
3. Проскура Д. В. Инновационная активность сферы услуг: анализ ситуации, тенденции, прогнозы // Казанская наука. – 2012. – № 4. – С. 120.
4. Индикаторы инновационной деятельности: 2019 : статистический сборник / Л. М. Гохберг, К. А. Дитковский, И. А. Кузнецова и др. ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : Изд-во НИУ ВШЭ, 2019. – 376 с.
5. Индикаторы цифровой экономики: 2019 : статистический сборник / Г. И. Абдрахманова, К. О. Вишневский, Л. М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : Изд-во НИУ ВШЭ, 2019. – 248 с.
6. Интеллектуальные деловые услуги: российский опыт / Марина Дорошенко Иен Майлс, Дмитрий Виноградов // Инновации и экономика. – Форсайт, 2014. – № 4 : Т. 8. – С. 29-33.
7. Османов М. А., Алиев З. К. Стимулирование инновационной активности на предприятиях сферы сервиса / М. А. Османов, З. К. Алиева // Известия Дагестанского государственного педагогического университета. Общественные и гуманитарные науки. – 2008. – № 1. – С. 25-32.
8. Приказ Росстата от 06.08.2018 N 487. Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за деятельностью в сфере образования, науки, инноваций и информационных технологий.
9. Приказ Росстата от 27.12.2019 N 818 «Об утверждении методики расчета показателя «Уровень инновационной активности организаций».
10. Симионова Н. Е., Симионов Р. Ю. Оценка инновационной активности строительной организации: методический подход и показатели / Н. Е. Симионова, Р. Ю. Симионов // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. – 2017. – 2 (14). – С. 31-40.
11. Тюкавкин Н. М., Надеин Н. В. Услуги делового характера сервисных организаций / Н. М. Тюкавкин, Н. В. Надеин // Вестник Самарского государственного университета. – 2015. – № 5 (127). – С. 117-122.
12. Федосова Т. В. Налогообложение как фактор обеспечения инновационной активности предприятий // Известия ТРТУ. – 2006. – № 17. – С. 29.
13. Analysis of innovative development of the NCFD regions in Russia (2018) IDIMT 2018: Strategic Modeling in Management, Economy and Society – 26th Interdisciplinary Information Management Talks, pp. 473-479.
14. Developing the Toolkit for Evaluating Innovative Activities of Enterprises to Improve Their Competitiveness(2020) Lecture Notes in Networks and Systems, 115, pp. 362-369.
15. Doloreux D., Shearmur R. (2013) Innovation strategies: Are knowledge-intensive business services just another source of information? // Industry and innovation. Vol. 20. № 8. P. 719-738.
16. Evaluation of the innovative activity efficiency while developing the sectoral technology policy in the region(2020) Smart Innovation, Systems and Technologies, 138, pp. 858-868

17. Factor Analysis of the Innovation Performance Evaluation Model by Filatov's Methods (2019) Smart Innovation, Systems and Technologies, 139, pp. 509-518.
18. Human capital: The evaluation methodology and definition of scenarios of innovative development of the organization (2019) International Journal of Civil Engineering and Technology, 10 (2), pp. 612-622.
19. Innovative activity of the organization: Improving methodological and accounting and analytical support (2020) Journal of Critical Reviews, 7 (5), pp. 693-696.
20. [Risk management of innovation activities in the conditions of the digital economy](#) (2020) Advances in Intelligent Systems and Computing, 908, pp. 306-311.
21. Strategy of innovative development as an element to activate innovative activities of companies (2019) Academy of Strategic Management Journal, 18 (4), 6 p.

© Солодова Е. П., 2020

E. P. Solodova*

* Solodova Elena Petrovna, senior lecturer

Samara National Research University named after Academician S. P. Korolev, Samara

se-11.83@mail.ru

INNOVATION PRACTICES AND INNOVATION ACTIVITY OF ORGANIZATIONS IN THE BUSINESS SERVICES FIELD: STATE AND PROBLEMS

Key words: innovation; innovation practices, innovation activity, business services, growth

Innovative activity is the most important driving force that contributes to the improvement of key economic indicators of the economic entities activities, more efficient resources use and market positions improvement. The fact is unquestionable that innovations ensure sustainable growth and development of both the economy as a whole and its individual sectors. The analysis, which was carried out, made it possible to state that the business services sector demonstrates lower indicators of innovative activity in comparison with other sectors of the national economy.

The purpose of this study was to assess the innovative activity of the service business.

Methods of scientific abstractions, analysis and synthesis, a systematic approach, a graphic method were used in this study. The innovative activity of enterprises in the business services sector was examined, the analysis of the dynamics of the main indicators of the organizations innovative activity by the economic activity type was carried out, urgent problems of increasing innovative activity were identified and the main ways to solve them were outlined.

The results obtained in the course of the study allow us to conclude that in order to increase the innovative activity of enterprises in the business services field, foremost, it is necessary to solve the problems of institutional support, to streamline the process of interaction between the subjects of innovation.

УДК 379.85

Л. П. Бончик***Бончик Людмила Петровна, студентка**Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти*BonchikLP@mail.ru*Научный руководитель: к.э.н., доцент Грашин С. А.***ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТУРИЗМА В РОССИИ**

Ключевые слова: развитие туризма, железные дороги, ОАО «РЖД», железнодорожный туризм, внутренний туризм.

Данная статья дает представление о состоянии и перспективах железнодорожного туризма в России, так как данный вид деятельности является одним из перспективных и экономически значимых направлений внутреннего туризма. Проведен сравнительный анализ перевозок с другими видами транспорта и выявлены основные проблемы железнодорожного туризма в России.

Сегодня железнодорожный туризм потерял свою привлекательность, и большинство туристских организаций не проявляют интереса к железнодорожному туризму, несмотря на то, что этот вид туризма еще не так давно имел большую популярность.

Железнодорожный туризм – это путешествие по железной дороге на специальном подвижном транспорте, продолжительность которого составляет от одних суток до одного года, либо менее 24 часов, но с ночевкой в оздоровительных, познавательных, профессионально деловых, религиозных и иных целях, не связанных с оплачиваемой деятельностью [3].

Железнодорожный туризм начал свое зарождение еще в Советское время и был неотъемлемой частью социально-экономической жизни страны. Он был востребованным и имел большие перспективы. Именно железнодорожному транспорту принадлежала задача в удовлетворении потребностей перевозок пассажиров в период их возрастания. Доля в общем пассажирообороте страны в 1985 году составляла 36,7%, а в междугородных перевозках железные дороги перевозили до 70% пассажиров. В крупных мегаполисах железнодорожный транспорт имел абсолютное лидерство (табл. 1). По объёму пассажирских перевозок 1990 год стал максимальный [5].

*Таблица 1***Основные показатели пассажирских перевозок на железных дорогах СССР**

Показатель (на конец года)	1950г	1960г	1970г	1980г	1985г	1988г	1990г
Пассажирооборот, млрд.пас-км	88,0	176,0	273,5	342,2	374,0	413,8	417,2
В т.ч. в пригородном сообщении	22,6	47,4	83,6	111,1	116,0	125,2	122,9
Перевозка пассажиров, млн.чел	1332	2231	3354	4072	4166	4396	4273
В т.ч. в пригородном сообщении	905	1991	3040	3721	3770	3964	3894

В далеких 60-х годах были организованы первые путешествия на дальних туристско-экскурсионных поездах, в которых обслуживали более 2000 человек. Наиболее крупными путешествиями считались поездки в обычных поездах. И уже в 80-х годах каждый год по железной дороге путешествовали более 4 миллионов человек. Дополнительно, туристам предоставлялся особый вид путешествий по железным дорогам в специализированных туристско-экскурсионных поездах, предназначенных только для путешественников.

Для длительных стоянок туристско-экскурсионных поездов были построены дополнительные пути и тупиковые платформы, проводилась большая работа по благоустройству таких пунктов отстоя. К 1983 году существовало уже более 1600 туристских железнодорожных маршрутов. Самым популярным маршрутом считалось «Транссоюзное

железнодорожное путешествие». Это путешествие брало свое начало во Владивостоке и проходило через Сибирь, Москву, Ленинград, Ригу, Таллин, Вильнюс, Киев, Крым. Пользовались большим спросом и маршруты по древне-русским, крупнейшим украинским, кавказским городам и городам Прибалтики, а также маршрут по Кругобайкальской железной дороге и др. Не считая путешествий, организованных в пределах союза, формировались туристские поезда и в страны дальнего зарубежья. Кроме того, в каждой республике и крупной области существовали «поезда здоровья», «лыжник», «грибник», которые выезжали в выходные дни в пригородные места отдыха. В таких поездах предусматривался пункт проката спортивного инвентаря, буфет, развлекательная программа и т.д.

После распада Советского Союза в 1991 году поток туристов на железнодорожном транспорте снизился до 29,8 % и к 2003 году до 14,6%. Произошло это по ряду таких причин, как снижение Министерством путей сообщения числа представляемых туристских поездов, высокие тарифы и низкое качество обслуживания туристов в пути следования [3]. С развитием других видов транспорта, внедрения новых технологий, направленных на комфорт и сокращение сроков доставки туристов в пункт назначения, железнодорожный туризм стал менее привлекателен и потерял своё превосходство.

В период перестройки и сложного экономического кризиса в стране становление туризма оставалось не стабильным и потерпело большие изменения. Большинство туроператоров перешли на выездной туризм и подавляющая часть отечественных потребителей туристских услуг перестала воспринимать железнодорожный туризм как специальный вид туризма. В настоящее время это просто обычная перевозка, где нет четких разграничений между туристом и обычным пассажиром. Железнодорожный транспорт превратился в обычного перевозчика наравне с автомобильным и авиационным. Этот факт негативно отразился на развитии железнодорожного туризма. И весь накопленный опыт во времена Советского Союза был утрачен. Тем не менее для возрождения железнодорожного туризма нашей страны опыт Советского Союза может стать фундаментом и начальной точкой подъёма железнодорожного туризма.

В России принято решение начать восстановление железнодорожных перевозок с реформы Министерства путей сообщения. В мае 2001 года Правительством РФ была утверждена «Программа структурной реформы на железнодорожном транспорте до 2010 года», состоящая из нескольких этапов реформирования (рис. 1).

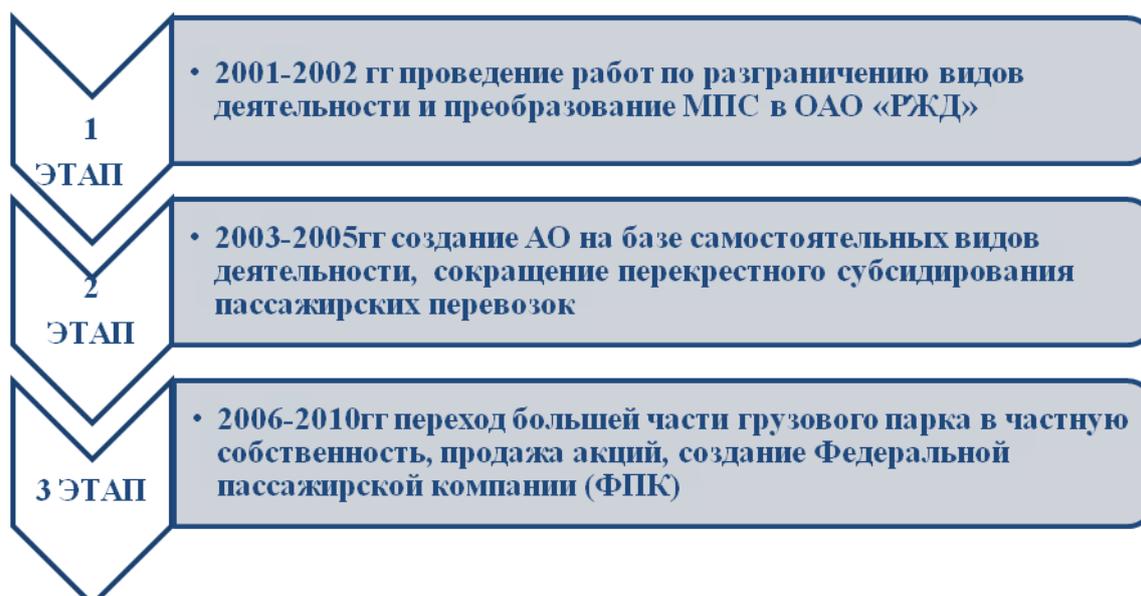


Рис. 1. Этапы реформирования на железнодорожном транспорте до 2010 года

Основной целью программы было «удовлетворение растущего спроса на услуги, предоставляемые железнодорожным транспортом, и создание условий для повышения уровня конкуренции в сфере перевозок и обслуживания пассажиров» [1]. Но особых

изменений в сфере работы с потребителями пассажирских перевозок не произошло, восстановлением и тем более развитием железнодорожного туризма не занимались на должном уровне.

Учитывая, что протяженность магистральных железных дорог общего пользования в России составляет более 124 тыс. км и железнодорожный транспорт является самым доступным для потребителя, не достаточно используется в качестве оптимальной возможности создания специфического туристического продукта. И это несмотря на то, что в глобальной экономике роль железнодорожной транспортной структуры в области туристской деятельности огромна.

Следует отметить, что в настоящее время для развития железнодорожного туризма компанией ОАО «РЖД» предпринимаются большие шаги. В РФ прокладываются высокоскоростные магистрали для осуществления ускоренной перевозки пассажиров, постепенно улучшается комфортабельность подвижного состава, организовываются специальные тематические поезда. При всем этом развитие железнодорожного туризма идет медленным темпом и не дает в полной мере убедиться в его социально-экономической эффективности.

Развитие железнодорожного туризма серьезно находится в зависимости от позиции главного игрока и монополиста в этой сфере – компании ОАО «РЖД». За туристические перевозки в ОАО «РЖД» отвечает крупный железнодорожный оператор «РЖД Тур», который возник в 2005 году. Компания занимается в основном организацией чартерных перевозок и эксклюзивных МІСЕ-мероприятий с использованием возможностей железнодорожного транспорта. [8] Такими железнодорожными перевозками могли воспользоваться только состоятельные люди, а простым потребителям такой вид туризма был и остаётся не по карману. Лишь в 2011 году «РЖД Тур» вышел на массовый туристский рынок с целью восстановления железнодорожного туризма в России. Предлагаются маршруты выходного дня, школьные однодневные туры, путешествия на ретропоезде, детские перевозки, групповые перевозки и т.д. Туры предлагаются из крупных мегаполисов, таких как Москва, г. Санкт-Петербург, Екатеринбург и Самара. Такая ситуация показывает, что на уровне регионов железнодорожный туризм отсутствует и вовсе.

Проведенный опрос Минтранс России показывает, что на вопрос «Если Вы пользуетесь железнодорожным транспортом, то для каких целей?» ответили следующее: 41% респондентов пользуются железнодорожным транспортом для поездки на отдых, 12% путешествуют по стране, 17% осуществляют поездки в командировки и 20% пользуются для поездки на работу и домой (рис. 2).

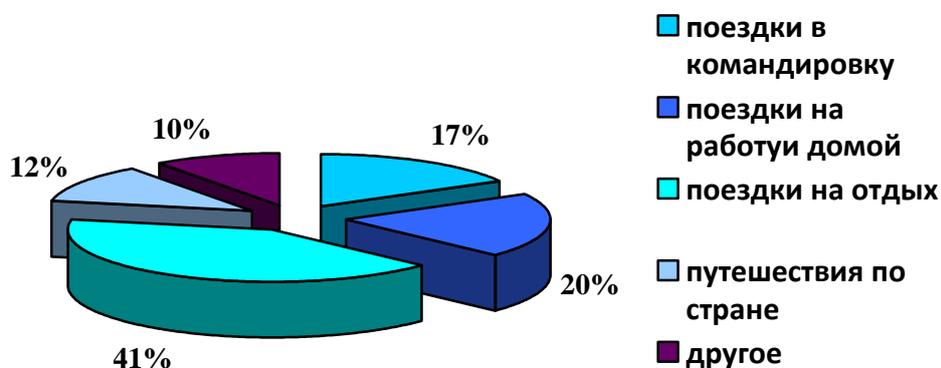


Рис. 2. Распределение ответов на вопрос «Если Вы пользуетесь железнодорожным транспортом, то для каких целей?»

На вопрос «Одобрите ли Вы условия ценообразования на железнодорожные билеты (чем ближе к дате поездки, тем выше стоимость билета)?» ответили: 8% да, полностью; 16% скорее да, чем нет; 11% скорее нет, чем да; 65% категорически нет (рис. 3).

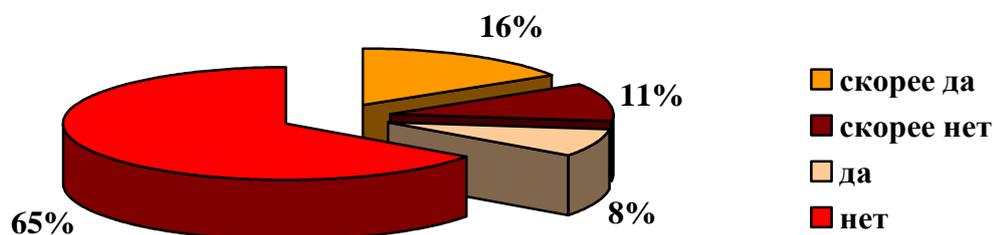


Рис. 3. Распределение ответов на вопрос «Одобрите ли Вы условия ценообразования на железнодорожные билеты (чем ближе к дате поездки, тем выше стоимость билета)?»

На вопрос «Считаете ли Вы нужным оставить плацкартные вагоны?» 74% ответили «нужно оставить», так как являются единственным доступным способом передвижения для многих граждан ввиду невысокой цены, 18% – «нет, необходимо от них избавляться, делая выбор в пользу купейных вагонов» и 8% – «мне все равно, я не пользуюсь железнодорожным транспортом» (рис. 4).

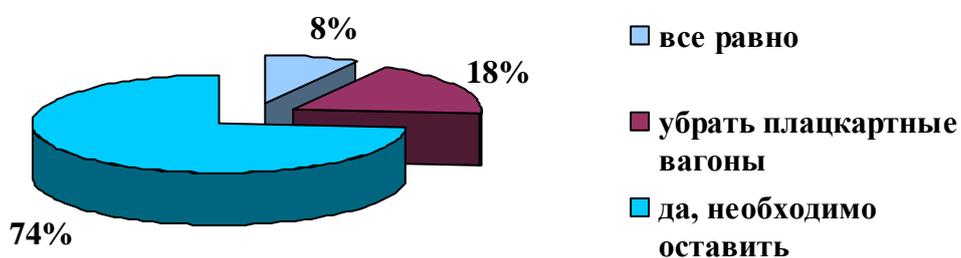


Рис. 4. Распределение ответов на вопрос «Считаете ли Вы нужным оставить плацкартные вагоны?»

На вопрос «Какой вид транспорта вы выбираете для путешествий в отдаленные регионы страны?» ответили: 38% выбирают железнодорожный; 34% – авиационный; 24% – автомобильный, 2% – морской (рис. 5).

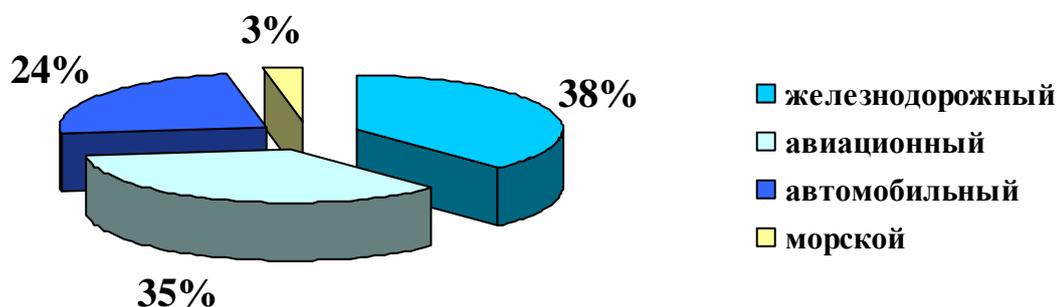


Рис. 5. Распределение на вопрос «Какой вид транспорта вы выбираете для путешествий в отдаленные регионы страны?»

Анализ исследования показал, что железнодорожный транспорт пользуется спросом как для путешествий, так и для личных целей, но ценообразование на железнодорожные перевозки остается достаточно острой проблемой [5]. Более 60% опрошенных не довольны высокими ценами на пассажирские железнодорожные перевозки и вынуждены пользоваться вагонами пониженной комфортности, чтобы снизить затраты на покупку билета.

Так же мы видим, что 24% опрошенных выбирают автомобильный транспорт. Как известно, основными преимуществами автомобильного транспорта являются: высокая маневренность, возможность осуществления перевозок «от двери до двери», гибкая тарифная политика, высокая скорость доставки, особенно при перевозках на короткие расстояния, возможность отправления пассажиров по предъявлению и более гибкая система платежей за перевозки. Его недостатками считаются: не выгодные условия на большие расстояния, перевозки требуют перерыв в движении, зависимость от климатических и дорожных условий, имеет высокий риск угрозы жизни и здоровью граждан по причине высокого уровня аварийности на автомобильных дорогах.

Как видно из опроса, 35% выбирают авиационный транспорт. Его преимущества – это высокая скорость, отсутствие географических препятствий и доставка пассажиров в труднодоступные места. Такой вид транспорта имеет свои недостатки: высокая стоимость авиабилетов, перелет зависит от погодных условий, имеются ограничения по перевозке багажа и ручной клади, а так же предполагают дополнительные расходы по доставке пассажиров в черту города из аэропортов, находящихся далеко от городской инфраструктуры.

Железнодорожный транспорт выбирают 38% граждан, который имеет в свою очередь и недостатки и преимущества перед другими видами транспорта. К основным недостаткам можно отнести невысокую скорость при перевозках на небольшие расстояния, единственный перевозчик, монопольная тарифная политика. Преимуществами железнодорожного транспорта являются: невысокая стоимость перевозки, возможность перевозки на дальние расстояния, отсутствие зависимости от дорожных и климатических условий, точность прибытия поездов, регулярность пассажирских перевозок, железнодорожный транспорт экологичный, комфортабельный – при длительных перевозках можно расположиться на полноценном спальном месте, перевозка большого количества пассажиров, высокая

безопасность перевозки пассажиров. По данным статистики, за период 2017–2019 гг. на железнодорожном транспорте погибли 7 человек, когда за такой же период на автомобильном счет идет на тысячи человек [7].

Сопоставляя три вида транспорта, необходимо отметить, что проблемы железнодорожного транспорта в меньшей степени ощутимы при перевозках пассажиров, в особенности на дальние расстояния. Из вышеизложенного можно сделать вывод, что для развития туризма наиболее удобным и выгодным является железнодорожный транспорт.

На пути развития железнодорожного туризма в России стоит ряд проблем, которые этому виду туризма не дают выйти на лидерские позиции. Кроме транспортной составляющей для развития железнодорожного туризма, необходимо провести комплекс мероприятий и устранить ряд недостатков.

Существенными проблемами развития железнодорожного туризма, требующими комплексного решения, являются:

- отсутствие железнодорожной инфраструктуры в местах достопримечательностей и интереса путешественников. Дефицит инфраструктуры делает железнодорожный туризм менее доступным и теряет преимущество перед другими видами туризма;

- высокая стоимость существующих железнодорожных туров. Ограниченное количество железнодорожных перевозчиков, в России перевозчик один ОАО «РЖД», отсутствует конкурентная борьба, образуя монополию данной сферы рынка, и, соответственно, отсутствует возможность рыночного снижения стоимости железнодорожных туров;

- отсутствие специализированного подвижного состава, используемого только для туристских целей (панорамные вагоны, вагоны-клубы, комфортабельные купе и т.д.);

- недостаточное количество высококвалифицированных специалистов, обслуживающих туристские поезда, которые могли бы уделить внимание каждому пассажиру и создать комфортные условия на протяжении всей поездки;

- низкий уровень сервиса и обслуживания в поездах (питание, посуда, кондиционирование вагона, средства гигиены и т.д.);

- отсутствует информационная составляющая, а именно реклама, пропагандирующая железнодорожный туризм;

- отсутствует целенаправленная программа по развитию внутреннего железнодорожного туризма в России с учетом туристских ресурсов по каждому региону.

Принятые меры по устранению вышеуказанных проблем приведут к интенсивному развитию железнодорожного туризма и внутреннего туризма в целом, позволят привлечь больше отдыхающих и путешественников, желающих посетить новые и интересные места, поднимут качество туристского продукта, создадут конкуренцию на внутреннем и даже на мировом рынке. Увеличат доступность услуг туризма, отдыха и оздоровления всем жителям России.

Развитие железнодорожного туризма имеет и экономическую составляющую для страны – это федеральные и местные налоговые поступления от железнодорожного туризма, дополнительные рабочие места и поддержка индустрии туризма и профессий, стимулирует реализацию местных продуктов.

Согласно проведенному анализу состояния туристской отрасли в России на увеличение объема железнодорожного туризма влияет:

- рост спроса на железнодорожные туры уже существующих туристских маршрутов благодаря снижению стоимости данных туров;

- развитие региональных железнодорожных туров, создание новых или восстановление давно забытых маршрутов, что станет возможным при условии модернизации и реконструкции железнодорожной инфраструктуры в местах интереса путешественников;

- понижение стоимости железнодорожных туристических маршрутов за счет создания конкурирующего с ОАО «РЖД» нового перевозчика в сфере пассажирских перевозок;

- постройка специализированных и комфортабельных туристских вагонов;

подготовка высококвалифицированных специалистов, обслуживающих туристские поезда.

Таким образом, развитие железнодорожного туризма может стать локомотивом экономического роста страны и территории в регионах и стимулировать развитие смежных ведомств, принимающих участие в обеспечении туристской отрасли, а также активизируется подготовка квалифицированных специалистов для обслуживания туристских поездов.

В свою очередь, развитие туризма обеспечит увеличение занятости граждан за счёт создания добавочных рабочих мест в субъекте, а также увеличение показателя и качества существования жителей нашей страны.

Список литературы

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 18.05.2001 г. № 384 «О Программе структурной реформы на железнодорожном транспорте» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/all/38945/>.
2. Биржаков М. Б., Никифоров В. И. Индустрия туризма: Перевозки. – СПб. : Герда, 2007. – 528 с.
3. Кусков А. С. Транспортное обеспечение в туризме : учебник / А. С. Кусков, Ю. А. Джаладян. – М. : КНОРУС, 2015. – 356 с.
4. Писаревский Е. Л. Основы туризма : учебник. – М. : Федеральное агентство по туризму, 2014. – 384 с.
5. История железнодорожного транспорта Советского Союза [Электронный ресурс]. – Т. 3. 1945–1991. Ч. 15. – Режим доступа <https://wiki.nashtransport.ru/wiki/>.
6. Статистическая информация об использовании железнодорожных услуг [Электронный ресурс]. – М. : Минтранс России. – Режим доступа: <https://mintrans.gov.ru/press-center>
7. [Официальный сайт Федеральная служба государственной статистики \[Электронный ресурс\]. – Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/folder/23455.](https://rosstat.gov.ru/folder/23455)
8. Официальный сайт ООО «РЖД Тур» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rzdtoir.com/#/>.

© Бончик Л. П., 2020

L. P. Bonchik*

**Bonchik Lyudmila Petrovna, student*

Volga State University of Service, o. Tolyatti

BonchikLP@mail.ru

Scientific adviser: Candidate of Economic Sciences, Associate Professor S. A. Grashin

PROBLEMS OF RAILWAY TOURISM DEVELOPMENT IN RUSSIA

Keywords: tourism development, Railways, Russian Railways, railway tourism, domestic tourism.

This article gives an idea of the state and prospects of railway tourism in Russia, as this type of activity is one of the most promising and economically significant areas of domestic tourism. A comparative analysis of transportation with other modes of transport is carried out and the main problems of railway tourism in Russia are identified.

УДК 338

О. П. Маслова***Маслова Ольга Петровна**Самарский государственный технический университет, г. Самара**ol-mas108@yandex.ru***Е. Г. Сафронов*****Сафронов Евгений Геннадьевич**Самарский государственный технический университет, г. Самара**ewgenijsafronow@yandex.ru*

РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ РУКОВОДИТЕЛЯ В ПОВЫШЕНИИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Ключевые слова: управленческие компетенции, производительность труда, бережливое производство, потери, система 5S, результативность бизнес-процессов.

В статье рассматривается процесс развития управленческих компетенций руководителя. Особое внимание уделено их влиянию на повышение результативности бизнес-процессов, от которой зависит эффективность деятельности всей организации, ее конкурентоспособность в долгосрочной перспективе. Представлен успешный опыт развития управленческих компетенций руководства одной из компаний Самарской области – АО «Средне-Волжский механический завод».

Управленческие компетенции – сложное многогранное понятие, требующее вдумчивого анализа его семантики.

Слово «управление» уходит своими корнями в древнерусский язык, что означает «править, направлять, наставлять, учить, руководить». А происходит оно от праславянского «правь», что в переводе «прямой, правильный». Из этого можно сделать вывод, что управлять – значит, направлять в правильную сторону, руководить так, чтобы путь был прямой и простой, т.е. наиболее эффективный.

Слово «компетенция», как написано в словаре С.И. Ожегова, произошло от латинского *comperere* – соответствовать, подходить. Оно означает круг вопросов, в которых человек хорошо осведомлён, т.е. научен. Таким образом, под компетенцией можно понимать совокупность результатов обучения. Причем компетенция включает как когнитивную составляющую (знания, умения, навыки), так и аффективную (эмоции, характер).

На основе проведенного семантического анализа словосочетания «управленческие компетенции» уточним это определение. Под *управленческими компетенциями* понимаются знания, умения, навыки, эмоции, особенности характера, помогающие эффективно управлять организацией или группой людей для достижения поставленных целей.

Цель исследования – описать инструменты развития управленческих компетенций руководителей российских компаний для повышения их результативности.

Для достижения поставленной цели потребовалось решить следующие задачи:

- уточнить понятие управленческих компетенций;
- описать наиболее актуальные управленческие компетенции, необходимые для успешной деятельности руководителя;
- раскрыть особенности формирования компетенции в области бережливого производства у руководителя и изучить возможные трудности, с которыми он может столкнуться в данной сфере;
- разработать рекомендации организационного и технического характера для успешного развития управленческих компетенций руководителя.

Предметом исследования выступают экономические и управленческие отношения, возникающие в процессе развития компетенций руководителя.

Объектом исследования являются российские компании.

Основные результаты исследования, изложенные в статье, получены на основе применения общенаучных *методов* системного и комплексного подходов, а также традиционных приемов экономического анализа (наблюдение, сравнение) и нетрадиционных (эвристические) приемов. Исследования основываются на наблюдениях процессов развития управленческих компетенций у руководителей промышленных российских компаний в течение последних трех лет.

Управленческие компетенции формируются на протяжении длительного периода времени, иногда даже в течение всей жизни. В основе квалифицированного управления лежат знания, полезный опыт других компаний, а также собственный опыт, различные опробованные инструменты и навыки. К самым актуальным компетенциям менеджера относят:

1. Знание базовых основ мотивации и стимулирования труда для достижения максимальной эффективности в использовании трудовых ресурсов.

2. Умение разрешать конфликты, возникающие в компании, с целью снижения негативных последствий, вызванных ими, или придания дополнительного импульса для развития.

3. Понимание особенностей планирования как личного, так и в масштабах компании, приводящего к достижению поставленных целей.

4. Знание основ кросс-культурных коммуникаций, занимающих особое место в современном мире в связи с развитием в компаниях международного сотрудничества [3].

Помимо перечисленных компетенций в отечественной практике, используется и другая классификация.

Специальные компетенции представляют собой умения и навыки, связанные с областью профессиональной деятельности. Например, инженер-химик должен знать особенности протекания реакций в аппаратах, с которыми он работает, инженер-программист должен владеть базовыми навыками программирования, а бухгалтеру необходимо знать все бухгалтерские проводки и правила составления отчетности.

В основу *базовых компетенций* положены интеллектуальные, коммуникативные, эмоциональные и волевые качества человека.

Под *лидерскими компетенциями* понимается способность менеджера распоряжаться собственной властью, направлять деятельность подчиненных в определенное русло для выполнения общей задачи [3].

Не так давно в отечественную практику вошли такие понятия, как *hard skills* и *soft skills*, но уже довольно прочно в ней закрепились.

Hard skills – так называемые «твердые, железные» навыки. Они необходимы для выполнения своей работы на высоком профессиональном уровне. Большое значение в их формировании имеет диплом об основном и дополнительном образовании, уровень интеллекта, сертификаты о повышении квалификации.

Но для успешной работы недостаточно только *hard skills*. Чтобы продвинуться по служебной лестнице или добиться определенных успехов в бизнесе, нужны дополнительные к профессиональным навыки. Они получили название *soft skills* – мягких навыков, связанных с развитием лидерских качеств, умением формировать и развивать управленческую команду, принимать решения в условиях неопределенности. Приобретение данных навыков часто связано с кропотливой работой над собой, поскольку очень часто приходится менять привычные устои, свое мировоззрение, поведение и т.п.

Для повышения эффективности планирования и показателей работы организации руководителю необходимо иметь представление о состоянии производительности труда. Она характеризует выработку продукции в единицу времени в расчете на одного работника.

Проблема повышения производительности труда в России стоит очень остро, поскольку ресурсы ограничены, постоянно повышаются в цене, что ведет к росту себестоимости и снижению прибыли, а следовательно, к уменьшению налогооблагаемой

базы и сокращению поступлений в бюджет. Кроме того, необходимо заботиться о повышении конкурентоспособности компаний как на внутреннем сегменте, так и на международном рынке.

В этой связи Правительством РФ был разработан *национальный проект «Производительность труда и поддержка занятости»*, согласно которому должен обеспечиваться рост производительности труда на 5% к 2024 г.

Ключевыми целями нацпроекта является рост производительности труда на средних и крупных предприятиях базовых несырьевых отраслей экономики, увеличение количества привлеченных к участию в реализации национального проекта субъектов Федерации, увеличение количества средних и крупных предприятий базовых несырьевых отраслей экономики, вовлеченных в реализацию национального проекта.

Одним из инструментов повышения производительности труда по праву считается *концепция бережливого производства*.

В основе принципов бережливого производства рассматривается такое управление организацией, которое позволяет повысить качество работы через сокращение *потерь*. Научиться находить потери – еще не самое главное. Самое сложное здесь – изменить культуру и отношение людей, убедить их бережно относиться к ресурсам компании и постоянно улучшать свою работу. Уже доказано, что из-за потерь в процессах эффективность их может снизиться на 70-80%. И, не устраняя потери, мы рискуем потерять конкурентоспособность и лишиться заказов. Чтобы заслужить хорошую репутацию на рынке и получить заказы, нужно делать продукцию еще более качественной, поставлять ее в срок и по конкурентной цене. А возможно это только путем постоянного устранения потерь.

Первый вид потерь – *ненужная транспортировка*. Устранение потерь в транспортировке связано непосредственно с сокращением расстояния, которое проходят материалы, сырье или информация в процессе ее производства. Нужно выстроить операции по максимально короткому пути, т.к. время на транспортировку напрямую влияет на время изготовления изделия.

Второй вид потерь – это *ожидание*. Причем ожидание чего угодно: людей, материалов, оборудования, даже информации. Самое плохое – когда ждет заказчик, и продукция не может быть поставлена точно в срок. Идут прямые потери, штрафы, страдает репутация. Ожидание может быть и внутри собственных бизнес-процессов компании (например, если выходит из строя станок, а рабочий в это время ничего на нем не производит и получает заработную плату). Станки должны останавливаться только по плану. За ними нужно ухаживать и обслуживать по расписанию. Пример со станком – это видимые потери. Другой пример – когда станок работает, а оператор ждет. Очень часто операторы являются своего рода «сторожами» станков, ожидая, когда станок закончит обработку по заданной программе.

Еще сложнее выявить потери и ожидания в управленческих решениях. Когда внутри одной организации невозможно договориться по каким-либо вопросам. При этом договор не заключается, работы не начинаются, оборудование простаивает.

Третий вид потерь – *лишние движения*. К ним относятся все те движения, которые работники делают зря в поисках чего-либо из-за неудобно оборудованного рабочего места. Первым и главным шагом к пониманию этого вида потерь является организация собственного рабочего места, организация по *системе 5S* в офисе или на производстве [1].

Из тех секунд и минут, когда работники ищут документ или файл в компьютере, складываются часы и дни их неэффективной работы. Применение 5S уже доказало, что с помощью него можно экономить до 15% рабочего времени.

Четвертый вид потерь – *излишние запасы*. Потери в запасах – это ожидающая отгрузки готовая продукция, пролеживающие материалы в незавершенном производстве, а также закупленные сырье и материалы, ожидающие запуска в производство. Как правило, лишние запасы образуются потому, что потери уже заведомо ожидаются: доработка, брак, некачественная закупка сырья или материалов. Если закупка материалов может занять 2

месяца, многие думают, что лучше такие материалы купить заранее и в том объеме, в котором их хватит еще на несколько месяцев. При этом на складах вдруг возникают горы запасов и, безусловно, пролеживающие запасы – это замороженные деньги, в том числе на хранение этих материалов и на их инвентаризацию.

Пятый вид потерь – *избыточная обработка* или выполнение работы сверх той, которая требуется заказчику. Не нужно делать того, о чем заказчик не просил. Если существуют конкретные технические требования, согласованные с заказчиком, то необходимо изготовить продукцию согласно этим требованиям.

Шестой вид потерь – *переделка и брак* (в произведенных деталях, в документах, в управленческих решениях). Поэтому брак нельзя доводить до заказчика или передавать с операции на операцию в процессе производства. В лучшем случае, если получается исправить этот брак с минимальными затратами. Гораздо важнее выявлять этот брак на ранних стадиях производства. Но самое плохое, что может произойти, это если бракованную продукцию придется просто выбросить.

Седьмой вид потерь – *перепроизводство*. Это когда производится продукции или услуг больше, чем заказывается. Основная ошибка заключается в желании максимально загрузить производство независимо от объема размещенных в компании заказов. Но могут пройти дни, иногда даже месяцы, чтобы перепроизведенную продукцию кто-то сможет отыскать и использовать в работе. Перепроизводство порождает все остальные виды потерь: запасы, ненужную транспортировку, лишние движения, ожидание. Главное, производить ровно столько, сколько требует заказчик. Поэтому очень важно договариваться о производственных планах со своими заказчиками.

В последнее время исследователи стали выделять еще и восьмой вид потерь, связанный с *нереализованным трудовым потенциалом*, когда персонал находится не на своих местах, не в полной мере использует свои знания, опыт, способности. Чтобы устранить этот вид потерь, необходимо проводить регулярный мониторинг трудового потенциала, производить своевременную и грамотную ротацию кадров.

Для определения потерь и других сложностей принято составлять карту процесса. Технология составления карт получила название *картирование процесса*. Картирование представляет собой схему потока процесса с определением его этапов, входных и выходных данных. Под процессом понимается совокупность последовательных действий, необходимых для достижения поставленного результата.

Различают три вида карт, основные характеристики которых представлены в табл. 1.

Таблица 1

Характеристики видов картирования

VSM - Value Stream Mapping Карта создания потока ценности	MIFA - Material Information Flow Analysis Кросс-функциональная карта процесса	Диаграмма Спагетти Карта работы с пространством
Составляется карта всего потока, от начала взаимодействия с заказчиком до завершения процесса и закрытия потребности. Подробно описываются все виды взаимодействия во время процесса. С ее помощью можно определить время цикла и ожидания, найти потери.	Отображает взаимодействие участников процесса. Определяет роли каждого участника процесса. Фиксирует этапы принятия решений. Полезна, когда в процессе большое количество участников, а сам он расположен на большой территории.	Рассматривает процесс в пространстве. Отображает перемещения участников процесса, документов по этапам.

В Самарской области одним из первых участников нацпроекта является компания АО «Средне-Волжский механический завод». С момента вступления предприятия в программу повышения производительности труда прошло более двух лет. За это время были достигнуты впечатляющие результаты: выручка увеличилась на 44,6%, численность персонала возросла на 10%, производительность труда – на 40,6%. Данные успехи были бы невозможны без работников предприятия, глубоко понимающих и поддерживающих все инициативы руководства.

Одной из таких инициатив было построение производственной системы предприятия. Производственная система АО «СВМЗ» – это совокупность инструментов и методов, применяемых для преобразования всех видов ресурсов в готовую продукцию и основанных на повышении эффективности процессов и непрерывном совершенствовании деятельности предприятия. В начале пути были сформулированы базовые ориентиры построения производственной системы.

На АО «СВМЗ» очень трепетно относятся к лучшим практикам в области повышения производительности труда, которые используются как зарубежными, так и отечественными компаниями. Среди ключевых элементов производственной системы руководство предприятия сделало ставку на следующие:

- поиск 7 видов потерь;
- применение принципов бережливого производства для устранения потерь, таких как картирование, 5S, стандартизированная работа, поток единичных изделий;
- постоянное совершенствование всех внутриорганизационных процессов за счет мобилизации неиспользованного потенциала человека, повышения компетентности работников и распространения культуры бережливого производства [2].

Таким образом, современному руководителю важно развивать управленческие компетенции, что позволит проводить четкое целеполагание, правильно распределить свои временные ресурсы, устранить потери в организации бизнес-процессов, повысить производительность труда и завоевать конкурентные преимущества.

Список литературы

1. Бражников М. А., Мельников М. А. Совершенствование системы обслуживания технологического оборудования // Вестник Самарского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2014. – № 6 (117). – С. 21-29.
2. Ильина Т. А. Особенности обучения российских компаний принципам бережливого производства [Электронный ресурс] // Вестник Самарского муниципального института управления. – 2020. – № 1. – С. 94-103. – <https://elibrary 43116775 94193398.pdf>.
3. Кудрявцева Е. И. Компетенции и менеджмент: компетенции в менеджменте, компетенции менеджеров, менеджмент компетенций : монография / Сев.-Зап. ин-т упр. – фил. РАНХиГС. – СПб. : ИПЦ СЗИУ РАНХиГС, 2012.
4. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_297432/.

© Маслова О. П., Сафронов Е. Г., 2020

О. П. Maslova*

**Maslova Olga Petrovna*

Samara State Technical University, Samara

ol-mas108@yandex.ru

Е. Г. Safronov*

**Safronov Evgeny Gennadievich*

Samara State Technical University, Samara

ewgenijsafronow@yandex.ru

DEVELOPMENT OF MANAGERIAL COMPETENCIES OF THE MANAGER IN IMPROVING THE EFFECTIVENESS OF BUSINESS PROCESSES

Keywords: management competencies, labor productivity, lean production, losses, 5S system, business process efficiency.

The article deals with the process of development of managerial competencies of a manager. Special attention is paid to their impact on improving the efficiency of business processes, which determines the effectiveness of the entire organization, its competitiveness in the long term. The successful experience of development of managerial competencies of the management of one of the companies of the Samara region JSC "Sredne-Volzhsky Mechanical Plant" is presented.

УДК 331.108

Е. М. Алябьева*

**Алябьева Елена Михайловна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
kaf_eio@tolgas.ru*

ИНСТРУМЕНТЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Ключевые слова: организация, потенциал, программа использования кадрового потенциала.

В настоящее время одной из наиболее характерных особенностей социально-экономического развития России является усиление рыночной конкуренции, которая способствует развитию и лучшему использованию знаний и опыта, наиболее полному удовлетворению потребностей потребителей за счет рационального поведения на рынке. Стратегической целью любой коммерческой организации является формирование и достижение конкурентоспособности, которая, наряду с технологиями и методами ведения деятельности, определяет обеспеченность квалифицированной рабочей силой, степень мотивации персонала, организационные структуры и формы работы, позволяющие достичь высокого уровня конкурентоспособности работников и эффективнее использовать их трудовой потенциал.

Успешную деятельность любой организации обеспечивает квалифицированный персонал, прошедший предварительную профессиональную подготовку и имеющий образование, трудовые навыки, опыт работы в избранной сфере деятельности. Только те кадры, которые понимают смысл своей деятельности, стремятся к достижению целей организации, могут показать высокие результаты.

В последние годы повышается значительность кадрового потенциала, поскольку все больше руководителей организации понимают, что персонал является главным ресурсом и от его квалификации и активности во многом зависят конечные результаты деятельности организации.

Оптимальным использованием кадрового потенциала организации является успешная результативность производства, полная социальная защищенность, создание хорошего морально-психологического климата, благоприятных условий труда, создание возможностей для самореализации человека. В итоге это достойное качество жизни, что совпадает с потребностями человека.

Использование кадрового потенциала организации можно считать как основной резерв повышения эффективности деятельности организации.

В современных условиях достижение хороших результатов деятельности организации во многом зависит от кадрового потенциала.

Понятие «кадровый потенциал» определяется как полный численный состав постоянных работников организации, обладающих нужными профессиональной подготовкой и квалификацией, личностными качествами и особенностями с целью участия в производственном процессе.

С понятием «кадровый потенциал» связана категория «потенциал». Термин «потенциал» происходит от латинского слова potential, что понимается, как скрытые возможности, мощь, силу. Более широкая трактовка содержания понятия «потенциал» состоит в том, что в его рассмотрении как источника возможностей, средств, запаса, которые способны приводить в действие, могут применяться при решении какой-либо задачи или достижения определенной цели.

Многие экономисты понятием «потенциал» обозначают средства, ресурсы, запасы, источники, которые могут быть использованы в производственных процессах (бизнес-

процессах), а также различного рода возможности работника, коллектива или общества материализовать свои знания и умения с целью обеспечения жизнеспособности и развития организации в конкретной обстановке.

Понятия «кадровый потенциал», сформулированные различными авторами, систематизированы в табл. 1.

Таблица 1

Сравнительный анализ термина «кадровый потенциал» фирмы

Автор	Определение
1	2
Т.А. Кулиев	Кадровый потенциал – это характеристика профессиональных возможностей трудоспособных граждан участвовать в профессиональных видах деятельности общества, предприятия
В.Я. Афанасьев	Кадровый потенциал – совокупность способности всех людей, которые заняты на данном предприятии и решают определенные задачи. Кадровый потенциал заложен в тех функциях, которые он исполняет как профессионал в силу своих способностей, знаний и опыта
С.В. Андреев	Кадровый потенциал – это обобщающая характеристика совокупных способностей работников предприятия, имеющих определенную квалификацию, прошедших подготовку и обладающих специальными знаниями, опытом работы в определенной сфере деятельности, и способных эффективно выполнять функциональные обязанности и давать экономические результаты в соответствии с текущими и перспективными целями предприятия

Понятие кадрового потенциала, как было отмечено выше, следует рассматривать в контексте с термином «потенциал». В данной связи кадровый потенциал можно понимать, как способности определенной категории рабочих, специалистов и других работников, которые могут быть приведены в действие по ходу трудовой деятельности со своими функциональными обязанностями и коллективными целями. Именно этот подход к понятию кадрового потенциала даст возможность глубокого анализа всех категорий работников, основываясь на объективных экономических законах в соответствии с объектом, предметом исследования, целями и задачами.

В узком смысле под термином «кадровый потенциал» можно понимать временно свободных или резервных рабочих мест, которые могут быть заняты работниками в итоге их развития и обучения.

Работа по подготовке кадрового потенциала должна носить целенаправленный, системный и плановый характер. Организациям для этой работы необходимо направить на обеспечение качественной и интенсивной подготовки каждого работника.

Различия структуры и состава кадрового потенциала, подготовленности работников обуславливают принцип индивидуального подхода в процессе выбора форм, методов работы, их последовательности и продолжительности.

Очень важным является эффективное использование кадрового потенциала, которое способствует упорядочению, сохранению качественной специфики, совершенствованию и оптимальному развитию кадров. Важные положения программы использования кадрового потенциала следующие (рис. 1):



Рис. 1. Основные положения программы использования кадрового потенциала организации

1. Цели и задачи использования кадрового потенциала. Главная цель состоит в обеспечении эффективной работы организации. В качестве задач, воздействующих на масштабы кадрового потенциала, его оптимальное использование, можно предложить:

- квалифицированное развитие кадров;
- привлечение высококвалифицированных специалистов;
- создание хороших условий для успешной работы кадров.

2. Определение участников использования кадрового потенциала. Определяющим условием для решения управленческих задач считается наличие квалифицированных кадров, способных к овладению новыми знаниями. В данной связи повышается значимость управления кадровым потенциалом.

Субъектами процесса использования кадрового потенциала считаются: руководители организации и структурных подразделений, отделы кадров, юридические и финансовые отделы, отдел подготовки кадров.

Представленное выше построение системы использования кадрового потенциала предполагает реализацию участниками процесса личных функций. К примеру, руководители организации, а также линейные руководители, как правило, участвуют в планировании карьеры своих кадров, создают мотивирующие условия, финансовый отдел организации устанавливает нормативы труда, регулирует оплату труда и выплаты социальных льгот. Отдел подготовки персонала создает условия для обучения, повышения квалификации и переподготовки кадров.

Главным направлением работы служб персонала, как правило, считается планирование кадров, профессиональный рост, решение социально-бытовых проблем. Здесь выясняется, что деятельность всех вышеназванных субъектов носит разрозненный и эпизодический характер. Координация работы всех трудящихся организации в границах программы использования кадрового потенциала отвечает главной цели – эффективной работе организации в современных условиях.

Отмеченная программа во многом способствует продвижению персонала и его развитию, а также результативности мероприятий по повышению квалификации.

При разработке данной программы нужно учитывать целесообразность выделения понятия «долгосрочный кадровый потенциал». Долгосрочный кадровый потенциал включает работников, способных решать все задачи успешного развития деятельности организации.

Следует выделить две важные составляющие долгосрочного кадрового потенциала: текущий и целевой накопительный. Текущий изначально рассматривается администрацией для выполнения основных операций хозяйственной деятельности. Целевой накопительный необходим для выполнения стратегического развития, расширения деятельности, повышения конкурентоспособности.

С позиции формирования и использования можно более широко представить характеристику долгосрочного кадрового потенциала. Отметим, что это уже частично созданный в прошлом кадровый потенциал, необходимый для постоянного текущего процесса хозяйственной деятельности, а также это прирост всего кадрового потенциала, который имел место в течение определенного периода времени. В той или иной мере можно предположить, что этот прирост кадрового потенциала еще не полностью реализован и является наиболее перспективной частью общего потенциала. Эти характеристики играют значимую роль при разработке программы использования кадрового потенциала. Это касается прежде всего вопросов профессионального развития и обучения кадров.

Использование кадрового потенциала организации следует рассматривать как важный резерв роста эффективности деятельности. С позиций вышесказанного понятие «кадровый потенциал» организации можно представить как умения и навыки работников, которые могут применяться с целью повышения его эффективности в разных направлениях деятельности, для получения дохода.

Четкое формулирование, определение, реализация конкурентных преимуществ за счет использования кадрового потенциала, всесторонний анализ факторов, влияющих на них, позволят обеспечить конкурентоспособность организации на рынке.

Список литературы

1. Андреев С. В. Кадровый потенциал и проблемы занятости в условиях перехода России к рыночным отношениям. – М. : Изд-во Ин-та социологии, 1977.
2. Афанасьев В. Я., Глазунова Н. И. Система государственного управления : Кн. 1. Управление и право. – М. : Изд-во ГУУ, 2015. – 390 с.
3. Беляцкий Н. П. Управление персоналом : учеб. пособие / Н. П. Беляцкий, С. Е. Велеско, П. Ройш. – Мн. : Интерпрессервис, Эксперспектива, 2002. – 352 с.
4. Гунина И. А. Кадровый потенциал предприятия и производительность труда : монография / Воронежский государственный технический университет. – Воронеж : Изд-во Воронежского гос. технического ун-та, 2017. – 186 с.
5. Егоршин А. П. Основы управления персоналом : учеб. пособие. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 352 с.
6. Карьерное преимущество: Практические рекомендации / С. Кови. – М. : Альпина Пабл., 2016. – 95 с.
7. [Кузьмина](#) Н. М. Формирование организационной стратегии управления кадровым потенциалом: компетентностный подход : монография / Н. М. Кузьмина, О. В. Толстякова. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 94 с.
8. Кулиев Т. А. Управление человеческими ресурсами : учеб. пособие. – Баку, 2012.
9. Маслов В. И. Эффективное управление современными сотрудниками : учеб. пособие. – М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2017. – 129 с.
10. Роздольская И. В. Проблемы формирования и развития конкурентных преимуществ персонала в системе менеджмента качества предприятия : монография / И. В. Роздольская, Е. Н. Висторобская ; Белгородский ун-т кооперации, экономики и права. – Белгород : Изд-во Белгородского ун-та кооперации, экономики и права, 2013. – 189 с.
11. Субботина И. Ю. Формирование качественного человеческого капитала: отбор, мотивация и интеллектуализация трудовых ресурсов // *Journal of Economic Regulation* = Вопросы регулирования экономики. – 2013. – Т. 4. – № 1. – С. 55-62.
12. Armstrong M. Armstrong's handbook of human resource management practice / Michael Armstrong. – 12th ed. – 2012. – 756 p.

13. Barney J., 1991. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1). – pp. 99-120.
 14. Drucker P.F. *The Practice of Management*. – New York: Harper Business, 1954. *1954 edition of Competitiveness*. – Kemble : Management Books 2000, 2008. – 290 p.
 15. Florida R. *The flight of the creative class / Creative economy*; num. 1 / Florida R. – New York, 2011. – 110 с.
 16. Guilford J. P. *Intelligence, creativity and their Educational Implications*. Robert R. Knapp, Publisher San Diego, California, 2008. – С. 78.
 17. Harrison R. *Learning and Development*. Chartered Institute of Personnel and Development, 4 edition, 2005. – 416 p.
 18. Kenneth M. York. *Applied human resource management: strategic issues and experiential exercises*. – SAGE Publications, Inc., 2009. – 432 p.
 19. Litwin G. H., Stringer R. A. (1968). *Motivation and Organization Climate*. Cambridge, Harvard University Press.
 20. Maull, R., Brown P. & Cliffe, R. (2001). *Organisational culture and quality improvement*. *International Journal of Operations & Production Management*. – Vol. – 21. – No. 3. – pp. 302-326.
- © Алябьева Е. М., 2020

E. M. Alyabyeva*

**Alyabyeva Elena Mikhailovna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Volga State University of Service, Togliatti
kaf_eio@tolgas.ru*

TOOLS FOR EFFECTIVE USE OF THE HUMAN RESOURCES POTENTIAL OF A MODERN ORGANIZATION

Keywords: organization, potential, program for the use of human resources.

Currently, one of the most characteristic features of the socio-economic development of Russia is the strengthening of market competition, which contributes to the development and better use of knowledge and experience, the most complete satisfaction of consumer needs through rational behavior in the market. The strategic goal of any commercial organization is the formation and achievement of competitiveness, which, along with technologies and methods of conducting activities, determines the availability of qualified labor, the degree of motivation of personnel, organizational structures and forms of work that allow to achieve a high level of competitiveness of employees and more effectively use their labor potential.

The successful operation of any organization is ensured by qualified personnel who have passed preliminary professional training and have education, labor skills, and work experience in their chosen field of activity. Only those personnel who understand the meaning of their activities, strive to achieve the goals of the organization, can show high results.

In recent years, the importance of human resources has increased, as more and more managers of the organization understand that personnel is the main resource and the final results of the organization's activities largely depend on their skills and activity.

The optimal use of the personnel potential of the organization is the successful efficiency of production, full social security, the creation of a good moral and psychological climate, favorable working conditions, and the creation of opportunities for human self-realization. As a result, this is a decent quality of life, which coincides with the needs of a person.

The use of the personnel potential of the organization can be considered as the main reserve for improving the efficiency of the organization's activities.

Менеджмент и маркетинг

УДК 338.242

Т. И. Марченко*

**Марченко Татьяна Ивановна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
mtata68@mail.ru*

А. Л. Оскирко*

**Оскирко Анна Леонидовна, магистрант
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
anna.oskirko08@mail.ru*

МЕТРИКИ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМЫ В ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СРЕДЕ ИНТЕРНЕТ

Ключевые слова: рыночная концепция управления организацией, оценка эффективности маркетинговых коммуникаций, метрики, информационно-телекоммуникационная среда, коммуникативная эффективность, экономическая эффективность

В данной статье предпринята попытка систематизировать и обосновать необходимость включения в систему рыночного управления организацией некоторых метрик, рекомендуемых к использованию для оценки эффективности маркетинговых коммуникаций в виртуальном пространстве. Специфика данных индикаторов заключается в том, что они характеризуют коммуникативную и экономическую эффективность рекламных коммуникаций именно в информационно-телекоммуникационной среде Интернет с учетом расширения границ рынка и доступности большей целевой аудитории, нежели в традиционном ее понимании. Материал данной статьи в рамках реализации рыночной концепции управления организацией раскрывает методику оценки эффективности рекламы в информационно-телекоммуникационной среде, которая позволит поэтапно и детально обосновать экономическую целесообразность применения рекламного воздействия на определенный типовой портрет потребителя и выявить необходимость своевременного осуществления корректирующих действий в виртуальном поле.

Важное практическое значение в применении данной методики имеет достаточная простота и ясность интерпретации предложенных в методике параметров.

По результатам практического использования предложенного в статье инструмента будут выявлены как имеющиеся ресурсы, так и неиспользованные резервы роста эффективности реализации рыночной концепции управления организацией, а также применение в практике данной методики позволит выявить дополнительные источники повышения уровня конкурентоспособности организации, усиления ее позиции на рынке и приращения прибыли данной организации.

Результаты оценки эффективности рекламных коммуникаций в информационно-телекоммуникационной среде Интернет являются базой для принятия обоснованных управленческих решений в условиях реализации рыночной концепции управления организацией.

Использование метрик для проведения оценки эффективности рекламы в информационно-телекоммуникационной среде Интернет предоставляет несомненные выгоды как для организации, так и для потребителей. Информационно-телекоммуникационная среда Интернет в настоящее время является наиболее привлекательным пространством с точки зрения охвата большого количества потребителей и сокращения ресурсов, необходимых для продвижения продукции на рынке. Это связано со

значительным увеличением пользователей среды Интернет как целевой аудитории, а также с постоянным совершенствованием и развитием самой информационно-телекоммуникационной среды как бизнес-среды. Следовательно, назрело глубокое противоречие между актуальностью обозначенного источника расширения клиентской базы и увеличения выручки организации и существующими инструментами оценки эффективности взаимодействий с контактными аудиториями в виртуальном пространстве, что предполагает дальнейшую разработку нового арсенала критериев, методик для управления виртуальным бизнес-пространством.

Одной из подобных разработок является представленная ниже методика оценки эффективности маркетинговых коммуникаций, реализуемых в информационно-телекоммуникационной среде Интернет.

Подбор метрик для эффективности реализации рыночной концепции управления организацией позволит поэтапно обосновать экономическую целесообразность предлагаемого средства и осуществлять мониторинговый контроль результативности данных маркетинговых усилий с целью выявления применения каких-либо корректирующих воздействий.

Отдача от использования инструментов воздействия на участников информационно-телекоммуникационной среды Интернет традиционно характеризуется парой взаимосвязанных и взаимообусловленных компонентов: коммуникативной и экономической эффективности.

Коммуникативная эффективность дает понимание скорости воздействия рекламного объявления на целевую аудиторию, включая создание и поддержание имиджа продукта или непосредственно хозяйствующего субъекта, повышение узнаваемости бренда (рыночной силы бренда) как отклик на информационное воздействие, степень восприятия рекламной информации и т. д. В свою очередь, экономическая эффективность от воздействия рекламы определяется суммой полученной прибыли и рядом других экономических показателей, в числе которых темпы роста объемов продаж.

Большинство публикаций, активно циркулирующих в научном поле, предлагает сегодня оценивать коммуникативную эффективность от использования маркетинговых усилий в информационно-телекоммуникационной среде Интернет на основе следующих показателей.

Просмотры (хиты) – количество просмотров страниц на сайте за отчетный период, включая все перезагрузки страниц сайта. Hosts – это уникальные юзеры, которые просмотрели веб-страницы. Любому посетителю присвоен отдельный IP-адрес, с которого осуществляется заход на веб-страницы.

Показы – количество людей, увидевших рекламное или иное предложение, снабженное ссылкой на электронный ресурс. У данного показателя есть существенный недостаток – все просмотры не обязательно будут осуществлены уникальным пользователем; допустимо, что одному и тому же посетителю интернет-страницы информация демонстрировалась многократно с многократным учетом посещений в статистике.

Количество показов является очень важным показателем, так как является базовым при расчетах эффективности рекламных воздействий в среде Интернет.

Охват – это общее число уникальных юзеров информационно-телекоммуникационной среды. Влияют на охват факторы, аналогичные факторам, влияющим на показы. Но между этими параметрами существует некоторое различие: охват рассчитывается только по уникальным юзерам. К примеру, когда посетитель с одного IP-адреса, электронного устройства и браузера несколько раз просмотрит рекламу, в охват отобразится +1.

Важнейшей, с точки зрения данных метрик, будет функция, при реализации которой на большинстве интернет-платформ достигается повышение качества целевой аудитории за счет фильтров по географии, полу, интересам и др. (иначе появляется возможность выхода на свой целевой сегмент), которой и будет предложено рекламное сообщение.

Вовлеченность определяется временем, которое клиент провел на веб-сайте, посещенном и просмотренном в результате перехода (клика по рекламе) и глубиной просмотра (количеством просмотренных страниц).

Заметим, что под временем, проведенным на сайте, будем понимать суммарное количество времени, проведенное клиентом на сайте после перехода.

Глубина же просмотра – это количество разделов веб-сайта, посещенных и просмотренных клиентом в результате перехода (клика по рекламе).

Вышеуказанные параметры автоматически группируются встроенными системными модулями электронных площадок (сайты, социальные сети и т.д.) и сводятся в удобочитаемые статистические данные, которые, в свою очередь, легко поддаются анализу.

Ряд характеристик эффективности рекламы в информационно-телекоммуникационной среде можно выразить математически:

Показатель CTR (кликабельность) – показатель эффективности интернет-рекламы измеряется и рассчитывается по формуле:

$$CTR = \frac{cl}{im} \cdot 100, \quad (1)$$

где CTR – кликабельность,

cl – число кликов (переходов на сайт при нажатии ссылки),

im – число показов рекламного объявления.

Это один из самых популярных показателей интернет-рекламы, который используется на большинстве рекламных площадок в статистике владельцев сайта. Существует мнение, что этот показатель имеет следующий существенный недостаток: он не принимает во внимание количество случайных клиентов, перешедших случайно или не заинтересованных в рекламируемой продукции.

На показатель кликабельности в таргетированной и контекстной рекламе существенно влияет вид, тип (качество) объявлений: соответствие содержания заголовков и текста, эстетичность изображения и т. д. Низкие показатели CTR наблюдаются в ситуациях, когда рекламная информация доносится пользователям сети Интернет, не являющимся представителями целевой аудитории.

При возрастании параметров CTR можно говорить о повышении экономической эффективности используемых маркетинговых коммуникаций, что выражается в снижении цены клика. Безусловно, важно мониторить и качество кликов, так как фиксироваться могут воздействия не только физических лиц, но и роботов, спамеров или конкурентов (что называется фрод мошенничеством в ИТ-сфере; несанкционированными действиями и неправомерным использованием ресурсами и услугами; в арбитраже «фродом» называют предоставление некачественного трафика под видом качественного; фродом можно назвать действия, представляющие финансовый риск для индивида или организации, но при этом не включающие открытый грабёж с применением агрессивных методов).

Показатель СТВ – коэффициент эффективности интернет-рекламы, который используется с целью отображения числа клиентов, принявших предложение о покупке в общем объеме всех людей, пришедших по рекламе:

$$CTB = \frac{K_n}{cl} \cdot 100, \quad (2)$$

где СТВ – показатель эффективности интернет-рекламы,

K_n – количество покупателей,

cl – количество кликов (переходов на веб-сайт при нажатии ссылки).

Важной в коэффициенте СТВ является не только нацеленность рекламы и эстетика подачи предложения о покупке, но и эстетика подачи самого предложения товаров и услуг. Во время поэтапного продвижения веб-сайта для повышения конверсии рекламных блоков важную роль играет написание эффективных текстов, которые являются «продающими».

Значение числа СТВ показывает, сколько посетителей стало покупателями, чаще всего его называют коэффициентом конверсии.

Коэффициент конверсии вэб-сайта CR – процент посетителей сайта, выполняющих желаемое действие. Коэффициент конверсии показывает, насколько эффективен сайт.

$$CR = \frac{K_a}{K_v} \cdot 100, \quad (3)$$

где CR – конверсия сайта,

K_a – количество посетителей, совершивших целевое действие,

K_v – общее количество посетителей.

Показатель VTR отражает субъективный интерес к интернет-рекламе. Данный показатель определяет число поступивших рекламных контактов. Измеряется в процентном соотношении.

$$VTR = \frac{K_p}{im}, \quad (4)$$

где VTR – характеристика субъективной интернет рекламы,

K_p – количество просмотров,

im – число показов.

Очевидно, что данные, полученные при расчете коммуникативной эффективности, не могут отразить полноты результата от проведенной рекламной кампании. В связи с этим дополнительно рассчитывается экономическая (или коммерческая) эффективность. Такие показатели демонстрируют экономическую целесообразность продвижения продуктов в виртуальном пространстве.

Еще один параметр – CPC – является мощным индикатором оценки рекламных усилий и показывает сумму денежных средств рекламодателя в расчете на один клик по рекламному баннеру, направляющему конкретного посетителя на вэб-сайт рекламодателя. Он рассчитывается по следующей формуле:

$$CPC = \frac{S_r}{cl}, \quad (5)$$

где CPC – это цена одного клика по рекламе, сопровождающегося переходом на целевую страницу,

S_r – затраты на рекламу,

cl – количество нажатий (переходов на сайт при нажатии ссылки).

Стоимость клика зависит от множества показателей, среди которых: активность конкурирующих структур, практикующих аналогичные программы продвижения своих продуктов в виртуальном пространстве, по определенному ключевому слову/фразе; территориальные места показов; время и день недели, в которые проводится размещение рекламного объявления; показатели эффективности рекламы и точность социального адреса с заданной страницы вэб-сайта (соответствие содержания заданной страницы запросу и объявлению).

CPV – показатель отражает реальное количество посетителей сайта, а не только число переходов по рекламе. Необходимость в таком показателе обусловлена тем, что посетители могут быть потеряны из-за сбоя соединения или ошибки в работе программы. Он определяется по формуле:

$$CPV = \frac{S_r}{K_v}, \quad (6)$$

где CPV – показатель стоимости посетителя, привлеченного на сайт посредством рекламы,

S_r – затраты на рекламу,

K_v – общее количество посетителей.

Параметр CPB – есть индекс, который рассчитывается как отношение затрат на рекламу к количеству совершенных сделок купли-продажи:

$$CPV = \frac{S_r}{K_n}, \quad (7)$$

где CPV – показатель эффективности интернет-рекламы, измеряемый как отношение затрат на рекламу к числу привлечённых рекламой покупателей,

S_r – затраты на рекламу,

K_n – количество покупателей.

Индикатор CPA показывает стоимость целевого действия. Под этим показателем предполагается оплата за сделанное пользователем целевое действие на сайте. Рекламодатель сам решает, что будет его целевым действием (клик на кнопку, звонок, заполнение опросного листа, просмотр видеоролика).

$$CPV = \frac{S_r}{K_a}, \quad (8)$$

где CPV – стоимость целевого действия,

S_r – затраты на рекламу,

K_a – количество посетителей, совершивших целевое действие.

Еще одним значимым параметром является ROI, характеризующий окупаемость инвестиций, отражая рентабельность вложений рекламодателя:

$$ROI = \frac{P_r - S_r}{S_r} \cdot 100, \quad (9)$$

где ROI – коэффициент возврата инвестиций,

S_r – затраты на рекламу.

Используя коэффициент ROI, понимаем, насколько экономически целесообразны вложения в рекламу. Когда ROI превышает 100%, это значит, что вложенные деньги приносят прибыль, а когда ROI меньше 100% – инвестиции не рентабельны. Важной задачей маркетолога или маркетингового отдела является проведение мониторинга ROI в ходе реализации маркетинговой программы с целью осуществления своевременной корректировки распределения рекламного бюджета и повышения рекламоотдачи.

Рассмотрим еще один индикатор – ROAS – рентабельность затрат на рекламу, который характеризует доходность каждого вложенного в рекламу рубля.

$$ROAS = \frac{P_r}{S_r} \cdot 100, \quad (10)$$

где ROAS – коэффициент затрат на контекстную рекламу,

P_r – прибыль от рекламы,

S_r – затраты на рекламу.

В заключение необходимо заметить, что проведение комплексной оценки эффективности маркетинговых коммуникаций не требует значительных денежных средств. Необходимо лишь обладать профессиональными компетенциями в данной сфере деятельности.

Таким образом, представленная система метрик формирует методику оценки эффективности рекламы в информационно-телекоммуникационной среде Интернет, использование которой в практике хозяйствования позволит поэтапно и детально обосновать экономическую целесообразность реализации маркетинговых программ в виртуальном пространстве и своевременно выявить необходимость осуществления корректирующих действий.

Список литературы

1. Дейнекин Т. В. Комплексный метод оценки эффективности интернет-рекламы в коммерческих организациях // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 2.

2. Сологуб А. П., Капинус Л. В. Оценка эффективности интернет-рекламы // Вестник Бердянского университета менеджмента и бизнеса. – 2010. – № 2 (10).
3. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость. – СПб. : Питер, 2001. – 760 с.
4. Холмогоров В. Интернет-маркетинг. Краткий курс. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2002. – 272 с.
5. Литовченко И. Л., Пилипчук В. П. Интернет & маркетинг : учеб. пособие. – К. : Центр учебной литературы, 2008. – 184 с.
6. Юрасов А. В. Электронная коммерция : учеб. пособие. – М. : Дело, 2003. – 480 с.
7. Басов А. А. Контекстная реклама в Интернете: настольная книга рекламиста. – СПб. : Питер, 2009. – 224 с.
8. Ильин А. С. Реклама в коммуникационном процессе. – М. : КНОРУС, 2009. – 144 с.
9. Эйнштейн М. Реклама под прикрытием. Нативная реклама, контент-маркетинг и тайный мир продвижения в интернете. – М. : Альпина Паблишер, 2017. – 301 с.
10. Шпаковский В. О. Интернет-журналистика и интернет-реклама : учеб. пособие / В. О. Шпаковский, Н. В. Розенберг, Е. С. Егорова. – Вологда : Инфра-Инженерия, 2018. – 248 с.
11. Зубарев А.Е. Цифровая экономика как форма проявления закономерностей развития новой экономики // Вестник Тихоокеанского государственного университета. – 2017. – № 4 (47). – С. 177-184.
12. Надтока Т. Б., Матвеев Н. В. Трансформация маркетинговой деятельности предприятий в условиях цифровой экономики // Вестник Института экономических исследований. – 2017. – № 4(8). – С. 70-77.
13. Тананеева В. Д. Актуальность интернет-маркетинга // Наука, образование и культура. – 2016. – С. 1-3.
14. Venkatesan R. & V. Kumar V. A Customer Lifetime Value Framework for Customer Selection and Resource Allocation Strategy. *Journal of Marketing*. 68 (4).2004.
15. Schumann D. W., Thorson E. *Internet Advertising: Theory and Research*, 2-nd Edition. – Routledge, 2007. – 516 p.
16. Wells W., Burnett J., Moriarty S. E. *Advertising: principles & practice*. – Prentice Hall, 2003. – 599 p.
17. *Interactive Advertising Bureau Internet Advertising Revenue Report: 2014 results*. – Ney York: PricewaterhouseCoopers LLP, 2015.
18. Dahlen M. *Marketing on the web : Empirical studies of advertising and promotion effectiveness*. Stockholm Stockholm school of economics. The Econ. research inst. (EFI), 2014.
19. Pavlou P., Stewart D. Measuring the Effects and Effectiveness of Interactive Advertising // *Journal of Interactive Advertising*. – 2008. – №1.
20. Levinson C., Gibson S., Kawasaki G. *Guerrilla Marketing for Social Media: 100+ Weapons to Grow Your Online*. – Irvine : Entrepreneur Press, 2010. – 250 p.
21. Janoschka A. *Web advertising: new forms of communication on the Internet*. – Amsterdam : John Benjamins Publishing Co., 2018. – 244 p.

© Марченко Т. И., Оскирко А. Л., 2020

T. I. Marchenko*

**Tatyana Marchenko, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Volga State University of Service, Togliatti
mtata68@mail.ru*

A. L. Oskirko*

**Oskirko Anna Leonidovna, Master's student
Volga State University of Service, Togliatti
anna.oskirko08@mail.ru*

METRICS FOR ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF ADVERTISING IN THE INTERNET INFORMATION AND TELECOMMUNICATIONS ENVIRONMENT

Keywords: market concept of organization management, evaluation of marketing communications efficiency, metrics, information and telecommunication environment, communication efficiency, economic efficiency

Annotation: This article attempts to systematize and justify the need to include in the organization's market management system some of the metrics recommended for use in assessing the effectiveness of marketing communications in a virtual space. The specifics of these indicators are that they characterize the communicative and economic efficiency of advertising communications precisely in the Internet information and telecommunications environment, taking into account the expansion of market boundaries and the accessibility of a larger target audience than in its traditional understanding. The material of this article as part of the implementation of the market concept of management of the organization discloses a methodology for assessing the effectiveness of advertising in the information and telecommunications environment, which will allow to gradually and in detail justify the economic feasibility of applying advertising impact on a certain standard portrait of the consumer and identify the need for timely corrective actions in the virtual field.

Sufficient simplicity and clarity in the interpretation of the parameters proposed in the methodology are important in the application of this technique.

Based on the results of the practical use of the tool proposed in the article, both available resources and unused reserves will be identified for increasing the efficiency of implementing the market concept of managing the organization, as well as the use of this methodology in practice will reveal additional sources of increasing the level of competitiveness of the organization, strengthening its market position and increasing the profit of the organization.

The results of the evaluation of the effectiveness of advertising communications in the Internet information and telecommunication environment are the basis for making sound management decisions in the context of the implementation of the market concept of managing the organization.

Предприятия

УДК 657

Н. Л. Кузнецова*

*Кузнецова Наталья Львовна, кандидат экономических наук, доцент
Ассоциация «РОСЦОК»

Эл. адрес kuznetcova-nl@rambler.ru

А. А. Волкова*

*Волкова Анна Александровна, кандидат экономических наук
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти

Эл. адрес volkova_aa@rambler.ru

ВЛИЯНИЕ УСЛОВИЙ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ НА БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И НАЛОГОВЫЕ РИСКИ У ПОСТАВЩИКА И ПОКУПАТЕЛЯ

Ключевые слова: договор поставки, бухгалтерский учет расчетов с поставщиками и покупателями, налоговые риски, налог на прибыль, НДС.

Оформление договоров поставки является неотъемлемой частью хозяйственной деятельности организации. От условий договора зависит порядок отражения операций на счетах бухгалтерского учета и налогообложение сторон. В статье рассмотрены структурные элементы договора поставки, выявлены условия, приводящие к необоснованной налоговой нагрузке, и предложены варианты формулировок договора поставки, оптимизирующие бухгалтерский учет операций по договору и снижающие налоговое бремя сторон.

Хозяйственный договор является той основой, на которой строятся взаимоотношения контрагентов. Нередко условия договора несут в себе скрытые налоговые риски, приводят к спорам с фискальными органами и доначислению налогов. Кроме того, отражение в бухгалтерском учете взаиморасчетов сторон по однородным договорам может заметно отличаться только из-за формулировок тех или иных условий.

Учитывая вышесказанное, актуальным является анализ структуры хозяйственного договора, влияние его условий на ведение бухгалтерского учета, а также снижение налоговых рисков хозяйствующего субъекта еще на стадии его заключения.

На примере самого распространенного в хозяйственной практике договора – договора поставки – рассмотрим наиболее типичные ситуации, приводящие к необоснованному увеличению налоговой нагрузки и лишним операциям в бухгалтерском учете. Прежде всего обратимся к гражданскому законодательству. ГК РФ определяет договор поставки разновидностью договора купли-продажи, когда сторонами выступают два юридических лица. В соответствии со ст. 506 ГК РФ по договору поставки поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием [1].

Структура договора поставки формируется исходя из положений Гражданского кодекса, рекомендованная структура представлена в табл. 1.

Таблица 1

Структурные элементы договора поставки

Элементы (разделы) договора	Ссылка на статьи ГК РФ
1. Предмет договора поставки	Статьи 432, 454, 455, 465, 466, 506 ГК РФ

2. Прочие условия договора поставки о товаре	Статьи 456, 464, 467, 468, 478, 479, 480, 512, 519 ГК РФ
3. Тара и упаковка по договору поставки	Статьи 481, 482, 517 ГК РФ
4. Качество товара по договору поставки	Статьи 190-194, 469-473, 476, 477, 483, 518 ГК РФ
5. Срок поставки товара и срок действия договора	Статьи 314, 425, 457, 506, 508 ГК РФ
6. Цена товара по договору поставки	Статьи 424, 485 ГК РФ
7. Оплата товара по договору поставки	Статьи 140, 308, 316, 317, 403, 486, 487, 489, 516, 854, 861, 874 ГК РФ
8. Порядок поставки товара	Статьи 458, 509, 510, 515 ГК РФ
9. Порядок приемки товара по договору поставки	Статьи 474, 484, 468, 513, 515 ГК РФ
10. Переход права собственности на товар, риска случайной гибели или случайного повреждения товара по договору поставки	Статьи 211, 221, 223, 224, 459, 488, 491 ГК РФ
11. Ответственность сторон по договору поставки	Статьи 15, 330, 331, 332, 393, 394, 395, 400, 521, 524 ГК РФ
12. Изменение расторжение договора поставки	Статьи 310, 425, 450, 450.1, 451, 452, 453, 523 ГК РФ

Опираясь на установленную законодательством структуру договора поставки, рассмотрим основные элементы (разделы) договора, влияющие на дальнейшее отражение операций в бухгалтерском учете и приводящие к налоговым рискам, как для продавца, так и для покупателя товара.

Самые высокие налоговые риски, связанные с налогом на добавленную стоимость для продавца, содержатся в формулировках раздела 6 «Цена товара по договору поставки». Если кроме цены товара в данном разделе появляются суммы за нарушение каких-либо условий договора, то, по мнению ФНС, на основании пп. 2 п. 1 ст. 162 НК РФ налоговая база по НДС увеличивается на суммы, полученные продавцом за просрочку исполнения покупателем обязательств, как на суммы, связанные с оплатой реализованных товаров (работ, услуг) [2].

Позиция Верховного арбитражного суда по этому вопросу иная. Суммы неустойки как ответственности за просрочку исполнения обязательств, полученные обществом от контрагента по договору, не связаны с оплатой товара в смысле упомянутого положения (ст.162 НК РФ), поэтому обложению налогом на добавленную стоимость не подлежат. Данная позиция была сформулирована в Постановлении Президиума ВАС РФ от 05.02.2008 N 11144/07 по делу N А55-3867/2006-22. По мнению ВАС, учитывая положения ст. 162 НК РФ, налоговая база, определенная на основании ст. 153 - 158 НК РФ, увеличивается на суммы, полученных за реализованные товары (работы, услуги) в виде финансовой помощи, на пополнение фондов специального назначения, в счет увеличения доходов либо иначе связанных с оплатой реализованных товаров (работ, услуг) [9].

Другими словами, надо четко разделять ценообразование по договору (раздел 6) от ответственности сторон (раздел 11). Если же сами стороны в раздел 6 договора включают неустойки различных видов, они тем самым признают их элементом ценообразования со всеми вытекающими налоговыми последствиями. Все вышесказанное актуально не только для договора поставки, но и аренды, перевозки, подряда и др.

Еще одна проблема, связанная с формулировками раздела ценообразования, проявилась в переходный период, связанный с увеличением ставки НДС с 18 до 20 процентов с 01.01.2019 года. Эта проблема коснулась так называемых переходящих договоров, заключенных до 2019 года, поставки товаров, по которым производились уже в условиях

повышенной ставки в 2020 году. Как оказалось, от того, как сформулирована цена в договоре, зависит, какая из сторон будет доплачивать 2% налога. Проиллюстрируем это на примере (табл. 2).

Таблица 2

Влияние формулировки цены договора на его исполнение

Условия договора	НДС, руб.	Результат реализации, руб.
Цена товара составляет 100 000 руб., в т.ч. НДС	2018 – 18% – 15 254	84 746
	2019 – 20% – 16 667	83 333
Цена товара составляет без учета НДС 84 746 руб., НДС 18% при отгрузке в 2018г. (НДС 20% при отгрузке в 2019г.)	2018 – 18% – 15 254	84 746
	2019 – 20% – 16 949	

В первом случае получается, что общая стоимость товаров не меняется, покупатель исполнил свои обязательства, и нагрузка из-за повышения ставки ложится на продавца, у него увеличивается сумма НДС и уменьшается результат реализации.

Во втором случае получается, что стоимость реализуемых товаров зафиксирована без НДС, для продавца это результат реализации, он остается неизменным, а общая сумма по договору увеличится на 2% из-за повышения ставки НДС, и эти расходы будет нести покупатель, так как НДС налог косвенный, он включается в цену.

Еще один немаловажный аспект формирования цены по договору поставки – это возможность ее изменения при определенных условиях. Гражданское законодательство предусматривает такую возможность, в соответствии с п. 2 ст. 424 ГК РФ изменение цены после заключения договора допускается в случаях и на условиях, предусмотренных договором, законом либо в установленном законом порядке [1]. В рыночной экономике получила широкое распространение практика привлечения и сохранения покупателя путем предоставления подарков, накопительных скидок и других бонусов. Наиболее распространены три варианта предоставления бонуса покупателю, в ситуации, когда по договору поставки выполнены особые условия (например, выкуплен определенный объем товаров). В таком случае продавец может предусмотреть в договоре один из следующих вариантов: снижение цены на ранее отгруженный товар; предоставление некоторого количества товара бесплатно; выплату премии. Рассмотрим налогообложение и отражение в бухгалтерском учете всех вышеперечисленных вариантов для выявления оптимального.

Первый вариант поощрения покупателя – снижение цены на ранее отгруженные товары (ретроскидки). Рассмотрим порядок отражения в учете и налоговые последствия наличия такого условия в договоре поставки на примере.

Пример 1. Организация ООО «Актив» в сентябре 2020 г. приобрела товары договорной стоимостью 144 000 руб. (в том числе НДС 24 000 руб.) у ООО «Пассив». Условиями договора поставки предусмотрена скидка в размере 6% от стоимости приобретенного товара в случае его оплаты не позднее пяти дней с даты получения. Товар получен покупателем 30 сентября, а расчеты с поставщиком осуществлены 3 октября в сумме 135 360 руб. (в том числе НДС 22 560 руб.) с учетом предоставленной скидки. На момент предоставления скидки приобретенный товар еще не реализован. В бухгалтерском учете эти операции отразятся следующим образом (табл. 3).

Таблица 3

Корреспонденция счетов по учету ретроскидки

Содержание операций	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Учет ретроскидки у покупателя (ООО «Актив»)			
30 сентября			

Принят к учету товар	41	60	120 000
Отражена сумма НДС, предъявленная поставщиком	19	60	24 000
Принята к вычету сумма НДС, предъявленная поставщиком	68	19	24 000
3 октября			
Перечислена поставщику плата за товар (с учетом предоставленной скидки)	60	51	135 360
Скорректированы фактические затраты, связанные с приобретением товара на разницу в стоимости СТОРНО	41	60	(7 200)
Скорректирована сумма НДС на разницу в стоимости входного НДС СТОРНО	19	60	(1 440)
Учет ретроскидки у продавца (ООО «Пассив»)			
30 сентября			
Отражена выручка от реализации товара	62	90.1	144 000
Начислен НДС	90.3	68	24 000
Поступила оплата от покупателя товаров (с учетом предоставленной скидки)	51	62	135 360
Скорректирована выручка на сумму скидки СТОРНО	62	90.1	(7 200)
Скорректирована сумма НДС СТОРНО	90.3	68	(1 440)

В налоговом учете для целей НДС продавцу и покупателю необходимо отразить корректировочный счет-фактуру, именно корректировочный, а не исправленный, так как изменение цены предусмотрено договором. Этот документ отражается в момент его получения и не требует подачи уточненной декларации [3].

Для целей налога на прибыль у продавца потребуются скорректировать налоговую базу и представить уточненную декларацию по налогу на прибыль за тот период, в котором товар был продан без учета скидки. В Письме Минфина России от 16.04.2019 N 03-03-06/1/26985 по вопросу о налоге на прибыль в случае изменения показателей доходов или расходов в связи с изменением цены ранее реализованных товаров финансовое ведомство указало [5]:

"...изменения показателей доходов или расходов, возникшие в связи с изменением цены ранее реализованных товаров (выполненных работ, оказанных услуг), учитываются в порядке, предусмотренном ст. 54 НК РФ, поскольку в результате таких изменений происходит искажение налоговой базы по налогу на прибыль организаций за прошлый отчетный (налоговый) период..."

Аналогичные выводы изложены и в других Письмах Минфина России [6, 8].

У покупателя ООО «Актив» приобретенный товар еще не продан, поэтому база по налогу на прибыль не меняется. В противном случае, если товар был бы уже продан или списан на расходы, потребуются уточненная декларация по налогу на прибыль, которая выявит налог к доплате, а значит и уплату пени.

Рассмотрим второй вариант, при котором продавец бесплатно предоставляет часть товара покупателю. Например, по условиям договора «каждая 101 единица товара в подарок». В данном случае имеет место безвозмездная передача товара, в бухгалтерском

учете это отразится следующим образом (табл. 4).

Таблица 4

Корреспонденция счетов по учету безвозмездной передачи товара

Содержание операций	Дебет	Кредит
В бухгалтерском учете у продавца		
Переданы товары безвозмездно	91.2	41
Начислен НДС (от рыночной стоимости)	91.2	68
В бухгалтерском учете у покупателя		
Получены товары безвозмездно	41	91.1

Рассмотрим налоговые последствия такой операции. У продавца возникает база по НДС на основании п. 1 ст. 146 НК РФ, так как «передача права собственности на товары, результатов выполненных работ, оказание услуг на безвозмездной основе признается реализацией товаров (работ, услуг)» [2]. Оформлять эти товары необходимо отдельным счетом-фakturой, так как при заполнении книги продаж необходимо указывать код вида операции «10» – отгрузка (передача) товаров (выполнение работ, оказание услуг), имущественных прав на безвозмездной основе, в соответствии с Приказом ФНС России от 14.03.2016 N ММВ-7-3/136@ [4]. Учесть стоимость таких товаров в расходах для целей налога на прибыль продавцу нельзя, как и сумму налога на добавленную стоимость, уплаченного в бюджет. Это прямо запрещено п. 16 и п. 19 ст. 270 НК РФ [2].

У покупателя не будет вычета по НДС с товара, полученного безвозмездно, код вида операции «10» используется только для книги продаж. Поскольку при безвозмездной передаче товаров передающая сторона не предъявляет получателю товаров к уплате суммы налога на добавленную стоимость, правовых оснований для вычета этого налога получателем товаров не имеется. Для целей налога на прибыль безвозмездно полученный товар создает внереализационный доход на основании п. 8 ст. 250 НК РФ, оценка доходов осуществляется исходя из рыночных цен, определяемых с учетом положений статьи 105.3 НК РФ [2]. Причем информация о ценах должна быть подтверждена налогоплательщиком-получателем имущества документально или путем проведения независимой оценки.

Третий вариант – предоставление премии покупателю, связан с наименьшим налоговым риском для обеих сторон договора. Для правоотношений, возникших после 01.06.2013 года, предоставление премий покупателю перестало быть предметом судебных споров с налоговой службой по вопросам начисления НДС, так как вступил в силу п. 2.1 ст. 154 НК РФ. Он установил, что выплата продавцом товаров покупателю премии за выполнение покупателем определенных условий договора поставки не уменьшает стоимости отгруженных товаров для целей исчисления налоговой базы у продавца и применяемых налоговых вычетов НДС у покупателя [2]. Исключение имеет место, когда уменьшение стоимости отгруженных товаров на сумму выплачиваемой премии прямо предусмотрено договором.

Разъяснения финансового ведомства по этому вопросу многочисленны: письма Минфина России от 22.01.2020 № 03-07-11/3355, от 24.07.2019 N 03-07-11/55062, от 08.02.2018 N 03-07-11/7487, от 09.10.2013 N 03-07-11/42059, от 22.04.2013 N 03-07-11/13674. В налоговом учете поставщик учтет премию для целей налогообложения прибыли в составе внереализационных расходов в соответствии с пп. 19.1 п. 1 ст. 265 НК РФ. Покупатель учтет сумму премии в составе внереализационных доходов (п. 8 ст. 250 НК РФ).

Кроме того, в письме Минфина России от 08.02.2018 [7] указано, что премии (вознаграждения) включаются в налоговую базу по НДС у покупателя в случае, если договор поставки товаров содержит элементы других договоров, предусматривающих оказание покупателем продавцу каких-либо услуг, за которые продавцом выплачиваются премии (вознаграждения). Поэтому каких-либо других условий, не характерных для договора поставки, в формулировках содержаться не должно. Разъяснения по этому вопросу можно найти в других письмах Минфина и ФНС.

В бухгалтерском учете отражения премии (бонуса) за выполнение покупателем определенных условий договора поставки представлено в табл. 5.

Таблица 5

Корреспонденция счетов по учету денежной премии

Содержание операций	Дебет	Кредит
В бухгалтерском учете у продавца		
Перечислена денежная премия покупателю	62	51
Отражена в расходах денежная премия, перечисленная покупателю	91.2	62
В бухгалтерском учете у покупателя		
Поступила на расчетный счет денежная премия от продавца	51	60
Отражена в доходах денежная премия, поступившая от поставщика	60	91,2

Очевидно, что выплата премии покупателю за выполнение условий договора поставки является самым оптимальным из всех рассмотренных выше вариантов как с точки зрения снижения трудоемкости учетных операций, так и оптимизации налоговой нагрузки. Премия за выполнение условий договора поставки может быть включена не только в раздел 6 «Цена товара по договору поставки», но и в другие разделы. Например, за соблюдение сроков возврата оборотной тары – в раздел 3 «Тара и упаковка по договору поставки», за досрочное погашение задолженности за отгруженный товар – в раздел 7 «Оплата по договору поставки», за сокращение времени приемки товара – в раздел 9 «Порядок приемки товара по договору» и др.

Итак, хозяйственный договор (договор поставки) имеет определенную структуру, установленную гражданским законодательством, строгое следование которой позволит хозяйствующему субъекту избежать лишних споров с фискальными органами. Необходимость четкой формулировки договорных условий связана с налоговой оптимизацией будущих платежей в бюджет и рациональным отражением операций на счетах бухгалтерского учета. Особое внимание необходимо уделить разделу 6 «Цена товара по договору поставки». Рассмотренные в статье проблемы позволяют:

- выявить потенциальные налоговые риски и уже на стадии заключения договора их минимизировать;
- снизить трудоемкость учетных операций при отражении расчетов с контрагентом по договору поставки.

Список литературы

1. Гражданский кодекс РФ. [Электронный ресурс]. – Ч. 2: от 26.01.1996 № 14-ФЗ (с изм. от 28.04.2020) // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

2. Налоговый кодекс РФ. [Электронный ресурс]. – Часть первая: от 31.07.1998 № 146-ФЗ (в ред. от 20.07.2020); Ч. 2: от 05.08.2000 № 117-ФЗ : (в ред. от 31.07.2020) // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

3. Постановление Правительства РФ от 26.12.2011 N 1137 (ред. от 19.01.2019) «О формах и правилах заполнения (ведения) документов, применяемых при расчетах по налогу на добавленную стоимость» [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

4. Приказ ФНС России «Об утверждении перечня кодов видов операций, указываемых в книге покупок, применяемой при расчетах по налогу на добавленную стоимость, дополнительном листе к ней, книге продаж, применяемой при расчетах по налогу на добавленную стоимость, дополнительном листе к ней, а также кодов видов операций по налогу на добавленную стоимость, необходимых для ведения журнала учета полученных и выставленных счетов-фактур» от 14.03.2016 N ММВ-7-3/136@.

5. Письмо Минфина России «О налоге на прибыль в случае изменения показателей доходов и расходов в связи с изменением цены ранее реализованных товаров (выполненных работ, оказанных услуг)» от 16.04.2019 N 03-03-06/1/26985.

6. Письмо Минфина России «О перерасчете налоговой базы по налогу на прибыль в случае изменения цены ранее реализованных товаров (выполненных работ, оказанных услуг)» от 27.11.2019 N 03-03-06/1/92153.

7. Письмо Минфина России «Об НДС при выплате премий (вознаграждений) продавцом товаров покупателю» от 08.02.2018 № 03-07-11/7487.

8. Письмо Минфина России «О перерасчете налоговой базы по налогу на прибыль в случае изменения цены ранее реализованных товаров (выполненных работ, оказанных услуг)» от 01.12.2017 N 03-03-06/1/80014.

9. Постановление Президиума ВАС РФ от 05.02.2008 N 11144/07 по делу N А55-3867/2006-22.

© Кузнецова Н. Л., Волкова А. А., 2020

N. L. Kuznetsova*

**Natalia L. Kuznetsova, candidate of economic Sciences, associate Professor
Association "ROSZOK"
e-mail kuznetcova-nl@rambler.ru*

A. A. Volkov*

**Anna A. Volkova, candidate of economic
Sciences Povolzhsky state University of service, Tolyatti
e-mail volkova_aa@rambler.ru*

THE IMPACT OF CONTRACT TERMS OF DELIVERY FOR ACCOUNTING AND TAX RISKS FROM SUPPLIER AND BUYER

Keywords: supply contract, accounting of settlements with suppliers and buyers, tax risks, profit tax, VAT.

Execution of delivery contracts is an integral part of the organization's business activities. The procedure for recording transactions in accounting accounts and taxation of the parties depends on the terms of the agreement. In the article the structural elements of the supply agreement the conditions, resulting in unjustified tax burden. One more point is the proposed wording of the contract delivery, optimizing accounting operations under the contract and reduce the tax burden of the parties.

УДК 338.48

Н. Д. Алексеева*

*Алексеева Наталья Дмитриевна, кандидат философских наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
natali0174@mail.ru

Е. И. Гнатышина*

*Гнатышина Елизавета Игоревна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
gnatliza@gmail.com

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ВЛИЯНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ФАКТОРОВ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

Ключевые слова: финансовые риски, факторы финансовых рисков, гостиничный бизнес, финансовая устойчивость, развитие туризма.

В статье проведен анализ подходов к понятию «финансовые риски предприятий гостиничного бизнеса», определены особенности отрасли с точки зрения риск-менеджмента, сформирована классификация специфических факторов финансовых рисков и охарактеризовано их влияние.

Проведение в России крупных и масштабных спортивных мероприятий мирового уровня позволило повысить туристическую привлекательность не только традиционно популярных для посещения Москвы и Санкт-Петербурга, но и других городов, регионов и природных достопримечательностей. В связи с этим представители политического и научного общества обратили внимание на рост инвестиций в сферу туризма, в том числе и в регионах, как со стороны государственных органов, так и со стороны частных инвесторов.

Гостиничный бизнес – это сфера предпринимательской деятельности, которая включает в себя строительство гостиниц и других средств размещения, предоставление услуг по размещению клиентов в гостинице с целью получения прибыли.

В данный момент гостиничный бизнес – одно из самых стремительно развивающихся направлений индустрии туризма в России.

За период с 2010 по 2017 год количество гостиниц выросло более чем в 2 раза, а число иностранных туристов, посетивших РФ, на 71% [7]. Однако можно отметить, что в 2019 году темпы развития снизились: сократился объем оказанных платных услуг на 3,29%, а прирост единиц размещения составил всего 0,82% (табл. 1). По словам экспертов, большинство новых гостиниц строилось к чемпионату мира по футболу, но и после окончания мундиала они могут способствовать росту туристической привлекательности страны.

Таблица 1

Динамика развития гостиничного бизнеса в РФ в 2011–2019 году

	2011	2012	Изменение 2012 г. к 2011 г. %	2013	Изменение 2013 г. к 2012 г. %	2014	Изменение 2014 г. к 2013 г. %	2015	Изменение 2015 г. к 2014 г. %
Объем платных услуг гостиниц и аналогичных средств размещения, млрд руб.	125,5	141,0	12,35	162,4	15,18	175,7	8,19	189,0	7,57

Число коллективных средств размещения, ед.	13 062	14 019	7,33	14 583	4,02	15 590	6,91	20 135	29,15
	2016	Изменение 2016 г. к 2015 г. %	2017	Изменение 2017 г. к 2016 г. %	2018	Изменение 2018 г. к 2017 г. %	2019	Изменение 2019 г. к 2018 г. %	
Объем платных услуг гостиниц и аналогичных средств размещения, млрд руб.	213,3	12,86	219,9	3,10	255,7	16,27	247,3	-3,29	
Число коллективных средств размещения, ед.	20 534	1,98	25 291	23,17	28 072	11,00	28 302	0,82	

По данным Ростуризма, пик активности пришелся на 2014 год, когда инвестиции в основной капитал превысили аналогичный показатель 2008 года в 4,5 раза. Появление в России новых гостиниц и хостелов способствует росту конкуренции и, следовательно, повышению уровня сервиса, добавили в службе. В данной ситуации особенно актуальны вопросы оценки и управления финансовыми рисками в гостиничном бизнесе. Необходимо отметить, что финансовые риски в сфере гостеприимства, особенно гостиницы, имеют свои особенности.

При этом современные экономисты отмечают несколько подходов к понятию «финансовый риск». Единого мнения относительно трактовки «финансового риска» до сих пор не существует.

В. В. Янов отмечает, что в субъектно-объектном аспекте финансовый риск – это объективная экономическая категория, сущностное содержание которой проявляется в виде совокупности экономических отношений, возникающих при движении финансовых потоков денежных средств, связанных с каким-либо активом, а, с другой стороны, в виде вероятности отклонения от спрогнозированного результата [9]. В то же время с точки зрения функционально-процессного подхода, финансовый риск подразумевает персонафикацию участвующих в нем субъектов на основе содержания и вероятностного вектора направленности финансового риска, роста интенсивности конкуренции на финансовом рынке между банками и небанковскими финансовыми и нефинансовыми организациями, активизировавшими процессы консолидации финансовых ресурсов в форме слияний, поглощений с целью укрепления конкурентных позиций и их участие в формировании баланса интересов между участниками рыночных отношений.

Также ряд авторов (Крейнина М. Н., Глуценко В. В. и др.) отмечают, что финансовый риск возникает в процессе управления финансовой деятельностью, таким образом, являясь результатом вероятности результативности этой деятельности [4]. Другие экономисты (Рожков Ю. В., Белолипецкий В. Г. и др.) в своих трудах обратили внимание на то, что вероятность (риск) события зависит от финансовой политики фирмы [3]. Третий подход акцентирует внимание на соотношении собственных и заемных средств как основы эффективности их использования и, следовательно, вероятности риска.

Таким образом, можно отметить многоаспектность понятия «финансового риска», возможность трактовать его как в узком, так и широком смысле. С точки зрения особенности рисков в гостиничном бизнесе автор понимает под «финансовым риском» вероятность отклонения от прогнозируемого финансового результата, зависящую от управления

предприятием и объективных экономических факторов, которая выражается в возможности получения как убытков, так и дополнительной прибыли в результате осуществления какой-либо финансовой деятельности.

В гостиничном бизнесе как в других видах предпринимательской деятельности также существуют финансовые риски, однако в силу особенностей отрасли, а такие особенности существуют и страновые, и региональные, и даже временные, финансовые риски в гостиничном бизнесе требуют более тщательного анализа со стороны экономистов. По мнению Ларионовой А. А., уровень риска в сфере гостиничного предпринимательства значительно выше, чем в других отраслях: по шкале от 1 до 10 непредсказуемость в этой экономической сфере составляет 7-8 баллов [6].

Однако, если единого подхода в трактовке «финансового риска» нет, но разработано несколько теорий, то понятие «финансовые риски в гостиничном бизнесе», как и само понятие «гостиничный бизнес», рассмотрено лишь в нескольких трудах: Ларионовой А. А., Керимова Р. Ф., Иванова В. В., Волковой Ю. Ф.

По мнению автора, финансовые риски в гостиничном бизнесе – это вероятность отклонения от прогнозируемого финансового результата, зависящая от управления финансами в процессе строительства гостиниц и других средств размещения и предоставления услуг по размещению клиентов в гостинице, от внешнеэкономических, внутриполитических и валютных факторов, которая выражается в возможности получения как убытков, так и дополнительной прибыли.

При осуществлении управления финансовыми рисками в гостиничном бизнесе необходимо особое внимание уделить факторам, влияющим на величину риска, поскольку они имеют определенные особенности. Автор предлагает разделять риски на две группы: специфические и неспецифические для сферы гостиничного бизнеса. Специфические риски являются частью общеэкономических, однако имеют особые условия и степень влияния на финансовую деятельность гостиниц.

Таким образом, можно выделить следующие финансовые риски в гостиничном бизнесе:

I. Общеэкономические (неспецифические) финансовые риски:

1. Снижение платежеспособности.
2. Снижение финансовой устойчивости.
3. Инвестиционный риск.
4. Инфляционный риск.
5. Процентный риск.
6. Валютный риск.
7. Кредитный риск.
8. Структурный риск.

II. Специфические финансовые риски:

1. Внешнеполитические риски.
2. Риски платежеспособности постояльцев.
3. Риски высокой стоимости заемного капитала.
4. Риски продажи бизнеса.
5. Риски изменений в отечественных и мировых стандартах.

Видам и факторам финансовых рисков уделено немало трудов в научной литературе, однако специфике рисков в гостиничном бизнесе значительно меньше. Рассмотрим эти специфические риски подробнее.

Внешнеполитический курс страны, а также дипломатические конфликты оказывают значительное влияние на количество туристов и предпринимателей, посещающих страну, что напрямую влияет на спрос на средства размещения.

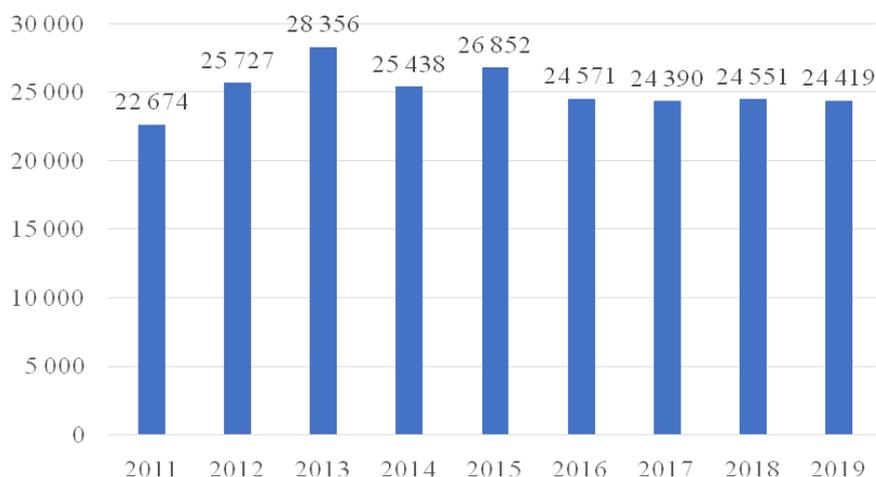


Рис. 1. Число въездных поездок иностранных граждан, тыс. чел.

Можно отметить (рис. 1), что спад посещения РФ на 10% после нескольких лет непрерывного роста произошел на фоне политического конфликта присоединения Крыма. Данный факт неоднозначно был принят международным сообществом, что привело к ухудшению имиджа России как туристической страны, а также сокращению бизнес-контактов. Таким образом, оценка степени влияния внешнеполитических решений руководства страны на поток постояльцев гостиницы важен для анализа финансового риска, поэтому необходимо учитывать долю иностранных граждан среди клиентов гостиницы для прогнозирования финансовых результатов.

Риски платежеспособности постояльцев связаны с валютными рисками (общеэкономические риски), однако также можно отметить, что при снижении курса рубля снижается платежеспособность населения РФ, что вызывает в свою очередь снижение внутреннего туристического потока. Таким образом, валютные риски для гостиницы нельзя рассматривать с точки зрения только коммерческого предприятия, так как два туристических потока: иностранные и отечественные туристы, – из-за резких колебаний курса становятся разнонаправленными, поэтому оценка финансовых результатов затрудняется.

Строительство гостиницы и оказание услуг постояльцам требуют большого вложения стартового капитала, поэтому заемный капитал почти повсеместно используется для осуществления предпринимательской деятельности в сфере гостеприимства, поэтому стоимость заемных средств может сказаться на финансовых результатах компании. Однако этот показатель влияет на коэффициент автономии, а также на показатели финансовой устойчивости гостиницы и, как следствие, её платежеспособности и ликвидности.

На сегодняшний день государственные органы, учитывая сложную ситуацию в сфере туризма (гостиницы входят в отрасль наиболее пострадавшую от последствий пандемии) [10] в связи с коронавирусом предпринимают различные меры по поддержке и субсидированию. Несмотря на большое количество планов на данный момент реально функционирует программа льготного кредитования для выплаты заработной платы сотрудникам. Банки выдают кредит с отсрочкой платежа до 6 месяцев на 1 год, т.е. первые 6 месяцев ставка по кредиту составляет 0%, а с 7-го месяца – 4 %. Сумма кредита будет определяться так: численность сотрудников предприятия, умноженная на минимальный размер оплаты труда (МРОТ) в регионе и количество месяцев, на которые берется кредит. Это намного меньше реальных зарплат. МРОТ, например, в Самарской области – 12130 рублей, а средняя номинальная зарплата в 2020 составляла 19242 руб. [11]. Поучаствовать в программе смогут малые и средние предприятия из сфер туристического и гостиничного бизнеса, организации досуговых и спортивных мероприятий, общественного питания, бытовых услуг населению, дополнительного образования, а также компании, работающие в сфере авиа- и автоперевозок.

Кредит на выплату заработной платы работникам будет предоставляться малому и микробизнесу, относящемуся к утвержденной категории МСП, с выручкой до 800 млн руб. в год и численностью сотрудников до 100 человек, говорит представитель ВТБ: заемщик должен являться зарплатным клиентом банка, поскольку назначение кредита строго целевое. Кредит является целевым и выдается исключительно на заработную плату и связанные с ней платежи – например, оплату страховых взносов, подчеркивает Попов. Кредит будет выдаваться ежемесячными траншами согласно зарплатному списку в соответствии с зарплатным реестром, объясняет он, каждый месяц транш переводится по новому актуальному реестру. Банк будет контролировать, чтобы зачисление средств проходило на счета сотрудников предприятия.

ЦБ будет кредитовать банки для этой программы под 4% на один год. Согласно установленным сейчас требованиям брать кредиты у ЦБ смогут восемь банков с госучастием, один частный банк и 22 банка с иностранным капиталом.

Ростуризм намерен со следующего 2021 года начать субсидировать процентную ставку по кредитам на строительство и реконструкцию гостиниц, чтобы конечная ставка для инвестора составляла не более 5% годовых.

Также по причине сильного воздействия мирового локдауна именно на туризм разработана программа поддержки, входящая в «План преодоления экономических последствий новой коронавирусной инфекции». Целью мер поддержки отрасли в соответствии с планом станет «ускоренное развитие внутреннего и въездного туризма для повышения привлекательности и качества отдыха в России».

План включает поддержку организаций гостинично-туристской сферы посредством возмещения 50% платежей по процентам и отсрочки выплаты основного долга по ранее выданным кредитам.

Предполагается также расширение государственной поддержки внутренних и въездных туроператоров для целей обеспечения прироста въездных и внутренних турпотоков, в том числе путем формирования новых привлекательных маршрутов и поддержки детского туризма, а также снижения стоимости авиационных и железнодорожных перевозок в целях повышения конкурентоспособности внутреннего туристского продукта.

Запланированы и меры по «популяризации внутреннего и въездного туризма, в том числе путем создания специализированного центра маркетинговых и цифровых компетенций», а также смягчение въездного визового режима.

Одни из самых востребованных объектов на рынке купли-продажи готового бизнеса – это мини-отели и хостелы. Покупательский спрос в этом сегменте достаточно высок в виду небольших финансовых вложений. Как начинающие, так и опытные инвесторы охотно вкладывают в гостиничный бизнес. Купить действующую гостиницу на современном этапе не сложно, но инвестору важно проверить объект, иметь идеи по его усовершенствованию и следовать последним тенденциям мира туризма. В этих условиях наиболее остро требуется оценка бизнеса. При расчете рыночной стоимости гостиничного актива оценщики используют три основных метода:

- капитализации доходов;
- сравнения рыночных транзакций;
- сравнения стоимости девелопмента.

Выбор метода для конкретного случая зависит от индивидуальных характеристик гостиницы. Метод капитализации доходов считается наиболее релевантным, однако опытный оценщик обычно использует все три. Сравнив стоимости девелопмента, можно определить, во сколько обойдется вход на рынок, а зная разницу между рыночными транзакциями, можно установить диапазон стоимости актива из расчета «за номер».

Метод капитализации доходов предполагает, что стоимость актива зависит от чистой прибыли или дисконтируемой стоимости будущих поступлений. Например, у гостиницы они складываются из чистой (рассчитанной с помощью прогнозирования доходов и расходов) и

ожидаемой прибыли от будущей продажи актива. Эти поступления могут быть конвертированы в показатель рыночной стоимости.

Анализ дисконтированных денежных потоков на протяжении десяти лет считается наиболее точным методом оценки, поскольку видны все источники рыночных допущений и инвестиционные параметры. Изучив прогнозы доходов и расходов гостиницы, оценщик может определить ее будущую операционную прибыль. Затем он принимает оптимальную ставку капитализации, которая отражает риск владения активом в течение рассматриваемого периода. Используя ее, мы допускаем продажу актива в конце десятилетнего периода. Получив данные о будущей операционной прибыли гостиницы и доходе от ее продажи, мы дисконтируем их на основе инвестиционных параметров и требований акционеров и кредиторов по возврату инвестиций.

Данный метод считается предпочтительным при оценке приносящих доход активов, так как наиболее точно отражает инвестиционное мышление осведомленных покупателей.

Метод сравнения рыночных транзакций предполагает, что осведомленный покупатель не приобретет актив за сумму, превышающую стоимость аналогичного существующего. Для получения более точных цифр стоимость сделки по продаже аналогичного актива должна быть скорректирована, чтобы были видны различия между двумя активами. Инвесторов интересует информация о рыночных транзакциях, но она редко влияет на окончательное решение о покупке. Такие факторы, как недостаток актуальных данных о рыночных транзакциях и множество коррекций, необходимых для сравнения двух активов, часто делают данный метод менее точным.

Сравнение рыночных транзакций больше подходит для выявления диапазона стоимости активов на основе совершенных сделок и как индикатор ценовых тенденций.

При использовании метода сравнения стоимости девелопмента считается, что осведомленный покупатель не приобретет актив за сумму, превышающую стоимость постройки аналогичного нового. Оценка определяется следующим образом: из стоимости постройки аналогичного нового актива вычитают его амортизацию (износ, функциональное и экономическое старение). Затем ее суммируют с ценой земли, как если бы это была вакантная и доступная земля, и получают итоговую стоимость. Этот метод дает надежные результаты для новопостроенных активов, однако потери, связанные со старением и амортизацией, со временем становится трудно оценить. Лучше всего его использовать при расчете стоимости входа на рынок или оценке недавно построенных активов.

Таким образом, можно отметить, что оценка бизнеса и продажа его по выгодной цене фактор риска, который необходимо учитывать при оценке финансовых рисков в гостиничном бизнесе [5].

Изменение в законодательстве и стандартизации отрасли необходимо учитывать как возможный финансовый риск. С 2020 года в России действуют новые правила присвоения «звезд» [1]. Экспертная оценка, а также выполнение соответствующих требований потребуют от отелей дополнительного вложения денежных средств, на которое некоторые отельеры не рассчитывали. Однако в регионах, где уже проводились крупные мероприятия, ситуация значительно лучше, чем в других. Первый в истории чемпионат мира по футболу на территории России состоялся с 14 июня по 15 июля 2018 года. В Самаре прошли четыре встречи группового этапа, а также матч 1/8 финала и четвертьфинал. Согласно требованиям Международной федерации футбола (ФИФА), классификация является обязательным условием для работы в городе, принимающем матчи чемпионата мира 2018 года. Свидетельства о классификации на сегодняшний день имеют 429 гостиниц в Самарской области, причем 426 из них получили «звезды» в рамках подготовки к чемпионату мира по футболу, таким образом, регионы, где проводился чемпионат мира по футболу, оказались более подготовлены к вносимым изменениям [8].

Гостиничный бизнес, как и любой другой, не может эффективно существовать без регулярного контроля количественных данных. Кроме того, важно замерять показатели не только в конце месяца. В идеале декомпозировать данные нужно по дням и неделям. Таким

образом, можно всегда держать руку на пульсе и мгновенно реагировать на изменения на рынке.

Список литературы

1. Об утверждении Положения о классификации гостиниц [Электронный ресурс] : постановление правительства РФ от 18.11.2020 №1860 // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
2. Об утверждении государственной программы Самарской области "Развитие туристско-рекреационного кластера в Самарской области" на 2015–2025 годы [Электронный ресурс] : постановление правительства Самарской области от 22.04.2015 № 206 : (ред. 20.40.2020) // Правительство Самарской области. – Режим доступа: <https://www.samregion.ru/>.
3. Белолипецкий В. Г. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс] : учеб. пособие – М. : КноРус, 2016. – 446 с.
4. Крейнина М. Н. Финансовый менеджмент : учеб. пособие [Электронный ресурс]. – М. : Дело и Сервис, 1998. – 303 с.
5. Коробкин А. Как оценить гостиничный актив [Электронный ресурс] // Пять звезд. Гостиничный бизнес. – 2012. – № 03-04.
6. Ларионова А. А. Основные факторы финансовых рисков гостиничного бизнеса [Электронный ресурс] // Сервис в России и за рубежом. – 2013. – № 6 (44). – С. 43-49.
7. Магавко С. В России за семь лет число отелей и иных средств размещения выросло вдвое [Электронный ресурс] // РИА-Новости. – Режим доступа: <https://ria.ru/20190125/1549935542.html>.
8. Мокрушин М. Более 400 гостиниц в Самарской области прошли классификацию еще к ЧМ [Электронный ресурс] // РИА-Новости. – Режим доступа: <https://realty.ria.ru/>.
9. Янов В. В. Теоретико-методологические аспекты категории «риск»: парадигма трансформации [Электронный ресурс] // Экономические науки. – 2018. – № 166. – С. 105-110.
10. Официальный сайт Министерства Экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.economy.gov.ru/>.
11. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Самарской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.economy.gov.ru/>.

© Алексеева Н. Д., Гнатышина Е. И., 2020

N. D. Alekseeva*

**Alekseeva, Natalia Dmitrievna, candidate of philosophical Sciences, associate Professor
Volga Region State University of Service, Tolyatti
natali0174@mail.ru*

E. I. Gnatyshina*

**Elizaveta Igorevna Gnatyshina, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Volga Region State University of Service, Tolyatti
gnatliza@gmail.com*

FEATURES OF THE ANALYSIS OF THE INFLUENCE OF CERTAIN FACTORS OF FINANCIAL RISKS AT THE ENTERPRISES OF THE HOTEL BUSINESS

Keywords: financial risks, financial risk factors, hotel business, financial stability, tourism development.

The article analyzes the approaches to the concept of "financial risks of hotel business enterprises", identifies the features of the industry from the point of view of risk management, forms a classification of specific factors of financial risks and characterizes their impact.

УДК 005.8

Щепоткина-Маринина Е. В.***Щепоткина-Маринина Елена Владимировна, аспирант**Российский университет кооперации, город Мытищи**Эл. Почта kaf_fin@tolgas.ru*

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ

Ключевые слова: субъект малого предпринимательства, риск непрерывности деятельности, влияние коронавирусной инфекции, региональные органы власти, Консорциум.

Рассматриваются проблемы, связанные с распространением коронавируса, обращается внимание на то, что сложности в деятельности юридических лиц, вызванные COVID-19, предполагают различные меры по предотвращению, сдерживанию и подавлению распространения коронавируса, включая транспортные ограничения, ограничения на проведение собраний и встреч, введение карантинных мер, что оказало существенное влияние на уровень и масштабы деловой активности участников рынка.

Особое внимание уделено актуальности разработки мероприятий для снижения риска последствий пандемии деятельности субъектов малого предпринимательства.

Констатируется, что Правительство РФ на постоянной основе развивает и поддерживает малый и средний бизнес, стимулирует его развитие.

Менеджерам экономических субъектов рекомендовано определить перечень мероприятий, которые могут быть внедрены в деятельность предприятий малого и среднего бизнеса с целью минимизации последствий влияния коронавируса на деятельность предприятия, что может повлечь банкротство и ликвидацию юридического лица.

Для минимизации потерь предприятий СМП, связанных с заболеваниями работников и невозможностью организациями здравоохранения организовать дополнительные медицинские учреждения, рекомендовано создание Консорциума в форме ассоциации, направленного на обеспечение социально-экономической эффективности предприятий СМП в регионе.

В связи с пандемией, которая повлияла, начиная с марта 2020 года, на существенную волатильность на фондовых, валютных и сырьевых рынках, возникает настоятельная необходимость разработки программы обеспечительных мер поддержки деятельности экономических субъектов.

Сложности в деятельности юридических лиц, вызванные COVID-19, предполагают различные меры по предотвращению, сдерживанию и подавлению распространения коронавируса, включая транспортные ограничения, ограничения на проведение собраний и встреч, введение карантинных мер, что оказало существенное влияние на уровень и масштабы деловой активности участников рынка.

Принимая во внимание, что в 2019 г. наблюдалось постоянное снижение цен на нефть и курса рубля по отношению к доллару США и евро, кризисные явления присутствовали и ранее.

Правительство РФ, как и правительства всех стран, разработали программу поддержки отраслей, которые оказались в зоне риска.

В связи с тем, что вводятся ограничения на деятельность отдельных отраслей, Правительство РФ отмечает [3, 4, 8], что предпринимаемые меры по предупреждению распространения коронавирусной инфекции оказали и продолжают оказывать влияние на процедуры производственной и финансовой деятельности экономических субъектов.

Учитывая, что в Российской Федерации по состоянию на начало осени 2019 г. (до начала пандемии в мире) было зарегистрировано 5 960 763 малых и средних предприятий, на которых трудилось 15 248 000 работников, в течение сроков возникновения и распространения пандемии, которая оказала существенные кризисные влияния на деятельность малых и средних предприятий, по состоянию на ноябрь 2020 г. зарегистрировано 5 670 880 малых и средних предприятий, что меньше на 289 883 МСП, но при этом выросло количество работников, которых можно отнести к СМП (самозанятые, ИП или перешли на работу в СМП) и т.д., на 328 199 чел. (справочно: в настоящее время составляет численность работников СМП 15 516 199 человек), возникает существенная необходимость разработать мероприятия, направленные на устойчивое развитие деятельности малых и средних предприятий [4, 8, 9].

Следовательно, актуальность разработки мероприятий для снижения риска последствий пандемии деятельности субъектов малого предпринимательства возрастает.

В публикациях в Интернете и в экономической литературе в последнее время появляется поиск возможностей реструктуризации работы малого и среднего бизнеса в условиях пандемии коронавируса COVID-19.

Деятельность субъектов малого и среднего бизнеса всегда была связана с определенными рисками, которые связаны с гражданским и налоговым законодательством, высокие кредитные ставки, отсутствие гарантированных производственных, финансовых и трудовых ресурсов, необходимость постоянного мониторинга изменений законодательства РФ о деятельности СМП и т.д.

Тем не менее необходимо констатировать, что Правительство РФ на постоянной основе развивает и поддерживает малый и средний бизнес, стимулирует его развитие.

Для получения преференций государства для поддержки субъектов малого предпринимательства необходимо изучить законодательные и нормативные документы, формирующие определенные льготы и меры поддержки субъектов малого и среднего бизнеса.

Во-первых, руководителям экономических субъектов рекомендовано провести тестирование, которое позволит определить принадлежность предприятиям к субъектам малого предпринимательства, а также, что актуально в условиях коронавируса, к отраслям и сферам деятельности, которые наиболее сильно пострадали в условиях ухудшения ситуации в связи с распространением COVID-19.

На сайтах Правительства РФ и региональных органов власти размещена информация, включающая перечень отраслей, пострадавших от распространения коронавирусной инфекции. Руководители экономических субъектов должны проверить вид деятельности своего предприятия на предмет, подпадает ли экономический субъект под предоставление дополнительных льгот, проверить основной вид деятельности в Едином государственном реестре ЮЛ или ИП. Чаще всего поиск осуществляют по наименованию, ИНН или ОГРН (ОГРНИП), далее делают сверку с перечнями ОКВЭД, на которые распространяется государственная поддержка.

Также ФНС России разместила на своем официальном сайте рекомендации и перечень мер для поддержки бизнеса, занятого в пострадавших от коронавируса отраслях, включая малое и среднее предпринимательство [8].

Обращается внимание, что необходимо проверить включение юридического лица в «Реестр МСП» по состоянию на 01.03.2020.

Как уже было отмечено ранее, проверка осуществляется на сайте ФНС РФ в «Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства» с помощью показателей ИНН или ОГРН (ОГРНИП).

Менеджерам экономических субъектов рекомендовано определить перечень мероприятий, которые могут быть внедрены в деятельность предприятий малого и среднего бизнеса с целью минимизации последствий влияния коронавируса на деятельность предприятия, что может повлечь банкротство и ликвидацию юридического лица.

Например, соблюдение требований об ограничениях при работе с персоналом старше 65 лет, имеющим хронические заболевания, и детьми до 14 лет, а также на передвижение сотрудников и работу в офисах влечет дополнительные финансовые расходы, необходимость перестройки производственного процесса, направленных на снижение риска заражения работников предприятия вследствие недобросовестных действий руководителей.

На предприятии рекомендуется разработать внутренние нормативные документы, которые будут обеспечивать соблюдение требований законодательства РФ при осуществлении кадровых вопросов.

В настоящее время разработаны и приняты регламентные документы по использованию труда дистанционных работников, работников на удаленной работе и т.д.

Проверку соответствия кадровой политики предприятий и организаций, в том числе СМП, должны контролировать региональные органы власти.

Проверку осуществляют с учетом выявления нарушения нормативных документов и существенного риска заражения работников предприятия вследствие недобросовестных действий менеджеров экономических лиц.

Тем не менее, как показывает практика, дистанционные методы работы не всегда позволяют оптимально построить производственный процесс.

Нельзя оказать услуги, требующие контактной работы с клиентом, на удаленной основе (парикмахерские, косметология, медицина и т.д.), осуществлять удаленно производственные процедуры, которые предусматривают выполнение трудовых функций непосредственно около станка, на производственной линии и т.д., дистанционно изучать оригиналы документов (например, в торговле, снабженческой организации, бухгалтерии, налоговой службе и т.д.), что приводит к дестабилизации производственного процесса.

Таким образом, констатация факта в регламентных документах, что дистанционные методы взаимодействия с клиентом могут не позволить в полной мере обеспечить требования законодательства о труде, дистанционная работа сотрудников способствует росту существенного искажения производственного процесса, является постановкой проблемы, которую необходимо решать менеджерам предприятий в первоочередном порядке.

Правительство РФ поручило региональным органам власти разработать, на основании рекомендованных Правительством РФ нормативных документов, мероприятия и программы по стимуляции деловой активности, направленные на поддержание наиболее пострадавших отраслей экономики.

В экономической литературе и публикациях, в том числе в электронном виде, рекомендуется разработать комплекс направлений, на который будет сделан акцент при построении (или перестройке) системы функционирования юридического лица.

Одной из мер поддержания бизнеса субъектами малого предпринимательства может являться создание Консорциумов. Консорциумы могут создаваться на федеральном и региональном уровне (рис. 1).

Можно привести примеры:

Федеральный Консорциум:

Участниками федерального Консорциума являются ключевые организации в области поддержки международного и межрегионального делового и научно-технического сотрудничества:

- Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (координатор Консорциума);
- Союз инновационно-технологических центров России;
- Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса.

Например, Консорциум «EEN – Россия» создан при поддержке Министерства экономического развития Российской Федерации, Министерства образования и науки Российской Федерации и Торгово-промышленной палаты Российской Федерации и является

официальным российским партнёром программы Евросоюза «Европейская сеть поддержки предпринимательства» (Enterprise Europe Network, EEN) на период 2015–2020 гг. [5].

Региональный Консорциум:

Региональный интегрированный центр (РИЦ) – Калининград, является единой контактной точкой глобальной сети Enterprise Europe Network в мире и федеральной сети региональных интегрированных центров в Российской Федерации.

По результатам федерального конкурса интересы сети РИЦ в Калининграде представляет региональный Консорциум в составе:

- Фонд развития малого и среднего бизнеса г. Калининграда (лидер Консорциума);
- Калининградская торгово-промышленная палата;
- НП «Калининградский инновационно-технологический центр» [6].

По мнению автора, можно рекомендовать создать региональный Консорциум малых и средних предприятий, деятельность которого будет направлена на обеспечение социальной защиты населения (работников организации и членов их семей) посредством создания (или модернизации действующего) медицинского центра.

Это связано с тем, что по официальной информации Центра по борьбе с пандемией, ожидание в очереди в медицинских учреждениях на постановку диагноза и госпитализацию достигает до 8 (некоторых регионах – 12) часов. В среднем, как указывают органы статистического медицинского учета, время составляет 1,5-3 часа.

Например, в Приволжском федеральном округе средняя стоимость 1 часа работы сотрудника составляет 224,12 руб., действует 1 009 147 предприятий субъектов малого предпринимательства (по состоянию на ноябрь 2020 г.), в которых трудятся 4 012 199 человек, а среднее время ожидания в очереди зафиксировано как 4-6 часов, практически 40% сотрудников зафиксировали заболевания, потери предприятий, субъектов малого предпринимательства в Приволжском федеральном округе затраты только от ожидания в очереди на первичный прием в среднем составляют 215 820, 00 тыс. руб. на оплату труда сотрудников, которые не осуществляют выполнение профессиональных обязанностей на своих рабочих местах (за 2020 год). Учитывая, что на сумму расходов на оплату труда должны быть начислены страховые взносы, принимая во внимание, что в соответствии со статьей 6 Федерального закона N 102-ФЗ установлено, что в период с 1 апреля 2020 года до 31 декабря 2020 года для плательщиков страховых взносов, признаваемых субъектами малого или среднего бизнеса, в отношении части выплат, превышающих величину минимального размера оплаты труда, применяются следующие пониженные тарифы страховых взносов:

1) на обязательное пенсионное страхование – 10%. Тариф распространяется как на выплаты в рамках предельной базы, так и сверх нее;

2) на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством – в размере 0,0 процента;

3) на обязательное медицинское страхование – в размере 5,0 процентов.

Таким образом, расходы, связанные с потерями рабочего времени на первичный прием работников медицинскими учреждениями в связи с пандемией, необходимо увеличить на 15%.

Автор статьи произвел корректировки начисления страховых взносов с учетом того, что для расчета взносов в текущем 2020 году нужно взять федеральный размер МРОТ, который действует на 1 января 2020 года, – 12 130 руб.

На сумму МРОТ действуют ранее установленные ставки 30,2%.

Действие указанных положений распространяется на правоотношения, возникшие с 1 апреля 2020 года.

Кроме того, в связи с внесением изменений в статью 427 НК РФ, вышеуказанные пониженные тарифы для плательщиков страховых взносов, признаваемых субъектами малого или среднего предпринимательства, будут также действовать с 01.01.2021 г.

Таким образом, принимая во внимание льготы, которые предоставлены организациям малого и среднего бизнеса, на страховые взносы могут быть направлены суммы в размере 40 350,00 тыс. руб.

Таким образом, общие потери предприятий СМП в Приволжском федеральном округе на выплату заработной платы работникам без исполнения ими своих трудовых обязанностей могут составить в среднем 256 170,00 тыс. руб.

Для минимизации потерь предприятий СМП, связанных с заболеваниями работников и невозможностью организациями здравоохранения организовать дополнительные медицинские учреждения, рекомендовано создание Консорциума в форме ассоциации, направленного на обеспечение социально-экономической эффективности предприятий СМП в регионе.

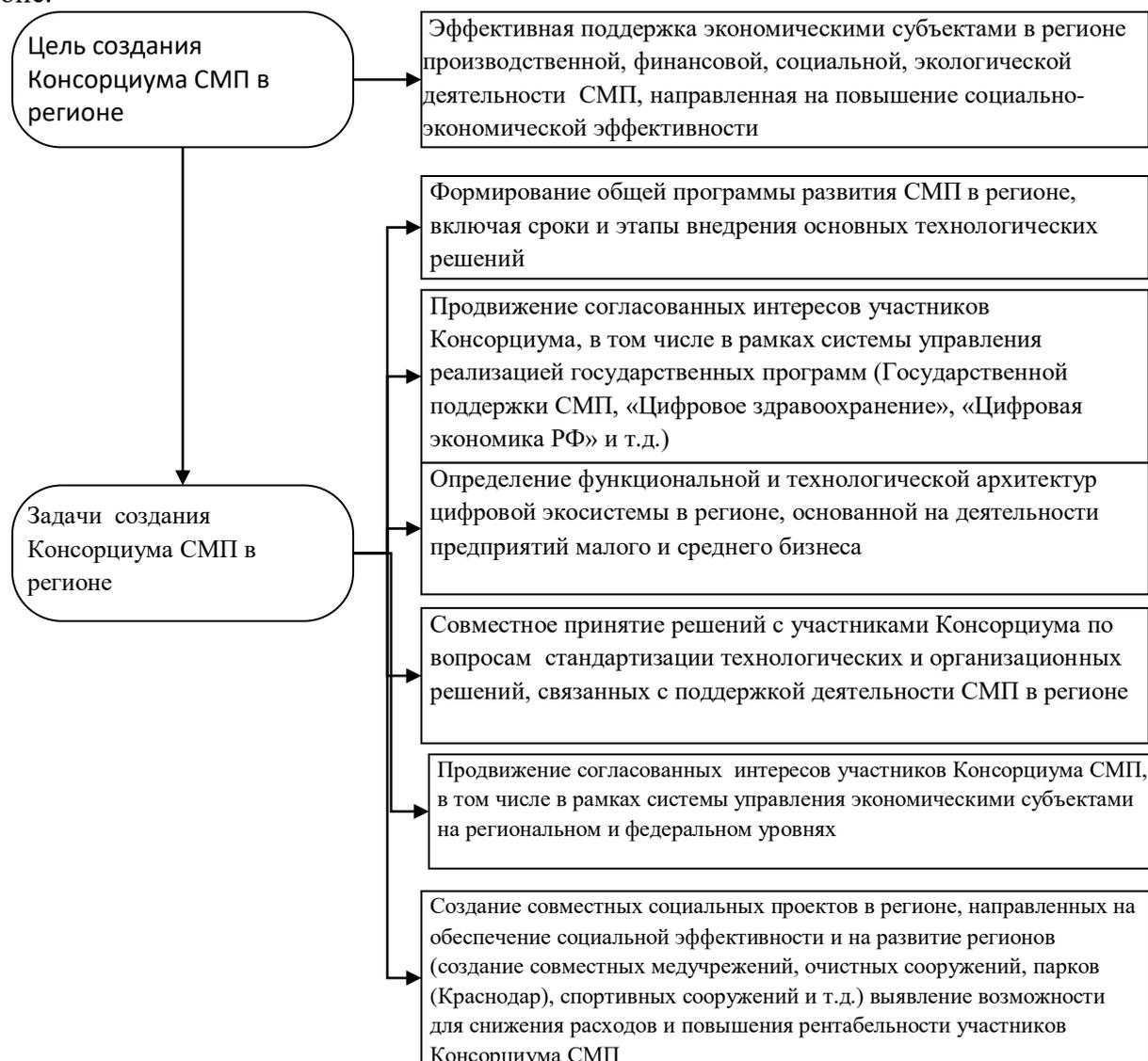


Рис. 1. Цели и задачи создания Консорциума СМП в регионе

Список литературы

1. Васильчук О. И. Построение системы внутреннего контроля экономического субъекта, направленной на обеспечение экономической безопасности // Вестник СамГУПС. – 2015. – Т. 2. – № 2 (28). – С. 109-113.
2. Васильчук О. И. Методические аспекты внутрихозяйственного контроля системы бизнес-процессов // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2014. – № 1. – С. 19-22.

3. ВОЗ объявила пандемию коронавирусной инфекции COVID-19 [Электронный ресурс] // Документ: Информация с сайта Всемирной организации здравоохранения (<https://www.who.int/ru/dg/speeches/detail/who-director-general-s-opening-remarks-at-the-media-briefing-on-covid-19---11-march-2020>)
4. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] // <https://ofd.nalog.ru/statistics.html>
5. Консорциум ЕЕН – Россия: опыт деятельности Региональных интегрированных центров [Электронный ресурс] // <https://pyatigorsk.org/files/global/Oficialno/Economy/Maliy%20i%20sredniyj%20biznes/Podderzhka%20malogo%20i%20srednego%20biznesa/Prezenta%20siya%20Konsorcium%20EEN.pdf>
6. Консорциум РИЦ [Электронный ресурс] // <https://kaliningrad.tpprf.ru/ru/een/konsortsiium-een.php>
7. Муравицкая Н. К., Васильчук О. И. Управление стоимостью контрактов при аутсорсинговой системе обслуживания в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2014. – № 1 (33). – С. 39-46.
8. Официальный сайт ФНС РФ [Электронный ресурс] // <http://egrul.nalog.ru/>.
9. Федеральный реестр сведений о деятельности юрлиц [Электронный ресурс] // <http://fedresurs.ru>.
10. Шнайдер О. В., Иззука Т. Б. Финансовые и нефинансовые показатели отчетности экономических субъектов: важность, задачи и решение // Russian Journal of Management. – 2019. – Т. 7. – № 2. – С. 46-50.
11. Berdnikova L. F., Sherstobitova A. A. Smart university: assessment models for resources and economic potential // Smart Innovation, Systems and Technologies. – 2019. – Т. 144. – С. 583-593.
12. Bob Dohrer, CPA, CGMA, with Ken Tysiac Going concern tips for auditors during the pandemic // <https://www.journalofaccountancy.com/news/2020/apr/going-concern-tips-for-auditors-during-coronavirus-pandemic.html>
13. Borovitskaya M., Sherstobitova A., Shnayder O. Enterprise competitiveness as an informative characteristic of leadership // Advances in social science, education and humanities research Proceedings of the 2nd International Conference on Social, Economic and Academic Leadership (ICSEAL 2018). – 2018. – С. 110-114.
14. Efimova O. V., Nikiforova E. V. Practice of non-financial reporting disclosure by russian companies: bridging the gap between company disclosures on sustainability and stakeholders' needs // ACM International Conference Proceeding Series Proceedings of the 5th International Conference on Engineering and MIS, ICEMIS 2019. – 2019. – С. 11.
15. Extension of the renewal period for annual design audits during the covid-19 pandemic// <https://www.imca-int.com/briefing/1499/extension-of-the-renewal-period-for-annual-design-audits-during-the-covid-19-pandemic/>
16. Petrov A. M., Nikiforova E. V. Creation of the reporting on sustainable development of companies based on socioeconomic measurement statistics // International Journal of Recent Technology and Engineering. – 2019. – Т. 8. – № 2. – С. 4005-4012.
17. Rakhmanova M. S., Schneider V. V. Modern status of small enterprise development prospects and problems in Russia // Amazonia Investiga. – 2018. – Т. 7. – № 14. – С. 61.
18. Rudenko A. A., Karpenko C. Y. About the problems and peculiar features of machine-building enterprises' operation in the circumstances of economy's cyclicity // Life Science Journal. – 2014. – Т. 11. – № 12s. – С. 912-914.
19. Safiullin N., Safiullin B., Schnaider O. Factors of determinism, uncertainty and stochasticity in stock and commodity markets // E3S Web of Conferences. – 2019. – С. 2039.

© Щепоткина-Маринина Е. В., 2020

E. V. Shchepotkina-Marinina*

**Shchepotkina-Marinina Elena Vladimirovna, post-graduate student*

Russian University of Cooperation, the city of Mytishchi

El. Email kaf_fin@tolgas.ru

RECOMMENDATIONS FOR MINIMIZING THE RISKS OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN THE REGION

Keywords: small business entity, business continuity risk, impact of coronavirus infection, regional authorities, Consortium.

The article discusses the problems associated with the spread of coronavirus, draws attention to the fact that the difficulties in the activities of legal entities caused by COVID-19 involve various measures to prevent, contain and suppress the spread of coronavirus, including transport restrictions, restrictions on holding meetings and meetings, the introduction of quarantine measures, which had a significant impact on the level and scale of business activity of market participants.

Particular attention is paid to the relevance of developing measures to reduce the risk of the consequences of the pandemic of small businesses.

It is stated that the Government of the Russian Federation, on a permanent basis, develops and supports small and medium-sized businesses, stimulates their development.

Managers of economic entities are recommended to determine the list of measures that can be implemented in the activities of small and medium-sized businesses in order to minimize the consequences of the impact of coronavirus on the activities of the enterprise, which may lead to bankruptcy and liquidation of the legal entity.

To minimize the losses of SMP enterprises associated with diseases of employees and the inability of health organizations to organize additional medical institutions, it is recommended to create a Consortium in the form of an association aimed at ensuring the socio-economic efficiency of SMP enterprises in the region.

Информационные технологии

УДК 005.92

Е. В. Башмачникова*

**Башмачникова Елена Валентиновна, доктор экономических наук, профессор
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
kaf_eio@tolgas.ru*

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ВЫБОРУ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА В КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЕ

Ключевые слова: информационные технологии, документооборот, электронный документооборот, система электронного документооборота.

Характерной чертой общества на современном этапе является его глубокая информатизация. Уровень информатизации определяется уровнем применяемых информационных технологий. Одним из основных направлений развития информационных технологий являются системы управления, которые применяются для автоматизации таких задач, как управление производством, учетом, сбытом, кадрами, финансами и информационными ресурсами.

Так, с каждым годом растет популярность электронного документооборота, в том числе – среди коммерческих организаций. Статистические данные свидетельствуют: каждые три года объем корпоративной документации, представленной в электронной форме, удваивается. Некоторые руководители, анализируя эту тенденцию и сравнивая электронный и бумажный документооборот организации, делают вывод о ненужности последнего. Особенно актуальна тема организационно-распорядительных процессов движения документооборота, так как каждой коммерческой структуре требуется определённый набор функций документооборота. К сожалению, далеко не все системы электронного документооборота отвечают требованиям конкретных организаций.

Информационные технологии во многом развивались с учетом возрастающих потребностей организаций в работе с документацией. Современные рабочие станции стали главным инструментом работы с документами. Следующим шагом в совершенствовании этого инструмента стало создание систем электронного документооборота – СЭД.

Электронный документооборот включает: создание документов, их обработку, передачу, хранение, вывод информации, циркулирующей в организации или предприятии, на основе использования компьютерных сетей.

Под управлением электронным документооборотом в общем случае принято понимать организацию движения документов между подразделениями в организации, группами пользователей или отдельными пользователями.

Системы электронного документооборота активно используются на крупных и средних предприятиях, в государственных структурах, и интерес к ним постоянно возрастает. Выбор наиболее подходящей программной платформы для реализации СЭД – это серьезная проблема, с которой сталкивается менеджмент каждой компании в процессе автоматизации делопроизводства. В структуре этой проблемы можно выделить несколько элементов:

1. Решение о переходе на электронный документооборот нередко принимается спонтанно, без четко сформулированных целей и задач информатизации или даже как дань моде. Когда количество бумаг начинает превышать определенные пределы, а найти что-то становится сложно, руководство приходит к мысли о необходимости перемен. При этом не уделяется достаточного внимания этапу формирования требований к будущей информационной системе. Поскольку у каждой организации имеются свои особенности

(организационные, производственные, территориальные и др.), процесс выбора СЭД должен быть строго индивидуальным (табл. 1).

Таблица 1

Критерии выбора электронного документооборота в коммерческой структуре

Нормативный документ	Специфика
1	2
Рекомендации по выбору автоматизированных систем документационного обеспечения управления в организациях	Устанавливается шкала оценок или тип оценки (баллы, «+» и «-»; 1 и 0; «да» или «нет» и другие). После проведения формального и логического анализа на основе имеющихся данных, характеристики СЭД представляются в виде заполненной таблицы-матрицы. С помощью подсчетов по группам параметром различных систем получается результат, позволяющий выбирать автоматизированную систему в соответствии с потребностями организации [29].
MoReq2	Детально описывает функции, которыми должна обладать ИС. Предъявляет требования к системам управления электронными официальными документами: обеспечение информационной безопасности, регламентация и поддержка жизненного цикла документа, разграничение прав доступа, регистрация документов, развитые средства поиска, обеспечение совместной работы над документами, поддержка формализованных рабочих процессов, поддержка ЭЦП, шифрование, распределенная обработка документов, интеграция с факсимильной связью, интеграция с электронной подписью, сканирование с использованием соответствующего аппаратного обеспечения.
ГОСТ Р ИСО 15489-1-2007	СЭД должна удостоверять следующим требованиям: распределенная обработка документов, работа со справочниками, регистрация документов, разграничение прав доступа, обеспечение поиска документов, маршрутизация документов, обеспечение информационной безопасности, списание документов в архив организации.

При выборе СЭД особое внимание всегда уделяется стоимости проекта внедрения. Следует отметить, что стоимость лицензии на использование программного продукта составляет лишь 20-40% (в зависимости от масштабов организации) от полной стоимости внедрения. Поскольку автоматизация документооборота относится к стратегическим организационным изменениям, то и затраты, и эффект носят долгосрочный, растянутый во времени характер. Для адекватной оценки затрат на внедрение и использование СЭД обычно рассчитывают полную стоимость владения (ТСО) системой на период от 5 до 10 лет.

Анализ указанных подходов позволил нам сформулировать следующие рекомендации по выбору СЭД:

1) проект выбора СЭД должен начинаться с четкой постановки цели и задач, определения рамок, сроков и ресурсов проекта;

2) основными функциональными требованиями к СЭД служат: обеспечение информационной безопасности, поддержка формализованных рабочих процессов, поддержка ЭЦП, шифрование, разграничение прав доступа, маршрутизация документов, Web-доступ;

3) для формирования требований, сравнительного анализа и оценки СЭД формируется рабочая группа, состоящая из специалистов, которые будут внедрять выбранную СЭД в организацию;

4) годовая стоимость владения системой не должна превышать 10% от оборота компании, иначе затраты на автоматизацию ДОУ не окупятся в разумные сроки.

На российском рынке наибольшее доверие заслужили следующие поставщики и их программные системы: «Е1 ЕВФРАТ» (CognitiveTechnologies), «DocsVision» (DocsVision), «Тезис» (Haulmont), «CompanyMedia» (Интер Траст), «1С» (1С), «Дело» (Электронные Офисные Системы), «SharePoint» (DocsVision), «Directum» (DIRECTUM).

В заключение отметим, что внедрение СЭД открывает новые возможности для развития бизнеса, может ускорить и качественно улучшить работу с документами, но только при условии качественно проведенного процесса выбора и внедрения системы. Анализ существующих методик выбора СЭД позволил сформулировать авторские рекомендации, реализация которых позволит достичь максимального эффекта от внедрения СЭД за счет соответствия выбранной системы задачам, стоящим перед организацией.

Список литературы

1. ГОСТ 2.105-95 ЕСКД. Общие требования к текстовым документам.
2. ГОСТ 7.1-84. СИБИД. Библиографическое описание документа. Общие требования и правила составления.
3. АРМ и перспективы развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.erudition.ru.
4. Банк В. Р. Информационные системы в экономике : учебник для вузов по специальности "Прикладная информатика (по областям)" / В. Р. Банк, В. С. Зверев. – М. : Экономист, 2016. – 256 с.
5. Биллиг В. А. Основы объектного программирования на С# (С# 3.0, VisualStudio 2008) : учеб. пособие. – М. : Интернет-Ун-т Информ. Технологий [и др.], 2016. – 582 с.
6. Бобылева М. П. Управленческий документооборот: от бумажного к электронному. – М. : Изд. дом МЭИ. – 2010. – 296 с.
7. Иванова Е. В. Электронный документооборот как форма современного делопроизводства // Гуманитарий Юга России. – 2017. – Т. 23. – №. 1.
8. Илюшечкин В. М. Основы использования и проектирования баз данных : учеб. пособие для вузов по направлению "Информатика и вычисл. техника" / В. М. Илюшечкин. – М. : Юрайт, 2018. – 213 с. : ил. - Библиогр.: с. 212-213. – Глоссарий. – (Основы наук).
9. Кандзюба С. П. Delhi. Базы данных и приложения : учебник / С. П. Кандзюба, В. Н. Громов. – СПб. : Диасофт, 2018. – 576 с.
10. Карпенков С. Х. Современные средства информационных технологий : учеб. пособие для вузов по направлениям подгот. "Информатика и вычисл. техника" и "Информ. системы". – 2-е изд., испр. и доп. – М. : КноРус, 2016. – 400 с.
11. Колоева А. С. Проблемы выбора и внедрения СЭД в коммерческих организациях [Электронный ресурс]. – URL: <http://conf-mkgtu.ru/report/544/> (дата обращения 29.03.2015).
12. Коровина Л. В. Анализ методов оценки состояния документооборота организации [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 4. – URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=9783> (дата обращения: 29.06.2020).
13. Коршунов И. А. Этапы развития организационной структуры молодых инновационных компаний / И. А. Коршунов, О. С. Гапонова // Инновации. – 2018. – № 1. – С. 92-10.
14. Маклаков С. В. Моделирование бизнес-процессов : учеб. для вузов / С. В. Маклаков. – М. : Диалог-МИФИ, 2017. – 224 с.
15. Маклафлин Б. Объектно-ориентированный анализ и проектирование : пер. с англ. Е. Матвеева. – СПб. : Питер, 2016. – 608 с.
16. Усманова И. В. Проблемы выбора систем документооборота для коммерческих организаций // Известия Пензенского гос. ун-та им. В.Г. Белинского. – 2010. – № 18(22). – С. 201-205.

17. Law A. M., Kelton D. W. Simulation modeling and analysis. N.Y. : McGraw-Hill, 1991. – 325 p.
18. Thomas J. G. Management: Study guide. Boston Houghton Mifflin. Co, 1990. –VII. – 433 p.

© Башмачникова Е. В., 2020

E. V. Bashmachnikov*

**Bashmachnikov Elena Valentinovna, doctor of economic Sciences, Professor
Volga State University of Service, Togliatti
kaf_eio@tolgas.ru*

ANALYSIS OF THE RESULTS OF THE ELECTRONIC DOCUMENT MANAGEMENT SYSTEM IN THE COMMERCIAL STRUCTURE

Keywords: information technologies, document management, electronic document management, electronic document management system.

A characteristic feature of society at the present stage is its deep informatization. The level of informatization is determined by the level of applied information technologies. One of the main directions of information technology development is management systems, which are used to automate such tasks as production, accounting, sales, human resources, finance and information resources management.

Thus, the popularity of electronic document management is growing every year, including among commercial organizations. Statistics show that every three years the volume of corporate documentation submitted in electronic form doubles. Some managers, analyzing this trend and comparing the electronic and paper document flow of the organization, conclude that the latter is unnecessary. The topic of organizational and administrative processes of document flow is particularly relevant, since each commercial structure requires a certain set of document flow functions. Unfortunately, not all electronic document management systems meet the requirements of specific organizations.

УДК 651:681.322

Л. А. Абрамова***Абрамова Любовь Андреевна, кандидат экономических наук, доцент**Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти**lyubov1109@yandex.ru*

МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ АНАЛИЗА ДОКУМЕНТООБОРОТА В КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЕ

Ключевые слова: документ, документопоток организации, процессы движения документооборота, инструменты анализа документооборота.

На настоящий момент не существует единого, универсального метода анализа процессов движения документооборота в коммерческой структуре. Различные подходы к решению данной задачи рассматриваются в работах специалистов различных областей знаний и направлений науки.

Простыми и наглядными средствами для анализа и фиксации движения документов являются графические методы, результатом использования которых является созданием маршрутно-технологических карт, отражающих маршрут движения документов с момента их создания до сдачи в архив; графических оперограмм, способствующих рационализации документооборота путем исключения лишних инстанций при прохождении документов от исполнителя к исполнителю; технологических цепочек обработки и движения документов; графиков движения документов в пределах организации.

Очевидно, что наглядное графическое представление информации позволяет визуально оценить маршрут движения документов. Однако при этом никак не учитывается информационная ценность документа, правильность его оформления. Кроме того, использование графических методов предполагает наличие развитых аналитических способностей у должностных лиц, которые будут реально выполнять анализ документооборота, и не позволяет сформулировать единый подход к анализу «узких» мест документооборота: внешне одинаково выглядящие оперограммы и технологические карты могут отражать совершенно разные проблемы организации работы с документами.

Так, задача анализа и всестороннего исследования процессов движения документооборота ещё не нашла достаточно полного отражения в современной литературе. Именно поэтому детальное изучение этой темы является актуальным и своевременным. Предложенный метод, основанный на использовании семантических сетей в качестве инструмента анализа, может стать адекватным решением поставленной задачи.

Реалии функционирования современных организаций требуют обязательного документного подтверждения свершившихся фактов и событий. Поэтому перед каждой организацией неизменно встает проблема эффективного управления, рациональной организации и оптимизации документопотоков предприятия. Эффективное решение обозначенных задач позволяет вывести на качественно новый уровень не только реализацию протекающих в рамках любого предприятия бизнес-процессов, но и функционирование организации в целом. Оптимизация и постоянное совершенствование документооборота повышает управляемость отдельных бизнес-процессов, улучшает качество их реализации, снижает текущие расходы, улучшает управляемость всей организации за счет своевременного получения необходимой и актуальной информации, что в конечном итоге приводит к повышению конкурентоспособности в жестких условиях современной рыночной экономики.

Так, для результативной работы организации необходимо периодически проводить анализ текущих показателей состояния документооборота и иметь возможность

прогнозировать появление «узких» мест в реализации бизнес-процессов. Задача анализа и оценки состояния документооборота заслуживает серьезного научного исследования и развития и заставляет обратиться к изучению накопленного теоретического материала.

На настоящий момент не существует единого, универсального метода анализа процессов движения документооборота в коммерческой структуре. Различные подходы к решению данной задачи рассматриваются в работах специалистов различных областей знаний и направлений науки.

Простыми и наглядными средствами для анализа и фиксации движения документов, согласно работе В. И. Садовникова и П. Л. Эпштейна, являются графические методы, результатом использования которых является созданием маршрутно-технологических карт, отражающих маршрут движения документов с момента их создания до сдачи в архив; графических оперограмм, способствующих рационализации документооборота путем исключения лишних инстанций при прохождении документов от исполнителя к исполнителю; технологических цепочек обработки и движения документов; графиков движения документов в пределах организации. На целесообразность использования данных методов указывают также В. А. Кудряев, А. Я. Кибанов, Т. А. Родкина, Л. Р. Фионова. Очевидно, что наглядное графическое представление информации позволяет визуально оценить маршрут движения документов. Однако при этом никак не учитывается информационная ценность документа, правильность его оформления. Кроме того, использование графических методов предполагает наличие развитых аналитических способностей у должностных лиц, которые будут реально выполнять анализ документооборота, и не позволяет сформулировать единый подход к анализу «узких» мест документооборота: внешне одинаково выглядящие оперограммы и технологические карты могут отражать совершенно разные проблемы организации работы с документами.

Широко известна графическая методология структурного анализа SADT (SADT - Structured Analysis and Design Technique), описанная Дэвидом А. Марком, Клементом МакГоуэном, позволяющая разработать модель движения документов в рамках отдельных бизнес-процессов. Но методология SADT изначально ориентирована преимущественно на описание уже сложившегося документооборота и существующих бизнес-процессов AsIs (как есть), а не на синтез новых. При этом вопрос об оптимальности создаваемых документопотоков не поднимается, а его решение по умолчанию отдается разработчикам. В роли разработчиков часто выступают менеджеры, далеко не всегда знакомые со спецификой делопроизводства, а сотрудники службы ДОУ к такой работе, как правило, не привлекаются.

Учеными-экономистами М. К. Старовойтовым и П. А. Фоминым предлагается алгоритм анализа документооборота предприятия, осуществляющийся в три этапа:

- анализ системы документооборота на предприятии;
- анализ структуры документооборота;
- оптимизация взаимодействия подразделений согласно существующей модели документооборота на предприятии.

Ведущей идеей исследования документооборота М. К. Старовойтова и П. А. Фомина является ориентация на выявление «проблемных» участков документопотоков и оптимизация движения документов согласно принципам рациональной организации труда.

На первом этапе анализа документооборота авторами предлагается определить основные подразделения, отдельных исполнителей, отвечающих за процесс движения документооборота на предприятии.

На втором этапе производится анализ структуры документооборота предприятия. Группировку документов по признаку документационного обеспечения авторами рекомендуется проводить в виде таблицы.

Группировка документов предприятия по подразделениям позволяет определить, какие из подразделений наиболее сильно загружают документооборот. Предлагаемые

критерии отнесения документов к тому или иному подразделению выглядят следующим образом:

- для входящих и внутренних документов: сотрудники данного подразделения являются исполнителями или адресатами рассматриваемого документа;
- для исходящих документов: сотрудниками данного подразделения подготовлен проект рассматриваемого документа.

На третьем этапе анализа и оптимизации документооборота предприятия М. К. Старовойтов и П. А. Фомин предлагают производить «внутреннее проектирование» системы документооборота на предприятии на основе оптимизации существующих взаимосвязей между подразделениями.

Своеобразие авторской концепции заключается в системности и целостности взгляда на процесс анализа, обработки и использования документной информации. Но в рассматриваемой работе не сформулированы критерии, по которым проводится анализ эффективности документных связей между структурными подразделениями.

В работе Т. В. Сигановой предлагается осуществлять анализ документооборота посредством анализа организационной стороны управления и изучения качественного состава документопотоков. На основании предложенного метода анализа может быть сделан вывод о рациональности движения документов, степени загруженности должностных лиц и структурных подразделений, разработан альтернативный вариант движения документов. Но автор рассматривает только механизм анализа, а не правила его использования, не показывает связь используемых критериев с параметрами эффективности бизнес-процессов и деятельности организации.

Вопросы анализа документооборота рассматриваются и в ряде статей, опубликованных в периодических изданиях. Особого внимания заслуживает работа профессора Т. В. Кузнецовой. Для качественного и объективного анализа автором предлагаются к применению схемы документооборота (схема организационной структуры учреждения, секторные диаграммы, схемы документационных потоков, документооборота, графики входящей и исходящей корреспонденции и др.), а также методы подсчета его объема. К последним относятся: изучение документов, непосредственное наблюдение, фотография рабочего дня, опрос, анкетирование. Правила анкетирования и интервьюирования с целью анализа документооборота отражены в работе А. Митрофановой.

Изучение рассмотренного материала позволяет сделать вывод, что при теоретическом рассмотрении задачи анализа документопотоков организации используются только отдельные показатели состояния документооборота, но нет интегрального критерия, определяющего принятие решения об оптимизации документопотоков. Кроме того, не учитываются связи показателей состояния документооборота с параметрами эффективности бизнес-процессов и деятельности организации.

Аналогичным образом обстоит дело и на практике. При создании систем электронного документооборота в них формально включаются модули анализа документопотоков, однако фактически они сводятся к подсчету общего объема документооборота, объема отдельных документопотоков, анализу исполнительской дисциплины сотрудников. В результате применяемая в организации СЭД лишь сокращает время выполнения отдельных рутинных операций и обеспечивает систематизацию и сохранность данных.

В качестве возможного выхода в создавшейся ситуации можно рассматривать комплексную автоматизацию деятельности предприятия, когда для организации всех основных и вспомогательных процессов применяется системный подход с применением ERP- (AVA ERP, OrganicERP, ERP «Компас», М-3 ERP) и CRM- (WinPeak CRM 4.0 Professional, NetSuite CRM, Index.CRM) систем. Однако ни одна из ERP- и CRM-систем не имеет встроенных средств оптимизации бизнес-процессов и не рассматривает весь

комплекс образующихся документов (прежде всего документов управления), хотя и располагает инструментами для привязки документов к процессам.

Очевидно, что задачу анализа документооборота должна решать служба документационного обеспечения (служба ДОУ) данной организации, т.к. любое предприятие с любой организационно-правовой формой собственности обладает многочисленными особенностями, в том числе и в сфере движения документов. Использование услуг сторонних фирм реально увеличивает время выполнения анализа документооборота, а во многих случаях и проблематично из-за отсутствия в таких фирмах специалистов, имеющих опыт работы в данной предметной области.

Поскольку зависимости между показателями состояния документооборота, параметрами эффективности бизнес-процессов и параметрами эффективности организации в большинстве своем носят смысловой характер, задача анализа документооборота может быть решена при помощи методов инженерии знаний.

Инженерия знаний имеет два типа противоположных методов представления, извлечения, структурирования и использования знаний в БЗ, которые могут быть использованы и для решения задачи анализа документооборота:

- неформальные (семантические) модели представления знаний;
- формальные модели представления знаний.

К первому типу методов относятся семантические сети, продукции, фреймы, ко второму – нейронные сети. Среди неформальных моделей наиболее широко используются семантические сети.

Каждая модель представления знаний имеет свои преимущества и недостатки. Рассмотрим возможность их использования для анализа документооборота организации.

Анализ преимуществ и недостатков семантической и нейронной сети (табл. 1) позволяет сделать вывод, что для рассматриваемой предметной области наилучшим выбором будет семантическая сеть.

Таблица 1

Сравнительная характеристика нейронной и семантической сети

Признак	Нейронная сеть	Семантическая сеть
	Наличие признака	Наличие признака
1	2	3
Наличие строгой математической теории	+	-
Универсальность для каждой предметной области	+	+
Наличие системы логического вывода	+	-
Наглядность	-	+
Самообучаемость	+	-
Возможность получить представление о предметной области	-	+
Необходимость привлечения высококвалифицированного специалиста для настройки сети	+	-
«Слойность»	+	-
Независимость наращивания знаний с сохранением их модульности	-	+

Во-первых, она обладает такими преимуществами, как:

- представление весьма сложных совокупностей объектов и отношений (при этом элементом знания становится сам объект и отношения к нему других объектов);

- универсальность и легкая настройка на конкретную предметную область;
- независимое наращивание знаний с сохранением их модульности;
- возможность получить представление об исследуемой предметной области;
- наглядность знаний как системы.

Во-вторых, наличие смысловых связей между понятиями позволяет показать и охарактеризовать особенности предметной области исследуемой организации.

Методы инженерии знаний и аппарат семантических сетей предлагается применить для разработки базы знаний автоматизированной информационной системы (АИС) анализа документооборота. Такая система должна быть отнесена к классу экспертных. Ее основными компонентами являются:

- база знаний (БЗ);
- база данных (БД);
- подсистема поддержки принятия решений;
- подсистема логического вывода;
- подсистема редактирования и пополнения знаний;
- подсистема объяснений.

Наличие в АИС указанных компонентов уменьшает требования к квалификации конечного пользователя, увеличивает объем обрабатываемой информации о текущем состоянии документооборота организации и позволяет сделать её комплексной.

Выбор неформальных методов обработки знаний во многом определяет требования, предъявляемые к разрабатываемой экспертной системе. Система должна предоставлять следующие возможности:

- наращивать и пополнять БД новыми данными о состоянии документооборота организации;
- накапливать сведения об основных закономерностях между отдельными показателями состояния документооборота и бизнес-процессов;
- обеспечивать гибкую настройку программного обеспечения на особенности анализируемой предметной области;
- обладать дружественным для пользователя интерфейсом;
- предотвращать несанкционированный доступ к информации.

Использование методов инженерии знаний обеспечивает реализацию основных функций АИС:

- прогнозирование нарушений по показателям эффективности работы организации, зависящих от особенностей движения документов,
- предоставление конечному пользователю рекомендаций по устранению выявленных в ходе анализа нарушений.

Задача анализа и всестороннего исследования документооборота ещё не нашла достаточно полного отражения в современной литературе. Именно поэтому детальное изучение этой темы является актуальным и своевременным. Предложенный метод, основанный на использовании семантических сетей в качестве инструмента анализа документооборота, может стать адекватным решением поставленной задачи.

Список литературы

1. Андреева С. Л. Система управления документами как отражение структуры деятельности предприятия // Актуал. проблемы соврем. науки, техники и образования. – 2016. – Т. 2. – С. 212-214.
2. Белов С. П. Подготовка к внедрению систем электронного документооборота : монография. – М. : Мир науки, 2016. – 210 с.
3. Бобылева М. П. Развитие новых форм управленческого документооборота в условиях применения современных информационных технологий // Вестник РГГУ. – 2014. – № 2 (124).

4. Бобылева М. П. Управленческий документооборот: от бумажного к электронному // М. : Издательский дом МЭИ. – 2010. – 296 с.
5. Волжанкина Я. П. Информационные технологии документационного обеспечения управленческой деятельности в условиях цифровой экономики // Менеджмент и управление персоналом : инновации, цифровые технологии. – М., 2019. – С. 33-36.
6. Волчинская Е. К. Электронный документооборот: проблемы хранения // Информационное право. – 2017. – №. 1. – С. 4-12.
7. Губанова А. А. Роль документационного обеспечения для управленческой деятельности на современном этапе // Документационное обеспечение организационной и производственной деятельности : сб. материалов регион. науч.-практ. конф. – 2015. – С. 19-21.
8. Дудкина А. С. Организационно-распорядительный документооборот // NovaInfo. Ru. – 2017. – Т. 1. – №. 64. – С. 89-93.
9. Жданов А. А. Оптимизация деятельности предприятия при внедрении автоматизированных систем документационного обеспечения управления (АСДОУ) / А. А. Жданов, Д. Д. Найдюк, Л. А. Жереб // Актуал. проблемы авиации и космонавтики. – 2018. – Т. 3. – № 4 (14). – С. 70-72.
10. Иванова Е. В. Электронный документооборот как форма современного делопроизводства // Гуманитарий Юга России. – 2017. – Т. 23. – №. 1.
11. Кукис О. Н. Проблемы смешанной формы документооборота в негосударственных организациях // Молодёжь Сибири – науке России : междунар. науч.-практ. конф. – 2017. – С. 192-194.
12. Ларин М. В. Управление документами в цифровой экономике / М. В. Ларин, Н. Г. Суровцева // Отечественные архивы. – 2019. – No 1. – С.121-123.
13. Милых Ю. В. Организация документооборота в учреждениях // Документационное обеспечение организационной и производственной деятельности : сб. материалов регион. науч.-практ. конф. – 2015. – С. 24-28.
14. Мирошниченко А. А. Аспекты применения системы электронного документооборота // Инновационные технологии в управлении : сб. науч. ст. – М., 2018. – С. 84-87.
15. Путькина Л. В. Особенности использования электронного документооборота для эффективной работы современного предприятия // Nauka-rastudent. ru. – 2016. – №. 1. – С. 6-9.
16. Тельнов Ю. Ф. Инжиниринг предприятия и управление бизнес-процессами. Методология и технология : учеб. пособие / Ю. Ф. Тельнов, И. Г. Фёдоров. – М. : Юнити, 2015. – 176 с.
17. Урмацких М. А. Совершенствование документационного обеспечения системы управления организации / М. А. Урмацких, А. Л. Комышев // Исследование процессов хозяйственной деятельности экономических субъектов: проблемы и решения : материалы науч.-практ. конф. студентов и молодых специалистов. – 2015. – С. 55-59.
18. Шёнталер Ф. Бизнес-процессы. Языки моделирования, методы, инструменты. – М. : Альпина Паблишер, 2019. – 264 с.
19. Kirchin Y. Rubina N. Information spaces / International Conference on Telematics and Web-Based Education // Telematica-2001. – SPb, 2001. – P. 58-61.
20. Muggleton S. Inductive logic programming // New Generation Computing, 8(4), 1991. – P. 295-318.

© Абрамова Л. А., 2020

L. A. Abramova*

**Abramova Lyubov Andreevna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Volga State University of Service, Togliatti
lyubov1109@yandex.ru*

METHODS AND INSTRUMENTS ANALIZA TO COMMENTABOUT AND IN A COMMERCIAL STRUCTURE

Keywords: document, organization's document flow, document flow movement processes, document flow analysis tools.

At the moment, there is no single, universal method for analyzing the processes of document flow in a commercial structure. Various approaches to solving this problem are considered in the works of specialists in various fields of knowledge and areas of science.

Simple and visual tools for analyzing and fixing the movement of the documents are graphical methods, the result of which is the creation of the routing-routings, reflecting the route of movement of documents from inception to delivery to the archive; graphic aprogram that contribute to streamlining the workflow by eliminating unnecessary instances during the passage of documents from the contractor to the contractor; the technological chain of processing and movement of documents; schedules of documents within the organization.

It is obvious that a visual graphical representation of information allows you to visually assess the route of documents. However, this does not take into account the information value of the document, the correctness of its design. In addition, the use of graphical methods implies the presence of developed analytical abilities of officials who will actually perform the analysis of document flow, and does not allow us to formulate a single approach to the analysis of "bottlenecks" of document flow: externally, the same-looking operograms and process maps can reflect completely different problems of organizing work with documents.

Thus, the task of analyzing and comprehensively studying the processes of document flow has not yet been sufficiently fully reflected in the modern literature. And therefore, a detailed study of this topic is relevant and timely. The proposed method, which is based on the use of semantic networks as an instrument of analysis, can become a comprehensive solution of the postulated problem.

Финансы, денежное обращение и кредит

УДК 338.2

*Л. А. Насакина**

**Насакина Лилия Аркадьевна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
lilia.nasakina@yandex.ru*

МЕТОДИКА ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА, ПРИМЕНЯЮЩИХ УПРОЩЕННУЮ ФИНАНСОВУЮ ОТЧЕТНОСТЬ

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, упрощенный бухгалтерский баланс.

В предпринимательской деятельности в условиях рыночной экономики от качества и своевременности экономической информации зависит деловой успех, выражающийся в получении прибыли и росте капитала. Имеющиеся методики анализа финансового состояния опираются в основном на показатели форм бухгалтерской (финансовой) отчетности. В теории анализа финансового состояния отсутствуют методики, учитывающие особенности применяемых учетных систем. В статье рассмотрены подходы к определению основных индикаторов финансового состояния малых предприятий, которые вправе применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность. Эти подходы базируются на том, что упрощенный бухгалтерский баланс имеет несколько иной вид в отличие от обычной формы баланса, так как имеет укрупненные статьи, которые включают в себя несколько объектов учета. В связи с этим представлены контрольные соотношения показателей обычной и упрощенной отчетности для обоснования алгоритма расчета показателей, характеризующих финансовое состояние. Предложенная методика анализа опирается на регламентированные и существующие авторские методики финансового анализа, но отражает особенности учетных систем организаций малого предпринимательства. Показатели, рассчитанные на основе данных упрощенного баланса, в полной мере позволяют дать оценку относительно устойчивости финансового положения, гибкости структуры капитала и возможности постоянного превышения доходов над расходами в целях обеспечения платежеспособности и создания условий для укрепления финансового потенциала организации малого бизнеса и ее позиционирования на рынке.

В условиях рыночных отношений на теории и методике финансового анализа основывается оценка эффективности деятельности, сбалансированности активов и пассивов, доходов и расходов, которая учитывает все важнейшие параметры финансового состояния. При ее осуществлении используются аналитические показатели об экономическом потенциале хозяйствующего субъекта, состоянии и размещении средств, источниках их формирования, ликвидности и платежеспособности, прибыли и рентабельности и другие показатели. Выбор и обоснование исходных показателей финансово-хозяйственной деятельности осуществляется исходя из целей оценки, потребностей управления деятельностью субъекта хозяйствования.

Исследуя вопросы анализа финансового состояния, мы исходили из того, что финансовое состояние – это экономическая категория, отражающая структуру собственного и заемного капитала, структуру его размещения между различными видами имущества, а также платежеспособность организации, ее финансовую устойчивость, определяющие инвестиционную привлекательность хозяйствующего субъекта. При этом важнейшими характеристиками финансового состояния являются с позиций краткосрочной перспективы

платежеспособность, а с позиций долгосрочной перспективы – финансовая устойчивость организации, которые, во-первых, свидетельствуют о финансовых возможностях организации полностью расплатиться по своим обязательствам по мере наступления срока погашения долга и, во-вторых, отражают стабильность его функционирования на длительной основе.

При этом следует учитывать, что объективность результатов анализа зависит от качества информационных источников, и прежде всего от того, как составлена и оценена бухгалтерская (финансовая) отчетность, поскольку имеющиеся методики анализа финансового состояния опираются в основном на ее показатели.

Следует отметить, что в теории анализа финансового состояния отсутствуют подходы, учитывающие особенности учетных систем предприятий малого бизнеса.

В соответствии с Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 года № 209-ФЗ федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации могут предусматриваться упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность.

Согласно Приказу Минфина РФ «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 02.07.2010 г. № 66, малые предприятия вправе применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность [18].

Организация, применяющая упрощенные способы, может составлять бухгалтерскую отчетность в сокращенном объеме. В частности, решение вопроса о включении в бухгалтерскую отчетность отчета об изменениях капитала и отчета о движении денежных средств определяется необходимостью приведения в приложениях к бухгалтерскому балансу, отчету о финансовых результатах, отчету о целевом использовании средств наиболее важной информации, без знания которой невозможна оценка финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности [19].

Нами предлагаются подходы к определению основных индикаторов финансового состояния малых предприятий, которые вправе применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность. Эти подходы базируются на том, что упрощенный бухгалтерский баланс имеет несколько иной вид в отличие от обычной формы баланса, так как имеет укрупненные статьи, которые включают в себя несколько объектов учета. Соответственно, типовые методики анализа финансового состояния претерпевают некоторые изменения.

Основные индикаторы оценки финансового состояния организаций касаются определения групп активов по степени ликвидности и пассивов по срочности оплаты – для определения ликвидности и платежеспособности организации; определения групп источников, предназначенных для формирования запасов и затрат и определения степени обеспеченности ими – для оценки типа устойчивости финансового состояния и т.д. [10, с. 133]. И, как правило, регламентированные и авторские методики дают представление показателей с указанием соответствующих кодов строк обычного баланса.

С июня 2019 года бланки бухгалтерской отчетности нужно применять в редакции приказа Минфина от 19.04.2019 № 61н «О внесении изменений в приказ Министерства финансов Российской Федерации от 2 июля 2010 г. N 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

В связи с новой формой баланса налоговой разработали новые контрольные соотношения для отчетности за 2019 год. Проверить бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и другие формы бухгалтерской отчетности можно по контрольным соотношениям, которые направила ФНС письмом от 31.07.2019 № БА-4-1/15052@. Соотношения даны как для обычной, так и для упрощенной отчетности.

Поскольку упрощенный бухгалтерский баланс имеет укрупненные статьи, которые включают в себя несколько объектов учета, то и указание кодов строк в таком балансе имеет отличный от обычной формы баланса вид (табл. 1).

Таблица 1

Содержание статей упрощенного бухгалтерского баланса

Название и код строки баланса	Пояснение
АКТИВ	
Материальные внеоборотные активы (строка 1150)	Основные средства, незавершенные капитальные вложения в них
Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы (строка 1170)	Нематериальные активы результаты исследований и разработок, вложения в нематериальные активы, исследования и разработки, долгосрочные финансовые вложения (выданные займы, векселя, облигации) и пр.
Запасы (строка 1210)	Материалы, товары, незавершенное производство, готовая продукция
Денежные средства и денежные эквиваленты (строка 1250)	Денежные средства в различной валюте, переведенные в рубли, в банке и в кассе. Их эквиваленты в виде высоколиквидных вложений, которые можно быстро обменять на деньги без значительного риска потери, например вклады до востребования
Финансовые и другие оборотные активы (строка 1230)	Дебиторская задолженность, авансы выданные, краткосрочные финансовые вложения, прочие несущественные оборотные активы
ПАССИВ	
Капитал и резервы (строка 1300)	Уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль. Некоммерческие организации включают в эту строку целевые средства, фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды
Долгосрочные заемные средства (строка 1410)	Кредиты и займы сроком более года и проценты по ним
Другие долгосрочные обязательства (строка 1450)	Кредиторская задолженность и целевое финансирование сроком более года, резервы предстоящих расходов со сроком более года и пр.
Краткосрочные заемные средства (строка 1510)	Кредиты и займы сроком менее года и проценты по ним
Кредиторская задолженность (строка 1520)	Кредиторская задолженность перед контрагентами, персоналом, бюджетом, учредителями, авансы полученные и пр.
Другие краткосрочные обязательства (строка 1550)	Резервы предстоящих расходов, целевое финансирование, доходы будущих периодов со сроком менее года и пр.

При анализе платежеспособности предприятия с позиций допущения непрерывности его деятельности обычно рассчитывается три основных коэффициента ликвидности [14, с. 98]:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент быстрой ликвидности;
- коэффициент абсолютной ликвидности.

Большинство методик анализа финансового состояния предприятия предполагает расчет финансовых показателей, которые в большинстве определяются действующим законодательством и являются критериальными. На основе сопоставления фактических показателей с установленными нормативами устанавливаются критерии, позволяющие определить качество финансового состояния анализируемого предприятия.

Относительные показатели ликвидности по данным упрощенного баланса, методика их расчета и экономическое значение представлены в табл. 2.

Таблица 2

Методика расчета относительных показателей (коэффициентов) ликвидности по данным упрощенной формы бухгалтерского баланса и их оценка

Показатели	Общая формула по показателям баланса	Методика расчета по строкам баланса	Значение показателя
Коэффициент текущей ликвидности	Текущие активы / Краткосрочные обязательства	Сумма строк 1210, 1230, 1250 / Сумма строк 1510, 1520	Достаточно ли средств у организации оборотных активов для погашения краткосрочных обязательств. Нормативное ограничение $\geq 2,0$
Коэффициент быстрой (критической) ликвидности	Денежные средства, денежные эквиваленты, финансовые и другие оборотные активы / Краткосрочные обязательства	Сумма строк 1230, 1250 / Сумма строк 1510, 1520	Показывает возможности при условии востребованности погасить свои краткосрочные обязательства наиболее ликвидной частью оборотного капитала путем обращения ее в денежную форму. Нормативное ограничение $\geq 0,8-1,0$
Коэффициент абсолютной ликвидности	Денежные средства и денежные эквиваленты / Краткосрочные обязательства	Строка 1250 / Сумма строк 1510, 1520	Возможность организации погасить свои краткосрочные обязательства в ближайший период времени за счет наличных денежных средств и денежных эквивалентов. Нормативное ограничение $\geq 0,20-0,25$

Следует отметить, что если у анализируемой организации значение коэффициента абсолютной ликвидности выгодно отличается от показателей текущей и быстрой ликвидности, то это свидетельствует о том, что у организации имеется избыток свободных денежных средств, которые могли бы быть пущены в оборот. При этом увеличение объемов производства и продаж смогло бы улучшить общую картину платежеспособности организации.

В процессе кредитного риска необходимо сопоставить коэффициенты текущей и критической ликвидности. Коэффициент текущей ликвидности и коэффициент критической ликвидности в расчетной формуле содержат разную информацию только в числителе, так как коэффициент текущей ликвидности включает и запасы товарно-материальных ценностей. Нормальным следует считать соотношение коэффициента текущей ликвидности к коэффициенту критической ликвидности на уровне 4/1 [8]. Нарушение соотношения свидетельствует о существовании сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей, большом объеме незавершенного производства и, соответственно, необходимо принимать меры по оптимизации запасов организации.

Но при расчете указанных коэффициентов ликвидности возникает логическая некорректность, ибо активы организации представлены в балансе на определенный момент, а ее обязательства, хотя и числятся на ту же дату, должны быть погашены за определенное время. И, следовательно, когда дается оценка обязательств, необходимо установить сроки их оплаты. Так, например, если большая часть долгов предприятия подлежит погашению более чем через шесть месяцев после отчетной даты, то показатели платежеспособности уже не будут выглядеть столь удручающими, так как знаменатель коэффициентов ликвидности станет существенно меньше на момент расчета.

Следует отметить и другие проблемы, которые возникают при определении платежеспособности организаций. Эти проблемы связаны с оценкой активов,

представленных в бухгалтерском балансе. В том случае, если активы организации рассматриваются как обеспечение долгов, то необходимо рассматривать цены их возможной продажи. Однако такую оценку баланс предприятия предоставить не может. Отсюда рассчитываемый по данным баланса коэффициент общей платежеспособности при наличии запасов в активе организации будет отчасти занижен, так как запасы в балансе оцениваются по себестоимости, а не по возможным ценам их продажи.

Анализ финансового состояния с позиции долгосрочной перспективы проводится на основе расчета и оценки ряда относительных показателей, позволяющих получить дополнительную информацию об устойчивом/неустойчивом превышении доходов организации над ее расходами, свободном маневрировании денежными средствами и эффективном их использовании, финансовой зависимости/независимости экономического субъекта от внешних кредиторов, имеющейся возможности поддерживать сложившуюся структуру или достигать желаемой структуры источников финансирования средств, качестве собственного капитала организации, целесообразности привлечения платных заемных источников и т.д. [13]

Система относительных показателей финансовой устойчивости, рассчитанных на основе данных упрощенной формы бухгалтерского баланса приведена в табл. 3.

Таблица 3

Методика расчета относительных показателей (коэффициентов) финансовой устойчивости по данным упрощенной формы бухгалтерского баланса и их оценка

Показатели	Общая формула по показателям баланса	Методика расчета по строкам баланса	Значение показателя
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	Собственный капитал / Имущество (суммарный актив)	Строка 1300 / строка 1600	Характеризует зависимость организации от внешних кредиторов, с ростом займов растет риск неплатежей
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (леверидж)	Обязательства организация / Собственные средства	Сумма строк 1410, 1450, 1510, 1520, 1550 / строка 1300	Степень привлечения заемных средств на 1 рубль вложенных в активы собственных средств
Коэффициент финансирования	Собственный капитал / Заемный капитал	Строка 1300 / Сумма строк 1410, 1450, 1510, 1520, 1550	Степень покрытия заемных средств собственным капиталом
Коэффициент маневренности собственного капитала	Собственные оборотные средства / Собственный капитал организации	(Строка 1300 за минусом строк 1150, 1170) / Строка 1300	Доля собственного капитала, используемого для финансирования текущей деятельности (чем выше значение, тем больше возможностей маневрирования)
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	Собственные оборотные средства / Оборотные активы организация	(Строка 1300 за минусом строк 1150, 1170) / (Сумма строк 1210, 1250, 1230)	Доля оборотных активов, финансируемых за счет собственных средств
Коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов	Оборотные активы / Внеоборотные активы	(Сумма строк 1210, 1250, 1230) / (Сумма строк 1150, 1170)	Показывает изменение структуры капитала в разрезе основных групп (уровень коэффициента зависит от отраслевых особенностей деятельности)
Индекс имобилизован-	Внеоборотные активы / Собственный	(Сумма строк 1150, 1170) / Строка 1300	Доля внеоборотных активов в источниках собственных

ных активов	капитал организации		средств; значение показателя менее 1 свидетельствует о наличии в организации собственных оборотных средств
-------------	---------------------	--	--

Коэффициенты финансовой устойчивости организации анализируются в динамике, сравниваются с установленными нормативами. Анализ коэффициентов, проведенный на ту или иную дату, позволяет выяснить, насколько правильно предприятие управляло ресурсами в течение периода, предшествующего этой дате.

Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития предприятия, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная – препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами. Таким образом, сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов.

По результатам финансового анализа должны разрабатываться рекомендации по улучшению финансового состояния организации и укреплению ее финансовой устойчивости. Наиболее целесообразными являются мероприятия, направленные на увеличение собственного капитала (мероприятие 1) и повышение эффективности деятельности (мероприятие 2), представленные на рис. 1.



Рис. 1. Мероприятия по улучшению финансового состояния по результатам финансового анализа субъектов малого предпринимательства

В качестве рекомендаций по реализации направления, связанного с увеличением собственного капитала организации, нами предложено: инвестирование в более доходные активы (расширение ассортимента товаров и продукции и переориентация рынков сбыта,

освоение новых видов производств); увеличение (наращение) прибыли за счет повышения эффективности деятельности субъекта малого предпринимательства.

Повышение эффективности деятельности организации, в свою очередь, обеспечивается:

- расширением ассортимента продукции, товаров и услуг;
- оптимизацией структуры запасов и снижением их уровня запасов в результате планирования закупок;
- ускорением оборачиваемости за счет продажи не пользующихся спросом товарно-материальных ценностей по «бросовым» ценам; в отдельных случаях – переориентацией производства в силу изменения предпочтений и потребностей покупателей, что для предприятий малого бизнеса является более возможным относительно крупных производителей.

Реализация направления по повышению эффективности деятельности организации обеспечит выход на новые рынки сбыта и позволит сегменту малого бизнеса продолжить развитие, ускорить его темпы, а также увеличить доходность и минимизировать риск неполучения прибыли, являющейся основным источником пополнения собственного капитала.

Указанные рекомендации по улучшению финансового состояния субъектов малого бизнеса базируются на важнейших причинно-следственных связях между показателями финансовых результатов и финансового состояния организации, проявляющимися в том, что повышение прибыли и рентабельности является залогом устойчивого превышения доходов организации над ее расходами, свободного маневрирования денежными средствами и эффективного их использования, финансовой независимости организации от внешних кредиторов, возможности поддерживать сложившуюся структуру или достигать желаемой структуры источников финансирования средств, экономической целесообразности привлечения платных заемных источников и т.д.

Таким образом, предложенная методика анализа финансового состояния экономических субъектов малого бизнеса опирается на регламентированные и существующие авторские методики финансового анализа, но отражает особенности учетных систем организаций малого предпринимательства, которые вправе применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность. Представленные показатели, расчет которых осуществляется на основе данных упрощенного баланса, в полной мере позволяют дать оценку относительно устойчивости финансового положения, гибкости структуры капитала и возможности постоянного превышения доходов над расходами в целях обеспечения платежеспособности и создания условий для укрепления финансового потенциала организации малого бизнеса и ее позиционирования на рынке.

Список литературы

1. Бариленко В. И. Аналитические инструменты обоснования и мониторинга эффективности бизнес-моделей компаний малого и среднего бизнеса / В. И. Бариленко, В. В. Бердников, О. Ю. Гавель и др. – М., 2014.
2. Бердников В. А. Конкурентоспособное программноцелевое планирование малого и среднего бизнеса / В. А. Бердников, А. М. Измайлов // Наука XXI века: актуальные направления развития. – 2017. – № 1-1. – С. 398-400.
3. Безрукова Т. Л. Информационное сопровождение системы управления финансовыми рисками / Т. Л. Безрукова, А. Н. Борисов, И. И. Шанин и др. // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2014. – № 10-1. – С. 59-61.
4. Болотина Е. Е. Направления совершенствования управления финансовыми потоками в условиях модернизации реального сектора отечественной экономики : монография. – М. : Русайнс, 2015. – 140 с.

5. Бухгалтерская (финансовая) отчетность [Электронный ресурс] : учеб. для вузов / Ю. И. Сагидов и др. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 340 с. – URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=544781>.
6. Васильева Л. С. Анализ финансовой отчетности : учебник / Л. С. Васильева, М. В. Петровская. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2019. – 274 с.
7. Вахрушина М. А. Анализ финансовой отчетности : учебник / М. А. Вахрушина, Н. С. Пласкова. – М. : Вузовский учебник, 2019. – 432 с.
8. Воронов К. Финансовый анализ. Некоторые положения методики [Электронный ресурс] / К. Воронов, О. Максимов // Портал Технологии корпоративного управления. – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/finances/section_29/article_817
9. Графова Г. Ф. Информационная база для объективной оценки финансово-экономического состояния предприятия // Аудитор. – 2018. – № 2. – С. 20-27.
10. Григорьева Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз : учебник для бакалавриата и магистратуры. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2019. – 486 с.
11. Илышева Н. Н. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие / Н. Н. Илышева, С. И. Крылов. – М. : Финансы и статистика, 2015. – 365 с.
12. Камысовская С. В. Бухгалтерская финансовая отчетность: формирование и анализ показателей [Электронный ресурс] : учеб. пособие / С. В. Камысовская, Т. Захарова. – М. : ФОРУМ, 2016. – 432 с. – URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=538222>.
13. Камышанов П. И. Финансовый и управленческий учет и анализ [Электронный ресурс] : учебник / П. И. Камышанов, А. П. Камышанов. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 592 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=791781>.
14. Макарьева В. И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации / В. И. Макарьева, Л. В. Андреева. – М. : Финансы и статистика, 2018. – 264 с.
15. Малугин В. А. Количественный анализ в экономике и менеджменте [Электронный ресурс] / В. А. Малугин, Л. Н. Фадеева. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 615 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=558504>.
16. Мингалиев К. Н. Теория и практика управления финансовой устойчивостью российских компаний : монография. – М. : Русайнс, 2018. – 272 с.
17. Михалёнок Н. О. К методологическим вопросам анализа вероятности банкротства экономического субъекта при неустойчивом или кризисном состоянии / Н. О. Михалёнок, О. В. Шнайдер // Вестник СамГУПС. – 2018. – № 1 (39). – С.48-55.
18. О формах бухгалтерской отчетности организаций [Электронный ресурс] : N 66н : Приказ Минфина РФ от 02.07.2010г. (ред. от 19.04.2019) / ЗАО «Консультант Плюс». – ИБ СПС Консультант Плюс.
19. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 [Электронный ресурс] : № 43н: Приказ Минфина РФ от 06.07.99 (ред. от 08.11.2010г.) / ЗАО «Консультант Плюс». – ИБ СПС Консультант Плюс.
20. Панков В. В. Прозрачность бизнеса и раскрытие информации в финансовой отчетности / В. В. Панков, В. Ф. Несветайлов, В. Л. Кожухов // Аудит и финансовый анализ. – 2019. – № 2. – С. 34-37.
21. Gorelik O. M., Koroleva Y. I. Expert evaluation of information potential efficiency by business structures // International Business Management. – 2016. – Т. 10. – № 10. – С. 1939-1942.
22. Саловська Л. В. Інформатизація суспільства та розвиток теорії бухгалтерського обліку // Збірник праць всеукр. науково-практ. конф. «Сучасний стан та перспективи розвитку державного контролю і аудиту в Україні / За заг. ред. проф. В. Д. Базилевича. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2009. – 439 с.
23. Слесар Т. М. Проблеми організації бухгалтерського обліку // unternehmung in der marktwirtschaft «everything in the name of science!» – Zurich (Switzerland), january 30, 2015. – С. 100-104.
24. Sytnik O. E., Kamenetskaya M. O. Consolidated and consolidated financial reporting //

SWorldJournal. – 2015. – Т. J21517. – № 2. – С. 78-82.

25. Taxes and taxation: manual for higher education institutions / under the editorship of D. G. Chernik; Ministry of Education and Science of Russian Federation. – М. : Urait, 2013.

26. Wiktorija Rosholjuk, Pawlo Dentschuk. Die rolle von berechnungsinformationen im managementsystem einer unternehmung in der marktwirtschaft / Unternehmung in der marktwirtschaft «everything in the name of science!» – Zurich (Switzerland), january 30, 2015. – С. 114-117.

© Насакина Л. А., 2020

L. A. Nasakina*

**Nasakina Lily Arkadiivna, candidate of economic Sciences, associate Professor*

Volga State University of Service, Togliatti

lilia.nasakina@yandex.ru

METHODOLOGY OF FINANCIAL ANALYSIS OF SMALL BUSINESS ENTITIES USING SIMPLIFIED FINANCIAL REPORTING

Keywords: liquidity; solvency; financial stability; simplified balance sheet.

In business activities in a market economy, the quality and timeliness of economic information determines business success, which is expressed in profit and capital growth. The available methods of analysis of the financial condition are based mainly on the indicators of the forms of accounting (financial) statements. In the theory of financial condition analysis, there are no methods that take into account the features of the accounting systems used. The article considers approaches to determining the main indicators of the financial condition of small enterprises that have the right to apply simplified accounting methods, including simplified accounting (financial) reporting. These approaches are based on the fact that the simplified balance sheet has a slightly different form in contrast to the usual form of the balance sheet, since it has enlarged items that include several accounting objects. In this regard, control ratios of indicators of ordinary and simplified reporting are presented to justify the algorithm for calculating indicators that characterize the financial condition. The proposed method of analysis is based on the regulated and existing author's methods of financial analysis, but reflects the features of accounting systems of small business organizations. The indicators calculated on the basis of the simplified balance sheet data fully allow us to assess the stability of the financial situation, the flexibility of the capital structure and the possibility of a constant excess of income over expenses in order to ensure solvency and create conditions for strengthening the financial potential of a small business organization and its positioning in the market.

УДК 336.77

В. В. Янов*

**Янов Виталий Валерьевич, доктор экономических наук, профессор
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
kaf_fin@tolgas.ru*

И. И. Можанова*

**Можанова Ирина Ивановна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
kaf_fin@tolgas.ru*

НАПРАВЛЕНИЯ МИНИМИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО РИСКА РЕГИОНАЛЬНОГО БАНКА

Ключевые слова: кредитный риск, региональный банк, кредитный портфель, качество ссуды, проблемные заемщики.

Расширена теоретическая и методическая база решения вопросов, связанных с минимизацией кредитного риска посредством оптимизации кредитной работы регионального коммерческого банка. Предметом изучения выступает совокупность проблем, связанных с оценкой кредитных рисков и их влиянием на эффективность банковской деятельности. Целью данного исследования является разработка рекомендаций по минимизации уровня кредитного риска регионального банка. В работе предложены направления снижения рисков кредитной деятельности регионального банка: совершенствование действующей методики оценки кредитоспособности клиентов банка посредством использования ряда качественных характеристик заемщика, позволяющих более точно определить категорию качества ссуды и отсеять «неудовлетворительных» заемщиков; внедрение и организация деятельности call-центра по работе с проблемными кредитами с целью снижения и контроля над уровнем текущей и будущей просроченной задолженности и, как следствие, минимизации кредитного риска банка.

Одним из факторов, влияющих на кредитную политику любого банка, является уровень кредитного риска. По данным Банка России, в течение последних пяти лет региональные банки продолжали замещать более рискованные виды операций менее рискованными, уходили в те отрасли, где размеры просроченной задолженности в портфеле были ниже среднерыночного показателя [28]. Даже в условиях рационарирования кредитных портфелей существует объективная необходимость снижения текущего уровня риска. Система кредитного риск-менеджмента исследуемого нами регионального банка в г.о. Тольятти отвечает общепринятым стандартам и не требует кардинального изменения. Для него не подходят методы снижения уровня кредитного риска, применяемые зарубежными банками, как, например, кредитные свопы, поскольку отечественный финансовый рынок, рынок производных ценных бумаг остается неразвитым в нашей стране. В данной ситуации предлагаемые мероприятия должны отличаться простотой и соответствовать принципам управления кредитными рисками.

Для минимизации кредитного риска регионального банка видится возможным внедрение следующих предложений:

- использование набора качественных характеристик заемщика в определении категории ссуды с целью выявления и отсеечения неудовлетворительных заемщиков на стадии поступления заявки на кредит;
- внедрение и организация функционирования call-центра по работе с проблемными ссудами с целью снижения и контроля над уровнем текущей и будущей просроченной задолженности и, как следствие, минимизации кредитного риска банка.

Для целей идентификации и установления уровня кредитного риска при

категоризации ссуды и отсекают неудовлетворительных заемщиков на стадии подачи заявки на кредит могут быть задействованы следующие качественные характеристики заемщика (табл. 1) [2].

Факторы, качественно характеризующие заемщика, можно разделить на несколько групп: характер бизнеса, кредитная история, судебные разбирательства, топ-менеджмент и персонал, бизнес-партнеры компании, отрасль экономики, качество документов по кредиту. После установления качества ссуды рассчитывается размер вероятных финансовых потерь банка.

Такое уточнение категории качества ссуды непосредственно может повлиять на качество кредитного портфеля и уровень принимаемых банком кредитных рисков. В исследуемом нами банке существует правило, что кредит выдается заемщику, на момент выдачи относящемуся либо к первой, либо ко второй категории качества. Таким образом, часть ссудной задолженности, находящейся на счете просроченных ссуд, которая на момент выдачи относилась к первой или второй категории качества, а с проведением анализа качественных характеристик заемщика классифицировалась в оставшиеся три категории, не выдавалась бы банком. Следовательно, уровень кредитного риска банка был бы ниже.

Таблица 1

Соотношение категории качества ссуды и качественных характеристик финансового состояния заемщика

Качественные характеристики состояния заемщика	Финансовое положение заемщика	Обслуживание долга		
		Хорошее	Среднее	Плохое
Хорошее	Хорошее	Стандартные I категория	Нестандартные II категория	Сомнительные III категория
	Среднее	Нестандартные II категория	Сомнительные III категория	Проблемные IV категория
	Плохое	Сомнительные III категория	Проблемные IV категория	Безнадежные V категория
Среднее	Хорошее	Нестандартные II категория	Сомнительные III категория	Проблемные IV категория
	Среднее	Сомнительные III категория	Проблемные IV категория	Безнадежные V категория
	Плохое	Проблемные IV категория	Безнадежные V категория	Безнадежные V категория
Плохое	Хорошее	Сомнительные III категория	Проблемные IV категория	Безнадежные V категория
	Среднее	Проблемные IV категория	Безнадежные V категория	Безнадежные V категория
	Плохое	Безнадежные V категория	Безнадежные V категория	Безнадежные V категория

Для апробации предлагаемой методики выделим из числа проблемных заемщиков 5 юридических лиц и 5 физических лиц и сравним присвоенную им кредитными специалистами категорию качества на момент выдачи кредита с категорией, присваиваемой по данной методике. Краткий перечень возможных качественных характеристик заемщика представлен в табл. 2.

Таблица 2

Качественные характеристики состояния заемщика

№	Юридические лица	Физические лица
1.	Отрасль экономики	Семейное положение
2.	Существенная зависимость от поставщиков и заказчиков	Место работы
3.	Уровень менеджмента	Образование
4.	Качество краткосрочных и долгосрочных планов компании	Наличие альтернативных источников погашения кредита

5.	Конкурентоспособность продукции	Социальная позиция
6.	Ведение в прошлом или наличие незавершенных судебных дел	
7.	Качество документов на кредит	

Каждой характеристике можно дать оценку «хорошо», «средне» и «плохо». Исходя из наибольшего количества характеристик, присваивается общая оценка состояния заемщика. Используемая система характеристик может быть расширена в зависимости от потребностей кредитных специалистов и сложности принятия решения по выдаче. Чем больше будет анализироваться характеристик, тем точнее будет произведена оценка состояния заемщика.

Результаты оценки заемщиков отобранных методом простой вероятностной выборки представлены в табл. 3.

Таблица 3

Категории качества заемщиков с использованием и без использования качественных характеристик

Тип заемщика	№ заемщика	Категория качества, присвоенная на момент выдачи ссуды	Категория качества на момент проведения оценки	Категория качества, присвоенная с использованием качественных характеристик	Решение о выдаче
Юридические лица	1 заемщик	1	3	2	выдавать
	2 заемщик	2	3	3	не выдавать
	3 заемщик	2	4	2	выдавать
	4 заемщик	2	5	3	не выдавать
	5 заемщик	1	5	3	не выдавать
Физические лица	1 заемщик	1	3	3	не выдавать
	2 заемщик	1	4	2	выдавать
	3 заемщик	2	5	2	выдавать
	4 заемщик	1	5	2	выдавать
	5 заемщик	2	5	3	не выдавать

Как видно из табл. 3 трем из пяти заемщиков – юридических лиц и двум из пяти заемщиков – физических лиц, имеющим просроченные платежи по кредитам, было бы отказано в кредите на этапе рассмотрения заявки. Таким образом, использование качественных характеристик заемщика при оценке его кредитоспособности позволяет на этапе выдачи кредита выявить возможных проблемных заемщиков. При этом снизился бы текущий уровень просроченной задолженности, что положительно бы повлияло на уровень кредитного риска банка.

Видится возможным разработка системы лимитов кредитования физических лиц на основе иерархического построения характеристик заемщика при оценке его кредитоспособности с целью ограничения принимаемых банком кредитных рисков, а также определения максимальной суммы кредита для того или иного заемщика. Все характеристики заемщика могут выстраиваться по степени важности и являться в анализе го-факторами для увеличения суммы кредита или stop-факторами для ее снижения или принятия решения о не выдаче кредита [12].

Помимо разработки инструментов снижения кредитного риска отдельных операций кредитования, для банка остаются актуальными вопросы сокращения существующего уровня просроченной задолженности физических лиц. Поэтому рекомендуется открытие call-центра по работе с проблемными кредитами. Данный центр подразумевает под собой трехуровневую систему непосредственной работы с заемщиками (рис. 1).

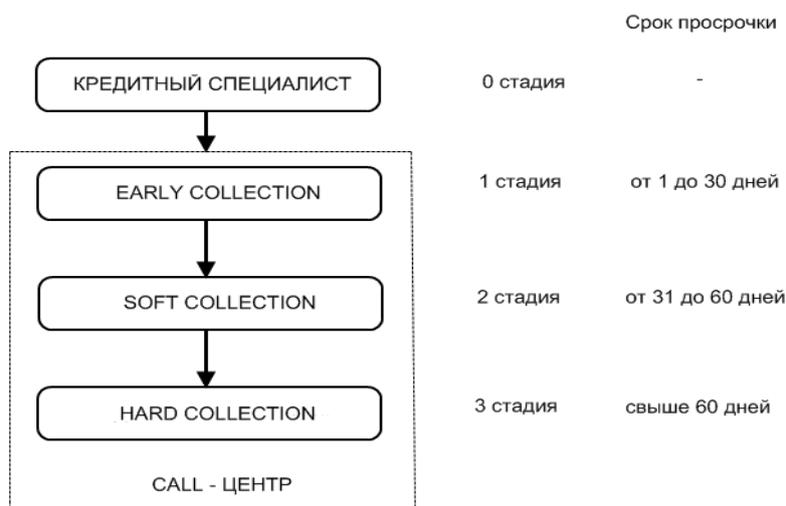


Рис. 1. Структура call-центра банка по работе с проблемной задолженностью

На нулевой стадии с клиентом работает ответственный кредитный специалист. В случае если заемщик не совершает платежа, кредитный специалист оперативно формирует краткую характеристику заемщика и передает ее в call-центр по работе с проблемными кредитами. Таким образом, задолженность поступает к специалисту отдела «early collection».

На первой стадии работы специалисты центра устанавливают контакт с неплательщиком, напоминают об обязательстве перед банком, выясняют причины, по которым он своевременно не внес платеж, прорабатывают дальнейшие сценарии работы (это могут быть пролонгации, реструктуризации и тому подобное). Несвоевременная оплата обязательств может быть связана с задержкой заработной платы либо забывчивостью клиента. Также на 1 стадии работы при необходимости подключают систему автодозвона до заемщика. Специалист «early collection» за несколько дней до погашения задолженности (внесения очередного платежа) может напоминать заемщику, у которого бывали случаи несвоевременного погашения задолженности, о необходимости внесения денежных средств. Исходя из практики кредитных организаций, внедривших у себя подобные call-центры, на 1 стадии работы просроченные платежи начинают погашать от 5 до 15% заемщиков.

Если платежи заемщиком продолжают не осуществляться, а срок просроченной задолженности превысил 30 дней, то заемщик передается специалистам «soft collection». На второй стадии за заемщиками закрепляется индивидуальный специалист. Если заемщик погашает просроченную задолженность, но в будущем снова не осуществляет своевременный взнос платежей, то работа с ним начинается сразу со второй стадии. Если платежи не осуществлялись более 60 дней, то заемщик передается специалистам «hard collection» [13].

На 2 и 3 стадиях подключаются специалисты, которые добиваются погашения задолженности, используя психологические методы воздействия и индивидуальный подход к заемщику. Эффективность применяемого метода воздействия зависит от конкретной ситуации и типа должника. В некоторых случаях одни способы просто неприменимы, в то время как другие могут дать нужный эффект. Успешное применение того или иного метода психического воздействия на заемщика часто связано с психотипом, манерой общения самого специалиста по взысканию. Важно постоянно помнить о необходимости гибкого использования специалистами call-центра типичных методов воздействия на должников, исходя из сложившейся ситуации. Контакт должен осуществляться не только с заемщиком, но и с его поручителями, родственниками и работодателем. Также некоторыми кредитными учреждениями используется такой метод, как официальное уведомление заемщика о необходимости погашения ссудной задолженности через участкового полицейского.

Один сотрудник может обзвонить до 70 заемщиков в день при восьмичасовом

рабочем дне. Таким образом, всех клиентов банка – физических лиц, имеющих просроченную задолженность, три специалиста call-центра смогут обзвонить за 14 дней. Результат же работы (то есть поступление платежей в счет погашения просроченной задолженности) может появиться на следующий день после начала работы call-центра. В среднем на практике грамотным специалистам call-центра по работе с проблемной задолженностью удастся добиться положительных результатов в тот или иной срок более чем в 75% случаев. Такая система позволяет поддерживать уровень просроченной задолженности, а значит и уровень кредитного риска коммерческого банка на приемлемом для него уровне.

Подобная структура может функционировать в рамках службы безопасности банка. Однако специалисты call-центра будут мотивированными к работе, поскольку их заработная плата складывается из оклада и процента от возвращенной суммы. При расчете эффективности организации call-центра будем исходить из численности в 4 сотрудника. Перечень обязательных затрат на организацию центра за 6 месяцев работы представлен в табл. 4.

Таблица 4

Затраты на организацию call-центра по работе с проблемной задолженностью

Виды затрат	Сумма, тыс. руб.
1. Организация рабочих мест	181,5
2. Фиксированная оплата труда	268,8
3. Процент от возвращенной проблемной задолженности (7%)	245
4. Услуги связи	86,4
ИТОГО	781,7

При расчете затрат на организацию рабочих мест учитывались расходы на офисную мебель и технику, канцелярские товары. При расчете расходов по оплате труда по фиксированной части заработной платы использовались минимальные ставки, используемые в банке. Процент от возвращенной проблемной задолженности устанавливается исходя из среднерыночных ставок коллекторских фирм Самарской области (чем выше срок просроченной задолженности, тем выше комиссионные ставки коллекторов). Минимальная ставка – 20% при просроченной задолженности не более 30 дней. При расчете затрат на услуги связи использовались базовые тарифы для корпоративных клиентов МРФ «Волга» ПАО «Ростелеком», действующие с 1 апреля 2018 года, учитывая использование специалистами call-центра как местной телефонной связи, так и IP-телефонии и звонков на мобильные телефоны (также в сумму включены единовременные расходы на подключение). В таблице не учтены возможные расходы на обучение специалистов центра.

Предположим, что за полгода работы call-центра платежи начнут поступать от минимального количества проблемных заемщиков, и за период в общем итоге сможет быть возвращено минимум около 3 500 тыс. руб. Тогда сумма чистого дохода банка составит 2 718,3 тыс. руб. При сопоставлении обязательных расходов и ожидаемого возврата просроченной задолженности можно говорить о том, что эффект от работы call-центра гораздо выше, чем затраты на его организацию.

При необходимости расширения работы по снижению уровня просроченной задолженности существует возможность уступки ссудной задолженности. Развитие рынка коллекторства в РФ характеризует достаточный охват кредитных организаций данными услугами. Однако, учитывая недостаточную законодательную урегулированность продажи долговых обязательств, а также довольно высокие комиссионные сборы, банкам затруднительно сотрудничать с коллекторами.

Таким образом, проведение предложенных мероприятий будет способствовать снижению уровня кредитного риска регионального банка, в частности сокращению просроченной задолженности и повышению качества кредитного портфеля. Предложенные мероприятия не являются высоко затратными и могут быть внедрены сотрудниками банка без привлечения специалистов по аутсорсингу. Мероприятия отличаются высокой гибкостью

и легким сопровождением и доработкой, что полностью отвечает принципам и задачам управления кредитными рисками.

Список литературы

1. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс] : федер. закон от 02.12.1990 № 395-1 : (ред. 17.12.2019) // КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
2. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности [Электронный ресурс] : федер. закон от 28 июня 2017 г. № 590-П (ред. от 16.10.2019) // КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
3. Абрамович В. А. Анализ кредитного портфеля коммерческого банка : учебник. – М. : ДИС, 2017 – 253 с.
4. Бувечич С. Ю. Экономический анализ деятельности коммерческого банка : учеб. пособие. – М. : Экономика, 2016. – 240 с.
5. Волков А. А. Управление рисками в коммерческом банке : практическое руководство. – М. : Омега-Л, 2016. – 160 с.
6. Лаврентьев Е. П. Анализ кредитного портфеля современного коммерческого банка : учебник. – М. : ЮНИТИ, 2016. – 208 с.
7. Меняйло Г. В. Управление кредитным портфелем банка : учебник по дисс. канд. экон. наук: 08.00.10. – М. : Воронеж, 2016. – 180 с.
8. Пашков А. И. Оценка качества кредитного портфеля // Бухгалтерия и банки. – 2018. – № 3. – С. 29-30.
9. Соколинская Н. Э. Проблемы менеджмента кредитного портфеля в современных условиях : учебник. – М. : Банковское дело, 2016. – 155 с.
10. Трушкина Л. Р. Оценка кредитного портфеля : учебник. – М. : ИНФРА, 2017. – 113 с.
11. Хасянова С. Ю. Кредитный анализ в коммерческом банке : учеб. пособие. – М. : Инфра-М, 2017. – 196 с.
12. Ковалев П. Идентификация – дактилоскопия кредитных рисков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http:// gaap.ru/articles/77256/](http://gaap.ru/articles/77256/).
13. Ковалев П. Стратегия кредитного риск-менеджмента [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// gaap.ru/articles/56689/](http://gaap.ru/articles/56689/).
14. Feschiyan D. Accounting Analysis of the Loan Portfolio of Banks and Feasibility of the Model for Credit Losses // University of National and World Economy. – Economic Alternatives, 2017, Issue 4, pp. 532-554.
15. Ball R., 2006. International financial reporting standards (IFRS): Pros and cons for investors. Accounting and Business Research, 36, pp. 5-27 (Supplement 1, Special Issue: International Accounting Policy Forum).
16. Bertomeu J., Magee R., 2011. From low-quality reporting to financial crises: Politics of disclosure regulation along the economic cycle. Journal of Accounting and Economics, 52, pp. 209-227.
17. Bushman M., Williams C., 2011. Accounting Discretion, Loan Loss Provisioning, and Discipline of Banks' Risk-Taking. Working paper, The University of North Carolina at Chapel Hill.
18. Filip B., 2015. The quality of bank loans within the framework of globalization. Procedia Economics and Finance, 20, pp. 208-217.
19. Marton J., Runesson E., 2017. Effects of accounting standards, enforcement and incentives. The British Accounting Review, 49, pp.162-180.
20. Regulation (EU) No. 575/2013 of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on prudential requirements for credit institutions and investment mediators (OJ L 176), art.178.

21. Sotirova E., Beev I., " Theoretical analysis on the effects due to the changes in the law element in the money sector", "The Economic Theory at the Beginning of the 21st Century - Achievements, Problems, Perspectives – Collection of papers from a scientific conference with international participation", PH "Science and Economics", Varna Economic University, 2005. – pp. 464-472.
22. Stoyanov St., Feschiyan, D., Rangelova, L., 2012. Bank accounting. UNWE Publishing Complex, Sofia.
23. Adzis A., Dunmore P., Tripe D. (2010) International Financial Reporting Standards (IFRS) and Income Smoothing Activities of Banks: Evidence from Australia and New Zealand Commercial Banks. Available: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1717307.
24. Bushman R., Williams Ch., 2012. Accounting discretion, loan loss provisioning, and discipline of Banks' risk-taking. Elsevier // Journal of Accounting and Economics. Elsevier, 54, pp.1-18.
25. Corona C., Nan L., Zhang G., 2015. Accounting Information Quality, Interbank Competition, and Bank Risk-Taking // Accounting Review, 90 (3), pp. 967-985.
26. Heba Abou El Sood, 2012. Loan loss provisioning and income smoothing in US banks pre and post the financial crisis // Elsevier: International Review of Financial Analysis, 25, pp. 64-72.
27. Kanagaretnam K., Lobo G. J., Yang D. H., 2004. Joint tests of signaling and income smoothing through bank loan loss provisions // Contemporary Accounting Research, 21(4), pp. 843-884.
28. В федеральных сетях: как выживают региональные банки (Аналитическое исследование РА «Эксперт»), 20.08.2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://raexpert.ru/researches/banks/fed_banks_2020/.

© Янов В. В., Можанова И. И., 2020

V. V. Yanov*

**Vitaly V. Yanov, Doctor of Economics, Professor*

Volga state University of service, Togliatti

kaf_fin@tolgas.ru

I. I. Mozhanova*

**Irina Mozhanova, Ph. D., associate Professor*

Volga state University of service, Togliatti

kaf_fin@tolgas.ru

DIRECTIONS OF MINIMIZING CREDIT RISK OF THE REGIONAL BANK

Keywords: credit risk, regional bank, loan portfolio, loan quality, problem borrowers.

This article expands the theoretical and methodological basis for solving issues related to minimizing credit risk by optimizing the credit work of a regional commercial bank. The subject of the study is a set of problems associated with the assessment of credit risks and their impact on the efficiency of banking. The purpose of this study is to develop recommendations to minimize the level of credit risk of a regional bank. The paper proposes ways to reduce the risks of lending activities of a regional bank: improving the current methodology for assessing the creditworthiness of bank customers through the use of a number of qualitative characteristics of the borrower, which make it possible to more accurately determine the category of loan quality and cut off "unsatisfactory" borrowers; implementation and organization of call-center activities for working with problem loans in order to reduce and control the level of current and future overdue debt and, as a result, minimize the bank's credit risk.

Дискуссии и обсуждения

УДК 330.45

Е. В. Медведева*

**Медведева Екатерина Викторовна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
Эл. адрес medvedeva.80@mail.ru*

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА ЗЕРКАЛЬНОЙ СТАТИСТИКИ В АНАЛИЗЕ РАСХОЖДЕНИЙ ДАННЫХ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Ключевые слова: статистика, зеркальная статистика, импорт, экспорт, таможенная стоимость.

Основной акцент в статье делается на применении метода зеркальной статистики, разработанного специалистами Института проблем рынка РАН, который заключается в сопоставлении и сравнении происходящих явлений и процессов в одной стране – России с соответствующими данными стран-партнеров, выявлении расхождений данных внешней торговли. Основной целью является определение причин отклонения данных. В статье проанализированы причины расхождений в данных взаимной торговли РФ со странами-партнерами. Применяя методiku зеркальной статистики, в целях проверки исходных данных, можно установить увеличение сумм возможных бюджетных потерь от недополучения таможенных платежей. Страны-участники мировой внешней торговли применяют его на практике, чтобы вовремя обнаруживать нарушения.

В настоящее время все чаще стала появляться информация о том, что, по расчетам специалистов Института проблем рынка РАН, в 2019 году по методике, разработанной Институтом, российский бюджет недополучил от таможенных органов около 35 миллиардов долларов. На тот момент, когда проводились исследования, были использованы данные системы таможенно-банковского валютного контроля Центрального банка России и метод «зеркальной статистики». В исследованиях применялись данные внешнеторговой деятельности, полученные от различных организаций: Федеральной таможенной службы, Центробанка, Евразийской экономической комиссии, Минфина России и других организаций. Рассмотрим значение данного метода во внешней торговле [5].

Для того чтобы увеличить достоверность данных о таможенной статистике внешней торговли России и обеспечения их международной сопоставимости, проводится обмен данными со странами-партнерами, исследуются расхождения о данных внешней торговли.

Зеркальная статистика – один из способов анализа данных, основной целью которого является повышение качества информации, формирующейся в статистике. Суть данного метода: сопоставить и сравнить национальные данные о каком-либо явлении с соответствующими данными стран-контрагентов, выявлении расхождений данных внешней торговли, например, России и прочих стран-контрагентов. Основной целью является определение причин отклонения данных [4, с. 128].

Практика показывает, что при сравнении общей суммы платежей и стоимости вывезенных из России товаров, задекларированных таможенными органами, можно определить, что общий объем заниженной стоимости при декларировании в 2019 г. составил около 44 миллиардов долларов. Посчитанное аналогичным образом занижение стоимости при импорте, по оценкам ИПР РАН, составило 42 миллиарда долларов. Также зачастую выявляется незарегистрированный импорт [3, 8]. С этих денежных средств не платятся таможенные пошлины и сборы, прочие платежи, уплачиваемые за таможенное оформление товаров и прочих активов и т.п. Такую ситуацию в практике называют контрабандой [15, с. 80].

Наличие расхождений в получаемых данных о внешней торговле России со странами-партнерами приводит к трудностям их применения в практике, а также их оценке, что вызвано разными причинами. Основные причины представлены на рис. 1.

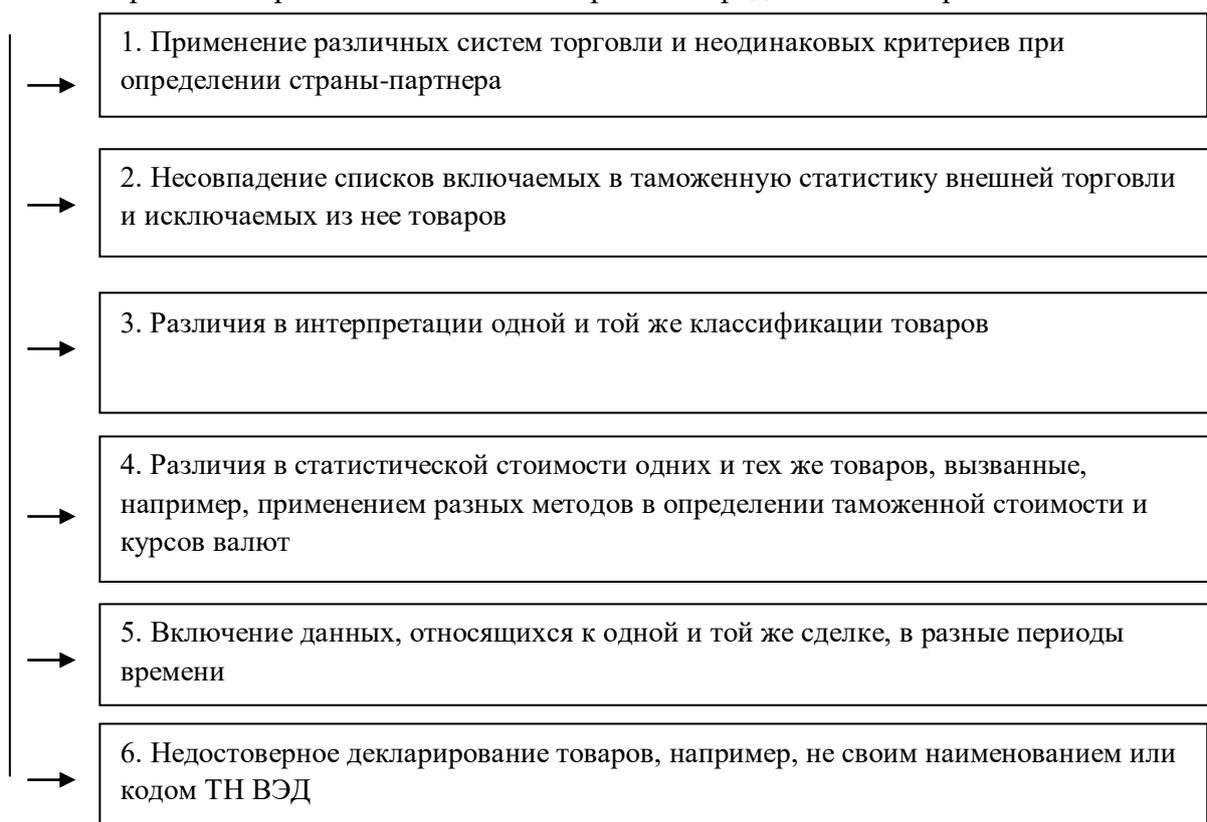


Рис. 1. Причины расхождений в данных взаимной торговле РФ со странами-партнерами

В соответствии с Приказом ФТС России «Об утверждении порядка ведения таможенной статистики внешней торговли Российской Федерации по субъектам Российской Федерации» от 11.09.2017 г. № 1447 (в ред. изм. от 18.03.2019 г.) основными данными для целей формирования данных таможенной статистики внешней торговли России считается информация, которая имеется в декларациях на товары, также информация, содержащаяся в статистических формах учета перемещения товаров в рамках взаимной торговли Российской Федерации с государствами ЕАЭС [2].

В исследованиях применяются данные внешнеторговой деятельности, которые предоставляет Федеральная таможенная служба, данные Центрального Банка России, Министерства финансов России и др. экономических субъектов [10, с. 59].

Представим применение метода «зеркальной статистики» на условном примере (табл. 1).

Таблица 1

Экспорт и импорт из Италии в Россию отдельных видов товаров

Товар	Экспорт из Италии в Россию			Импорт из Италии в России		
	вес, т.	стоим., тыс. долл.	Цена, долл./кг	вес, т.	стоим., тыс. долл.	Цена, долл./кг
Основа для томатной пасты	120	384	3,2	210	525	2,5
Томатная паста	180	918	5,1	130	481	3,7
Итого	300	1 302	4,34	340	1006	2,96

Чтобы произвести расчет абсолютных отклонений по количеству, цене и стоимости товаров, первым делом, абсолютные отклонения вычисляются по самому низшему элементу агрегации. Если таможенная служба располагает данными по 8 знакам товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности, расчет отклонений по стоимости товаров рассчитывается по этой позиции, потом по шести знакам, потом по четырем знакам ТН ВЭД товара товарной группы [13, 12].

Известно, что товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) состоит из больших наименований кодов, присваиваемых продукции, товарам и т.п. Необходимо правильно расшифровывать товарную номенклатуру внешнеэкономической деятельности, особенно при импорте – поставляемая продукция должна быть правильно классифицирована, если будет допущена ошибка, то сразу возникает расхождение с данными таможенных органов. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности состоит из цифр десятизначного кода и обозначает следующее (табл. 2).

Таблица 2

Расшифровка кода продукции по ТН ВЭД

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Группа									
Товарная позиция									
Субпозиция									
Подсубпозиция различных уровней									

Анализ расхождений при их количественной оценке, обусловленных воздействием изменения весовых параметров перемещаемых товаров, расчет осуществляется путем умножения средней цены страны контрагента на размер отклонения количества (разница между весом страны (Италии) и весом России).

Расчет занижения за счет средних цен рассчитывается путем умножения российских данных о количестве на размер расхождений в средних ценах. Расчет расхождений данных представим в табл. 3.

Таблица 3

Расчет расхождений данных

Товар	Расхождение данных			Расхождения стоимости, обусловленные разницей	
	вес, т.	стоим., тыс.долл.	цена, долл./кг	по кол-ву	по цене
Основа для томатной пасты	90	+141	-0,7	288	-147
Томатная паста	-50	-437	-1,4	-255	-182
Итого:	+40	-296	-1,38	173,6	-469,2

Анализ данных показал, что основополагающим фактором, обусловившим расхождение данных, является занижение таможенной стоимости на 147 тыс. долл. по товару «основа для томатной пасты» и занижение на 182 тыс. долл. товару «томатная паста».

Таким образом, применяя методику зеркальной статистики, в целях проверки исходных данных, можно установить увеличение сумм возможных бюджетных потерь от недополучения таможенных платежей. Страны-участники мировой внешней торговли применяют его на практике, чтобы вовремя обнаруживать нарушения. Данный метод применялся давно, в период СССР, Министерством связей СССР.

В настоящее время разработанная Институтом проблем рынка РАН методика разрешает проследить полноту собираемости таможенных платежей в онлайн-режиме и своевременно взимать недоимки. Также методика позволяет увидеть каждого конкретного

декларанта и устанавливает точные маршруты передвижения товарно-материальных ценностей.

Список литературы

1. Российская Федерация. Законы. Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон № 282-ФЗ : утв. Гос. Думой РФ 29 ноября 2007 г. // Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Российская Федерация. Приказы. Об утверждении порядка ведения таможенной статистики внешней торговли Российской Федерации по субъектам Российской Федерации» [Электронный ресурс] : приказ № 1447: утв. ФТС РФ от 11.09.2017 г. (в ред. изм. от 18.03.2019 г.) // Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Бабенко К. И. Анализ представления таможенной статистики внешней торговли таможенными службами России и Великобритании [Электронный ресурс] // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2016. – № 1-2. – С. 5-13. – URL: <https://elibrary.ru/> – Дата публикации: 10.02.2016.
4. Беляева Е. Н. Таможенная статистика : учеб. пособие / Е. Н. Беляева, О. Е. Кудрявцев ; под общ. ред. С. Н. Гамидуллаева. – СПб. : Троицкий мост, 2011. – 160 с.
5. Валиев В. М. Проблемы сопоставимости данных во взаимной торговле [Электронный ресурс] / В. М. Валиев, А. О. Кожошев, М. М. Мехдиев, Ф. О. Мамедов // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 12-1. – С. 140-148 // URL: <https://elibrary.ru/>.
6. Вашкевич Ю. Б. Зеркальная статистика во внутриинтеграционной торговле таможенных союзов: причины несоответствия // Управление в условиях глобальных мировых трансформаций: экономика, политика, право : сб. научных трудов. – 2017. – С. 257-261. – URL: <https://elibrary.ru/>.
7. Владимирова А. В. Влияние асимметрии зеркальной статистики на результаты сетевого анализа внешней торговли стран Юго-Восточной Азии // Юго-Восточная Азия: актуальные проблемы развития. – 2019. – Т. 2. – № 3 (44). – С. 57-70. – URL: <https://elibrary.ru/>. – Дата публикации: 10.08.2019.
8. Глубокова В. С. Опыт использования зеркальных сопоставлений как инструмент повышения качества статистики прямых инвестиций // Статистика – язык цифровой цивилизации : сб. докладов II Открытого российского статистического конгресса. В 2 т. – 2018. – С. 36-43. – URL: <https://elibrary.ru/>.
9. Дробышева К. В. Эффективность применения метода зеркальной статистики в оценке объемов серого экспорта российских водных биоресурсов в Японию в 2013-2017 гг. // Дни науки : сб. материалов научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых учёных. В 3 ч. – 2018. – С. 122-124. – URL: <https://elibrary.ru/>.
10. Куприна С. С. Зеркальная статистика как метод борьбы с теневой экономикой / С. С. Куприна, О. Н. Головинов // Оценка социально-экономического развития: опыт и перспективы : тезисы докладов и выступлений III Международной научно-практической конференции студентов и молодых ученых / под общ. ред. О. Н. Головинова. – 2019. – С. 57-59. – URL: <https://elibrary.ru/>.
11. Лосев А. А. Аналитический инструментарий оценки эффективности российского импорта товаров и услуг и система индикаторов эффективности импортозамещения : монография / А. А. Лосев, С. А. Посашков, В. И. Соловьев и др. – М., 2018.
12. Максимова Т. Г. Расхождение в зеркальной статистике в международной торговле между Россией и Скандинавскими странами / Т. Г. Максимова, Э. Р. Ризванова // Экономика. Право. Инновации. – 2016. – № 2. – С. 17-21. – URL: <https://elibrary.ru/>.
13. Митькова Н. В. Анализ товарооборота России и Великобритании с применением методики зеркальной статистики // Студенческий вестник. – 2020. – № 35-2 (133). – С. 12-14. – URL: <https://elibrary.ru/>.

14. Ризванова Э. Р. Проблемы таможенного учета и обложения импорта товаров в Норвегии / Э. Р. Ризванова, С. И. Шаныгин // Экономика. Право. Инновации. – 2019. – № 1. – С. 16-19. – URL: <https://elibrary.ru/>.

15. Соболева С. А. Зеркальная статистика внешней торговли как инструмент анализа теневой экономики [Электронный ресурс] // Проблемы современной экономики. – 2017. – № 2 (62). – С. 80-81. – Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

16. Трошина Л. Н. Зеркальные сопоставления импорта в статистике внешней торговли / Л. Н. Трошина, М. А. Кислицина // Деньги и кредит. – 2008. – № 2. – С. 32-34. – Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

17. Єлісеєва О. К. Статистичний аналіз сезонно скоригованих обсягів зовнішньої торгівлі за товарною структурою у 2018 році // Формування ринкових відносин в Україні. – 2020. – № 3 (226). – С. 84-91. – URL: <https://elibrary.ru/>. – Дата публикации: 15.03.2020.

18. Bezrukova T. L., Morkovkina S. S., Russia B. B., Shanin I. I., Popkova E. G. Methodological approach to the identification of predictive models of socio-economic processes for investment and innovative development of enterprises // World Applied Sciences Journal. – 2013. – Т. 27. – № 11. – С. 1443-1449.

19. Mihaylyuk O. V., Lobun'ko S. I. Economic interests in insurance relations // SWorldJournal. – 2015. – Т. J21517. – № 2. – С. 93-98.

20. The OECD Glossary of Statistical Terms – URL: <https://stals.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=2789> (дата обращения: 08.12.2020).

21. Shemchuk M. Y. Comparison of foreign trade data between Poland, Slovakia and Ukraine: Market Relationship Development in Ukraine. – 2020. – № 3 (226). – С. 92-96.

© Медведева Е. В., 2020

E. V. Medvedeva*

**Medvedeva Ekaterina Viktorovna, PhD in Economics, Associate Professor
Volga State University of Service, st. Togliatti
e-mail medvedeva.80@mail.ru*

APPLICATION OF THE METHOD OF MIRROR STATISTICS IN ANALYSIS OF DIFFERENCES OF FOREIGN TRADE DATA

Keywords: statistics, mirror statistics, import, export, customs value.

The main focus of the article is on the use of the mirror statistics method, developed by specialists from the Institute of Market Problems of the Russian Academy of Sciences, which consists in comparing and comparing the phenomena and processes in one country - Russia with the corresponding data of counterpart countries, identifying discrepancies in foreign trade data. The main goal is to determine the reasons for data rejection. The article analyzes the reasons for discrepancies in data on mutual trade between the Russian Federation and partner countries. Applying the method of mirror statistics, in order to check the initial data, it is possible to establish an increase in the amount of possible budget losses from the shortfall in customs payments. Countries participating in world foreign trade apply it in practice in order to detect violations in time.