

The background of the entire cover is a blue-toned wireframe illustration of a city skyline. Several skyscrapers of varying heights and shapes are depicted using a grid of white lines, creating a transparent, architectural look. The perspective is from a low angle, looking up at the buildings, which are set against a dark blue gradient background.

May 31th 2017

International Conference on Management, Entrepreneurship and Sustainability

Conference Proceedings

**Scientific public organization
Professional Science |
OTTAWA, CANADA, 2017**

UDC 00
LBC 2

Editors

Natalya Krasnova | Managing director SPO “Professional science”

Yulia Kanaeva | Logistics Project Officer SPO “Professional science”

International Conference on Management, Entrepreneurship and Sustainability:
Conference Proceedings, May 31th, 2017, Ottawa, Canada: Scientific public organization
“Professional science”, 2017. 215 p.

Presenters outline their work under the following main themes: economics, business,
management, entrepreneurship, sustainability.

The conference is well attended by representatives from more than 5 universities from 3
different countries all over the world and with participation of higher education institutional
policymakers, governmental bodies involved in innovating HE, deans and directors, educational
innovators, university staff and umbrella organizations in higher education.

www.scipro.ru

UDC 00
LBC 2

ISBN 978-1-370-43011-6



- © Article writers, 2017
- © Sole proprietorship N.A. Krasnova, 2017
- © Publisher: Smashwords, Inc., USA, 2017

All rights reserved

TABLE OF CONTENTS

SECTION 1. ECONOMIC DEVELOPMENT AND POVERTY ISSUES 5

Kamshibayev E. Influence of Human potential for Development of economy 5

Skokov R., Trubach Y., Urusov E. Strategic development of the state alcohol holding 17

SECTION 2. SMALL BUSINESS PROBLEMS AND REGULATIONS 26

Volkova A., Guzeev S., Zubanov M. Problems of development of small and medium enterprises in the old industrial cities 26

SECTION 3. DEVELOPMENT ECONOMICS AND INTERNATIONAL ECONOMICS 34

Marisenkova N.Y., Tsekoeva F.K. Asian model of land use and land management 34

Shakhurdin A.V. Assessment and strategies for minimizing country risks in foreign economic activity 46

SECTION 4. PUBLIC SECTOR AND BUREAUCRATIC OPERATIONAL PERFORMANCE 57

Mamyan N. Assessment of the effectiveness of municipal management 57

SECTION 5. INNOVATION TECHNOLOGY IN EMERGING MARKETS 64

Gosteva O.V., Boyko A.A. Forms of association of market participants, as the need to improve the efficiency of the transfer of innovation 64

Larin S., Lazareva L. Substantiation toolkit of expert quality assessment innovative program projects 73

Makeeva A., Sysoeva A. The use of bank cards by the category of students 83

Zlygostev V. Management in Japanese. Visualization of products and ready meals as one of the most effective tools of modern Japanese marketing 90

SECTION 6. COMPETITION, MARKET STRATEGIES, RELIABLE, AND SUSTAINABLE ENERGY 117

Absurasulova Dj. Intelligence-based Modernization in Power Sector: Korean Path Of Transition Towards Smart Grid 117

SECTION 7. ORGANIZATIONAL MANAGEMENT, HUMAN RESOURCES, AND DIVERSITY **122**

- Berlimova D.G., Tolmachev A.V. Effectively managing personal time in the modern world 122
- Chernousova A.S., Iskandaryan G.O. Rulebook effective manager 130
- Misyura T.V., Tolmachev A.V., The main factors influencing career development and career 135

SECTION 8. LEADERSHIP, MANAGEMENT AND ETHICS **141**

- Logvinova V., Lobov A. The objective necessity of change management on the enterprise during mergers and acquisitions 141
- Zagorodnikova A., Stepanova O. The professional image model of a sport coach 149

SECTION 9. ACCOUNTING AND FINANCIAL MANAGEMENT IN ORGANIZATIONS **156**

- Gerasimenko O. Practical aspects of estimating the cash flow of an agricultural organization 156
- Pakhomova Yu., Kudryavtseva N. N. Model of system of innovative management of the enterprise of services 168
- Zernova L., Ilyna S. Overview of methodological approaches to the definition of a company's creditworthiness 175
- Zhuckovskaya I., Kadgayeva S. The Primary immunodeficiency of the person: problems, economic and social consequences 189

SECTION 10. MACROECONOMICS AND MICROECONOMICS **206**

- Milko O. A. The nature and development of the category of "import substitution" in economic science 206

SECTION 1. ECONOMIC DEVELOPMENT AND POVERTY ISSUES

UDC 331.107

Kamshibayev E. Influence of Human potential for Development of economy

Влияние человеческого потенциала для развития экономики

Kamshibayev Ermek Yesimbekovich,

Doctor of Economics, Full Professor, Department of Finance and Accounting,
East Kazakhstan State University

Камшибаев Ермек Есимбекович,

Доктор экономических наук, профессор кафедры «Финансы и учет»,
Восточно-Казахстанский государственный университет

Abstract: In the course of formation of modern society the huge role is played by the person, being a fundamental factor of development of productive forces and economic growth. This circumstance amplifies in connection with the entry of world community into an era of globalization and new technologies.

Keywords: Human potential, economic growth.

Аннотация: В процессе становления современного общества огромную роль играет человек, являющийся основополагающим фактором развития производительных сил и экономического роста. Данное обстоятельство усиливается в связи с вступлением мировой общественности в эпоху глобализации и новых технологий.

Ключевые слова: Человеческий потенциал, экономический рост.

Эффективным считается все то, что в наибольшей мере способствует решению стоящих перед обществом экономических и социальных задач. Эффективность экономики отражает взаимообусловленность затрат общественного труда и получаемого обществом полезного результата в виде материальных благ и услуг. Государство способно влиять на общий уровень эффективности экономики через ценовую, бюджетно-налоговую, таможенную политики, а также через систему государственных расходов в виде госзаказов или различных форм поддержки. Крайне важное значение имеет социальный эффект для развития экономики. Он выражается в том, что вложения в социальную сферу способствуют повышению уровня знаний и культуры людей, укреплению их здоровья, увеличению свободного времени. Социальная

эффективность проявляется также в положительном влиянии увеличивающихся вложений в социальную сферу на функционирование производственных предприятий.

Таким образом, инвестиции в социальную сферу представляют целенаправленное формирование политики человеческого развития, то есть человеческого потенциала, так называемого ресурса «К» (от английского know ledge – знание). Человеческий потенциал – это возможность приобретения знаний, творческий потенциал, физическое, морально-психологическое и социальное здоровье, духовные качества, способность к мобильности человека, то есть совокупность свойств, способных обеспечивать получение дохода владельцу («носителю») человеческого потенциала и увеличение прибыли предпринимателю. В определенном смысле под «носителем» можно рассматривать как отдельного индивида, предприятие, так и государство в целом. В любом случае рост доходов положительно отражается на уровне государства.

Носитель человеческого потенциала является и его владельцем, поэтому использование человеческого потенциала контролируется в определенной степени его владельцем. Для формирования человеческого потенциала недостаточно материальных средств, необходимы труд носителя этого потенциала, а также духовные и культурные вложения семьи и общества. Человеческий потенциал нельзя отделить от его владельца, поэтому он менее ликвиден.

Соответствие человеческого потенциала требованиям экономической и научно-технической ситуации позволяет обеспечить эффективность экономики в целом, а также предприятий и организаций. Поэтому на современном этапе важнейшей задачей становится управление процессом инвестирования в развитие человеческого потенциала. Программы социального расходования предполагают разработку комплекса мероприятий по улучшению структуры человеческого потенциала, выявление приоритетных направлений, расчет

инвестиционных затрат. Данные инвестиции повышают производительность труда, способствуют устойчивому экономическому росту.

В последнее время ученые разных стран неоднократно предпринимали попытки определить и количественно выразить степень экономической эффективности вложений в развитие человеческого потенциала и на этой основе предложить меры, реализация которых повысила бы коэффициент полезного действия. Стратегическое значение такой задачи очень велико.

Для определения эффективности вложения в развитие человеческого потенциала целесообразно рассчитать эффективность образования на макроуровне (ЭО) и показатели интеллектуалоемкости (Ие) производства в Республике Казахстан за последние годы:

$$2014 \text{ год: } \text{ЭО} = 3776,3 / 131,4 = 28,7$$

$$2015 \text{ год: } \text{ЭО} = 4611,9 / 159,7 = 28,9$$

$$2016 \text{ год: } \text{ЭО} = 5542,4 / 185,8 = 29,8$$

Следовательно, по Республике Казахстан происходит увеличение размеров ВВП в расчете на 1 тенге образовательного фонда.

$$2014 \text{ год: } \text{Ие} = 131,4 / 3776,3 = 0,0347$$

$$2015 \text{ год: } \text{Ие} = 159,7 / 4611,9 = 0,0346$$

$$2016 \text{ год: } \text{Ие} = 185,8 / 5542,4 = 0,0336$$

Следовательно, на каждую единицу ВВП образовательный фонд снижается. Это является негативной тенденцией для республики, так как для развитых стран характерно увеличение данного показателя в динамике. Это говорит о недостаточном внимании к развитию образовательного потенциала в нашей республике.

Таким образом, в основе концепции человеческого потенциала получило развитие исследование экономической эффективности вложения в сферы образования, исследований и разработок. Полученные в ходе исследования результаты возможно использовать для обоснования затрат на развитие человеческого потенциала. В соответствии с этим подходом человеческие ресурсы имеют специфику, например их воспроизводственный оборот в

несколько раз превышает средние сроки оборота основных средств. Экономическая отдача вложения средств в человеческий потенциал имеет некоторые особенности. Так, если основной капитал после его обновления с течением времени неизбежно ждет «износ фондов», то производственная ценность работников со временем наоборот возрастает. По своей величине человеческий потенциал и вложения в него элементов национального богатства возрастают опережающими темпами.

Проведенные ранее научные исследования убедительно доказали, что человеческий потенциал увеличивает экономический потенциал общества и является одной из объективных предпосылок современного производства, базирующегося на принципах интенсификации, использования достижения науки и техники.

В силу сказанного проблемы экономики и образования привлекают все больше внимания на уровне государства, поскольку в огромной степени расширились экономические функции результатов развития человеческого потенциала. В ряде западных стран государство стало крупнейшим предпринимателем, владеет огромными промышленными комплексами и поэтому непосредственно заинтересовано в повышении экономической эффективности инвестиций в человеческие ресурсы.

Вложения в развитие человеческого потенциала позволили сформировать в развитых странах интеллектуальный потенциал, который создал предпосылки развития в этих странах сильного экспортного потенциала с доминированием наукоемкой, высокотехнологичной продукции на основе ресурсосберегающих и экологически чистых технологий.

Таким образом, в современных условиях развитие человеческого потенциала обеспечивает экономическую эффективность на различных уровнях: национальном, предприятия, личности. При этом меры, направленные на развитие человеческого потенциала через цепь рыночных взаимодействий, неизбежно ведут к экономическому росту в стране.

Главным объектом исследований проблем человеческого потенциала является экономика образования. Считается, что инвестиции в образование обеспечивают наибольшую часть от вложений в развитие человеческого потенциала (более 30%) прироста национального дохода. Выигрыш от вложения в образование значительно превышает прибыльность вложений в основной капитал.

Именно поэтому в Стратегии «Казахстан – 2030» отмечено, что развитие образовательного, духовного потенциала является приоритетной долгосрочной задачей. В настоящее время республика вступает в новый этап своего развития. И от проведения реформ в социальной сфере зависит благосостояние населения страны и экономический рост.

Таким образом, на современном этапе человеческий потенциал является одной из составляющих эффективного развития экономики. Ниже будет рассмотрено эффективное использование человеческого потенциала на уровне государства, предприятия и человека, поскольку «носитель» или субъект, вкладывающий ресурсы (финансовые средства, труд) в развитие человеческого потенциала получает доходы от его использования. В связи с этим использование человеческого потенциала способно принести для страны большие экономические выгоды на уровне государства, предприятия и личности.

Образование, являясь одним из факторов, способствующих экономическому росту, одновременно может вызвать снижение таких негативных явлений как безработица и бедность. Институциональная безработица в период рыночных преобразований была вызвана тем, что структура профессий, уровень квалификации и другие характеристики рынка отставали от потребности производственной и непроизводственной сфер деятельности.

При этом для предотвращения отрицательного воздействия этих факторов достаточно обеспечить высокий уровень общеобразовательной подготовки рабочей силы. Экономическая ценность, следовательно, признается не столько за узкой квалификацией, сколько за общими знаниями, навыками мышления,

способностями эффективно решать сложные проблемы, позволяющими работнику быстро приспосабливаться к непрерывно меняющимся условиям экономической и социальной жизни (важна не столько информация, полученная за время учебы, сколько навыки и умение обращаться с нею). Учащимся поэтому могут быть предоставлены широкие возможности выбора учебных курсов по их усмотрению. Отсюда – та особая роль, которая отводится сторонниками концепции «человеческого потенциала» его подготовке непосредственно на рабочем месте. Желательными считаются децентрализованные формы управления образованием и «квазирыночные» методы его финансирования. Медленные темпы демографического роста в большинстве стран означают, что экономический рост будет достигаться главным образом благодаря повышению производительности труда, а не за счет увеличения численности рабочей силы. Производительность работников тесно связана с уровнем капиталовложений, ее можно сделать еще выше благодаря инвестициям в человеческий потенциал посредством развития образования и обучения научно-исследовательской деятельности.

Образование способствует более продуктивному труду каждого отдельного работника, поскольку приобретенные знания делают его способным к такому труду, результаты которого представляют большую ценность и в связи с этим имеют высокую оплату. Образование увеличивает производительность работника на рабочем месте (в единицу времени он производит больше, чем его необученный коллега). Таким образом, образование как источник экономического роста заключается, во-первых, в повышении научно-образовательного потенциала страны, во-вторых, в увеличении производительности труда во всех отраслях экономики, в-третьих, в получении больших норм отдачи за счет использования достижений научно-технического прогресса.

Охрана труда также является главным фактором повышения производительности труда на предприятиях. Охрана труда - это система правовых, организационных, технических, санитарно-технических мер,

направленных на обеспечение безопасности для жизни и здоровья населения. Основное техническое мероприятие по охране труда - конструктивная защита, учитывающая анатомические, психофизиологические данные человека. Вложения в охрану труда являются одним из источников экономического роста. Производительность труда будет расти благодаря улучшению стимулов к более качественной работе, отдача от инвестиций в охрану труда проявляется в повышении производительности труда на промышленных и сельскохозяйственных предприятиях [103]. Противоречивое влияние научно-технического прогресса на условия труда в большинстве развитых стран вызвало повышение внимания к вопросам охраны труда, привело к постепенному изменению стратегии в этой области – наиболее социально эффективным направлением становится всесторонний учет гигиенических, физиологических, психологических и эстетических требований на стадии научных разработок, проектирования и производства оборудования. Методы регулирования отношений по охране труда в разных странах различны. В США наряду с федеральными актами (техническими стандартами) имеется значительное разнообразие норм по охране труда по штатам. В Великобритании общие правила по охране труда регулируются общегосударственным законом, который конкретизируется во многих отраслях нормами по технической безопасности.

Отдача от развития человеческого потенциала, помимо превращения человека в более продуктивного работника, заключается в развитии в нем «предпринимательских» способностей, преобразует его в более умелого организатора. В данном случае эти способности уже должны вводиться в производственную функцию не как самостоятельный фактор или как качественная характеристика труда, а как переменная, от которой зависит скорость распространения достижений научно-технического прогресса.

Безусловно, предпринимательские способности в большей степени воздействуют на повышение производительности труда, поскольку такой работник преломляет свои знания на рабочем месте. Такой работник может принести предприятию большую выгоду, как в финансовом плане, так и в виде

повышения имиджа учреждения через свои внешние связи. Так например, ученый (занимающийся определенными разработками), имея предпринимательские способности, результаты своего труда, во-первых, может выгодно продать, что в интересах любого учреждения, а во-вторых, повысить рейтинг предприятия.

В рыночных условиях работник с предпринимательскими способностями, занимая руководящую позицию, может использовать свои способности в целях развития предприятия. Такой руководитель, безусловно, будет очень экономно распределять как интеллектуальный потенциал своих кадров, так и материальные ресурсы учреждения.

Таким образом, эффективность работы такого работника связана со способностью принимать правильные решения, а также выражается в умении критически оценивать поступающую информацию и на этой основе сознательно перераспределять свои материальные ресурсы и ресурсы своего времени в соответствии с изменившимися условиями.

В соответствии со сказанным особенность человеческого потенциала состоит не только в том, чтобы накапливать уже имеющиеся «старые» знания и навыки, но и в том, чтобы передавать учащимся и повышать способность к восприятию и использованию на практике новых научных идей, новых технических орудий, новых методов производства. Образовательный потенциал, как полагают ученые, сокращает временной лаг между открытием и его всеобщим применением, или другими словами укорачивает разрыв между теоретическим и практическим уровнем развития технологий.

Кроме того, лица с высоким интеллектуальным потенциалом быстрее ориентируются в изменениях, происходящих в области науки и техники. Такие люди первыми внедряют продукцию ноу-хау в своей производственной и потребительской деятельности. Образование развивает в работнике новаторские способности, делает его более изобретательным и инициативным, это также должно содействовать ускорению технического прогресса. Ускоряя же темпы

развития науки и техники, образование тем самым повышает общественную производительную силу труда.

В силу того, что высококвалифицированные кадры эффективнее приспособляются к модифицирующимся условиям производства, повышается адаптационный потенциал экономики. Немаловажно, что вследствие быстрого внедрения последних достижений науки и техники выигрывают не только производители, но, в известной степени, и экономика в целом.

Таким образом, до всех производителей и потребителей новации начинают доходить быстрее. Сокращая дорогу от открытия до его практического освоения, образование повышает общественную производительность труда, стимулирует экономический рост.

В последнее время довольно активно стал разрабатываться вопрос о взаимодействии между квалификацией, развитием науки и техники и экономическим ростом. В течение последнего десятилетия XX века произошли изменения в отраслевой структуре мирового хозяйства. В частности, происходит последовательный переход от высокой доли сельского хозяйства, добывающей промышленности, обрабатывающих отраслей (которые доминировали в структуре мировой торговли) к капиталоемким и материалоемким отраслям (металлургия, химическая промышленность), и, безусловно, к наукоемким отраслям, выпускающим продукцию на основе высоких технологий. Безусловно, образование может увеличивать не только скорость, с которой распространяются достижения НТП, но и скорость, с которой совершаются научные открытия, то есть повышается темп научно-технического прогресса.

В Республике Казахстан использование человеческого потенциала для развития экономики заключается в стабилизации и развитии промышленного производства, которое в свою очередь может быть достигнуто путем реализации следующих основных направлений:

Во-первых, ростом производства и ускоренным развитием обрабатывающей промышленности, повышением платежеспособного спроса.

Во-вторых, развитием экспортоориентированных производств в условиях колебаний конъюнктуры мирового рынка продукции традиционного казахстанского экспорта.

Развитие рыночных отношений в Казахстане вызвало необходимость адекватной перестройки информационного обеспечения. В то же время на сегодня в республике недостаточно развит рынок информационных продуктов и услуг, поскольку в области информатизации слабо развита инфраструктура распространения информации, невелика прослойка специалистов, работающих в информационной сфере [1].

Таким образом, дальнейшее развитие науки и техники сейчас уже немыслимо без высокообразованных кадров ученых, инженеров и техников. Они служат поставщиками новых идей, от них во многом зависит практическая реализация сделанных открытий. Образование, следовательно, выступает как необходимая предпосылка, как один из двигателей научно-технического прогресса и экономического развития стран.

Существуют значительные блага при рентабельном использовании человеческого потенциала и на уровне личности. Прежде всего, рост отдачи от образования выражается в повышении заработной платы. Отдача от образования главным образом видится в неравенстве заработной платы среди работников с высшим и средним образованием. Так, в странах Центральной и Восточной Европы отдача от образования росла очень высокими темпами. Разница в заработной плате работников с высшим и средним образованием в некоторых странах, заметно продвинувшихся на пути реформ, в последнее время выросла почти вдвое. Польша служит удачным примером: до начала реформ работник с высшим образованием зарабатывал на 35% больше, чем работник со средним образованием. В настоящее время разница в заработной плате выросла до 75%. В результате столь быстрой корректировки отдача от образования в рассматриваемых странах в настоящее время соответствует показателям, характерным для развитых рыночных стран.

При повышении образовательного потенциала значительно активизируется территориальная и профессиональная мобильность. Развитие человека как личности, общее повышение уровня образования и культуры, наличие определенного уровня квалификации ведут к оценке своих возможностей, к пересмотру своих позиций. Образованный человек, развивая свои умения и навыки, находится в постоянном поиске, с одной стороны, более интересной работы, а с другой, возможности к переходу к более высокооплачиваемой работы. В связи с этим активизируется территориальная и профессиональная мобильность. При этом в рамках государства необходимость оптимизации человеческих ресурсов и территориального разделения общественного труда является существенным фактором повышения экономической эффективности производства. Тем более, что в современных условиях возрастают проблемы усиления урбанизации, сосредоточения основной массы населения в крупных городах-мегаполисах.

Образованные люди первыми реагируют на появление новых товаров, рациональнее строят свой бюджет, то есть повышается активность потребительской деятельности. Безусловно, человек с высоким уровнем квалификации, получая более высокую оплату за свой труд, проявляет большую активность в своей ежедневной потребительской деятельности. Естественно, что такие люди, обладая обширными знаниями, первыми реагируют на появление новых товаров. Приобретенные знания позволяют сравнить качество новой продукции со старой, а также соответствие качества товара его цене. Поэтому высокий уровень образовательного потенциала позволяет, учитывая все характеристики, рациональнее строить свой бюджет. На макроуровне это выражается в увеличении совокупного спроса. Одновременно открывается доступ к новым культурным ценностям, более содержательным и разнообразным становится отдых. Образованные люди имеют более высокий уровень жизни, следовательно, они могут обеспечить себе выезд в другие страны для совершенствования культурно-мировоззренческих ценностей. Интеллектуально развитые люди, как правило, обладают значительным опытом, знаниями,

культурой, для них характерны такие качества как любознательность, способность к познанию, терпимость, что предполагает постоянный поиск нового как в отдыхе, в ощущениях, так и в необходимости развития новых культурных ценностей. При увеличении уровня образования значительно улучшается состояние здоровья, сокращается заболеваемость и смертность. На уровне личности вложение инвестиций в здоровье предполагает создание условий для интеллектуального и физического развития, а также приобретение определенной профессии или квалификации. Здравоохранение на современном этапе становится все более значимой отраслью социальной сферы, поскольку создает предпосылки для увеличения экономического потенциала общества, посредством повышения производительности труда, увеличения средней продолжительности жизни. Таким образом, если следовать аналогии с физическим капиталом, то оценку вклада образования в увеличение национального дохода можно определить, как самую рентабельную. В этом случае образование выступает как образовательный фактор, как особый вид инвестиций.

Подводя итог можно отметить, что в процессе становления современного общества огромную роль играет человек, являющийся основополагающим фактором развития производительных сил и экономического роста. Данное обстоятельство усиливается в связи с вступлением мировой общественности в эпоху глобализации и новых технологий. И только страны, сумевшие использовать эффективно человеческий потенциал, смогут быстрыми темпами развиваться и опережать другие страны по темпам экономического роста.

References

1. Д. В. Феоктистов, Методология оценки уровня и качества жизни населения // Налоги. Инвестиции. Капитал. - 2002 . - № 3. - С. 51-58.

UDC 338.12

Skokov R., Trubach Y., Urusov E. Strategic development of the state alcohol holding

Стратегическое развитие государственного алкогольного холдинга

Skokov Roman

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Management,
FSBEI HE Volgograd SAU

Trubach Yana

Master of Management,
FSBEI HE Volgograd SAU

Urusov Evgeny

Master of Management,
FSBEI HE Volgograd SAU

Скоков Роман

Кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента,
ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ

Трубач Яна

Магистр кафедры менеджмента,
ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ

Урусов Евгений

Магистр кафедры менеджмента,
ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ

Abstract: The analysis of the production potential of the state alcohol holding company JSC "Rosspirtprom" and the competitive environment of the alcohol market is presented. It was revealed that, in practice, the efficiency of the implementation of the functional strategies of a state-owned enterprise is unsatisfactory, and the development of strategic directions for strategic modernization at the state and economic levels is necessary to optimize the operation.

Keywords: Addictive goods, alcohol market, strategy, production potential, state enterprise

Аннотация: Представлен анализ производственного потенциала государственного алкогольного холдинга ОАО «Росспиртпром» и конкурентной среды алкогольного рынка. Выявлено, что на практике эффективность реализации функциональных стратегий государственного предприятия неудовлетворительная и для оптимизации деятельности необходима выработка на государственном и хозяйственном уровнях перспективных направлений стратегической модернизации.

Ключевые слова: аддитивные товары, алкогольный рынок, стратегия, производственный потенциал, государственное предприятие

Неустойчивость динамики большинства предприятий алкогольной отрасли диктует необходимость переосмысления сути стратегии их развития,

выявления и преодоления ее противоречий, разработки эффективных инструментов и механизма ее реализации.

Системность эволюционной стратегии предприятий не позволяет сводить ее только лишь к производству, к маркетингу или к сбыту. В этой связи диагностика производственного потенциала федерального алкогольного холдинга ОАО «Росспиртпром» включает углубленный анализ всех факторов производства (человеческого, технического, природно-сырьевого, институционального, организационного и информационного) и его внешней среды [5].

ОАО «Росспиртпром» является крупнейшим производителем крепкой алкогольной продукции в России. В 2014 г. фирма включала 33 обособленных подразделения, расположенных в Республиках Карелия, Чувашия, Марий Эл, Кабардино-Балкария, Крым, в Костромской, Волгоградской, Белгородской, Челябинской, Липецкой, Московской, Нижегородской, Ивановской областях. В среднем за 2012-2014 гг. выручка составила 3,6 млрд. руб., стоимость основных средств 2,1 млрд. руб., штатная численность работников 1,2 тыс. чел, объем производства 2,9 млн. дал (при номинальной мощности 11,4 млн. дал).

В 2012 г. деятельность ОАО «Росспиртпром» убыточная 769,5 млн. руб. В 2013 и 2014 гг. получена прибыль 105,5 и 101,3 млн. руб.

Исходя из вычисленных трех показателей обеспеченности запасов источниками их формирования на конец 2012, 2013 и 2014 гг. финансовое состояние организации характеризуется как кризисное. Фирма полностью зависит от заемных источников финансирования. Вероятность финансовых затруднений высока и перспективы улучшения финансового положения маловероятны, поскольку коэффициент автономии сократился с 0,51 в 2012 г. до 0,46 в 2014 г. при нормативе более 0,5. Рентабельность затрат по прибыли от реализации по годам составила в 2012 г. 8,1 %, 2013 г. 14,4 %, в 2014 г. 7,2 %.

Анализ производственного потенциала ОАО «Росспиртпром» и его типичного филиала ЛВЗ «Волгоградский» позволил сделать следующие выводы:

I. Человеческий потенциал (А).

1. В центральном аппарате (г. Москва) реализован на высоком уровне, однако, много проблем в обособленных подразделениях. 2. В филиалах выполняются социальные обязательства перед сотрудниками: задолженность по зарплате отсутствует, существует система премирования, питание рабочих в производственной столовой. Однако, средний уровень заработной платы, например, для Волгоградской области, невысокий (13 316 руб. в 2014 г.). 3. Уровень образованности в филиалах средний. Перспективы обновления кадров слабые, т.к. заработная плата административно-управленческих работников на филиалах холдинга низкая и не привлекает квалифицированных менеджеров. 4. Имеются сезонные колебания потребности в рабочей силе (летом кадры задействованы не полностью, а зимой дефицит кадров).

II. Технический потенциал (Т).

1. Недогрузка производственных мощностей ликероводочных заводов холдинга около 80%, поэтому высокие расходы на поддержание избыточных площадей. 2. Инвестиционные затраты минимальны и направлены на поддержание производства в рабочем состоянии. 3. По уровню технической оснащенности заводы холдинга уступают ведущим отечественным предприятиям. 4. Большая часть оборудования морально и физически изношена, многие операции не механизированы, основаны на ручном физическом труде. 5. Реконструкция заводов требует крупных инвестиций, источники которых ограничены.

III. Природный потенциал (Rn).

1. На заводах не реализуются возможности применять натуральные ингредиенты. 2. На некоторых филиалах низкая квалификация технологов и отсутствие необходимого оборудования не позволяют выпускать горькие и сладкие настойки по традиционной технологии с использованием натурального сырья. В готовой продукции выпадает осадок, предприятия несут убытки в связи с возвратами и рекламациями.

VI. Институциональный потенциал (Ins) .

1. Институциональные особенности предприятия определяются его статусом – доля РФ в УК 100 %. 2. Права филиалов ограничены: лишены возможности стратегического управления; у руководителей отсутствуют полномочия и ответственность за реализацию и финансовые показатели; руководители преимущественно командированы в регионы, что приводит к негативным последствиям: отсутствию устойчивых, долгосрочных взаимоотношений с элитой в сфере бизнеса и местных органов власти; игнорированию специфики региональной торговли и менталитета потребителей; отсутствию взаимодействия с главами муниципальных образований; отсутствию планов долгосрочного развития филиалов. 3. Центральным аппаратом заключен лицензионный договор с ФКП «Союзплодоимпорт».

V. Организационный потенциал (O).

1. Организационная структура эволюционирует в сторону упрощения и рационализации: функции сбыта, разработки новых изделий, маркетинга, снабжения, управленческого, финансового, правового и бухгалтерского сопровождения сконцентрированы в центральном аппарате; обособленным подразделениям остается цеховая функция; работники филиалов отчитываются напрямую перед менеджерами или руководителями соответствующих подразделений в центральном аппарате. 2. Существующая система организации управления привела к тому, что на филиалах отсутствует персональная

ответственность за результаты труда, поэтому: создаются неликвидные запасы этикетки, колпачка; готовятся купажи в сверхнормативных количествах, в нарушении технологии; принимаются комплектующие и сырье низкого качества; формируются сверхнормативные запасы федеральной специальной марки; документально система качества налажена, но фактически не работает; не проводится необходимый текущий ремонт оборудования, помещений; капитальный ремонт подрядчиков некачественный; не реализуется потенциал сдачи имущества в аренду.

VI. Информационный потенциал (Inf).

1. Управление информационными процессами эффективно. 2. Подсистема маркетинговых коммуникаций реализована неэффективно: маркетинговые функции сосредоточены в центральном аппарате, что не позволяет проводить эффективную маркетинговую политику в регионах; продвижение и развитие локальных брендов не результативно.

Рассмотрим внешние условия функционирования холдинга ОАО «Росспиртпром».

Исходя из данных Росстата объемы отгрузок на легальном рынке водки и ЛВИ в России за 2015 г. выросли по отношению к 2014 г. на 16% (таблица 1). При этом объемы производства водки в 2015 г. сократились на 4%.

Таблица 1

Конкурентная карта рынка крепкой алкогольной продукции РФ

Холдинг	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	Отгружено, тыс. дал.	Доля, %	Отгружено, тыс. дал.	Доля, %	Отгружено, тыс. дал.	Доля, %
ОАО «Татспиртпром»	9 052	10,1	7 236	10,9	9 490	12,2
ОАО «Синергия»	12 086	13,5	8 705	13,1	9 061	11,7
ЗАО «Русский Алкоголь»	10 088	11,2	6 934	10,4	4 665	6
ООО «Алкогольная сибирская группа»	5 767	6,4	3 520	5,3	4 271	5,5
ОАО «Башспирт»	4 321	4,8	2 719	4,1	2 805	3,6

Холдинг	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	Отгружено, тыс. дал.	Доля, %	Отгружено, тыс. дал.	Доля, %	Отгружено, тыс. дал.	Доля, %
ООО «Русский стандарт»	2 396	2,7	2 599	3,9	2 722	3,5
ОАО «Ликеро-водочный завод «Ярославский»	3 156	3,5	1 829	2,7	2 199	2,8
ОАО «Росспиртпром»	2 275	2,5	1 978	2,9	821	1,1
Прочие	40 628	45,3	31 088	46,7	41 489	53,5
Итого	89 769	100,0	66 608	100,0	77 522	100,0

Источник данных: Росстат

За 2015 г. ликероводочные заводы, находящиеся на территории Российской Федерации, совокупно отгрузили около 77 522 тыс. дал водки и ЛВИ, что на 10 914 тыс. дал больше, чем за 2014 год. Данные статистики показывают, что по итогам 2015 г. наибольшая доля рынка водки и ЛВИ сконцентрирована у 7 ведущих участников. Однако необходимо отметить, что их совокупная доля сократилась. В 2015 г. доля ведущих холдингов снизилась по сравнению с 2014 г. на 18%. Это произошло главным образом из-за перераспределения покупателей продукции «экономичного» и «среднеценового» сегментов в пользу более мелких игроков.

ОАО «Росспиртпром» снизило свою рыночную долю с 2,9% за 2014 г. до 1,1% за 2015 г. Объем отгрузок водки и ЛВИ собственного производства за 2015 г. по сравнению с 2014 г. сократился.

С 1 февраля 2015 г. Росалкогольрегулирование снизило минимальную розничную цену на водку с 220 руб. до 185 руб. До снижения цены до уровня 185 руб. наиболее успешные федеральные торговые марки ОАО «Росспиртпром» продавались в традиционной рознице на региональных рынках по 220 руб. за бутылку 0,5 л. В крупных городах и сетевых розничных магазинах цена на полке наиболее успешных марок составляла, как правило, не менее 240 руб.

В условиях снижения минимальной розничной цены, по мнению менеджмента холдинга, реализация продукции торговых марок ОАО

«Росспиртпром» в объемах, необходимых для достижения точки безубыточности, стала невозможной [1]. В 2015 г. ликероводочное направление деятельности ОАО «Росспиртпром» явилось фактором, тормозящим развитие общества и ухудшающим его финансовое состояние.

По результатам экспертной оценки выявлено, что на практике эффективность реализации функциональных стратегий холдинга неудовлетворительная и составила 68 % от максимально возможной суммы. Для оптимизации деятельности ОАО «Росспиртпром» необходима выработка перспективных направлений стратегической модернизации [3].

Для холдинга основными видами деятельности в 2010-2014 гг., являлось производство, хранение и продажа водки, ликероводочных изделий, коньяков и игристых вин. В 2015 г. вследствие негативных изменений рыночной конъюнктуры, ОАО «Росспиртпром» пересмотрело стратегические цели своего развития.

В 2015 г. подготовлена новая редакция Стратегии развития ОАО «Росспиртпром», предусматривающая долгосрочное фокусирование на спиртовом направлении деятельности, а также на обеспечении исполнения государственных контрактов на оказание услуг по сбору, хранению и утилизации нелегальной спиртосодержащей продукции, а также предметов, оборудования и автотранспортных средств, использованных для ее производства. Соответствующие решения о выборе направлений развития общества и, соответственно, о внесении изменений в Стратегию развития ОАО «Росспиртпром» до 2020 г. были приняты в ходе совещания под председательством Заместителя Председателя Правительства РФ А.Г. Хлопонина в сентябре 2015 г. [2]. Согласно Постановлению Совета Федерации Федерального собрания РФ «О состоянии и тенденциях развития алкогольного рынка в Российской Федерации», и в следствии указаний Правительства РФ в

2015 г. были приняты стратегические решения о полном прекращении производства водки и ликеро-водочных изделий на базе филиалов общества до конца 2016 г.

Таким образом, изменения стратегии развития ОАО «Росспиртпром» обусловлены большей привлекательностью отечественного спиртового рынка по сравнению с ликероводочным и основываются на принятых в 2015 г. решениях органов государственной власти России. Государственные решения обосновываются глубинными тенденциями отечественного рынка алкогольной продукции и принимаемыми мерами, направленными на стабилизацию ситуации на данном рынке, в том числе, путем консолидации российских предприятий по производству спирта в масштабах Российской Федерации с целью недопущения использования спирта для производства нелегальной алкогольной продукции.

References

1. Годовой отчет открытого акционерного общества «Росспиртпром» за 2015 год // 1992–2017 © ОАО «Росспиртпром» <http://www.rosspirtprom.ru/info/reports.php?min=01-01-2016&max=31-12-2016> (дата обращения: 25.05.2017).
2. Росспиртпром собрался прекратить в 2016 году производство водки и ЛВИ // © 1991-2017 Interfax <http://www.interfax.ru/business/517373> (дата обращения: 25.05.2017).
3. Скоков, Р.Ю. Институциональное развитие рынков аддиктивных благ в современной России : монография / Р. Ю. Скоков; Федер. гос. авт. образоват. учреждение высш. проф. образования «Волгогр. гос. ун-т». – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2014. – 475 с.
4. Скоков, Р.Ю. Методические подходы к оценке результативности государственного регулирования алкогольной отрасли [Текст] = Methodological

Approaches to Estimation of Government Regulation Efficiency of Alcohol Industry: препринт/Р. Ю. Скоков; Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования «Волгогр. гос. ун-т». – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2012. - 24 с.

5. Скоков, Р.Ю. Эволюция государственной опеки аддиктивных товаров: монография / Р.Ю. Скоков. – Волгоград: Волгоградский ГАУ, 2013. – 160 с.

SECTION 2. SMALL BUSINESS PROBLEMS AND REGULATIONS

UDC 332.02

Volkova A., Guzeev S., Zubanov M. Problems of development of small and medium enterprises in the old industrial cities

Проблемы развития малого и среднего предпринимательства в
старопромышленных городах

Guzeev Sergey,
student

Zubanov Maxim,
student

Scientific adviser

Volkova A. G., candidate of economic Sciences, associate Professor, Department of
Economics, Finance and management
Voronezh branch of the Russian academy of national economy and state service under the
President of the Russian Federation

Гузеев Сергей,
Студент

Зубанов Максим,
Студент

Научный руководитель

Волкова А.Г., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, финансов и
менеджмента

Воронежский филиал Российской Академии народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации

Abstract: The article reveals the problems hindering the development of small and medium enterprises in Borisoglebsk city district – the old industrial municipalities of the Voronezh region of the Russian Federation. Current state and ways out of the crisis for one for small and medium business of Russia.

Keywords: small and medium business, state support of small and medium enterprises

Аннотация: В статье раскрываются проблемы, тормозящие развитие малого и среднего предпринимательства в Борисоглебском городском округе – старопромышленном муниципальном образовании Воронежской области Российской Федерации. Показано современное состояние и пути выхода из кризиса для одного для малого и среднего предпринимательства России.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, государственная поддержка малого и среднего предпринимательства

Борисоглебский городской округ располагает такими резервами роста, как многоотраслевая экономика, конкурентные позиции в машиностроении, высокий предпринимательский потенциал, производственная база и сырьевые ресурсы для развития стройиндустрии, климатические условия, природные и культурно-исторические ресурсы для развития туризма, прогрессивная структура и высокий образовательный уровень населения. Отличительной чертой современного Борисоглебска является наличие развитой сети профессионального образования.

Местоположение Борисоглебска на пересечении крупных сухопутных и железнодорожных транспортных артерий обуславливают особую значимость города для прилегающих территорий не только Воронежской, но и Тамбовской, Саратовской и Волгоградской областей. Развитие логистики в Борисоглебске позволило бы сделать так, чтобы здесь происходила перевалка крупных партий товара, разделение их на более мелкие партии и в дальнейшем поставка не только в близлежащие районы Воронежской области, но и соседние области. Логистические центры достаточно безболезненны по воздействию на окружающую среду, но, безусловно, позитивны с точки зрения создания рабочих мест, с точки зрения создания имиджа Борисоглебска как торгового города. Все это создает позитивные предпосылки для устойчивого развития округа и определяет перспективу формирования его как центра развития северо-востока Воронежской области.

Малое и среднее предпринимательство Борисоглебского городского округа является достаточно значимым экономики округа. Малым и средним бизнесом охвачены все отрасли экономики округа.

Доля оборота малых и средних предприятий в общем обороте экономики округа составляет 55,2% (с учетом индивидуальных предпринимателей – 67,7%).

По видам экономической деятельности доля оборота малых и средних

предприятий в общем обороте экономики округа различна: в торговле – 69,7%, в строительстве – 96,7%, промышленности – 47,2%, транспорте – 12,3%, сельском хозяйстве – 35,2%, в бытовых услугах – 25,2%.

Необходимо отметить вклад индивидуальных предпринимателей в оборот таких отраслей как торговля, сельское хозяйство, бытовые услуги и транспорт. Так, с учетом их деятельности доля оборота малого и среднего бизнеса в указанных отраслях выглядит следующим образом: в торговле – 99,4%, сельском хозяйстве – 53,9%, транспорте – 78,2%, бытовых услугах – 89,7%.

С целью создания благоприятных условий для развития и устойчивой деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в округе реализуется муниципальная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика», утвержденная постановлением администрации Борисоглебского городского округа от 07.11.2013 № 2973, в которую включено основное мероприятие «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства».

Реализация указанного основного мероприятия осуществляется по следующим направлениям: нормативно-правовое и организационное обеспечение развития малого и среднего бизнеса; расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к финансово-кредитным и материальным ресурсам; информационное, методическое и консультационное обеспечение субъектов малого и среднего предпринимательства; организация выставочно-ярмарочной деятельности и повышение имиджа предпринимательства.

Высокий адаптационный потенциал малого и среднего предпринимательства следует использовать в решении важнейших экономических задач: повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, сокращение доли неэффективных производств и т.п. Малый и

средний бизнес является не только основой пополнения бюджетов всех уровней, но и инструментом решения таких социальных вопросов, как обеспечение устойчивой занятости населения, увеличение доходов, формирование среднего класса, способствующего социально-политической стабильности общества и т.д.

На территории Борисоглебского городского округа создана инфраструктура поддержки бизнеса: АНО «Борисоглебский центр поддержки предпринимательства», бизнес-инкубатор «Восток», филиал Автономного учреждения Воронежской области «Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг», представительство Торгово-промышленной палаты Воронежской области, Фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Борисоглебского городского округа Воронежской области, координационный совет по развитию малого и среднего предпринимательства при главе администрации.

На официальном сайте администрации создана и ведется информационная страница «Предпринимательство», где размещены нормативно-правовые акты, информация о видах и условиях оказания поддержки субъектам малого и среднего бизнеса, проводимых конкурсах, семинарах и иная информация, представляющая интерес для предпринимателей. Представителям малого и среднего бизнеса оказывается консультативная, методическая помощь по вопросам, регулирующим отношения в сфере предпринимательской деятельности. Победителям конкурса инвестиционных проектов предоставляется муниципальная финансовая поддержка в виде возмещения части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях на реализацию инвестиционного проекта.

С целью популяризации предпринимательства среди молодежи округа проводится конкурс субъектов молодежного предпринимательства с предоставлением грантов на создание и развитие бизнеса.

Регулярно организуются ярмарки с участием субъектов малого бизнеса. В рамках празднования Дня города проводятся презентации достижений промышленных предприятий и организаций, оказывающих услуги населению.

Предприниматели округа принимают участие в обучающих семинарах, круглых столах, областном Форуме предпринимателей.

Отмечается возрастающее участие в инвестиционных процессах предприятий малого бизнеса. На их долю приходится 81,4% общего объема капитальных вложений.

Необходимы меры, которые будут мотивировать бизнес-сообщество активно участвовать в социально-экономическом развитии Борисоглебского городского округа, в т.ч. в выполнении социальных программ муниципального образования, в мероприятиях, нацеленных на поиск возможных путей повышения эффективности данной работы, а также использовать собственные технические разработки, потенциал научно-образовательных учреждений Воронежской области при организации производства в целях повышения конкурентоспособности и эффективности местного производства.

И бизнесу, и органам власти необходимо совместно обеспечить внедрение механизма государственно-частного партнерства в практику управления развитием Борисоглебского городского округа и активизировать совместный поиск и разработку новых эффективных моделей и механизмов сотрудничества органов власти, науки, финансовых институтов и предприятий, направленных на развитие Борисоглебского городского округа.

Развитие малого предпринимательства является одним из стратегических факторов социально-экономического развития Борисоглебского городского округа.

Значение и роль малого предпринимательства заключается в оптимизации структуры экономики, обеспечении условий для создания среднего класса

населения, повышении уровня занятости населения, увеличении доходной части бюджета за счет расширения налогооблагаемой базы, снижении социальной напряженности и достижении в обществе политической стабильности.

В настоящее время развитие малого бизнеса существенно тормозят общие для всех проблемы:

- организационные (трудности с юридическим оформлением и регистрацией предприятия, открытием счета в банке и др.);
- материально-технического и кадрового обеспечения (нехватка или отсутствие производственных помещений, современного оборудования, низкая квалификация персонала, недостаточная защищенность деятельности предпринимателя и т.д.);
- материально-финансовые (затруднения в формировании стартового капитала для обеспечения деятельности предприятия, в установлении связей с поставщиками сырья, отсутствие достаточного опыта в сбыте продукции).

Таблица 1

Прогноз динамики показателей развития малого и среднего
предпринимательства в БГО

Наименование показателей	Единица измерения	Прогноз	
		2017 г.	2018 г.
Число малых предприятий, в том числе микропредприятий (на конец года)	единиц	375	377
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) по средним предприятиям	тыс. человек	1,6	1,6
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) по малым предприятиям (включая микропредприятия)	тыс. человек	3,7	3,7
Оборот средних предприятий	млн. руб.	10931	12109
Индекс производства	% к предыдущему году	103,5	105

Наименование показателей	Единица измерения	Прогноз	
		2017 г.	2018 г.
Оборот малых предприятий (в том числе микропредприятий)	млн. руб.	10644	11847,5
Индекс производства	% к предыдущему году	104	105,5

Серьезным препятствием развития предпринимательской деятельности является сложность получения кредитов по причине отсутствия у малых предприятий необходимого залога, несовершенного развития системы гарантирования, лизинга.

Большинство малых предприятий из-за неустойчивого финансового положения не имеют внутренних стимулов для развития производства, внедрения новых технологий, повышения качества продукции и услуг, осуществления долгосрочных инвестиций, освоения новых рынков сбыта. Малые предприятия в большей степени страдают от кризиса неплатежей, недисциплинированности контрагентов, банкротств деловых партнеров.

Стратегия развития малого и среднего бизнеса в округе предполагает ускоренный рост количества малых и средних предприятий сферы производства товаров и услуг. В последние годы предприятия торговли получили достаточное развитие, а сфера оказания услуг населению (в том числе в жилищно-коммунальном хозяйстве) и производства товаров, прежде всего по переработке сельхозпродукции, остается в округе недостаточно развитой. На услуги этой сферы отмечается большой потенциальный спрос населения.

Указанные проблемы необходимо решать объединенными усилиями и согласованными действиями субъектов малого и среднего бизнеса, структур по его поддержке и органов местного самоуправления.

Развитие малого и среднего предпринимательства в БГО приведет к

достижению следующих социальных результатов:

- снижение безработицы, обеспечение занятости молодежи, уволенных в запас военнослужащих и трудоустройство других социально незащищенных категорий населения, повышение благосостояния населения, снижение общей социальной напряженности в обществе;
- насыщение потребительского рынка товарами и услугами, удовлетворение потребительского спроса населения.

Сложившаяся в настоящее время структура распределения предприятий малого и среднего бизнеса по отраслям экономики требует пересмотра и определения новых подходов в решении вопросов поддержки малых и средних предприятий.

References:

1. Сайт администрации Борисоглебского городского округа
<http://adminborisoglebsk.ru/>

SECTION 3. DEVELOPMENT ECONOMICS AND INTERNATIONAL ECONOMICS

UDC 332.37

Marisenkova N.Y., Tsekoeva F.K. Asian model of land use and land management

Азиатская модель землепользования и землеустройства

Marisenkova Natalia Yuryevna,

a student of undergraduate fourth course direction

"Land management and cadastre"

the Baltic Federal University named after Immanuel Kant.

Tsekoeva Fatima Kaspolovna,

Deputy Director of the Institute of Nature Management,

Urban Planning and Territorial Development of the

Baltic Federal University named after Immanuel Kant,

the candidate of agricultural sciences, associate professor of the department of

Urban Planning, Land Use and Design;

Марисенкова Наталья Юрьевна,

студентка 4 курса бакалавриата направления «Землеустройство и кадастры»

Балтийского федерального университета им. И. Канта.

Научный руководитель:

Цекоева Фатима Касполовна,

заместитель директора Института природопользования,

территориального развития и градостроительства

Балтийского федерального университета им. И. Канта,

кандидат сельскохозяйственных наук,

доцент кафедры градостроительства, землеустройства и дизайна;

Abstract: The article discusses the features of land use and land management in Asian countries: the state land fund and land relations in India, China and Japan.

Keywords: Land fund, land relations, land use, land protection, land tenure, land use, agriculture, land legislation.

Аннотация: В статье рассматриваются особенности землепользования и землеустройства в Азиатских странах: состояние земельного фонда и земельных отношений в Индии, Китае и Японии.

Ключевые слова: земельный фонд, земельные отношения, использование земель, охрана земель, земельный строй, землепользование, сельское хозяйство, земельное законодательство.

1. Состояние земельного фонда и земельных отношений

Индия

Республика Индия — одно из древнейших и крупнейших государств мира. Государство имеет федеративное устройство. В состав страны входят 25 штатов и 7 союзных территорий. Общая площадь государства составляет 3 287 732 км² (328,8 млн га), площадь суши — 297,3 млн га.

Население — 936,5 млн чел. (1995 г.), в стране насчитывается более 500 народностей и племен. Плотность населения — 85 чел. на 1 км² [1].

Землеобеспеченность — 0,32 га общей площади суши на человека, в том числе 0,19 га сельскохозяйственных угодий и 0,18 га пашни. Леса и кустарники занимают 23 % территории, сельскохозяйственные угодья — 181 млн га (60,9%), пашня — 16,6 млн га (55,8 %).

Сельское хозяйство — один из основных секторов экономики. Оно дает 30 % валового национального продукта. В сельском хозяйстве занято 70 % экономически активного населения.

Развитие промышленности и транспорта, рост городов вызывают необходимость больших отводов земель для несельскохозяйственных целей и проведения межхозяйственного (территориального) землеустройства.

Существующие земельные отношения и землеустройство Индии во многом сложились под влиянием естественно-исторических и социально-экономических условий и национальных особенностей.

Аграрная структура и земельные отношения в Индии до середины XX в. находились под сильным воздействием традиционной кастовой системы (более 3,5 тыс. каст и подкаст). Преобладали формы землепользования и виды прав на землю, сложившиеся еще во времена монгольской династии и на первом этапе британского колониального правления. Обширными территориями владели помещики (заминдари) на праве «хасс» (близком к частной собственности). Им же была передана часть крестьянских земель, с которых они собирали арендную плату. Из этих поступлений заминдари ежегодно выплачивали государству заранее назначенную сумму в виде земельного налога.

Экспроприация крестьянства при «системе заминдари» происходила не в форме лишения его земли как объекта хозяйственной деятельности, а в форме низведения землепользователей к статусу все менее защищенного арендатора, где между заминдаром, стоявшим наверху, и крестьянами, непосредственно обрабатывающими землю, располагалось до 50 слоев паразитарных рентополучателей, деливших между собой взимаемую с крестьян земельную ренту (штаты Бенгалия, Бакаргандж) [2].

Некоторые виды прав на землю предоставлялись феодальной знати в качестве вознаграждения за особые заслуги перед государством (военные, экономические, управленческие). К ним относились, в частности, инамы — земли, налог с которых собирали в пользу данного лица (позже они были включены в право собственности на землю), а также джагиры — землевладения, частично или полностью освобожденные от уплаты земельного налога.

Определенная часть земель находилась в непосредственном владении крестьян, которые обрабатывали ее и платили земельный налог правительству.

Значительные территории (в основном на севере и северо-востоке страны) находились под контролем сельской общины; отдельные участки передавали в пользование ее членам (жителям данной деревни) для обработки. Землевладелец оставался хозяином земли, пока продолжал жить в деревне. Если он уезжал, то его участок возвращали общине, которая затем передавала ее другим общинникам. Такая система переходящей обработки называлась «джум» [3].

Индия — многонациональное государство с разнообразными природными условиями, поэтому формы землевладения и землепользования всегда имели местные особенности. Вместе с тем в производстве сельскохозяйственной продукции повсюду преобладали мелкие и мельчайшие крестьянские хозяйства. В ряде крупных помещичьих землевладений применяли наемный труд, определенное распространение получили издольщина и аренда земель на условиях продуктовой и денежной оплаты или отработки.

По земельной реформе, проводившейся после обретения Индией независимости, расчетной единицей при установлении максимальной нормы надела сначала был 1 чел.,

затем — семья из 5 чел., включая мужа, жену и 3 несовершеннолетних детей. Каждой семье предусматривали выделение стандартного по размерам землевладения, с учетом качества земли участка и наличия источника орошения. Кроме того, к стандартному владению добавляли 1/5 его на каждого члена семьи сверх 5 чел. Старшему сыну и разведенной женщине полагалось отдельное стандартное владение.

Для земель с имеющимся источником орошения, способных давать не менее двух урожаев в год, максимальные нормы землевладений в зависимости от штата составляли 4,05...7,28 га. Согласно законам штатов 7,2 млн акров (2,9 млн га) земель были объявлены излишками, из них 4,4 млн акров (1,8 млн га) перераспределены; остальные или остались неперераспределенными, или по им до сих пор ведут судебные процессы.

Небольшая площадь перераспределяемых земель объясняется тем, что, предчувствуя введение максимальных норм, крупные землевладельцы прибегали к фиктивному разделу своих владений, оформлению их на подставных лиц. В результате излишки сверх установленных норм оказывались незначительными. Кроме того, некоторые группы крупных землевладельцев получили льготы, которые препятствовали разделу их участков.

Параллельно в ряде штатов (Пенджаб, Харьяна, Уттар-Прадеш и др.) шла работа по укрупнению мелких землевладений. Дробление и раздел участков в этих регионах были следствием давних традиций и законов наследования. Поэтому проводили работы по комассации и укрупнению земель для повышения эффективности сельского хозяйства.

По мнению ученых-экономистов, Индия относится к странам, характеризующимся господством «землесберегающего» способа производства, при котором земля (ресурс, находящийся в минимуме), а не труд (ресурс, находящийся в максимуме), определяет параметры развития агропромышленного комплекса.

Законодательство о земельном максимуме вызвало ожесточенное противодействие землеустройству со стороны крупных помещиков. Они стали укрывать свои землевладения, дробить титул земельной собственности, распределять

части своих земельных участков между многочисленными родственниками, подставными лицами и т. п.

По этой причине земельная политика государства, направленная на крупномасштабные работы по децентрализации земельной собственности в пользу безземельных и малоземельных слоев деревни, включая сельскохозяйственных рабочих, не достигла поставленных целей, а в связи с отсутствием полноценных земельно-кадастровых и землеустроительных работ и требуемого штата землемеров и геодезистов эта политика не была обеспечена достаточными правовыми и техническими средствами. За период с 1970 по 1991 г. численность земледельческих (крестьянских) хозяйств в Индии постоянно возрастала. При этом имела место тенденция увеличения числа мельчайших хозяйств площадью до 1 га и сокращения числа и площадей крупных хозяйств (размером 10 га и более) (см. рис 1).

Так, если число мельчайших и мелких хозяйств в 1970/71 гг. составляло 49,1 млн (66,2 % общего числа), а площадь, закрепленная за ними, 33,9 млн га (20,9 % общей площади), то уже в 1985/86 гг. число этих групп хозяйств площадью до 2 га составляло 74,6 млн (76,4 %), а площадь — 47,2 млн га (28,8 %).

Число крупных хозяйств площадью более 10 га за этот период уменьшилось с 2,7 млн (3,9 %) до 2,0 млн (2,0 %), а их площадь с 50,1 млн га (30,9 %) до 33,1 млн га (20,2 %). Дальнейшее сокращение числа крупных хозяйств происходило и в период с 1986 по 1991 г.

Численность и размеры сельскохозяйственных хозяйств Индии¹

Хозяйства	Площадь хозяйства, га	Число хозяйств по годам						Площадь хозяйств по годам					
		1970/71		1980/81		1990/91		1970/71		1980/81		1990/91	
		млн ед.	%	млн ед.	%	млн ед.	%	млн га	%	млн га	%	млн га	%
Мельчайшие (маргинальные)	Менее 1,0	35,7	50,6	50,1	56,4	63,6	59,7	14,6	9,0	19,8	12,1	23,9	14,5
Мелкие	1,0...2,0	13,4	19,0	16,1	18,1	19,4	18,2	19,3	11,9	23,1	14,1	27,6	16,8
Средние: нижняя подгруппа верхняя подгруппа	2,0...4,0	10,7	15,2	12,5	14,0	14,1	13,2	30,0	18,5	34,7	21,2	38,8	23,6
	4,0...10,0	8,0	11,3	8,1	9,1	7,9	7,4	48,1	29,7	48,5	29,6	46,6	28,3
Крупные	10,0 и более	2,7	3,9	2,1	2,4	1,6	1,5	50,1	30,9	37,7	23,0	27,6	16,8
Всего		70,5	100,0	88,9	100,0	106,6	100,0	162,1	100,0	163,8	100,0	164,5	100,0

¹ Рассчитано по данным докладов Министерства сельского хозяйства Индии, Нью-Дели, 1975. — С. 26; Нью-Дели, 1987. — С. 17.

Данные по 1990/91 г. получены Н. Д. Курианом на базе значений тренда за последние 15 лет (см. Kurian N.J. Employment Potential in Rural India/Economic and Political Weekly. — Bombay, 1990. — Vol. 25, № 52. — P. A-179).

Рисунок 1. Численность и размеры сельскохозяйственных хозяйств Индии

Указанные процессы привели к дальнейшей парцелляризации землепользования Индии, появлению недостатков в использовании земли — мелкоконтурность угодий, чересполосица, дальнотемелье, что повысило актуальность и вызывает необходимость проведения землеустройства.

Китай

Китайская Народная Республика (КНР) занимает третье место по площади территории среди стран мира. Общая площадь страны—9,6 млн км² (960 млн га), площадь суши — 932,6 млн га, на которой проживает 1,3 млрд чел.

Плотность населения — 130 чел. на 1 км², землеобеспеченность — 0,77 га общей площади на человека, в том числе 0,44 га сельскохозяйственных угодий и 0,07 га пашни. Сельскохозяйственная освоенность территории — 57,1 %, распаханность—15,1%.

Большая часть населения (80 %) сосредоточена в сельской местности. Сельское хозяйство Китая — одна из главных отраслей экономики; на его долю приходится около 70% национального дохода.

По разнообразию сельскохозяйственной продукции Китай занимает ведущее место в мире. Посевная площадь составляет 145 млн га, из которых почти треть орошают. В основных земледельческих районах получают два-три урожая в год. Средний коэффициент повторных посевов — 1,4, а в основных районах земледелия — 3,8.

В 1958 г. в Китае начался так называемый «большой скачок». Преобладающей стала общественная собственность на землю. Оплата труда в соответствии с отработанным временем по своей сути была уравнительной, что не стимулировало увеличение производства продукции и отчуждало крестьянство от земли [4].

Главной хозяйственной единицей на селе стал крестьянский двор, который владеет имуществом (основные фонды, жилье, запасы сельскохозяйственной продукции и др.). Сельская семья заключала с коллективом (деревней, производственной бригадой) контракт на подряд земельного участка (средняя площадь 0,5...0,8 га), в соответствии с которым ее обязывали продать государству по стабильной закупочной цене определенный объем сельскохозяйственной продукции, делать отчисления в коллективные фонды, уплачивать сельскохозяйственный налог.

Существовало право собственности крестьян на плодовые и другие деревья, право наследования подрядных договоров. Допускались наем рабочей силы, передача участков в субподряд. Приветствовалась концентрация земель в руках «умелых землевладельцев». Размеры приусадебных участков крестьян в период реформы были увеличены и занимали до 7...15% площади пахотных земель.

Сельскохозяйственный налог стали взимать в денежной форме. Его структура включала налог на пользование землей (неизменный на определенный период) и налог на продажу продукции (2...10% стоимости реализуемой продукции в зависимости от ее объема и вида).

Широкомасштабную экономическую реформу 1978 г. начали с деревни. Комитет, объединявший в среднем около 150 крестьянских дворов, выступал собственником земли, крупных сельскохозяйственных орудий и других средств производства, принадлежавших ранее производственным бригадам коммун.

Землю, формально оставшуюся в коллективной собственности жителей деревни (фактически — в государственной), передавали в аренду крестьянским хозяйствам на срок 15 лет и более. При переходе на семейный подряд земли, находящиеся в коллективной собственности, передавали в пользование уравнительно (как правило, из расчета 70 % по числу едоков, 30 % по рабочей силе). В дальнейшем ее перераспределяли дополнительно.

Основной производственной хозрасчетной единицей на селе при сохранении госхозов и кооперативов стал крестьянский двор (семья), за которым по контракту (договору) сначала на короткий, а затем на длительный срок была закреплена земля (включая пашню, лес, пастбища и водоемы).

Основной хозрасчетной единицей госхоза также стало семейное крестьянское хозяйство. За госхозом сохранилось право единого планирования, выдачи производственных заданий, оказания помощи крестьянам.

В ходе земельной реформы больше внимания стали уделять развитию личного подсобного хозяйства крестьян, оставшихся членами кооперативов, но не занятых в сельскохозяйственной сфере. В личное пользование им выделялась земля из расчета до 1,0 му на семью (1 му = 0,06 га).

Таким образом, к 1987 г. семейным подрядом была охвачена большая часть (95 %) сельскохозяйственных земель страны. За каждой деревней было закреплено в среднем 148,4 га пахотных земель. Товарищества и единоличники теперь занимали только 3,7 % земель, сельские коллективы — 0,8, кооперативы различного типа — 0,3, несельскохозяйственные коллективы, индивидуальные арендаторы — 0,04 %. Вместе с тем данная система практически себя исчерпала.

Семейное землепользование стало тормозом на пути дальнейшей интенсификации производства. Это объяснялось рядом причин:

1. Рост производительности труда при внедрении семейного подряда был вызван в основном повышением напряженности труда и увеличением продолжительности рабочего дня и вскоре достиг своих естественных границ. Дальнейшее повышение эффективности производства возможно только на базе механизации, внедрения прогрессивных технологий и др., что требует значительных инвестиций, а также развития кооперации, укрупнения

земельных массивов, создания новых форм землевладения и землепользования.

2. Уравнительное перераспределение земель, требующее нарезки каждой семье участков одинаковой площади, качества и удаленности, привело к появлению множества мелких чересполосных и раздробленных участков. Исследование подрядных участков показало, что на одну семью в среднем приходилось 0,56 га пашни, расположенной в десятке мест (примерно по 0,057 га на участок). Большинство культур каждая семья выращивала по своему усмотрению, что затрудняло использование сельскохозяйственной техники.

3. Монопольное право крестьянской семьи на свой земельный участок стало препятствием для сведения их в крупные наделы, когда в этом возникает необходимость.

4. Система семейного подряда предусматривала бесплатное закрепление земли; при этом отсутствует дифференциация земельного налога в зависимости от ее качества и месторасположения. Это приводит к хищническому использованию земли, особенно арендованной на небольшой срок, и потере почвенного плодородия.

Ситуация усугублялась также усилившимся в последние годы оттоком сельского населения (90 млн чел.) в города, что стало следствием «ножниц цен» на промышленные и сельскохозяйственные товары. Началось запустение некоторых территорий, пашня превращалась в залежь, или ее использовали экстенсивно. Поэтому возникла необходимость в поиске новых форм землевладения и землепользования,

создании экономического механизма внедрения достижений научно-технического прогресса, укреплении землеустроительной службы страны.

Япония

Япония — одно из самых экономически развитых государств мира, с очень высокой плотностью населения, которая составляет 333,8 чел. на 1 км², и низкой землеобеспеченностью — 0,30 га на 1 чел.

Общая площадь страны — 377 765 км² (37,8 млн га), площадь суши — 374 744 км² (37,4 млн га). Население — 126,1 млн чел. Япония — это островное государство, насчитывающее более 3900 островов. Страна характеризуется высокой залесенностью территории — 67 % общей площади занимают леса и кустарники.

Сельскохозяйственные угодья составляют 13,3 % территории, пашня — всего 10 %. Вследствие этого на 1 чел. в Японии приходится всего 0,04 га сельскохозяйственных угодий и 0,03 га пашни.

В стране преобладает в основном мелкое крестьянское землепользование. Площадь подавляющего числа хозяйств не превышает 1 га, что сильно сдерживает развитие сельскохозяйственного производства.

Мелкое парцеллярное землепользование — характерная черта Японии, связанная с природными, социально-экономическими и историческими условиями.

В Японии помещиками называют землевладельцев, которые всю свою землю или часть ее сдают в аренду. Землю имели зажиточные крестьяне, ростовщики и купцы, получившие земельные участки за долги в качестве залога или осваивавшие целину.

Арендаторы и безземельные крестьяне, имевшие землю ранее, но заложившие ее к указанному времени, такого права не получили.

К концу XIX в. помещикам принадлежала примерно половина обрабатываемой земли, большую часть которой они сдавали мелкими участками в аренду крестьянам. В то время крестьянство составляло почти 75 % всего населения Японии. Арендная плата была достаточно велика, достигая в натуральном виде 50...60 % урожая [4].

Помещичье землевладение сдерживало развитие сельскохозяйственного производства, так как они не были заинтересованы в капиталовложениях в сельское

хозяйство и вкладывали денежные средства от арендных платежей в другие отрасли экономики.

В связи с принятием в 1924-1938 ряда Законов крестьяне могли выкупить арендуемую у помещика землю, для чего им предоставляли ссуды; арендаторы получили право покупать у помещика и необрабатываемую землю; для разрешения арендных конфликтов создавали специальные комиссии из помещиков, арендаторов и крестьян-собственников. Арендаторов стало гораздо труднее согнать с обрабатываемой ими земли.

После 1962 г. собственники земли, эффективно ведущие хозяйство в основном силами семьи, получили право увеличивать размеры обрабатываемой площади сверх установленных ранее норм.

За юридическими лицами, образованными в аграрном секторе, признавалось право на приобретение земли при условии, что данные организации состояли из хозяйств крестьян-собственников. С 1966 г. была официально разрешена обработка земли на условиях подряда. Стала широко развиваться кооперация. Тем не менее размеры обрабатываемых земель в крестьянских хозяйствах были малы и препятствовали внедрению высокопроизводительной техники, новых технологий возделывания культур.

Доля хозяйств, имеющих земельные участки площадью до 1 га, доходила до 70 %. Кроме этого, землевладения состояли из нескольких частей, расположенных на большом удалении друг от друга.

Таким образом, отмечающиеся в настоящее время тенденции развития сельского хозяйства в Азиатских странах в сочетании с новейшими достижениями научно-технического прогресса, большой поддержкой со стороны государства, высоким уровнем экономического развития стран и большими мобилизационными способностями каждой нации, создают реальную перспективу развития землепользования и землеустройства этих государств.

References

1. Индия. Страны мира. Энциклопедический справочник. — Минск: Миринда: Родиола-плюс, 1999.
2. Становление современного аграрного хозяйства в Индии. Земельный вопрос/Под ред. Е. С. Строева. — М.: Колос, 1999.
3. Джакоб Х. А. Земельные реформы в Индии. — М.: ВАСХНИЛ, 1991.
4. С.Н., Волков. Землеустройство. Т. 7. Землеустройство за рубежом. Москва: Колос, 2005. стр. 408. Т.

UDC 33

Shakhurdin A.V. Assessment and strategies for minimizing country risks in foreign economic activity

Оценка и стратегии по минимизации страновых рисков во внешнеэкономической деятельности

Shakhurdin Alexey Vadimovich

Master, 2 course

Ural State University of Economics

Scientific adviser: Falchenko O.D., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Foreign Economic Activity

Шахурдин Алексей Вадимович

Магистрант, 2 курс

Уральский государственный экономический университет

Научный руководитель

Фальченко О.Д., к.э.н., доцент кафедры Внешнеэкономической деятельности

Уральский государственный экономический университет

Abstract: The article is devoted to the analysis of the country's risks to which participants of foreign economic activity are exposed. Methods for their assessment, as well as the main strategies for minimizing such risks, are considered.

Keywords: country's risks, sovereign rating, rating agencies, risk assessment, foreign economic activity.

Аннотация: Статья посвящена анализу страновых рисков, которым подвержены участники внешнеэкономической деятельности. Рассмотрены методы их оценки, а также основные стратегии по минимизации таких рисков.

Ключевые слова: становые риски, суверенный рейтинг, рейтинговые агентства, оценка рисков, внешнеэкономическая деятельность.

Осуществление внешнеэкономической деятельности в любых её проявлениях несет в себе огромное количество рисков, одними из которых являются «страновые» риски, которые можно подразделить на экономические и политические.

Страновые экономические риски включают в себя в первую очередь платежеспособность страны-дебитора. Объявления дефолта государством несет тяжелые последствия для всей экономики в целом, возрастает инфляция, резко меняется курс национальной валюты и т.д. Поэтому необходимо отслеживать

платежеспособность страны потенциального контрагента по суверенным долгам. Также сюда можно отнести изменение налогового законодательства иностранного государства, что может повлиять на ценообразование вашего партнера [3].

Страновые политические риски несут в себе возможность возникновения непредвиденных убытков или сокращения ожидаемой прибыли в следствии государственной политики иностранного государства. В данную категорию может относиться риск экспроприации или национализации имущества компании или компании контрагента, риск ограничения конвертации национальной валюты, что сделает проблематичными трансферты между компаниями, риски разрыва или приостановки действия контракта из-за политики государства, например, эмбарго на какой-либо вид продукции, а также риск возникновения социальной нестабильности, забастовок и беспорядков [2].

Таким образом важной задачей является корректная оценка страновых рисков, стоящих перед компанией. Достаточно эффективным методом оценки страновых экономических рисков является анализ суверенных кредитных рейтингов, которые присваиваются государствам крупнейшими международными рейтинговыми агентствами, такими, как: Standard & Poor's, Moody's и Fitch. Данные рейтинговые агентства наравне с кредитоспособностью отдельных компаний, банков и фондов, составляют и рейтинги кредитоспособности национальных экономик.

Метод оценки странового экономического риска основываясь на результатах данных рейтингов кажется нам наиболее эффективным по нескольким причинам. Первая причина, это высокая степень доверия к таким агентствам со стороны многих инвесторов со всех стран мира, которая основывается на многолетней профессиональной и достаточно прозрачной работе этих рейтинговых агентств. Вторая причина, присвоение того или иного

рейтинга основывается на множестве анализируемых факторов, что делает такую оценку максимально полной и точной. И третья причина, это то, что данные рейтинги находятся в свободном доступе и не требуют от компании затрат на проведение собственных исследований в данной области, что повышает эффективность процесса риск-менеджмента.

Каждое из рейтинговых агентств большой тройки имеет собственную шкалу и обозначения для отображения кредитоспособности эмитента. Шкала начинается с обязательств наивысшего качества и заканчивается присвоением дефолтного рейтинга эмитенту (таблица 1).

Таблица 1

Рейтинговые категории ведущих международных агентств¹

Агентство/краткое описание категории	Standard & Poor's		Moody's		Fitch Ratings	
	основные и промежуточные рейтинговые категории		основные и промежуточные рейтинговые категории		основные и промежуточные рейтинговые категории	
наивысший уровень кредитоспособности	AAA	AAA	Aaa	Aaa	AA	AAA
высокая кредитоспособность	AA	AA+ AA AA-	Aa	Aa1 Aa2 Aa3	AA	AA+ AA AA-
подвержены низкому кредитному риску	A	A+ A A-	A	A1 A2 A3	A	A+ A A-
хорошая кредитоспособность, умеренный кредитный риск	BBB	BBB+ BBB BBB-	Baa	Baa1 Baa2 Baa3	BBB	BBB+ BBB BBB-
вне опасности в краткосрочной перспективе, существует возможность развития кредитных рисков, особенно в результате негативных экономических изменений	BB	BB+ BB BB-	Ba	Ba1 Ba2 Ba3	BB	BB+ BB BB-

¹ Составлено автором по: [5, 6, 7].

Агентство/краткое описание категории	Standard & Poor's		Moody's		Fitch Ratings	
	основные и промежуточные рейтинговые категории		основные и промежуточные рейтинговые категории		основные и промежуточные рейтинговые категории	
наличие значительных кредитных рисков, хотя в настоящее время имеется возможность исполнения финансовых обязательств	B	B+ B B-	B	B1 B2 B3	B	B+ B B-
потенциальная возможность невыполнения долговых обязательств	CCC	CCC+ CCC CCC-	Caa	Caa1 Caa2 Caa3	CCC	CCC+ CCC CCC-
очень высокая подверженность кредитным рискам, вероятен дефолт	CC	CC	Ca	Ca	CC	CC
близки к дефолту или возбуждена процедура банкротства	C	C			C	C
не проведены своевременные платежи по некоторой части обязательств, частичный дефолт	D	SD	C	C	RD	RD
дефолт по финансовым обязательствам		D			D	D

Как видно из данных таблицы основные категории имеют только буквенное обозначение, а промежуточные могут иметь дополнение в виде цифр или знаков «+» и «-». Также в рейтинге страны обычно указан прогноз изменения её позиции в рейтинге, он может быть позитивным, стабильным или негативным.

Для лучшего понимания того на каких принципах и на анализе каких факторов основывается построение такого рода рейтингов, рассмотрим методологию присвоения суверенных рейтингов агентства Standard & Poor's.

В методологии присвоения суверенных рейтингов рассматриваются факторы, которые оказывают влияние на готовность и способность суверенного правительства своевременно и в полном объеме обслуживать долговые обязательства.

Оценка кредитоспособности суверенного правительства основана на анализе следующих пяти факторов:

- эффективность институциональной системы и модели управления, а также риски, связанные с безопасностью (институциональный риск);
- структура экономики и перспективы экономического роста (экономический риск);
- внешняя ликвидность и международная инвестиционная позиция (внешнеэкономический риск);
- финансовая гибкость и бюджетные показатели, а также долговая нагрузка (фискальный риск);
- гибкость денежно-кредитной политики (монетарный риск).

Данные рейтинги можно также использовать и для оценки станových политических рисков, т.к. в них учитывается большинство важных факторов, оказывающих влияние на политическую обстановку в государстве. Для наглядности рассмотрим, в чем заключается оценка институциональных рисков и раскроем факторы, анализируемые агентством Standard & Poor's. Оценка институционального риска заключается в анализе того, как государственные институты и проводимая государственная политика влияют на основные характеристики кредитоспособности суверенного эмитента, обеспечивая устойчивость государственных финансов, реагируя на экономические и политические стрессовые ситуации.

В оценке институционального риска учитываются следующие факторы:

- эффективность, стабильность и предсказуемость процесса принятия решений в том, что касается государственной политики, а также деятельности политических институтов страны;
- прозрачность и подотчетность институтов, охват и надежность статистической информации;

- платежная культура суверенного эмитента в отношении погашения долга;
- риски, связанные с внешней безопасностью.

Для того, чтобы получить максимальную оценку по данной категории рисков страна должна соответствовать ряду критериев (таблица 2).

Как видно из данных таблицы, стране предъявляются достаточно жесткие требования в плане государственных и гражданских институтов для получения максимальной оценки. Анализируя оценки, поставленные той или иной стране можно делать выводы об уровне политического риска, который возникает при работе с партнерами резидентами данного государства. Также, для оценки политических рисков можно обратить внимание на другие рейтинги, например, International Country Risk Guide, который представляет The PRS Group.

Кроме использования всевозможных авторитетных рейтингов, рассчитывающих страновые риски, немаловажным остается отслеживание новостного фона в сфере взаимоотношения между странами. Актуальным примером важности такого мониторинга можно считать взаимные санкции между Российской Федерацией и странами запада после кризиса в Украине и присоединения Крыма к РФ весной 2014 года, а также санкции против Турции после того, как был сбит российский бомбардировщик 24 ноября 2015 года [1, 4]. Данные санкции привели к множеству запретов по ввозу и вывозу той или иной продукции. Что привело к большим потерям компаний занимающихся внешнеторговыми сделками. Оплаченные товары не могли пересечь границу, а если данные события не предусматривались в контракте между контрагентами, то и возврат ранее уплаченных денежных средств был невозможен или сильно затруднен. Детальный разбор внешнеторгового контракта и методика его составления будет представлен в третьей главе данного исследования.

Таблица 2

Критерии соответствия максимальной оценке по категории
 институционального риска²

Первичный фактор: эффективность, стабильность, предсказуемость процесса принятия политических решений, политических институтов и гражданского общества.	Вторичным фактор: прозрачность и подотчетность институтов, охват и надежность статистической информации.
Критерии: Проактивный характер принятия решений и эффективный опыт управления во время экономических и финансовых кризисов и экономического роста. Способность и готовность реализовывать реформы в целях обеспечения устойчивого роста системы общественных финансов и экономики в долгосрочной перспективе Высокая вероятность того, что институты и политический курс останутся стабильными на протяжении определенного времени, обеспечивая предсказуемость решений в период кризисов. Сплоченное гражданское общество, что подтверждается высокой социальной активностью, широким распространением гражданских институтов, хорошо развитой социальной системой и способностью политических институтов решать наиболее важные гениальные задачи.	Критерии: Развитая межинституциональная система сдержек и противовесов Приверженность выполнению контрактов и соблюдение принципа верховенства закона. Свобода распространения информации, открытый характер дебатов в связи с принятием политических решений. Своевременно предоставляемые и надежные данные и статистическая информация.

Таким образом основываясь на данных трех или более рейтинговых агентств или других институтов, занимающихся оценкой страновых экономических и политических рисков специалисты предприятия смогут

² Составлено автором по: [7].

разработать схему оценки такого рода рисков. Нами предлагается производить ранжирование степени возникающих экономических и политических рисков основываясь на минимальной оценке двух из трех ведущих рейтинговых агентств. Также, будет целесообразным добавить в схему минимально допустимой рентабельности проводимых внешнеторговых сделок со странами попадающих под каждую категорию степени риска. Так как бизнес по своей сути является рискованной сферой деятельности, и полное игнорирование стран с высокой степенью станового риска является не целесообразным, но такой риск должен быть экономически оправдан и выражаться в более высокой экономической эффективности проводимых внешнеторговых сделок. Также, целесообразным будет экспертный комментарий по каждой стране, с контрагентами из которой осуществляются внешнеторговые сделки, который будет нести в себе оценку новостного фона и степень политической напряженности между государствами, а также возможные ограничительные меры, которые могут быть применены при обострении политических конфликтов. Т.к. такие политические конфликты недостаточно явно учитываются в оценках рейтинговых агентств.

В общем виде такой метод может быть представлен в виде таблицы (таблица 3).

Таблица 3

Метод оценки страновых рисков³

Минимальная оценка двух рейтинговых агентств	Степень риска	Ожидаемая рентабельность от проводимых внешнеторговых сделок
AAA, Aaa	Минимальная	3-5%
A	Низкая	5-10%
BB, Ba	Средняя	10-25%
CCC	Высокая	25-50%
C, Ca	Наивысшая	Более 50%

Стоит отметить, что данные интервалы рентабельности для конкретных суверенных рейтингов заданы нами основываясь на опыте внешнеэкономической деятельности одного из предприятий занятого в сфере торговли запасными частями для спецтехники. Такие диапазоны для каждого конкретного предприятия необходимо определять экспертным путем исходя из специфики его деятельности. Данные интервалы не носят четко выраженный рамочный характер, ведь это страновые риски только один из видов, конкретное решение принимается на основании анализа всех рисков, которые сопутствуют той или иной внешнеэкономической сделке.

Страновые риски относятся к такому типу рисков, на которые предприятие не имеет возможности воздействовать, таким образом у руководителей после оценки данных три стратегии по управлению ими.

Первая стратегия заключается в избегании риска, если при прочих равных условиях, например, эффективности внешнеэкономической сделки, сроках производства и поставки товара, условиях платежа, качества товара и т.д., есть возможность выбора внешнеторгового партнера из стран с более высоким суверенным рейтингом, необходимо остановиться на нем. Это и поспособствует

³ Составлено автором по: [5, 6, 7].

минимизации станových рисков. Также, если альтернативы нет, но становые риски слишком высоки и внешнеторговая сделка не предполагает того уровня рентабельности, который был определен для данной степени риска ранее, то необходимо отказаться от такой сделки.

Вторая стратегия заключается в страховании станových рисков посредством внесения их во внешнеторговый контракт и описания инструментов и способов их минимизации. Примером таких инструментов может служить банковская гарантия от банка, находящегося в третьей стране с высоким суверенным рейтингом, и при не исполнении условий контракта, например, при национализации контрагента, после того как ему был отправлен товар, но денежные средства еще не были выплачены, или при других условиях, денежные средства будут возмещены потерпевшей стороне, без судебных разбирательств. Стоит отметить, что такие инструменты достаточно дорогостоящие и имеют смысл только при большой сумме внешнеторговой сделки. А чтобы заставить партнера учесть все риски в контракте в свою пользу, как показывает практика необходимо иметь достаточно большой перевес в рыночном влиянии и заинтересованности контрагента в сделке с вашей компанией, в противном случае ему будет легче отказаться от сделки, чем принимать такие условия контракта.

И третья стратегия заключается в принятии странового риска, если внешнеторговая сделка является высокорискованной, но несет себе возможность значительно приумножить вложенный капитал, то менеджментом компании может быть принято решение о принятии такого риска в угоду возможной прибыли. Для этого и были введены интервалы рентабельности для каждой степени риска.

References

1. Указ Президента РФ от 28.11.2015 N 583 "О мерах по обеспечению национальной безопасности Российской Федерации и защите граждан Российской Федерации от преступных и иных противоправных действий и о применении специальных экономических мер в отношении Турецкой Республики" - Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Медведь А. А. Иностранные инвестиции и страновой риск [Текст] / А. А. Медведь // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. - 2013. - № 3. - С. 24-29
3. Шепелев О. М., Сутягин В. Ю. Страновой риск в деятельности иностранного инвестора [Текст] / О. М. Шепелев, В. Ю. Сутягин // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 11. С. 139-143.
4. Все санкции Запада против России [Электронный ресурс] // ТАСС - Режим доступа: <http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/1055587>, свободный.
5. Fitch Ratings [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.fitchratings.com/site/home>, свободный.
6. Moody's [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.moody.com/pages/default_ee.aspx, свободный.
7. Standard & Poor's [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.standardandpoors.com>, свободный.

SECTION 4. PUBLIC SECTOR AND BUREAUCRATIC OPERATIONAL PERFORMANCE

UDC 352.07

Mamyan N. Assessment of the effectiveness of municipal management

Оценка эффективности управления муниципальным образованием

Mamyan Nairi

Second year graduate student
of the Chair “State and Municipal Administration”
Volgograd State University

Scientific adviser

Gladkaya E., PhD, Junior member of research staff of
the Chair “State and Municipal Administration”
Volgograd State University

Мамян Наир

Магистрант 2 курса
кафедры Государственного и муниципального управления
Волгоградский государственный университет

Научный руководитель

Гладкая Е.А., канд. экон. наук, младший научный сотрудник
кафедры Государственного и муниципального управления
Волгоградский государственный университет

Abstract: The problem of improving the system of state and municipal management at the present stage is the development of Russia economy becomes more and more actual. In this article the main problems of municipal administration are identified and methods of assessment of effective administration of municipal education are examined.

Keywords: municipal management, evaluation of the effectiveness of management, local government.

Аннотация: Проблема совершенствования системы государственного и муниципального управления на современном этапе развития российской экономики становится все более актуальной. В данной статье выявлены основные проблемы муниципального управления и рассматриваются способы оценки эффективности управления муниципальным образованием.

Ключевые слова: муниципальное управление, оценка эффективности управления, местная власть.

Системе государственного и муниципального управления присуща постоянная динамика. По этой причине на всех этапах управления необходимо

использование качественных механизмов распределения ресурсов и оценки эффективности их использования, способных учитывать изменения, происходящие в экономике.

Реформирование российской системы государственного и муниципального управления нацелено на постоянное повышение эффективности функционирования органов государственной власти, совершенствование механизмов межведомственного взаимодействия и перераспределения бюджета, переориентацию и повышение доступности государственных услуг для конечного пользователя и др.

Исходя из вышесказанного, проблема оценки эффективности государственного и муниципального управления весьма актуальна не только на данный момент, но и в перспективе. Именно поэтому необходимо рассмотреть составляющие механизма муниципального управления в России, его основные проблемы, а также детально подойти к разработке рекомендаций по совершенствованию системы муниципального управления в Российской Федерации.

Основными составляющими механизма муниципального управления являются:

1. Организационные основы (организационная составляющая) механизма муниципального управления представляют собой систему органов местного самоуправления, организаций и предприятий, при помощи которых осуществляется реализация управленческих цели и задачи, возникающих на различных этапах развития государственности, реализуются интересы государства, общества и личности в жизненно важных сферах.

2. Правовые основы (нормативные основы) являются совокупностью нормативных правовых актов и программно-политических правовых документов, которые регулируют цели, задачи, методы, процедуру, ресурсы,

принципы государственного управления, а также определяющие компетенцию субъектов управленческой деятельности.

3. Принципы муниципального управления – это общие руководящие начала и идеи, пронизывающие и обуславливающие процесс муниципального управления, закреплённые в законодательстве.

4. Методы муниципального управления, понимаемые как система приемов и способов управленческого воздействия.

Местная власть ближе к населению, чем государственная, в ней больше распространены принципы децентрализации. Методы осуществления управления также отличаются большей мягкостью в сфере местной власти, в большей степени используется стимулирование, предоставление услуг и т.д. Безусловно, это связано с различием функций местного управления и государственного. Местное управление направлено на удовлетворение потребностей местного сообщества, функции его в основном текущие, «будничные». Подчеркнем, что местное самоуправление само по себе является элементом системы сдержек и противовесов и способом ограничения государственной власти, институтом самоорганизации общества.

Следует отметить, что «реформирование местного самоуправления, достижение европейских стандартов дееспособности местной публичной власти в России – одна из ключевых задач устойчивого развития государства, основа и гарантия расширения прав и полномочий общин в решении вопросов местного значения, что будет оказывать содействие социально-экономическому развитию территорий и повышению качества жизни каждого жителя России» [1].

Оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления в РФ проводится уже в течение почти 10 лет и регулируется следующими нормативно-правовыми актами:

1. Указ Президента РФ от 28 апреля 2008 г. №607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов», в котором перечислены основные показатели эффективности деятельности органов местного самоуправления, к которым относятся:

- 1) количество субъектов малого и среднего предпринимательства на долю населения и их среднесписочная численность работников;
- 2) средняя площадь жилых помещений, которая приходится на одного жителя;
- 3) часть площади земельных участков, которые облагаются земельным налогом от общей площади муниципального образования;
- 4) количество человек, проживающих в населенных пунктах, которые не имеют регулярного сообщения (с помощью общественного транспорта) в административным центром муниципального района;
- 5) потребление электричества, воды, природного газа в многоквартирных домах и муниципальных бюджетных учреждениях;
- 6) общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя [2].

2. Постановление Правительства РФ от 17.12.2012 №1317 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. №607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» и подпункта «и» пункта 2 Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. №601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления».

Данное постановление является важнейшим нормативно-правовым документов в сфере оценки управления и деятельности муниципальными образованиями, так как в нем содержится информация о дополнительных

показателях оценки эффективности, методике мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления и типовая форма доклада глав местных администраций городских округов и муниципальных районов о достигнутых значениях показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов за отчетный год и их планируемых значениях на трехлетний период [3].

К числу дополнительных показателей оценки эффективности управления муниципальными образованиями относят:

- 1) среднемесячная заработная плат;
- 2) доля детей, получающих дошкольное образование;
- 3) доля выпускников школ, получающих высшее образование.
- 4) доля обеспеченности учреждениями культуры от нормативной потребности;
- 5) доля населения, получившая жилье или улучшение жилищных условий.
- 6) соотношение налоговых и неналоговых средств бюджета [3].

Оценивание эффективности управления муниципальным образованием крайне важно для развития каждого муниципального образования, так и государства в целом, поскольку от деятельности муниципальных образований зависит уровень и качество жизни населения.

Ключевые проблемы муниципального управления в России на современном этапе.

1. Вовлечение гражданского общества в процесс контроля деятельности ФОИВ.
2. Отношение общества к проводимой административной реформе.
3. Сохранение информационной закрытости органов власти для общества.
4. Улучшение доступности электронных услуг.

5. Средства влияния россиян на органы власти.

6. Обеспечение предпосылок влияние населения на качество государственных услуг.

7. Организационная проблема включения россиян в общественный контроль над деятельностью органов власти.

Нынешняя действительность диктует необходимость серьезных изменений большинства существующих форм и методов реализации государственной власти. Дальнейшее развитие информационных и телекоммуникационных технологий позволяет использовать новые механизмы осуществления народовластия. На сегодняшний день электронная демократия, обладающая обширными возможностями, не оказывает должного влияния на политическую действительность в Российской Федерации, поэтому правовая политика государства должна быть направлена на обеспечение ее действенности.

В настоящее время, с каждой новой реформой, наша страна приближается к провозглашенной в Конституции Российской Федерации цели – к установлению в России современного, демократического, федеративного, правового, социального государства с республиканской формой правления, не только на бумаге, но и в жизни. Государство в лице действующих органов власти и соответствующих должностных лиц постоянный участник коммуникаций в глобальной сети, и все чаще признается тот факт, что оптимальной формой участия государства в интенсивно распространяющихся глобальных коммуникациях будет политика доступности и открытости всех реализуемых функций государственного управления.

References

1. Муниципальное право в схемах и определениях. М.: Юрист, 2007. 162 с.)
2. Указ Президента РФ от 28.04.2008 N 607 (ред. от 04.11.2016) «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» // СПС КонсультантПлюс.
3. Постановление Правительства РФ от 17.12.2012 №1317 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. №607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» и подпункта «и» пункта 2 Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. №601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» // СПС КонсультантПлюс.

SECTION 5. INNOVATION TECHNOLOGY IN EMERGING MARKETS

UDC 334.021.1

Gosteva O.V., Boyko A.A. Forms of association of market participants, as the need to improve the efficiency of the transfer of innovation

Формы объединения участников рынка, как необходимость повышения эффективности трансфера инноваций

Gosteva O.V.

Ph.D., Associate Professor of the Department of Management

¹Reshetnev Siberian State Aerospace University

Scientific adviser

Boyko A.A. Ph.D., Professor of the Department of Management

¹Reshetnev Siberian State Aerospace University

Гостева О.В.

Кандидат экономических наук, доцент кафедры Менеджмента

Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М. Ф.

Решетнева

Научный руководитель

Бойко А.А. к.э.н., профессор кафедры Менеджмента.

Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М. Ф.

Решетнева

Abstract: Currently, the bilateral transfer of innovation is losing its relevance, it is replaced by markets with different architectures, consortia that allow both to accelerate joint training and create more efficient chains of business processes. The transition from modularity in production to modularity in design allows us to talk about the intensification of the production of innovations.

Keywords: transfer of innovations, consortium, multilateral platforms, modular market architecture.

Аннотация: в настоящее время двусторонний трансфер инноваций теряет свою актуальность, на смену ему приходят рынки имеющие различную архитектуру, консорциумы, позволяющие как ускоренно пройти совместное обучение, так и создать более эффективные цепочки бизнес-процессов. Переход от модульности в производстве к модульности в проектировании позволяет говорить об интенсификации производства инноваций.

Ключевые слова: трансфер инноваций, консорциум, многосторонние платформы, модульная архитектура рынка.

Наука, технологии и инновации должны стать одним из ключевых инструментов решения проблем социально-экономического развития страны.

Государство находится в поиске баланса между механизмами, направленными на поддержку инициатив ученых, и механизмами, обеспечивающими доведение проблем общества до научного и инновационно-технологического сектора в виде заказа на исследования и разработки.

Российская экономика остро нуждается в структурном маневре, совершение которого должно быть поддержано и обеспечено научно-технологическим развитием страны.

Должен быть обеспечен переход от сырьевой экономики к созданию высокотехнологичных рынков и развитию передовых научных компетенций, сформированы условия для создания долгосрочных заделов и развитие сложившихся и признанных во всем мире научных школ.

ЦСР, объединяя широкое экспертное сообщество, разрабатывает подходы в государственной научно-технологической политике, обеспечивающие указанные выше изменения.

В том числе работа будет организована по следующим направлениям:

- Влияние глобальных трендов развития науки и технологий на российское общество и экономику и выработка моделей реакции государственной политики на возникающие в связи с этим вызовы.
- Направления формирования научно-технологических заделов и их соответствие глобальной исследовательской повестке.
- Организационные формы и механизмы государственного управления научно-технологической сферой, включая модели вовлечения общества и бизнеса в выработку государственных решений, а также непосредственно в исследования и разработки («гражданская наука»).
- Международное позиционирование российской науки и технологий, расширение возможностей российских организаций по включению в глобальные

исследовательские коллаборации и промышленно-технологические консорциумы.

- Последствия и потребности, возникающие в связи с формированием новых рынков высокотехнологичной продукции, включая выработку механизмов реорганизации финансовых инструментов поддержки (smart money) новых рынков и перспективных инновационных проектов.

Конкурентоспособность России зависит от эффективной разработки и внедрения инноваций. Для этого необходимо создать условия позволяющие защитить права на результаты интеллектуальной деятельности (РИД) и дающие возможность в дальнейшем получать доход от РИД, тем самым дать возможность дальнейшего развития.

В то же время для стимулирования инновационной активности важно обеспечить постоянную состязательность инноваторов. Распространение и внедрение инноваций в национальной экономике требуют защиты интересов покупателей прав на РИД. Обе эти задачи решаются при применении многосторонней платформы или консорциумов.

Одним из механизмов ускоренного запуска в стране проектов по развитию новых высокотехнологичных рынков и технологической модернизации традиционных рынков является формирование масштабных стратегических, технологических и проектных консорциумов [2] В их состав должны входить разработчики РИД, производители, поставщики, потребители и регуляторы. Основное предназначение консорциумов – спроектировать и реализовать переход к новой архитектуре рынков (преимущественно платформенной) в приоритетных секторах. Консорциумы должны во-первых, обеспечить опережающее регулирование в выбранном секторе, разработку новых стандартов и участие в подобных международных консорциумах. Во-вторых –

выработать необходимый для реализации элементов архитектуры рынка пакет технологических решений, тестирование применимости и совместимости новых технологий.

Переход на платформенную экономику может стать тем стремительным рывком, который позволит нашей стране преодолеть технологический разрыв и трансформировать сложившиеся рынки и бизнес-модели. Чтобы встроиться в глобальную цифровую трансформацию, российские игроки объединяются в консорциумы. Миссия консорциумов в процессе перехода экономики на платформенную архитектуру — объединить компании в приоритетных для России секторах экономики и прицельно работать не только на импортозамещение, но и на высокотехнологичный экспорт. Этот процесс происходит и в радиоэлектронной отрасли.

Консорциум должен формироваться под конкретный проект и объединять производителей, потребителей и регуляторов. В России проектные группы разработчиков и производителей действуют отдельно от проектных групп потребителей. Правильные же кооперационные цепочки от производителей к потребителям как раз и выстраиваются внутри консорциумов. В интересах государства способствовать такому объединению, поскольку именно оно может обеспечить спрос на высококвалифицированные кадры и инновационные технологии [3]

Компании смогут выстраивать партнерские отношения и объединяться в эффективно работающие цепочки. Такое взаимодействие позволит локализовать в России полный цикл производства конкурентоспособных электронных компонентов и устройств. Создание консорциумов будет содействовать интеграции российских производителей в проекты по обеспечению ускоренного технологического развития российской экономики, в том числе в программу Национальной технологической инициативы

Что же такое - Консорциум. Консорциум - временное добровольное объединение предприятий для реализации крупных целевых программ и проектов на основе общности экономических интересов, равноправия участников, свободы выбора организационных форм объединения, самоуправления и организации отношений на договорной основе. В основе консорциума как подхода – идеология коллективного обучения (collaborative learning) Необходимо сделать дополнительный акцент, что консорциум – это временное объединение для коллективного обучения. Почему же консорциумы становятся все более значимыми, особенно для государственной политики?

Факторы роста популярности консорциумов:

1. Повышение технологической сложности рынков (одна компания больше не в силах консолидировать всю технологическую цепочку)
2. Повышение скорости инновационного развития (компании не успевают отслеживать и захватывать инновации)
3. Улучшение возможностей для развития малых компаний (глобальный бизнес можно создавать и без наличия больших компаний)

Основные отличия консорциумов от других форм объединения игроков на рынке: в отличие от технологических платформ консорциум основной целью преследует создание конкретного продукта или технологии, которая в дальнейшем будет коммерциализирована и выведена на международный рынок. В отличие от кластера консорциум не привязан к конкретной территории, а лишь подразумевает под собой форму совместной реализации проектов.

На данный момент консорциумы – распространенный инструмент государственной политики в промышленности и социальной сфере. Обязательные атрибуты консорциумов в случае внедрения в России:

1. Организационное оформление консорциума:

- наличие соглашения о консорциуме,

- наличие организации – координатора консорциума;
- наличие плана работы консорциума на весь период заявленного проекта, но не менее 1 года.

2.Наличие единого проекта.

3.Наличие долгосрочной программы развития консорциума

4.Включенность российских и иностранных вузов и компаний – лидеров рынка

Типовые меры поддержки:

1.Гранты на НИОКР

2.Субсидии на покрытие расходов на покупку оборудования

3.Субсидии на инфраструктурные проекты (например, центры компетенций и инжиниринговые центры)

4.Субсидии на образовательные программы консорциума

5.Субсидии на выставочную деятельность

Помимо консорциумов существуют и другие возможные формы объединения предприятий и потребителей для повышения эффективности трансфера инноваций, в частности многосторонние платформы, модульные архитектуры рынка, разработки и использование модульных конструкций.

Организации, которые посредством платформ различных продуктов, услуг, сетей или их комбинаций выполняют роль посредников и объединяют группы участников на многосторонних рынках, называются многосторонними платформами.

Многосторонние платформы, обслуживающие двусторонние и многосторонние рынки, не являются абсолютно новым явлением. Производители топлива и автомобилей, например, давно связывают водителей автомобилей и бензозаправочные станции во вполне полноценную сеть. Однако, главным образом благодаря развитию Интернета и сопутствующих технологий,

многосторонних платформ стали распространенным явлением именно в последнее время. Появились принципиально новые многосторонние сетевые платформы

Процесс распространения модульной архитектуры связан с тем, что в производстве, базирующемся на зрелых технологиях (mature technology), использование модульных конструкций и модульного дизайна разнообразных платформ обеспечивает существенный выигрыш в гибкости этого производства и его экономической эффективности. Модульность применяется как средство оптимизации технологических процессов, когда новая продукция создается на базе уже выпускаемых образцов. Хотя, модульные конструкции и концепции модульности прошли значительный путь развития за последние сто с лишним лет, этот процесс в следующие 20-30 лет не остановится. К числу важнейших трендов в развитии модульных конструкций следует отнести следующие:

1. Дальнейший рост распространения модульных конструкций в тех отраслях, которые традиционно их применяют. Этот факт фиксируют многочисленные опросы интеграторов продуктов (ОЕМ и т.п.), которые проводятся ведущими консультационными агентствами. Такими, как например, McGraw Hill Construction⁴⁰, Roland Berger Strategy Consultants⁴¹, Frost & Sullivan, Evalueserve Ltd. и др. Видимо, мы вступаем в эпоху не конкуренции отдельных продуктов, а «войны платформ». Ее основное отличие в том, что конкурентоспособность компаний во многих секторах глобального рынка выражается в обладании гибкими и эффективными платформами, в способности организовать на базе этих платформ выпуск «линеек» продуктов, вывод на рынок все новых и новых их поколений. Наиболее ярко это выражается в соперничестве поставщиков электроники (компьютеров, смартфонов и т.п.)

2. Переход от модульности в производстве к модульности в проектировании.

3. Рост значимости использования модульных конструкций в качестве инструмента интенсификации производства инноваций. Именно цифровые методы проектирования, облегчение и удешевление электронных коммуникаций, а главное, модульные конструкции привели к смене «парадигмы проектирования». Позволили сделать источником инноваций не производителя, а потребителя, который смог выступить «со-проектировщиком» новых продуктов; внедрить систему «открытых инноваций» и «открытых стандартов», «открытую архитектуру»

Все большее число важнейших сфер бизнеса стремится использовать бизнес-модели многосторонних платформ с использованием трансфера инноваций. Надеемся, что создание консорциумов на базе многосторонних платформ позволит экономике России занять достойное место среди инновационных стран.

References

1. Программа и результаты красноярского экономического форума 2017, Красноярск, 2017
2. GS Group на Красноярском экономическом форуме: как отраслевые консорциумы ускорят переход России к цифровой экономике <http://gs-group.com/press-center/news/gs-group-na-krasnoyarskom-ekonomicheskom-forume-kak-otraslevye-konsortsiумы-uskoryat-perehod-rossii-k-cifrovoy-ekonomike/>
3. Бойко А.А. Классификация видов инновационного воспроизводства основных фондов предприятия ракетно-космической промышленности // Управление инновациями: теория, методология, практика. 2014. № 8. С. 62-67.
4. В. Грибов, В. Грузинов Инновационная деятельность предприятия <http://www.inventech.ru/lib/predpr/predpr0053/>

5. Гаврилюк А. В. Экономика и управление Роль трансфера технологий в развитии инновационной экономики Москва: изд-во Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова 2015
http://ecsn.ru/files/pdf/201501/201501_63.pdf
6. Княгинин В.Н. Модульная революция: распространение модульного дизайна и эпоха модульных платформ/ Промышленный и технологический форсайт Российской Федерации на долгосрочную перспективу СПб, 2013
7. Гостева О.В., Бойко А.А. Трансфер инноваций наукоемких предприятий: проблемы, перспективы. В сборнике: International Conference on Science, Agriculture, Engineering and Management Conference Proceedings. 2017. С. 95-102.
8. Гостева О. В. Инструменты анализа стратегии эффективного использования интеллектуального капитала на предприятиях ракетно-космической промышленности // Вестник СибГАУ . 2013. №1 (47).с.196-201.
9. Яблонский С.А. Многосторонние платформы и рынки:основные подходы, концепции и практики. Российский журнал менеджмента Том 11, № 4, 2013. С. 57–78
10. Hai Guo, Zhongfeng Su, David Ahlstrom. Business model innovation: The effects of exploratory orientation, opportunity recognition, and entrepreneurial bricolage in an emerging economy. Asia Pacific Journal of Management. June 2016, № 33, Issue 2, pp 533-549 <http://link.springer.com/article/10.1007/s10490-015-9428-x>(дата обращения: 21.04.2016).
11. Jason Li-Ying, Yuandi Wang , Lutao Ning, How do dynamic capabilities transform external technologies into firms' renewed technological resources? – A mediation model. Asia Pacific Journal of Management. 04 May 2016. pp 1-28 <http://link.springer.com/article/10.1007/s10490-016-9469-9>(дата обращения: 21.04.2016).

UDC 004.05 : 004.9

Larin S., Lazareva L. Substantiation toolkit of expert quality assessment innovative program projects

Обоснование инструментария экспертной оценки качества
инновационных программных проектов

Larin Sergey

Ph.D in Engineering, Leading Researcher,
FSBUS Central Economical and Mathematical Institute RAS, Moscow

Lazareva Larisa

Ph.D in Engineering, Leading Researcher,
ANO APE Institute of International Accounting Standards and Management,
Moscow

Ларин Сергей

Кандидат технических наук, ведущий научный сотрудник,
ФГБУН Центральный экономико-математический институт РАН, г. Москва

Лазарева Лариса

Кандидат технических наук, ведущий научный сотрудник,
АНО ДПО Институт международных стандартов учета и управления, г. Москва

Abstract: The main goal of this work is to study the properties of the quality indicators of modern innovative software projects, to identify opportunities for their decomposition and integration, as well as the rationale for choosing the mathematical tools for determining the calculated values of the integral indicator of expert quality assessment. In the course of the research it was established that the quality of modern innovative software projects depends on a large number of factors of multidirectional impact. In order to take into account the influence of these factors, it was suggested to use the toolkit of forming a hierarchical network of separate indicators of the quality of innovative program projects, through which it is possible to obtain an expert evaluation of the value of the integral quality index.

Keywords: innovative software projects, expert assessment of the quality, hierarchical network, tools, integral index.

Аннотация: Основной целью данной работы является исследование свойств показателей качества современных инновационных программных проектов, выявление возможностей их декомпозиции и объединения, а также обоснование выбора математического инструментария для определения расчетных значений интегрального показателя экспертной оценки качества. В ходе проведения исследования установлено, что качество современных инновационных программных проектов зависит от большого числа факторов разнонаправленного воздействия. Для учета влияния этих факторов предложено использовать инструментарий формирования иерархической сети отдельных показателей качества инновационных программных проектов, при помощи которого можно получить экспертную оценку значения интегрального показателя качества.

Ключевые слова: инновационные программные проекты, экспертная оценка качества, иерархическая сеть, инструментарий, интегральный показатель.

Расширение практики использования разного рода информационных систем [5] и инновационных программных проектов (ИПП) в целях управления производственной деятельностью многих предприятий повлекло за собой необходимость решения проблемы оценки их качества [1]. При этом, как показывает практика, наибольшую сложность вызывают вопросы обоснования выбора методов и математического инструментария, используемых экспертами для оценки качества информационных систем и ИПП, определения их свойств и декомпозиции характеристик качественных показателей, а также формулирования четких требований к определению их количественных значений [6, 7, 10].

Для целей экспертной оценки качества информационных систем и ИПП, можно говорить о заранее определённых количественных значениях их функциональных свойств и характеристик в различных условиях в конкретный момент времени, а также о соответствии или не соответствии их расчетных значений требованиям, установленным на стадии их разработки. Кроме того, на оценку качества ИПП оказывают влияние не только характеристики, определяемые составом требований к его функциональному назначению, но и характеристики, определяемые составом требований к информационному наполнению конкретных областей знаний [9]. Набор этих характеристик описывается в модели качества ИПП, включенной в международный стандарт ISO/IEC 25010:2011 [12]. Его аналогом в России является ГОСТ Р ИСО/МЭК 25010-2015 [3].

Учитывая многообразие интересов пользователей, экспертная оценка качества ИПП, используемых для управления производственной деятельностью предприятий, представляется достаточно сложной задачей. Очевидно, что для ее решения невозможно использовать только один универсальный показатель или

метрику качества [8, 11]. Поэтому необходимо формировать систему показателей, переменные свойства и характеристики которых охватывают всю совокупность требований, предъявляемых к качеству функционирования современных ИПП в производственной деятельности предприятий [2].

В этой связи интерес представляет обоснование возможности использования инструментария метода анализа иерархий применительно к разработке экспертных систем оценки качества ИПП через декомпозицию свойств и характеристик системы показателей в интегральный показатель качества. Формирование иерархической сети показателей с вершиной, определяющей интегральный показатель качества ИПП, и ее дальнейшая адаптация к конкретным условиям предпринимательской деятельности представляется новым подходом в экспертной оценке качества ИПП. Синтез системы показателей производится путем получения обобщенных экспертных заключений в отношении свойств $\{c_i\}$ оценки качества ИПП, формирования на этом основании иерархической сети и ее адаптации к конкретным условиям оценки качества ИПП. В качестве исходных данных используется простая матрица предпочтений $\|\alpha_{ij}^k\|$, $i, j, k \in N$, с элементами:

$$\alpha_{ij} \in \{0, 1\}, \quad i, j = \overline{1, \rho} \quad (1)$$

где: ρ - полное число свойств или показателей качества ИПП, учитываемых при оценке, исходя из правила:

$$\left\{ \begin{array}{l} 1, \text{ если } i\text{-ый показатель важнее, чем } j\text{-ый показатель;} \\ \alpha_{ij} = 0, \text{ если } j\text{-ый показатель важнее, чем } i\text{-ый показатель;} \\ 0,5, \text{ если оба показателя имеют одинаковую важность;} \end{array} \right.$$

$$\text{Для матрицы } \|\alpha_{ij}\| \text{ характерно: } a_{ii} = a_{jj} = 0 \quad (2)$$

Множество матриц $\|\alpha_{ij}^k\|$ получаемое от k экспертов дает возможность рассчитать промежуточную матрицу $\|z_{ij}\|$ по формуле:

$$z_{ij} = \sum_{k=1}^K \alpha_{ij}^k, \quad (3)$$

Она представляет собой оценку показателей качества группой экспертов.

Преобразование промежуточной матрицы $\|z_{ij}\|$ в матрицу строгого порядка

$$\|d_{ij}\|, \text{ в которой } \left\{ \begin{array}{l} 1, \text{ если } C_i \succ C_j \\ d_{ij} = \\ 0, \text{ иначе,} \end{array} \right. \quad (4)$$

а знак $\succ$ обозначает отношение доминирования, на базе матрицы $\|z_{ij}\|$ есть процесс проверки вероятностного вывода. На языке строгого упорядочивания задача проверки вероятностного вывода состоит в выявлении матрицы $\|d_{ij}\|$ путем анализа $\|z_{ij}\|$, с целью частичного строгого упорядочивания свойств или показателей качества ИПП $\{C_\rho\}$. Определение такого порядка имеет целью получить структуру иерархической сети G свойств показателей оценки качества ИПП.

Матрица строгого порядка $\|d_{ij}\|$ описывает структуру сети G оценки качества ИПП:

$$G = \langle C, U \rangle, \quad (5)$$

где: C - множество вершин, соответствующих свойствам показателей, используемых при оценке качества ИПП $\{C_\rho\}$;

U – множество дуг, соответствующих отношениям порядка $\|d_{ij}\|$.

На множестве дуг необходимо провести удаление транзитивно замыкающих дуг. Дуга $(c_i \ c_k)$ является транзитивно замыкающей, если для нее выполняется следующее условие:

$$\forall c_i, c_j, c_k \in C \left((c_i \prec c_j) \wedge (c_j \prec c_k) \Rightarrow (c_i \prec c_k) \right) \quad (6)$$

После выполнения описанных выше преобразований, мы получаем иерархическую сеть G^+ свойств показателей для оценки качества ИПП, которую можно представить в следующем виде:

$$G^+ = \langle C, U^+ \rangle \quad (7)$$

где: U^+ ($U^+ \in U$) - множество дуг, не соответствующих выражению (6).

Из за возможного присутствия показателей качества C_i , которые декомпозируются на ξ и более дочерних (где $\xi = (5 \pm 2)$ – предельное число альтернатив, которое эксперт может анализировать одноактно) сеть показателей G^+ оценки качества ИПП может оказаться не пригодной для определения весовых коэффициентов показателей качества. В таких случаях необходимо адаптировать сеть G^+ к условиям работы каждого эксперта. Проведение такой адаптации реализуется через включение ряда мнимых вершин в декомпозицию сводного или интегрального показателя c_i ($c_i', c_i'' \dots$) с разделением показателя c_i на графе G^+ , для объединения в кластер нижестоящих вершин числом меньшим ξ .

В результате адаптации формируется кластерное объединение показателей качества ИПП, которое, как правило, осуществляется по различным признакам категории «близости» между занятыми в одной декомпозиции свойствами более сложного показателя $\{c_i\}$ в некотором метрическом пространстве. Следовательно, нам необходимо определить метрику $\bar{\rho}(c_i, c_j)$ для характеристики уровня близости между двумя свойствами c_i и c_j в пространстве анализируемой декомпозиции сложного показателя $\{c_i\}$, а затем определить значение расстояния, при котором два любых свойства одного показателя можно принять близкими.

При этом, если $\bar{\rho}(c_i, c_j)$ есть функция расстояния между показателями качества ИПП c_i и c_j в метрическом пространстве рационализации свойств этих показателей, то она должна отвечать следующей совокупности условий:

$$1) \bar{\rho}(c_i, c_j) \geq \bar{\rho}(c_i, c_i) \quad (8)$$

$$2) \bar{\rho}(c_i, c_j) = \bar{\rho}(c_j, c_i) \quad (9)$$

3) пространство всегда метрическое:

$$\bar{\rho}(c_i, c_j) \leq \bar{\rho}(c_i, c_l) + \bar{\rho}(c_l, c_j) \quad (10)$$

Таким образом, кластеризация свойств показателей качества ИПП представляет собой итеративный многоэтапный алгоритм объединения свойств показателей качества c_i в кластеры (группы) по уровню их близости согласно показателю группировки. На первом шаге процесса группировки каждый показателей качества c_{ij} представляет собой кластер определенных свойств. На каждом шаге практической реализации алгоритма два ближайших кластера объединяются в один кластер большего размера. Т.е., за $(\xi^* - 1)$ шагов можно сформировать кластер объединяющий свойства всех показателей качества c_{ij} (где ξ^* – количество дочерних вершин в декомпозиции). На следующем шаге из дендрограмм кластеров связей U_{ij}^+ (соответствующих связям свойств показателей качества c_{ij}) в соответствии с требованием рациональности, выбирается наиболее соответствующая этому требованию структура кластерного формирования. При этом наиболее рациональной считается структура, в которой для всех декомпозиций верно соотношение $\xi^* < \xi$, при условии, что число введенных мнимых вершин будет иметь наименьшее значение. При этом, признаком группировки для показателей качества ИПП может считаться значение обоснованности отношения порядка E , определяемое по следующей формуле:

$$E_{U_{ij}^+} = \frac{z_{ij}}{z_{ji} \left(K - (z_{ij} + z_{ji}) \right)} \quad (11)$$

где: z_{ij} - число экспертов, высказавшихся за наличие связи U_{ij}^+ ;

z_{ji} - число экспертов, высказавшихся за отсутствие связи U_{ij}^+ ;

$(K - (z_{ij} + z_{ji}))$ - число экспертов, не высказавшихся об отсутствии/наличии связи U_{ij}^+ .

Как правило, расстояния между кластерами по показателю E определяются на одномерном линейном пространстве по формуле:

$$\bar{\rho}(E_{U_i}, E_{U_e}) = |E_{U_i} - E_{U_e}| \quad (12)$$

При проведении расчетов обычно применяется широко известная формула пошаговой группировки:

$$\bar{\rho}(E_{(U_e U_i)}, E_{U_m}) = \alpha \bar{\rho}(E_{U_m}, E_{U_e}) + \beta \bar{\rho}(E_{U_m}, E_{U_i}) - \gamma \bar{\rho}(E_{U_e}, E_{U_i}) + \delta \left| \bar{\rho}(E_{U_m}, E_{U_e}) - \bar{\rho}(E_{U_m}, E_{U_i}) \right|$$

при этом

$$\bar{\rho}(E_{(U_e U_i)}, E_{U_m}) = \min m, \quad (13)$$

где $\alpha, \beta, \gamma, \delta$ – коэффициенты, значения которых определяют алгоритм пошагового присоединения свойств показателей качества к кластерам.

Для стандартных алгоритмов значения коэффициентов $\alpha, \beta, \gamma, \delta$ являются табулированными величинами [4]. Конкретные значения этих коэффициентов позволяют задавать разного рода приоритеты в последовательности слияния меньших по размеру кластеров в больший кластер. В случае отсутствия конкретно выраженной приоритетности, обычно принимают:

$$\alpha = \beta = 0,5 \quad (14)$$

К (14) относится приведенный выше алгоритм кластеризации свойств показателей качества C_{ij} по $E_{U_{ij}^+}$, в случае отсутствия выраженного приоритета

присоединения к кластеру новых подкластеров на числовой прямой E_{ij}^+ с линейной метрикой (12).

Коэффициент γ определяет степень однородности свойств показателей качества в кластере. Практика показывает, что добиться устойчивой однородности возможно, если принять:

$$\gamma = -0,5. \quad (15)$$

Значение δ задает образ, которым на одномерном линейном пространстве (12) учитывается исходный кластер. Представляется целесообразным учитывать объединяемый кластер в целом. В таком случае следует принять значение $\delta = 0,5$.

Таким образом, ранее приведенная формула пошаговой кластеризации дочерних вершин декомпозиций сложных показателей оценки качества ИПП (13) примет вид:

$$\bar{\rho}(E_{(U_e, U_i)}, E_{U_m}) = 0,5\bar{\rho}(E_{U_m}, E_{U_e}) + 0,5\bar{\rho}(E_{U_m}, E_{U_i}) - 0,5\bar{\rho}(E_{U_e}, E_{U_i}) + 0,5|\bar{\rho}(E_{U_m}, E_{U_e}) - \bar{\rho}(E_{U_m}, E_{U_i})| \quad (16).$$

На основании полученных результатов проведенных исследований можно сделать следующие выводы:

1) применение инновационных разработок, современных информационных систем и ИПП позволяет многим предприятиям получать серьезные конкурентные преимущества;

2) важную роль в успешном решении этих стратегических задач играет качество разработки информационных систем и ИПП;

3) основная проблема оценки качества информационных систем и ИПП заключается в обосновании выбора математического инструментария и методов, используемых экспертами для декомпозиции свойств и определения характеристик качественных показателей;

4) качество информационных систем и ИПП в большой мере зависит от их функциональных свойств и характеристик, которые положены в основу экспертной оценки качества;

5) для определения интегрального показателя качества ИПП предложено использовать инструментарий формирования иерархически упорядоченной сети, в которой реализуется декомпозиция свойств показателей оценки качества;

6) этот инструментарий позволяет определить расчетное значение интегрального показателя качества ИПП.

Статья подготовлена при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект №15-06-00044а «Развитие методологии экспертизы результатов поисковых научных исследований для проектов создания инновационной продукции, услуг и технологий: экономические методы, модели, инструментарий и алгоритмы обработки информации».

References

1. Боровицкая М.В. Информационное обеспечение управления деятельностью хозяйствующего субъекта // Вектор науки ТГУ. Специальный выпуск №1, 2010. С. 33-36.
2. Горбаченко И.М. Оценка качества программного обеспечения для создания систем тестирования // Фундаментальные исследования. 2013. № 6-4. С. 823-827. URL: <http://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=31642>.
3. ГОСТ Р ИСО/МЭК 25010-2015. Информационные технологии. Системная и программная инженерия. Требования и оценка качества систем и программного обеспечения (SQuaRE). Модели качества систем и программных продуктов.
4. Климов Г.П. Теория вероятностей и математическая статистика. М.: МГУ, 2011. 368 с.

5. Кравченко Т.К., Середенко Н.Н., Огуречников Е.В. Анализ и определение понятий информационно-аналитических систем // Актуальные вопросы современной науки, 2010. Вып. 11. С. 223-230.
6. Ларин С.Н., Жиликова Е.В. Методы, состав показателей и алгоритм проведения экспертной оценки качества инновационных программных продуктов // Инновационная наука. 2015. № 4. Часть 1. С. 73-76.
7. Сидельников Ю.В., Салтыков С.А. Процедура отбора наиболее приемлемых разновидностей экспертных методов // Управление большими системами. 2010. № 30. С. 35-66.
8. Стебеньева Т.В., Лазарева Л.Ю., Ларина Т.С. Выбор показателей для экспертной оценки качества инновационных программных продуктов // Альманах современной науки и образования. 2015. №4(94). С. 129-132.
9. Халл Э., Джексон К., Дик Д. Разработка и управление требованиями. Практическое руководство пользователя (Второе издание). Лондон: Спрингер, 2005. 240 с.
10. Экспертиза в современном мире: от знания к деятельности / под ред. Г.В. Иванченко, Д.А. Леонтьева. М.: Смысл, 2006. 456 с.
11. Юсупов Р.М., Заболотский В.П. Концептуальные и научно-методологические основы информатизации. СПб.: Наука, 2012. 542 с.
12. ISO/IEC 25010:2011. Systems and software engineering – Systems and software Quality Requirements and Evaluation (SQuaRE) – System and software quality models.

UDC 336.71

Makeeva A., Sysoeva A. The use of bank cards by the category of students

Использование банковских карт категорией студентов

Makeeva Anastasiya

Third year student of the faculty of Management
Plekhanov Russian University of Economics

Sysoeva Anna

PhD in economics, associate Professor, Department of banking
Plekhanov Russian University of Economics

Макеева Анастасия

Студентка 3 курса факультета Менеджмента
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Сысоева Анна

к.э.н., доцент кафедры банковского дела
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Abstract: Plastic credit cards are becoming an integral part of our daily life. They confidently replace the cash and are a means of paying for purchases of goods and provision of different services. In particular, students are very active users of it, guided by different reasons and pursued different goals.

Keywords: bank card, bank

Аннотация: Пластиковые банковские карты становятся неотъемлемой частью нашей повседневной жизни. Они уверенно заменяют наличные деньги и являются средством расчётов за покупки товаров и оказание разного рода услуг. В том числе, студенты являются их активными пользователями, руководствуясь разными причинами и преследуя разные цели.

Ключевые слова: банковская карта, банк

Банковская карта представляет собой некоторую пластиковую карту, которая является инструментом доступа к одному или нескольким расчетным счетам в банке. Собственником, владельцем, банковской карты является банк-эмитент, а денежные средства же, находящиеся на ней, принадлежат непосредственному держателю карты. Развитие расчетной карточной системы стало для общества настоящим прорывом. В частности, банкам это позволило сократить перевозку денежной наличности, обеспечить сохранность наличных денежных средств, предотвратить оборот фальшивых купюр, осуществлять

централизованный контроль над всем процессом денежного обращения, получать дополнительный доход от участия в платежных операциях торговых точек, привлекать на обслуживание крупных клиентов – юридических лиц, осуществляющих реализацию товаров и услуг широким категориям населения. В глобальном смысле, это повлекло за собой развитие безбумажной технологии, которая позволяет весомо увеличить количество денежных операций с минимальным вовлечением штатного персонала банков, а также интеграцию банка как системы уже в мировую финансовую систему. Для конкретных пользователей же, огромным преимуществом использования банковских карт также является отсутствие наличности, которое заключается в отсутствии необходимости носить с собой наличность, особенно значительные суммы. Также это возможность оплаты в такой Всемирной глобальной системе как Интернет, способ капитализации средств, то есть получение дивидендов, способность производить денежные операции за пределами территории страны, возратить все денежные средства в случае потери или кражи банковской карты или же получить возможность использования услуги овердрафта. Таким образом, можно сделать вывод, что роль банковской карты в сложившейся системе денежно-кредитных отношений, действительно, высока.

Банковские карты используют абсолютно разные категории населения, начиная от подростков, совершающих покупки в Интернете и заканчивая пенсионерами, получающими пенсию в виде денежных средств на банковские карты. В частности, активными пользователями этого средства является такая категория, как студенты. Каждый студент рассматривает различные критерии, получая банковскую карту того или иного банка, а также способы и методы ее применения. Для понимания причин, почему же студенты используют или не применяют банковские карты, ситуаций, в которых они используют их чаще всего, а также факторов, влияющих на выбор студентом использования

банковской карты того или иного банка, было проведено исследование, в котором приняли участие 106 респондентов. Каждый из них ответил на ряд вопросов, ответы на которые стали обоснованные результаты проведенного опроса.

Целевая категория исследования – студенты от 17 до 22 лет, обучающиеся в университетах. Только 2,8% респондентов ответили отрицательно на вопрос об использовании банковских карт. Причиной этому стало отсутствие необходимости владения ею, а также полное удовлетворение пользования наличными денежными средствами. При чем стоит ответить, что ни один из респондентов не указал имеющиеся в возможных вариантах ответа причины неупотребления их в своем обиходе, а именно ограниченное количество магазинов и учреждений, где принимают банковские карты, связанность этого способа оплаты с некоторыми неудобствами (забота о сохранности карты, необходимость взаимодействия с банком и т.д.), а также страх мошенничества/кражи денежных средств с банковской карты. 97,2% студентов ответили на этот вопрос положительно, что говорит о распространенности безналичного расчета. Самыми распространенными банками, карты которых использует категория студентов, стали Сбербанк России (86,4%, или 89 студентов), ВТБ24 (31,1% или 32 студента), ВТБ (21,4% или 22 студента). Незначительный процент составили респонденты, которые указали Альфа-Банк (6,8%), Райффазенбанк (2,9%), Тинькофф банк (1,9%). В ответе «другое» можно увидеть такие банки, как Рокетбанк, Газпромбанк и Московский Индустриальный банк. Банки Россельхозбанк и Промсвязьбанк, занимающие одно из самых высоких мест среди банков России по критерию Медиа Индекса абсолютно не пользуются популярностью среди студентов.

Также респондентам задавался вопрос о наиболее частых случаях использования банковских карт (рисунок 1). Ответ «для оплаты товаров и услуг

через терминалы» стал самым употребляемым (88,3% или 91 студент). Равное число процентов набрали ответы «для оплаты товаров и услуг через Интернет» и «для денежных переводов друзьям, знакомым, родственникам (63,1% или 65 студентов). Чуть больше половины респондентов, а именно 51,5% или 53 студента, применяют банковскую карту для снятия наличных, что говорит о медленном, но постепенном процентном снижении употребления в обиходе наличных денежных средств среди категории студентов. 27,2% или 28 респондентов оплачивают различные товары и услуги в банкоматах (ЖКХ, сотовая связь, Интернет и т.д.). Необходимо принять к сведению факт о том, что 23,3% или 24 студента рассматривают банковскую карту как способ хранения своих сбережений и лишь 1,9% (2 респондента) как способ погашения кредита.

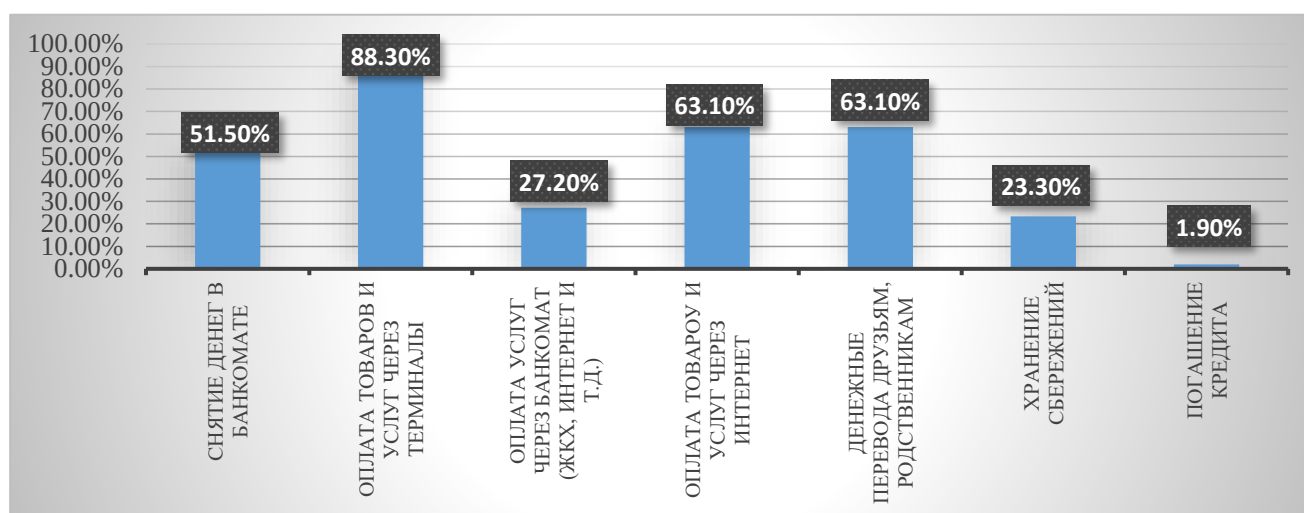


Рисунок 1. Причины использования банковских карт студентами

Причем такие способы применения как оплата через Интернет, через терминалы, переводы средств, снятие наличных пользуются популярностью среди студентов всех возрастных категорий, а хранение сбережений и погашение кредита среди категорий студентов от 19 лет и выше. Также только 4,8% (5 студентов) пользуются банковской картой исключительно с целью оплаты

товаров и услуг через терминалы и 6,18% (6 студентов) – с целью снятия денег в банкомате, остальные же используют какую-то совокупность вышесказанных методов применения.

Далее респондентам было предложено выбрать факторы, по которым они выбирают использование банковской карты того или иного банка. Самым важным критерием для респондентов при выборе банка (66% или 68 студентов) становится надежность банка. Этот критерий идет практически наравне с фактором удобства местоположения банка и банкоматов (65% или 67 студентов). Немаловажным моментом является признание студентам важным фактором при выборе банковской карты определенного банка сотрудничество университета с этим банком – то есть получение стипендиальной карты (53,4% или 55 студентов). Чуть меньше половины студентов (42,7% или 44 человека) отметили скорость и своевременность проведения операций как влияющий на выбор использования карты критерий. Примерно равное количество респондентов принимают во внимание такие факторы как стоимость услуг банка (20,4% или 21 студент), возможность и доступность получения информации и консультаций (12,6% или 13 студентов), внимательность персонала и качество обслуживания (9,7% или 10 студентов), возможность хранения денег, ценностей и документов (9,7% или 10 студентов), величина учетных ставок по депозитам, текущим счетам и процент по потребительским кредитам (6,8% или 7 студентов), наличие страхования вкладов 5,8% или 6 студентов). К ответу другие респонденты добавили такие варианты ответов как совет родителей, наличие бонусов, предоставление карты работодателем, а также наличие молодежных современных тарифов.

В последнем вопросе респонденты должны были по шкале от 1 до 5 по степени важности оценить вышенаписанные факторы выбора использования банковских карт того или иного банка. Отметкой «5» были отмечены критерии

надежность банка, своевременность и скорость проведения операций и удобство расположения банков и банкоматов. Между отметкой «5» и «4» по степени важности для респондентов расположились критерии стоимость услуг банка и возможность и доступность получения информации и консультаций. Остальные названные критерии в равной степени получили отметки от «5» до «1».

Таким образом, по результатам исследования можно сделать выводы о том, что банковские карты, безусловно, пользуются большой популярностью среди категории студентов. Больше трети всех опрошенных студентов используют банковские карты таких банков как СберБанк и ВТБ24, что соответствует первым занятым строкам этих банков по Медиа Индексу. Самыми распространенными причинами использования банковских карт являются оплата товаров и услуг через терминалы, через Интернет, а также переводы своим друзьям, родственникам и знакомым денежных средств. При выборе банковской карты определенного банка респондентам, в первую очередь, важны его надежность, удобство местоположения банка и банкоматов, а также сотрудничество университета с банком и впоследствии получение студентов стипендиальной карты.

В настоящее время банковские карты действительно, получили повсеместное распространение. Процент безналичных транзакций по платежным картам стремительно растет. На сегодняшний день они являются самым развивающимся средством расчетов, и их можно рассматривать как один из критериев, характеризующих положение страны в мировом экономическом пространстве, так как все сектора экономики и социальная жизнь охвачены процессами информатизации и автоматизации.

References

1. Абдюкова Э.И., Сысоева А.А. Проблемные аспекты системы банковского инвестиционного кредитования в России на макро-, микро- и наноэкономическом уровнях // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2016. № 3 (62). С. 71-74.
2. Абдюкова Э.И. Факторные модели как инструмент для оптимизации спроса по кредитно-депозитным операциям банка // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 4 (24). С. 217-222.

UDC 339.138

Zlygostev V. Management in Japanese. Visualization of products and ready meals as one of the most effective tools of modern Japanese marketing

Управление по-японски. Визуализация продукции и готовых блюд как один из эффективных инструментов современного японского маркетинга

Zlygostev Vladislav

Master of Management

Moscow Technological Institute, Moscow

Злыгостев Владислав Юрьевич

Магистр направления «Менеджмент»

НОУ ВО «Московский технологический институт», Москва

Abstract: The work is devoted to the study of receiving visualization and establishing its role in Japanese marketing. Reception of visualization, which is a very effective means of attracting potential customers, is considered on the example of finished products and dishes offered in the windows of Japanese restaurants, cafes, shops, etc. Reception of visualization is used in Japanese marketing almost everywhere, starting with street snack bars and open counters and finishing with showcases of famous restaurants and even hotels. Thanks to giving the dishes the greatest possible similarity with natural, the level of perception and recognition of these dishes in the eyes of a potential customer increases, which largely influences his choice in favor of such dishes. The work is a short essay using photographs taken by the author in Japan, which demonstrate the realism of ready-made dishes and allow us to understand how the acceptance of product visualization can be important in applying a client-oriented approach in the enterprise marketing system.

Keywords: Japanese marketing, the system of Japanese marketing, the concept of Japanese marketing, product visualization, visualization of dishes.

Аннотация: Работа посвящена изучению приёма визуализации и установлению его роли в японском маркетинге. Приём визуализации, являющийся весьма эффективным средством привлечения потенциальных клиентов, рассмотрен на примере готовой продукции и блюд, предлагаемых на витринах японских ресторанов, кафе, магазинов и т.д. Приём визуализации применяется в японском маркетинге практически повсеместно, начиная с уличных закусочных и открытых прилавков и завершая витринами известных ресторанов и даже гостиниц. Благодаря приданию блюдам максимально возможной схожести с натуральными, возрастает уровень восприятия и узнаваемости этих блюд в глазах потенциального клиента, что в большей степени влияет на его выбор в пользу таких блюд. Работа представляет собой краткий очерк с использованием фотографий, сделанных автором в Японии, которые демонстрируют реалистичность готовых блюд и позволяют понять, насколько приём визуализации продукции может быть важен в применении клиентоориентированного подхода в системе маркетинга предприятий.

Ключевые слова: японский маркетинг, система японского маркетинга, концепция японского маркетинга, визуализация продукции, визуализация блюд.

Благодаря постоянному стремлению к совершенствованию, актуальным вопросом в деятельности японских предприятий является непрерывное повышение уровня конкурентоспособности.

Повышение уровня конкурентоспособности происходит благодаря постоянному развитию и совершенствованию системы маркетинга, что предполагает наличие клиентоориентированного подхода в привлечении внимания потенциальных клиентов. Создание оригинальных методов и приёмов привлечения новых потребителей и покупателей, а также удержание постоянных клиентов в японской концепции маркетинга считается залогом успеха получения необходимых для развития фирмы конкурентных преимуществ.

Участвовавшим приёмом оформления витрин современных японских продовольственных магазинов и ресторанов является использование визуализации. Любой турист, посетивший Японию не может не обратить внимание на оригинально украшенные японскими блюдами витрины ресторанов и учреждений быстрого питания. Взгляд прельщает визуализация готовой продукции и блюд, которые предлагают рестораны и магазины.

Визуализация, являющаяся распространённым маркетинговым приёмом в сфере общественного питания Японии, представляет собой оформленную перед входом в заведение витрину, демонстрирующую целый ассортиментный ряд блюд и напитков, выполненных из пластика в трёхмерном исполнении (Рис. 1-13).

Удивительные точные трёхмерные пластиковые копии традиционных японских блюд - сетсы из суши и роллов, блюда «тэмпура», торты, фаршированные блины, супы, бульоны, десерты и даже пенящееся в кружке пиво так и привлекают внимание случайного прохожего и приглашают внутрь заведения.

Действительно, визуализация готовых блюд и продукции в ресторанной сфере имеет достаточное количество преимуществ и приёмов использования:

1. Удобный выбор понравившегося блюда или ресторана.

Степень реальности и схожести представленных блюд настолько велика, что у потенциального клиента создаётся впечатление готового блюда, и ему визуально становится проще определиться с выбором блюда или заведения сферы питания.

Подойдя к такой витрине, потенциальный клиент уже знакомится с меню заведения и определяется в выборе понравившегося блюда. Помимо выбора блюда с витрины определённого ресторана, посетителю проще определиться и в выборе ресторана. Единственный недостаток, заключающийся в проблеме выбора ресторана потенциальным клиентом, может быть выражен в большой плотности зонирования, то есть в достаточно большом скоплении подобных ресторанов.



Рисунок. 1. Уличная витрина с визуализированными блюдами одного из японских ресторанов (г. Токио, район Асакуса)

Особенно сложно сделать выбор в пользу одного или другого ресторана по визуализированным витринам «новичку», впервые столкнувшемуся с приёмом визуализации, и он может совершить несколько кругов в ресторанной зоне, пока, наконец, не остановится на выборе наиболее предпочтительного ему ресторана. Так, придя в один из японских торговых или развлекательных центров, располагающих зонами быстрого питания (фуд-кортами), посетитель может выбрать заведение, демонстрирующее с помощью визуализации национальную кухню (японская, индийская, китайская, европейская и др.) и виды предлагаемых блюд (первые блюда, закуски, десерты, салаты, кондитерские изделия, напитки и т.д.).

2. «Appetite приходит у витрины».

Не удивительно, что при создании таких точных копий готовых блюд, у

потенциального посетителя уже у витрины вырабатывается аппетит. Кроме того, считается, что чем детальнее выполнены копии готовых блюд, тем более реалистично они выглядят и вызывают больший аппетит.

Посетители подобных ресторанов, располагающих «витриной готовых блюд», с удивлением замечают, что уже на входе в заведение просыпается аппетит, поскольку они чётко понимают, какое блюдо они хотели бы употребить.



Рисунок 2. «Визуализированные» блюда японских ресторанов фуд-корта Tokyo Sky Tree (г. Токио, район Асакуса)

В головном мозге человека при визуализации инстинктивно срабатывают рефлекторы, отвечающие за вкус, запах и ассоциации от представленных блюд. Человек, ещё не заходя внутрь ресторана, знает примерный вкус, запах и консистенцию блюда.

3. Удобный выбор блюда по объёму и размеру порции.

Помимо этого, потенциальный посетитель сразу определяется в выборе подходящего по размеру блюда или порции, поскольку копия выполнена в масштабе 1:1. Это преимущество также отмечают туристы, поскольку не все в

состоянии определить по фотографиям в меню, указанному весу или названию, определённое блюдо. Например, строчка в меню, с описанием блюда «Тэмпура» весом 300 гр. для туриста, впервые обедающего в японском ресторане, можно сказать, не говорит не о чём. У посетителя даже примерного представления не имеется, какие ингредиенты могут входить в это блюдо, какого размера порция готового блюда, первое это блюдо, второе, салат или закуска и т.д.

4. Удобный выбор блюда по составу, калориям и ценам.

Как правило, перед каждым визуализированным блюдом на витрине расположен ценник с указанием стоимости блюда. Помимо цены можно заметить состав блюда или используемые ингредиенты, а также количество калорий, содержащееся в нём, что весьма удобно для клиентов, которые придерживаются диеты и следят за здоровьем или которые предпочитают не употреблять в составе блюда определённый ингредиент.



Рисунок 3. Витрина «визуализированной» кондитерской продукции японского кафе «Chocosro» (г. Токио, район Сибуя)



Рисунок 4. Витрина «визуализированных» десертов одного из японских кафе (г. Токио, район Сибуя)



Рисунок 5. Витрина «визуализированной» кондитерской продукции японского кафе «Chocosco» (г. Токио, район Сибуя)

Кроме того, подробное описание делается и в целях ориентации на сегмент клиентов с аллергическими реакциями на определённые специи или ингредиенты, входящие в состав блюда.

5. *Максимальная степень схожести.*

Максимальная степень схожести визуализированных блюд с реальными блюдами позволяет продемонстрировать клиентам все детали, куда могут входить различные виды специй, пузырьки воздуха в бульонах, супах и напитках, чётко выраженные панировочные сухари и рисинки, эффект конденсата на поверхности бокала с охлаждённым напитком, вытекающая из пивной кружки пенка, глянцевая и отражающая поверхность супов и бульонов и многое другое.



Рисунок 6. «Визуализированные» блюда традиционного ресторана японской кухни фуд-корта Tokyo Sky Tree (г. Токио, район Асакуса)

Главной задачей визуализации является создание ясного и чёткого представления о готовом блюде. Некоторые туристы, впервые столкнувшиеся с визуализацией готовых блюд не только затрудняются определить, искусственное это блюдо или натуральное, но и по возвращении на Родину чётко уверены, что на витринах японских ресторанов были представлены готовые блюда. Действительно, даже опытному человеку бывает затруднительно определить,

настоящим является блюдо или визуализированной точной копией.



Рисунок 7. «Визуализированные» блюда японских ресторанов фуд-корта Tokyo Sky Tree (г. Токио, район Асакуса)



Рисунок 8. «Визуализированные» блюда японских ресторанов фуд-корта Tokyo Sky Tree (г. Токио, район Асакуса)



Рисунок 9. Витрина «визуализированных» десертов одного из японских кафе (г. Токио, район Сибуя)



Рисунок 10. Уличная витрина с визуализированными блюдами одного из японских ресторанов (г. Токио, район Асакуса)



Рисунок 11. «Визуализированные» блюда «сашими» одного из японских ресторанов фуд-корта Tokyo Sky Tree (г. Токио, район Асакуса)



Рисунок 12. Визуализация готовых блюд ресторана индийской кухни (г. Токио, район Асакуса, фуд-корт Tokyo Sky Tree)

Степень схожести можно продемонстрировать в сравнении на примере японского блюда «Тэмпура», стоит только взглянуть на рис. 14 и попытаться угадать, какое блюдо настоящее, а какое является его точной копией.



Рисунок 13. Визуализация готовых блюд одного из японских ресторанов (г. Токио, район Асакуса, фуд-корт Tokyo Sky Tree)



Рисунок 14. Приём визуализации готового реального блюда (слева) в сравнении

с его точной копией (справа)

6. Огромный ассортимент «непортящихся» визуализированных блюд. Некоторые японские кафе и рестораны, особенно расположенные в многолюдных и проходимых районах располагают витринами, насчитывающими более полусотни «визуализированных» блюд.

На рисунке 15 продемонстрирована витрина внутреннего кафе, расположенного в одном из банных комплексов с горячими источниками (комплекс *онсэн*ов) в районе Одайба, где насчитывается около 70 номенклатур визуализированной продукции.



Рисунок 15. Витрина «визуализированного» ассортимента блинов с наполнителями одного из японских кафе (г. Токио, район Одайба)

Чтобы мастеру по выпечке блинов было легче принимать заказ, а клиенту – совершать заказ, на ценниках указан порядковый номер блина с определённой начинкой. Клиенту достаточно лишь сообщить повару номер выбранного блюда и его количество, как буквально на его глазах за 3-5 минут оно будет приготовлено. Преимущество налицо, - можно размещать на витрине огромное множество блюд и не переживать, что они могут испортиться через пару часов. Кроме того, многие «трёхмерные блюда» имеют специальное лаковое покрытие, что позволяет защищать их от выгорания от дневного солнечного света.

7. Визуализация для детей.

С приёмом визуализации готовых блюд в Японии знакомят с раннего детства. Витрины с яркими и красочными «визуальными» десертами, сладостями и закусками всё больше привлекают детей и позволяют им более уверенно совершать выбор понравившегося блюда.

Как правило, детские блюда, размещённые на такой витрине, дополняются игрушками или фигурками известных мультипликационных героев (входящими в комплект с готовым блюдом), красочной упаковкой и сами блюда выполнены в интересных формах.

На рисунке 16 продемонстрирована витрина Токийского Диснейленда, где предложены пирожные в виде Микки Мауса и других героев Диснея.



Рисунок 17. Витрина с визуализацией детского блюда
(г. Токио, район Асакуса)

8. Визуализация с географическими особенностями.

Приём визуализации применяется в Японии также на основании географического расположения торговой сети или каких-либо достопримечательностей поблизости. Одним из таких примеров можно привести японский торговый центр, расположенный на высоте 1066 метров над уровнем моря в районе вулканической активности Овакудани (Owakudani), над вулканическим озером Хаконе (Hakone).

Данный район, называемый как «Долина большого кипения» известен знаменитым открывающимся видом на самую главную достопримечательность Японии – гору Фудзи, которую сами японцы с почитанием и уважением именуют «Фудзи-сан» или «Мистер Фудзи».

Благодаря такой популярности, витрины торгового центра украшены

множеством сувенирной и кондитерской продукции в виде и форме самой горы Фудзи.

Как правило, времени у туристов, посещающих этот район недостаточно для того, чтобы часами изучать упаковки с десертами, для чего были организованы специальные витрины, демонстрирующие, что именно содержится внутри каждой упаковки. Этот приём ускоряет процесс выбора понравившихся товаров, а, значит и обслуживания самих клиентов, которые чётко знают, что они приобретают.

На рисунке 18 показаны примеры таких витрин, предлагающих печенье «Fujisan Club» и шоколадные конфеты «Mt. Fuji», выполненные в виде горы Фудзи.



Рисунок 18. Витрина с визуализацией печенья и конфет компаний «Fujisan Club» и «Mt. Fuji» (район Овакудани, Хаконе)

Помимо пейзажа с горой Фудзи, район Овакудани известен, так называемыми «чёрными яйцами», которые представляют собой обычные куриные яйца, но сваренные в серных гейзерах (содержащих практически все элементы периодической таблицы Д.И. Менделеева) при температуре 70-80 градусов более часа. При помещении их в такие гейзеры, скорлупа приобретает чёрный цвет, а внутри яйцо остаётся белым и вполне съедобным. По некоторым данным одно такое съеденное яйцо способно продлить жизнь на 7-8 лет, благодаря чему в этот район добираются сотни туристов каждый день. Для того чтобы более популяризовать известную продукцию этого района, также был использован приём визуализации.

В торговых центрах этого района можно было практически на каждой прилавке увидеть визуализацию «чёрных яиц», лежащих на вулканической породе и дымящейся лавы, что придавало ещё большей реалистичности, сокровенности и вызывало у туристов огромный интерес. Одна из таких витрин продемонстрирована на рисунке 19.



Рисунок 19. Витрина с визуализацией «чёрных яиц», сваренных в вулканических гейзерах (район Овакудани, Хаконе)

В «небесном» торговом центре башни «Токийское небесное дерево» (Tokyo Sky Tree), расположенной в районе Асакуса города Токио, также активно применяется приём визуализации кондитерской продукции (Рис. 20).

9. «Живая» визуализация.

Помимо «искусственных» блюд, некоторые традиционные японские рестораны, предлагают своим посетителям выбор свежих морепродуктов прямо с витрины-аквариума. Так, посетитель может выбрать понравившуюся ему рыбу, краба или моллюска, и именно она будет приготовлена по выбранному им рецепту и подана на стол.

Главная особенность такого способа выбора и подачи «живого блюда» заключается в том, что подаваемый продукт не проходил стадии предварительной консервации или заморозки, а подаётся в свежеприготовленном блюде для конкретного клиента.

В качестве примера «живой» витрины можно привести витрину японского ресторана «Omiyage», расположенного в районе Асакуса г. Токио (Рис. 21).



Рисунок 20. Витрина с визуализацией содержимого коробки печенья «Tokyo Sky Tree» (район Асакуса, г. Токио)



Рисунок 21. «Живая» витрина с морепродуктами японского ресторана «Omiyage» (г. Токио, район Асакуса)

10. Повсеместность применения.

Ещё одним важным преимуществом приёма визуализации является повсеместность его применения. Пусть это 5-звёздочная гостиница, расположенный в центре города известный ресторан или уличная закусочная, приём визуализации применяется практически везде (Рис. 22).



Рисунок 22. Уличная закусочная в пригороде Токио демонстрирует предлагаемые блюда также с помощью визуализации готовой продукции



Рисунок 23. Прозрачная упаковка вяленых кальмаров (торговый центр гостиницы «Наконе Lake Hotel», район Odakyu)

Для того чтобы потребитель видел товар, находящийся в упаковке, упаковку делают прозрачной. Часто такой способ применяется к отдельным продуктам питания и готовым продуктам в вакуумной упаковке (морепродукты, мясо).

Клиенту так проще выбрать понравившийся из множества товар по его внешнему виду внутри упаковки, что является эффективным средством продвижения и сбыта продукции (рис. 23).

Многие японские пивные бары и пабы не применяют средств искусственной визуализации, поскольку эту роль выполняет сама продукция.

Как правило, на витрину выставляется полный ассортимент алкогольной продукции. На одной такой витрине представлено около 700 бутылок пива различных видов и сортов (Рис. 24).



Рисунок 24. Визуализация алкогольной продукции одного из пивных баров фуд-корта вблизи Tokyo Sky Tree (г. Токио, район Асакуса)

Таким образом, визуализация готовых блюд и продукции в Японии представляет собой популярное средство продвижения и реализации продукции за счёт привлечения потенциальных клиентов, что является важным инструментом клиентоориентированного подхода в современном маркетинге.

За счёт повсеместного использования подобного приёма, у клиентов устанавливается уровень доверия к предлагаемой сфере общественного питания продукции, что также укрепляет их лояльное отношение и повышает уверенность при совершаемом выборе.

Подобные средства визуализации способны повысить конкурентоспособность компаний сферы общественного питания и продуктовой сферы за счёт донесения до потенциальных потребителей визуальной информации, что формирует у них чёткое и ясное представление о предлагаемой продукции.

SECTION 6. COMPETITION, MARKET STRATEGIES, RELIABLE, AND SUSTAINABLE ENERGY

UDC 330, 339

Absurasulova Dj. Intelligence-based Modernization in Power Sector: Korean Path Of Transition Towards Smart Grid

Abdurasulova Djakhona,
PhD, Post-doctorate research fellow,
National University of Uzbekistan

Abstract: The article examines transition of power sector based on Smart Grid technologies enabling to engage renewables in generation to the fullest possible extent. The government's strategy for nurturing all the major elements of Smart Grid and mechanisms of interaction thereof with each other was revealed. The author highlights the path of Smart Grid deployment and integration thereof into domestic economy putting in place its interactions with automobile industry, IT and households sector. Key challenges for performance of national power grid based on a new intelligent generation scheme and the ways to tackle thereof were identified. Major recommendations to foster renewables as well as deployment and operation of Smart Grid were developed.

Keywords: modernization, green growth, convergent technologies, Smart Grid, renewables, power generation, IT platforms, energy surplus market, multidirectional energy flows, test bed.

Idea of the boosting performance of power grids employing IT emerged in the end of 1990s, and by 2005 the primary concept of arranging and operating such smart power grids was already developed [1, pp. 34-38].

The Republic of Korea (hereinafter referred to as the "ROK"), a global IT leader, was involved in R&D on industry-specific IT platforms and solutions targeting power sector to reduce power consumption, on the one hand, taking its significance for the ROK as of net petroleum importer and to create new markets for IT, on the other, engaging their capacity to drive the growth.

However, the impetus for the ROK comprehensive transition towards Smart Grid came from the Low Carbon, Green Growth Program enacted in 2009 in the framework of its target to increase the share of renewables in power consumption from 2,5 % in 2007 to 11 % in 2030 [2, pp. 17-39].

In 2009 majority of the Smart Grid-related R&D projects were already completed or at finalization stage. Therefore, as Smart Grid technologies were designated as the core for innovative environment friendly and resources-saving technologies the emphasis was made on interconnecting research outcomes of new power grid with the R&D on the other key areas for Smart Grid (namely, green cars, advanced equipment, new materials and renewables) rather than on nurturing thereof enabling simultaneous and coordinated development of the required know-how as follows.

- Smart power grid being open power transmission grid with multilevel interactions between consumers and power sources;
- Smart consumer capable to adjust its power consumption online exchanging the data and power with the grid;
- Smart transportation integrated into single power exchange network with the grid;
- Smart renewables enabling households and public facilities to achieve self-sufficiency in energy are employed as a basis for local power grids;
- Smart electricity services rendered online on demand are based on data flows interchange.

The ROK launching the development of Smart Grid became a global first-comer both in deploying new model of power grid performance and developing soft- and hardware for it setting the technical standards for the rest of the world. Noticeably, international community acknowledged the ROK's status with the Major Economies Forum On Energy And Climate conferring the title of the Smart Grid leading nation in 2009 to the ROK assigning it with the mission to develop Smart Grid base model. Thus, the Smart Grid became the first industry where the ROK managed to claim for leadership much earlier than core technology was finalized.

Endowment with already nurtured technologies enabled the ROK to promptly commence testing thereof. Therefore, Korea Smart Grid Institute established in 2009

to create and deploy new power generation schemes proposed the unique Jeju test bed project. Since December 2009 infrastructure facilities construction commenced including 2 wind turbine stations, 1 photovoltaic station, 4 power transmission lines and digital transformer substations, 5 energy storage stations, 2 electric vehicles charging points, Control Center as well as equipping 6 thousand households and public facilities with advanced metering devices connecting them to the grid. The schemes were actually tested for 2 years since the second half of 2013.

Jeju project was employed as the first stage of the ROK's power sector transition with the outcomes thereto to be applied in the metropolitan cities of Seoul, Incheon, Busan, Gwangju, Ulsan, Daegu and by 2030 – nationwide.

Jeju project features 168 companies in the framework of 12 consortiums lead by KEPCO including such giants as GS Corp., Hyosung, Hyundai, Korea Telecom, LG, Lotte, POSCO, Samsung, SK Telecom as well as IBM and Department of Trade of the State of Illinois investing 155,4 mln USD i.e. an amount 2,5 times bigger that government's funding totaling 62,3 mln USD [3, p.81].

As the whole for the first stage 1,93 bln USD was allocated from the budget whilst a private funding for Smart Grid deployment accounted for 4,23 bln USD. By 2030 relation between the former and the later with the 25 bln USD set to be channeled for the Smart Grid will be 10:90 [3, p.81].

The second stage targeting nurturing proactive consumers class the government aims to secure 1 200 MW capacity for smart DR, install over 50 % of smart meters in households, deploy 150 thousand EV chargers, achieve 4,3 % deployment of renewables, increase reliability by 10 % totaling 3,5 bln USD, 1,14 bln of them being channeled to R&D [4, pp. 29, 31]. The metering devices will enable to balancing power supply and demand online putting in place the intelligent power surpluses trade schemes. The grid model and design solutions for urban area will be finalized with indigenously developed V2G and VPP technologies as well as power transmission,

management and storage technologies related to renewables contributing to the further progress towards next stage of Smart Grid deployment.

The metering devices serve as a major tool enabling automated power surpluses trade between the households, utilities, businesses and the grid set as a key task for the coming decade starting from 2020 in parallel merging them with power services rendering platforms. Deployment of renewables and electric vehicles charging infrastructure and commercialization of V2G technologies will also come along.

The government aims to cover all the consumers across the country with advanced metering devices, engaging 30 % of households as well as 2,5 mln vehicles and 27 140 vehicle charging points in power supply to the grid. Noticeably, these households dubbed as active consumers will meet their own demand for electricity and heat by renewables [5]. Their income obtained from selling energy surpluses to the grid will total 67,3 bln USD while the ROK's power company KEPCO will benefit 26 bln USD from renewables and 84,5 bln USD annually from the full-fledged operation of Smart Grid since 2030 [3, p. 82].

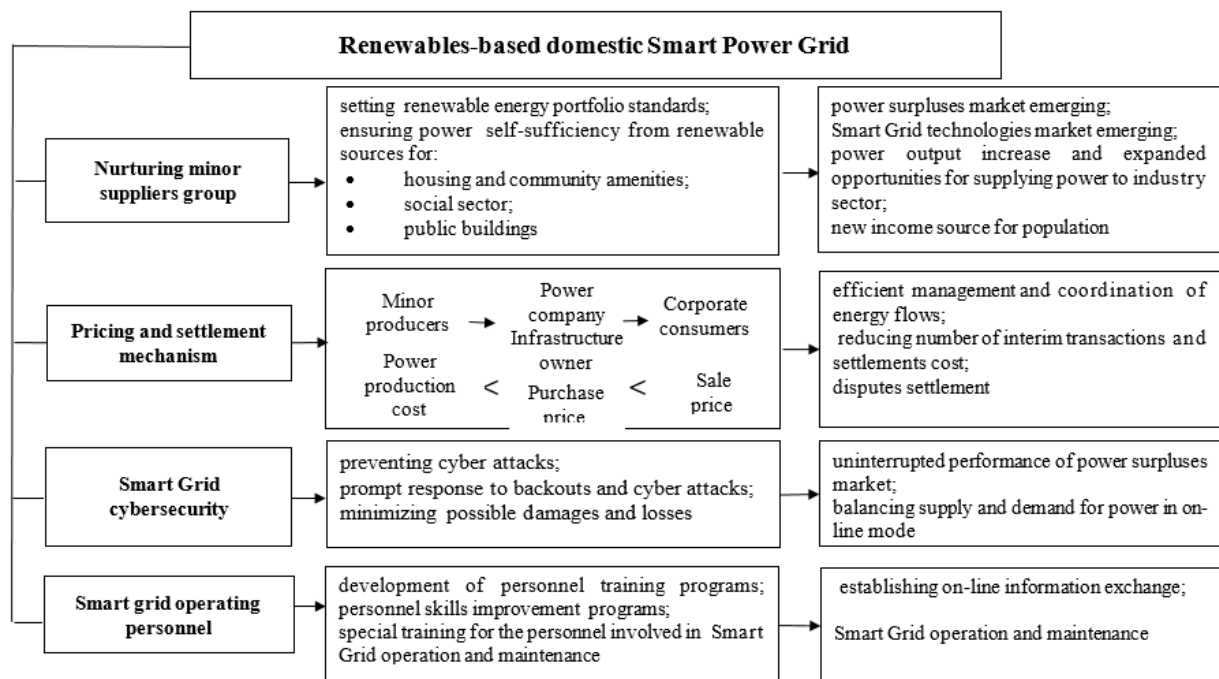
Businesses will also see their competitiveness grown for 44,5 bln USD due to the reduced energy costs [6, p. 5]. The government budget is forecasted to save 42,7 bln USD on petroleum import only and 2,9 bln USD of new power plants construction costs [3, p. 82] with the power generation associated greenhouse gas emissions falling for 230 mln t annually.

The Smart Grid also is expected to induce 50 thousands of new jobs.

Moreover, the ROK strives for 30 % share in a lucrative international Smart Grid soft- and hardware envisaged to reach 2,9 trl USD in 2030 compared to 16 bln USD in 2011 [5].

Considering that Smart Grid is the major development trend for power sector across the world in the long run the below are the recommendations to upgrade

domestic power grid performance and arrangement schemes employing intelligent IT-converged technologies stemming from the experience of the ROK (see the drawing).



Drawing. Measures to upgrade domestic power sector operation to intelligent ICT-convergent platforms
 Source: developed by the author

References

1. Amin S., Wollenberg B. Towards Smart Grids//Power and Energy Magazine. – New York, 2005. – Vol. 3. No.5. – pp. 34-38.
2. Абдурасулова Дж. Корея на новом этапе модернизации: рывок в авангард: Монография. – Ташкент: Иктисодиёт, 2012. – 252 с. – in Russian.
3. Green Growth in Motion: Sharing Korea's Experience. – Seoul: Presidential Committee for Green Growth, 2011. – 252 p.
4. Cheon S. Smart Grid in Korea. – Seoul: Korea Smart Grid Institute, 2013. – 38 p.
5. Official web-page of Korea Smart Grid Institute <http://www.smartgrid.or.kr>
6. Smart Grid Market Research. South Korea: Smart Grid Revolution. Zpryme Smart Grid Insights. – Austin, Texas, 2011. – 12 p.

SECTION 7. ORGANIZATIONAL MANAGEMENT, HUMAN RESOURCES, AND DIVERSITY

UDC 005.13

Berlimova D.G., Tolmachev A.V. Effectively managing personal time in the modern world

Эффективное управление личным временем в современном мире

Berlimova D. G.,

student of the Economics department

Federal State Budgetary Educational Institution

of Higher Education

«Kuban State Agrarian University named after I.T.

Trubilin», Krasnodar

Tolmachev A. V.,

Doctor of Economics,

Professor, Department of management and marketing

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education

«Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin», Krasnodar

Берлимова Д. Г.,

Студентка экономического факультета,

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный

университет им. И.Т. Трубилина», г. Краснодар

dberlimova@mail.ru

Толмачев А.В.,

Доктор экономических наук,

профессор кафедры управления и маркетинга

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный

университет им. И.Т. Трубилина», г. Краснодар

tolmachalex@mail.ru

Abstract: in this article methods than can effectively affect the management of personal time. Describes the principles that can simplify the management of personal time and reduce the time to perform important tasks.

Keywords: effective management, objectives, consciousness, personal time, time management.

Аннотация: в данной статье рассмотрены методы, способные эффективно повлиять на управление личным временем. Описаны принципы, которые способны упростить управление личным временем и сократить время на выполнение важных задач.

Ключевые слова: эффективное управление, цели, самосознание, личное время, тайм-менеджмент.

Актуальность данной статьи заключается в том, что каждый современный человек должен уметь управлять своим временем, уметь ставить цели и добиваться их. Нереально добиться успеха, если человек не может планировать свое время. Самосознание, воображение и совесть играют важнейшую роль в развитии нашей личности, но именно четвертый дар – независимая воля – делает возможным эффективное самоуправление. Независимая воля – это способность принимать решения, делать выбор и действовать в соответствии с этими решениями и выбором. Это способность действовать самостоятельно, а не под чьим-то воздействием, способность проактивно выполнять программу, разработанную благодаря остальным трем ценным свойствам человека.

Эффективное управление состоит в том, чтобы сначала делать то, что необходимо делать сначала. Если лидерство определяет, что именно «необходимо делать сначала», то управление выполняет это в первую очередь, изо дня в день. Другими словами, если человек эффективно управляет самим собой, то его дисциплинированность идет изнутри, она является функцией его независимой воли.

В книге “Общий знаменатель успеха”, написанная Э.М.Греем автор посвятил свою жизнь поискам единственного знаменателя, который является общим для всех людей, достигших успеха. Он обнаружил, что этим общим знаменателем не может быть названа работа в поте лица, или удачливость, или особая проницательность в отношениях с другими, хотя все это и очень важно. Но есть один фактор, который как бы затмевает все остальные, он гласит: сначала делай то, что необходимо делать сначала. [2]

«Удачливые люди имеют обыкновение делать то, что неудачники делать не любят, - отмечает Грей. – Удачливым людям тоже совсем не обязательно нравится это делать, но они подчиняют свои чувства своей задаче»

Как же все-таки научиться управлять своим временем?

На наш взгляд, есть несколько лучших методов тайм-менеджмента:

1. Принцип Парето

Принцип Парето гласит, что небольшая доля причин, приложенных усилий и вкладываемых средств отвечает за большую долю результатов. Это принцип был сформулирован итальянским экономистом Вильфредо Парето в 1897 году и с тех пор подтверждался количественными исследованиями в самых различных сферах жизни:

20% усилий дают 80% результатов

Принцип Парето в сфере тайм-менеджмента может быть сформулирован так: примерно 20% усилий и времени достаточно, чтобы получить 80% результата.

Как именно определить, какие усилия достаточно затратить для получения хорошего результата? Представьте, что вы ищете ответы на интересующие вас вопросы в книге. Согласно рассматриваемому принципу, 80% нужной вам информации вы найдете в 20% объема текста. Если вы точно знаете, что именно вас интересует, вы сможете быстро пролистать книгу и внимательно прочитать только отдельные страницы. Таким образом, вы сэкономите 80% своего времени.

[3]

2. Матрица Эйзенхауэра

Наверное, это самая известная на сегодняшний день концепция тайм-менеджмента, которая позволяет выделять приоритеты. Данная методика, создание которой приписывают американскому генералу Дуайту Эйзенхауэру, позволяет рассортировать дела одновременно и по их срочности, и по их важности. Все понимают, что в один промежуток времени можно выполнить только ограниченное количество задач. Иногда без ущерба для работы только одну. И каждый раз нам приходится решать, какую же именно? Американский президент Дуайт Эйзенхауэр имел обыкновение, планируя свои дела,

сортировать их по несколько важным категориям. В соответствии с так называемой матрицей Эйзенхауэра необходимо отнести каждое дело к одному из четырех типов

Тип I: «важное и срочное».

Это дела, несвоевременное выполнение которых приведет к значительному ущербу для вашего бизнеса (например, обновление лицензий, предоставление налоговых отчетов и т.д.). Определенная доля таких дел неизбежно будет присутствовать в жизни каждого человека. Тем не менее благодаря заблаговременной подготовке (дела Типа II – «важное, но не срочное») можно предотвратить возникновение многих кризисов (например, путем изучения законодательства, налаживания хороших взаимоотношений с влиятельными людьми).

Так же это могут быть проекты с «горящим» сроком выполнения, неотложка. Например, посетить врача из-за проблем со здоровьем, сдать в журнал статью к жесткому сроку или оформить отчет по итогам исследования. Здесь у нас выбора нет. Дела этой группы надо выполнять, и точка. Иначе будут серьезные проблемы.

Тип II: «важное, но не срочное».

Это дела, которые ориентированы на будущее: обучение, изучение перспективных направлений развития бизнеса, совершенствование оборудования, восстановление здоровья и работоспособности. Дела, ведущие к вашей стратегической цели. Например, выучить иностранный язык, чтобы перейти на работу в другую, более перспективную организацию. Также это профилактика проблем – поддерживать себя в хорошей физической форме. К сожалению, такими делами мы зачастую пренебрегаем, откладываем их решение в долгий ящик. В итоге – язык так и не выучен, доходы не растут, а сокращаются, здоровье – ни к черту. У этих дел есть интересная особенность – если ими долго

пренебрегать, то они переходят в разряд Важные — Срочные. Ведь если хотя бы раз в год не появляться у стоматолога, то рано или поздно срочный визит к нему станет неизбежен.

Тип III: «не важное, но срочное».

Многие из этих дел на самом деле не приносят большой пользы в жизни. Мы делаем их только потому, что они на нас свалились (продолжительный телефонный разговор или изучение пришедшей по почте рекламы), или в силу привычки (посещение выставок, на которых уже нет ничего нового). Как раз та самая каждодневная рутина, которая отнимает у нас уйму времени и сил.

Тип IV: «не важное и не срочное».

Это всевозможные способы «убивания времени»: злоупотребление спиртным, «легким чтением», просмотром кинофильмов и т. д. Часто мы прибегаем к этому, когда у нас не остается сил для продуктивной работы (не стоит путать с настоящим отдыхом и общением с близкими и друзьями – делами весьма важными). Это «моль», поедающая наше время.

Поскольку вы стремитесь к успеху вашего бизнеса, вы прежде всего стараетесь выполнить дела, определенные вами как «важные» — сначала «срочные» (тип I), а затем «несрочные» (тип II). Оставшееся время можно уделить делам «срочным, но не важным» (тип III).

Нужно подчеркнуть, что основная часть рабочего времени сотрудника должна уходить на дела «важные, но не срочные» (тип II). Тогда будут предотвращены многие кризисные ситуации, а возникновение новых возможностей развития бизнеса уже не будет для вас неожиданным.

Когда вы только начинаете пользоваться предложенной системой для расстановки приоритетов, скорее всего, вы захотите отнести многие из этих дел к «важным». Однако, приобретая опыт, вы станете более точно оценивать важность того или иного дела. Чтобы научиться пользоваться системой

определения приоритетов, понадобится определенное время. Где же его взять? Скорее всего, вы отнесете работу по освоению приемов управления своим временем к делам «важным, но не срочным».

По образному выражению Стивена Кови (автор международного бестселлера «Семь навыков высокоэффективных людей»), надо найти время, чтобы «заточить пилу», тогда и заготовка дров пойдет быстрее.

Критерии выделения приоритетов

Обычно, оценивая важность того или иного дела, мы считаем важными прежде всего те дела, которые надо сделать срочно (или «вчера»). Накопление невыполненных дел и обещаний создает проблемы у вашей компании, а также порождает лично у вас неприятные чувства. Именно с такими «срочными» делами мы стремимся разделаться в первую очередь. Но фактор срочности не должен быть единственным при написании списка дел и определении порядка их выполнения.

Опыт показывает, что выполнение (или невыполнение) многих срочных дел не сильно влияет на ваш бизнес, в то же время есть много несрочных дел, которые могут заложить основу для успеха в будущем. Поэтому, помимо срочности, необходимо учитывать, насколько то или иное дело влияет на успех бизнеса, т. е. определить и учитывать его важность. [1]

3. Сначала съешьте лягушку

Брайан Трейси говорил: «оставьте брезгливость, съешьте лягушку!». Начните свой рабочий день с самой трудной задачи и выполните ее так быстро, как только вы можете. Вам будет помогать осознание того, что у вас еще много дел, а время рабочего дня ограничено. Выполнение самого сложного дела в первую очередь даст вам огромное чувство удовлетворения. Используйте это правило ежедневно и вы увидите, какой заряд энергии вы получаете и как эффективно проходит ваш рабочий день. Постоянное откладывание проблемной задачи на конец дня,

приводит к тому, что вы все равно будете думать об этой задаче весь день, и это будет мешать вам фокусироваться на выполнении других задач! Сначала съешьте лягушку, а затем приступайте к поеданию слона по частям! [4]

Поскольку идеальных методов управления временем, которые по пунктам описывали бы, что конкретно надо делать, и при этом подходили бы всем и каждому, увы, пока не существует, можно найти для себя выход, комбинируя части различных методов. Это годится как для тех, кто хочет управлять своим собственным временем, так и для тех, кто по долгу службы организует время своих подчиненных.

Управление временем – это очень сложный процесс, хотя и кажется, что все понятно и легко. Очень важно при усовершенствовании собственных навыков планирования и выполнения запланированного уметь переключаться от большого к малому – это так называемое «дерево целей». На нижних «этажах» можно улучшать мельчайшие детали. На верхних «этажах» - в стратегических целях – уметь ставить такие цели, которые другим людям могут показаться слишком дерзкими. Очень часто люди не ценят именно простые, но сильные решения, которые, повторяясь ежедневно сотни и тысячи раз, если просуммировать общий эффект за год, дают колоссальный результат.

Умение экономить время на мелочах (как в принципе Парето – не делать лишних движений, не тратить время и силы) дает весьма ощутимую выгоду, если оценивать результат глобально. Умение предвидеть результаты работы в целом (стратегическое планирование) дает возможность избавляться от малоэффективной работы: например, отдавать ее на аутсорсинг, автоматизировать, нанимать низкоквалифицированный персонал, вывозить производство в регионы с дешевой рабочей силой и т.д.

Получается, что идеального способа, как извлечь больше выгоды из времени, которым мы располагаем, увы, пока нет. Есть только конструктор,

собирая части которого, каждый человек может значительно увеличивать свою эффективность. Потом проходит некоторое время... и процесс надо повторять, т.к. ситуация вокруг нас постепенно меняется, а требования растут непрерывно. Поэтому мы считаем, что каждый человек или компания должны выбрать свое, наиболее оптимальное, направление дальнейшего совершенствования и идти по нему. Подводя итог, важно отметить, что тайм-менеджмент полезен и даже необходим всем тем, у кого более 4-х дел в плане на день – научным работникам и студентам, деятелям искусства и домохозяйкам – всем, кому действительно время дорого и хочется успеть сделать больше дел.

References

1. Гений А. Высокоэффективный тайм-менеджмент по Матрице Эйзенхауэра. Москва : АСТ , 2016. 215 с.
2. Кови С. 7 навыков высокоэффективных людей. Москва : Альпина Паблишер , 2010. 285 с.
3. Кох Р. Жизнь по принципу 80/20 . Минск : Попурри , 2011. 59 с.
4. Трейси Б. Оставьте брезгливость, съешьте лягушку. Москва : Попурри, 2008. 110 с.
5. Авраменко Е.А., Сурнина Ю.В., Искандарян Г.О. Современные тенденции управления персоналом в российских и иностранных компаниях/ Е.А. Авраменко, Ю.В. Сурнина, Г.О. Искандарян // В сборнике: Анагенез управления экономическими системами как новый взгляд на экономическое развитие Сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. 2017. С. 314-322.

UDC 005.12

Chernousova A.S., Iskandaryan G.O. Rulebook effective manager

Свод правил эффективного менеджера

Chernousova Alena Sergeevna,

student of the Economics department

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education
«Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin», Krasnodar

Iskandaryan Goar Ovsepovna

associate professor of chair,

Senior Lecturer, Department of Management and Marketing
Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education
«Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin», Krasnodar

Черноусова Алена Сергеевна

Студентка экономического факультета,

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет им. И.Т. Трубилина», г. Краснодар

Chernousova.alena2016@yandex.ru

Искандарян Гоар Овсеповна

Кандидат экономических наук,

старший преподаватель кафедры управления и маркетинга
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет им. И.Т. Трубилина», г. Краснодар

iskandaryan.g@yandex.ru

Abstract: the article describes personal qualities, rules and principles that should have a Manager. Details the basic rules that define an effective Manager.

Keywords: manager, management, leader, effective, tasks, result.

Аннотация: в статье описаны личностные качества, правила и принципы, которыми должен обладать менеджер. Подробно рассмотрены основные правила, определяющие эффективного управленца.

Ключевые слова: менеджер, управление, руководитель, эффективный, задачи, результат.

В наше время профессия менеджера является одной из самых популярных и высокооплачиваемых. Наука управления становится все более востребованной.

Для успешной управленческой деятельности менеджер должен обладать определенным перечнем личностных качеств, а также выполнять некоторые правила для повышения эффективности собственной работы. Компании

приводятся в движение человеком, который следует своим путем, применяет умственные возможности, правила и принципы поведения. Руководитель должен быть лидером, безупречно руководить персоналом, знать его потребности, возможности и особенности. [1]

Как уже упоминалось выше, помимо личностных качеств, есть определенные правила, определяющие эффективного управленца. Целью работы как раз-таки является подробное рассмотрение этих правил.

Итак, в статье мы рассмотрим пять основных правил эффективного менеджера.

Правило первое - «Всегда знай чего хочешь и ставь четкие цели».

Чтобы действовать эффективно, важно иметь представление о желаемых результатах и ставить перед собой четкие цели. Благодаря целям образуется ясное понимание вектора движения, а также возможность оценки результативности деятельности и ее эффективности. Человек с размытой и неопределенной целью, редко добивается ее достижения. Как говорится, если не знаешь, куда плывешь, то ни один ветер не будет тебе попутным.

Именно поэтому успешные люди знают, чего они хотят и имеют четкие цели. Хотите присоединиться к их числу – научитесь искусству постановки целей.

Правило второе - «Проводи делегирование полномочий и ответственности, а также постановку текущих задач подчиненным грамотно».

Задача первого лица компании – осуществлять руководство. Менеджер должен делегировать подчиненным полномочия и ответственность, а также ставить текущие задачи. Иначе, руководитель станет фактически таким же рядовым сотрудником, как и остальные работники предприятия.

Д. Уэбстеру, крупному американскому политическому деятелю, принадлежат слова: «Люди вместе могут совершить то, чего не в силах сделать

в одиночку. Единение умов и рук, сосредоточение их сил может стать почти всемогущим». Управляющему необходимо помнить эти слова, когда возникает желание сделать всю работу самому вместо того, чтобы поручить подчиненному.
[3]

Понимать важность делегирования и уметь это делать – не всегда одно и то же. Для грамотного делегирования полномочий и постановки текущих задач, необходимо следовать простому алгоритму:

1. Определить конкретные полномочия, которые будут делегированы.
2. Определить необходимые ресурсы для более эффективного выполнения поручения, убедиться в их наличии.
3. Четко и ясно довести необходимую информацию до конкретного подчиненного сотрудника, убедиться, что сотрудник все понял.
4. Стимулировать сотрудника к эффективному выполнению поручения.

Правило третье - «Не трать время на «пустые» совещания, организовывай и проводи только продуктивные совещания».

Чтобы совещания не были пустой тратой времени, а приносили положительные результаты, можно следовать следующим небольшим правилам:

1. Определить необходимость в проведении совещания и его целесообразность. Если в решении вопроса можно обойтись без совещания, то следует так и сделать.
2. Поставить четкую цель совещания, определить оптимально допустимый бюджет времени и примерный план совещания.
3. Определить, кого необходимо пригласить на совещание, лишних людей быть не должно.
4. Провести совещание в соответствии с вышеуказанными критериями.
5. Подвести итоги, при необходимости письменно зафиксировать принятые решения, цели и задачи.

6. Проконтролировать выполнение принятых решений и задач.

Правило четвертое - «Хорошо отдыхай».

Человек теряет мотивацию к работе, начинает испытывать стресс, если работа превалирует над отдыхом, либо отдых неэффективен. Поэтому важно разумно чередовать работу и отдых в процессе своей деятельности.

Чаще всего мы устаем:

- от хаотичного переключения внимания с одного дела на другое;
- от длительного и монотонного занятия одним делом.

Благодаря отдыху человек отвлекается от того дела, которым занимался в предшествующий период. Если долго сидеть за монитором и работать умственно, то небольшая физическая активность будет наилучшим отдыхом.

Научиться эффективно отдыхать необходимо в течение рабочего дня, после него, а также между рабочими периодами (выходные, отпуск).

Эффективность отдыха значительно снижается, если мыслями возвращаться к работе. Поэтому, во время большого или малого перерыва в течение дня, необходимо полностью в него погрузиться, отменяя все заботы и дела. Аналогично организовывать отдых после рабочего дня, в выходные дни и в отпуске. Необходимо стремиться к максимальному переключению по сравнению с выполняемой работой. Необходимо пополнять список возможных видов отдыха, которые позволяют отвлекаться от выполняемых дел и заряжаться энергией. [4]

Правило пятое - «Постоянно развивайся».

Мир динамичен и не стоит на месте, все меняется каждый день, месяц, год. Меняются предпочтения, требования клиентов, работодателей. Ситуация на рынке, технологии постоянно обновляются. Для того, чтобы идти в ногу со временем, важно регулярно уделять внимание собственному развитию: читать умные книги, общаться с прогрессивными в профессиональном плане людьми,

посещать различные тренинги и использовать другие возможности для получения новых знаний и развития.

References

1. Андреев В.И. Саморазвитие менеджера / В.И. Андреев. - М.: Дело, 2014. – 275 с.
2. Балашов, А.П. Основы менеджмента: Учебное пособие / А.П. Балашов. - М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2012. - 288 с.-
3. Коротков, Э. М. Менеджмент : учебник для бакалавров / Э. М. Коротков. – Москва : Юрайт, 2012. – 640 с.
4. Теория управления: учебник / [Ю. П. Алексеев и др.]; под общей редакцией: А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухина. – М.: Издательство РАГС, 2010. – 557 с.

UDC 005.332.4

Misyura T.V., Tolmachev A.V., The main factors influencing career development and career

Основные факторы, влияющие на развитие карьеры и продвижение по карьерной лестнице

Misyura Tatyana Vladimirovna

student of the Economics department

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education
«Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin», Krasnodar

Tolmachev A. V.,

Doctor of Economics,

Professor, Department of management and marketing

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education
«Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin», Krasnodar

Мисюра Татьяна Владимировна

Студентка экономического факультета,

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный

Университет им. И.Т. Трубилина», г. Краснодар

tanya.misyura.00@mail.ru

Толмачев А. В.,

доктор экономических наук,

профессор кафедры управления и маркетинга

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный

университет им. И.Т. Трубилина», г. Краснодар

tolmachalex@mail.ru

Abstract: in this article, factors that can affect career development and career growth in general are discussed and described. Characterized by the process of human choice in professional activity, taking into account his business and personal qualities. The purpose of the article is to define and specify the main factors that contribute to the promotion of the career ladder.

Keywords: career, internal factors, external factors, organization, efficiency

Аннотация: в данной статье рассмотрены и описаны факторы, способные повлиять на развитие карьеры и карьерный рост в целом. Охарактеризован процесс человеческого выбора в профессиональной деятельности с учетом его деловых и личностных качеств. Целью статьи является определение и конкретизирование основных факторов, способствующих продвижению по карьерной лестнице.

Ключевые слова: карьера, внутренние факторы, внешние факторы, организация, эффективность.

Осуществляя профессиональную деятельность, человек всегда делает выбор. Устраиваясь на работу, он ставит перед собой конкретные цели. В свою

очередь, предприятие преследует свои определенные цели, принимая его на работу. Важно уметь реально оценивать свои профессиональные возможности и соотносить их с требованиями организации. Это влияет на успешность устройства на работу, а также на успех всей карьеры в целом.

В литературе отмечаются следующие цели карьеры:

- соответствие самооценки человека и занимаемой должности;
- благоприятное воздействие на здоровье человека природных условий местности, где находится работа;
- хорошая заработная плата, а также возможность получения дополнительных доходов;
- возможность совмещения работы с обучением, воспитанием детей и домашним хозяйством и др.

Анализируя факторы, используемые в литературе, можно объединить их в несколько групп. Например, О. Богатырева в своей статье говорит о зависимости карьеры от внешних и внутренних факторов. [2]

Американский специалист Э. Шейн разработал концепцию «Карьерных якорей». Он считает, что необходимо определить свой «карьерный якорь» (интерес или ценность), от которого человек не сможет отказаться, если придется делать выбор. [7]

Шейн выделил следующие «карьерные якоря»:

- 1) профессиональная компетентность;
- 2) управленческая компетентность;
- 3) созидательность и инициативность;
- 4) автономия и независимость;
- 5) стабильность;
- 6) интеграция стилей жизни;
- 7) вызов (конкуренция, победа над другими);

8) служение (работа с людьми, помощь людям).

В процессе формирования системы управления деловой карьерой персонала необходимо учитывать, что карьера является взаимодействием трех групп факторов:

- 1) личности самого человека;
- 2) профессиональной среды;
- 3) внерабочей среды. [6]

Рассмотрим факторы, которые влияют на карьерный рост и на карьеру в целом. Выделяют внешние и внутренние факторы.

К внешним факторам относятся следующие:

1. Семья и близкое окружение работника. Признание этим окружением достижений человека является существенным стимулом его дальнейшего продвижения.

2. Макросреда, т.е. мировое сообщество, а также установленные социальные нормы, культура, политика, экономический уровень жизни.

3. Организационная структура, определяющая профессиональные требования и функции специалиста.

4. Кадровая политика организации. Определение системы оплаты труда, возможные причины сокращения должности, возможность повышения квалификации и т. д.

5. Условия труда. Установление продолжительности рабочего дня, режима труда и отдыха, наличие сверхурочных работ и командировок и др.

Анализируя внутренние факторы, которые влияют на развитие карьеры, можно определить внутреннюю готовность к будущей профессиональной деятельности. Рассмотрим основные факторы.

1. Фактор способности человека. Самым простым и верным способом определить свои способности является анализ опыта деятельности, выделение

наиболее успешных видов деятельности, в первую очередь, приносящих удовольствие. Но в процессе деятельности приходится решать задачи, которые, зачастую, не соответствуют личным интересам. В таком случае выявить и реализовать свои способности можно двумя способами. Первый – освоение того, что не интересно (приобретение знаний о предмете деятельности, умении обращаться с ним, вследствие чего может возникнуть интерес). Второй способ – подключение воли в нежелательной, но необходимой деятельности.

2. Фактор способности пробуждения, поддержания и развития активности при решении профессиональных задач и продвижении по карьерной лестнице. На осуществление этой способности влияет темперамент человека. Планируя карьеру, необходимо ориентироваться на тип темперамента.[1]

3. Фактор уверенности в собственных силах, лидерские качества, чувство долга и ответственности. Негативная сторона этого состоит в том, что возможно трансформирование уверенности в самоуверенность, лидерские качества могут переродиться в тщеславие и властолюбие, что может деформировать карьерный процесс с ориентацией на эгоистические цели. Одновременно с этим, чувство долга и ответственность сковывает инициативу, порождает страх и неуверенность при принятии решений.

4. Фактор профессионализма и опыта. Набор этих качеств специфичен для каждой сферы профессиональной деятельности. Но всех их определяют квалификационные требования занимаемой должности. Еще более важна ориентация на требования профессиональной жизни.

5. Фактор интереса и способности к познанию. Способности человека развиваются в процессе деятельности, поэтому необходимо постоянно стремиться к достижению новых рубежей. Интерес только усиливается после достижения положительного результата.

6. Фактор здоровья. Здоровье и карьера непосредственно взаимосвязаны между собой, т. к. любое продвижение по карьерной лестнице предполагает нагрузки на организм. Организм человека напрягает защитные силы, мобилизует телесные и нервно-психические ресурсы для решения жизненных задач. На фоне этого есть смысл в прохождении определенных антистрессовых программ.

Но бывают случаи, когда напряженная и интересная активная жизнь способствует излечиванию психосоматических заболеваний, а не наоборот их развитию.

Правильность выбранного и реализованного карьерного пути влияет на удовлетворенность работника своей сложившейся профессиональной судьбой и личной жизнью. Так же влияние распространяется на трудовую отдачу, непосредственно влияющую на эффективность деятельности организации.

Итак, карьера эффективно развивается в том случае, если человек способен максимально использовать внутренние ресурсы и учитывать возможное влияние внешних факторов профессионального продвижения к поставленной цели. Способ достижения этой цели определяют внутренние ресурсы человека. Карьерное продвижение будет успешным при необходимом уровне знаний и умении учитывать влияние факторов карьерного роста на человека.

References

1. Андреев, В. И. Саморазвитие менеджера / В.И. Андреев. – М.: Нар. Образование, 2007. – 430 с.
2. Богатырева О. О. Психологические предпосылки карьерного роста // Вопр. психол. 2009. №3. С. 92-98.
3. Зайцев Г.Г. Управление деловой карьерой: учеб.пособие для студ. высш. учеб. заведений/ Г.Г. Зайцев, Г.В. Черкасская. - М.: Издательский центр «Академия», 2007.

4. Реуш Т.С., Мут А.А., Искандарян Г.О. Кадровая политика: секреты успеха/ Т.С. Реуш, А.А. Мут, Г.О. Искандарян// В сборнике: Анагенез управления экономическими системами как новый взгляд на экономическое развитие Сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. 2017. С. 306-313.
5. Касьянова Н.М. Самоменеджмент как эффективная технология развития профессионально-личностного потенциала руководителя/Н.М. Касьянова//Актуальные вопросы современной науки. — 2010. — № 16. — С. 136-142.
6. Сотникова С.И. Карьерная систематика: от личной конкурентоспособности к конкурентоспособности бизнеса.// «Кадровик. Кадровый менеджмент», 2010, №10
7. Шейн Э. Концепция «карьерных якорей» // Организационная культура и лидерство. Теория и практика менеджмента. Спб.: Питер, 2002. 336 с.

SECTION 8. LEADERSHIP, MANAGEMENT AND ETHICS

UDC 338.012

Logvinova V., Lobov A. The objective necessity of change management on the enterprise during mergers and acquisitions

Объективная необходимость управления изменениями на предприятии в период слияния и поглощения

Logvinova Victoria

Master of Federal State Budgetary

Lobov Anatoly

Master of Federal State Budgetary

Scientific adviser

Arutyunyan Y. Candidate of Economic Sciences,

Associate Professor of the Department of

Institutional Economics and Investment Management

Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin

Логвинова Виктория

Магистр

Лобов Анатолий

Магистр

Научный руководитель

Арутюнян Ю. И., кандидат экономических наук,

доцент кафедры институциональной экономики

и инвестиционного менеджмента

Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина

Abstract : The article considers the main problems arising in the process of mergers and acquisitions of companies. In particular, it was noted that the greatest influence is exerted on the personnel of companies. The main reasons for the negative attitude of the staff to what kind of transactions are considered.

Keywords: mergers, acquisitions, personnel, fear, survey, experience, market.

Аннотация: В статье рассмотрены основные проблемы, возникающие в процессе слияния и поглощения компаний. В частности, отмечено, что наибольшим влиянием подвергается персонал компаний. Рассмотрены основные причины негативного отношения персонала к какому рода сделкам.

Ключевые слова: слияние, поглощение, персонал, страх, опрос, опыт, рынок.

Влияние международных санкций, вооруженного конфликта на Украине и снижение цен на нефть способствовало толчку России на грань рецессии [2, с.252], однако, время слияния и поглощения становятся массовым явлением. Возможность снижения издержек, эффективное использование мощностей, выход на более новые рынки, обмен накопленным опытом и знаниями и другие причины направляют компании на мысль к объединению.

Однако, опираясь на исследования, можно сделать вывод о том, что довольно не все компании достигают поставленных перед ними целей в полном объеме. Проанализировав данные Mergers & Acquisitions Journal, можно выявить, что 61% слияний не окупает вложенных в них финансовых средств [1], а статистика, собранная Price Waterhouse, показывает, что 57% объединившихся компаний отстают в своем развитии от других субъектов данного рынка и снова отделяются на самостоятельные корпоративные единицы [3].

Исследователи выявляют множество причин неэффективности слияний и поглощений, однако в последнее время все больше внимания привлекает реакция персонала на подобные столь важные организационные изменения. Противоречие сотрудников мешает в большей степени созданию единой слаженно работающей системы организации, а также обмену знаниями и накопленным опытом между сотрудниками. Негативное отношение персонала связанное с интеграционным процессом при слияниях и поглощениях следует рассматривать как частный случай ответной реакции персонала на любые изменения в организации трудовой деятельности. Это свидетельствует о том, что данный феномен существует по тем же психологическим законам и противостоять ему возможно опираясь на основные принципы, которые существуют и при других организационных изменениях. При таких операциях корпорациям необходимо использовать механизмы нейтрализации финансовых

рисков — именно того механизма, который позволяет предприятию «застраховать» себя от невыгодных последствий [4].

Для наглядного представления, в чем же может выражаться сопротивление персонала организационным изменениям, приведем результаты исследования, которое провели среди компаний г. Санкт-Петербург после экономического кризиса, который произошел в августе 1998 г., и заставил все организации предельно быстро меняться ради дальнейшего существования. В ходе проведенного исследования 80% респондентов заявили, что изменения которые происходят в организации значительно влияют на персонал и в общем на работу организации. Последствия организационных изменений :

- 70% опрошенных считают, что в коллективе возникла достаточно напряженная психологическая атмосфера;
- 45% отметили, что снизилась преданность и лояльность работников по отношению к организации;
- 40% заявили, что снизилась инновационная деятельность сотрудников;
- 35% считают, что возросло количество конфликтов между работниками и руководством;
- 35% опрошенных заметили, что поменялись требования работников к уровню вознаграждения;
- 30% заявили, что некоторые сотрудники решили уволиться;
- 25% ответили, что сократилась производительность труда;
- 20% отметили, что увеличились конфликтные ситуации между сотрудниками организации.

Приведен далеко не весь перечень возможных реакций персонала, препятствующих достижению компанией поставленных перед организационными изменениями целей. При слияниях и поглощениях усугубляется ситуация в том плане, что в болезненный для организации и

существенно конфликтный процесс вовлекаются значительно большие группы людей, сплоченные общей историей и накопленным опытом.

В результате заново сформированная организация дробится на группы, которые всеми своими силами стараются удержать свою групповую целостность, сплоченность и интерпретируют все происходящее в терминах «мы» против «них», «победитель» и «побежденный», «лучший» и «худший» и т. д. Менеджеров удивляют внедряемые изменения необходимые для успешного развития компании, но сотрудникам почему-то не хочется принимать нововведения и пытаться способствовать их осуществлению. Одной из главных причин является страх. Страх лишиться чего-либо или боязнь перед чем-то новым.

Возможно это страх потери рабочего места, расстаться с любимым коллективом, с приятной атмосферой внутри него, есть опасения не справиться с новыми требованиями. И все эти потери - ради тех целей, которые не ставят перед собой рядовые сотрудники. Пытаясь как-то предотвратить «бардак», вести ясность в происходящие события, люди пытаются придумывать такие объяснения и меры руководства, о которых ранее никогда и не думали. Сверху до работников не доходит в полной мере требуемая информация, и работники вынуждены обращаться к коллегам, и в результате возникают довольно ложные представления о происходящих процессах в компании (в основном, носящие пессимистический характер) [3, с.21]. Кроме того, каждый работник воспринимает свой трудовой контракт гораздо шире, чем это описано в документе, поскольку всегда существует негласное соглашение о том, как и с какой нагрузкой он должен выполнять свою работу.

При организационных преобразованиях происходит значительное изменение этих принципов, и работнику необходимо бороться за их сохранение (тем самым сопротивляться), либо принять новые, даже будучи недовольным

(что может сказаться на качестве их работы). Такое очевидное поведение персонала неизбежно при любых слияниях и поглощениях. Это адекватная психологическая реакция на изменение окружающего мира и представляет собой попытку адаптации к новым условиям. Руководство организации может поспособствовать своим сотрудникам пережить этот процесс более спокойно, с минимальными потерями как для сотрудника, так и для всей организации.

Преодолеть сопротивление персонала организационным изменениям можно с помощью открытого и честного общения руководства и подчиненных, осуществление информационной осведомленности всех сотрудников, а также с помощью вовлечения сотрудников в процесс принятия решений и их дополнительное обучение [1].

Среди практических задач должна быть:

1) проведена информационная компания (обеспечивающая помимо всего прочего эмоциональную поддержку сотрудников);

2) создана единая команда (включая проведение сокращения, если это требуется);

3) организовано дополнительное обучение сотрудников (для выполнения работ на более профессиональном уровне, или повышение квалификации). Успешно проведенный интеграционный процесс начинается с продуманной информационной компании, запускаемой еще до начала преобразований. Только когда работник четко представляет себе, что же происходит вокруг него, он способен активно включиться в реализацию организационных изменений. Непонимание того что происходит как раз ведет к беспокойству, страху, тревоге, состоянию фрустрации, что и порождает сопротивление изменениям, вплоть до добровольного ухода ценного персонала в довольно ответственный для организации момент. Именно поэтому очень важно организовать процесс изменений в компании предельно прозрачным для каждого работника. Это

позволяет снять психологическое напряжение, а также получить от сотрудников идеи по оптимизации данного процесса. Не только объявление новых принципов работы и разъяснение причин их возникновения информационная компания при слиянии должна отражать, а также понимание руководством переживаний сотрудников и сложностей, которые нужно будет преодолеть именно сотрудникам. Человеческое сочувствие и сопереживание ничего не стоят для самой компании, но оказывают серьезное положительное влияние на персонал. Можно провести так называемое «вентилирующее» собрание, которое даст возможность выплеснуть все свои переживания и недовольства. Такого рода встреча способствует осознанию отрицательных эмоций и переживаний, а также помогает научиться справляться с ними.

Данное собрание способствует сплочению участников благодаря эффекту группового сопереживания. Таким образом, привлекая работников компании к участию в таком мероприятии, есть шансы добиться построения новых команд и неформальных групп. Одной из самых сложных задач при слияниях и поглощениях является создание команды, которая способна успешно провести организационные изменения. Эта команда должна пронизывать всю организационную структуру компании и состоять как минимум из трех уровней - высшего руководящего совета, «менеджеров изменений» и «целевых групп».

Стратегические решения относительно интеграции принимаются на начальном уровне, в то время как «менеджеры изменений» координируют выполнение этих решений в организации и стараются обеспечивать обратную связь. Задача «целевых групп» заниматься сбором необходимой информации и вырабатывать альтернативы по более узким направлениям.

Состоящие из малого количества талантливых менеджеров среднего звена, такие своего рода группы могут привлекать к своей работе достаточно огромное число сотрудников различных уровней, обеспечивая, таким образом, вовлечение

широкого круга работников в принятие важных для компании решений. Данная схема позволяет как донести важную информацию до всех сотрудников, так и постоянно поддерживать обратную связь с ними. Руководство компании должно выбрать способ формирования команды в зависимости от конкретных целей и возможностей, и, что не менее важно, прежде чем начинать кадровые перестановки, донести информацию о том, каким способом будут проводиться кадровые решения, до всех сотрудников. То же самое касается увольнения сотрудников.

Волна сокращений довольно часто возникает при горизонтальных слияниях и оказывает достаточно сильное влияние на сотрудников, и порой не только на тех, кто выбывает из компании. Т.е., кто остается, сталкиваются с увеличением рабочей нагрузки, испытывают неуверенность в стабильности своего рабочего места, что приводит к серьезным стрессовым ситуациям и возможно это приведет к замедлению производственных процессов. На предварительном этапе нужно обратить внимание на обучение менеджеров, т.к люди, руководящие интеграционным процессом, должны иметь отличные коммуникативные навыки и понимать, что их поведение с момента начала преобразований будет трактоваться внутри организации только в связи с происходящими переменами. Из этого следует, что любое их действие или решение должно подкреплять декларируемые новые принципы и должны демонстрировать желаемое поведение для всех сотрудников организации. Руководителям среднего звена, которым придется каждый день сталкиваться с негативными реакциями своих подчиненных, важно научиться справляться с ними, терпеливо демонстрировать понимание и поддержку [5].

Подводя итог, отметим, что в периоды слияния и поглощения, компании сталкиваются с большим количеством проблем. Руководство, используя вышеперечисленные методы может поспособствовать своим сотрудникам

пережить этот процесс более спокойно, с минимальными потерями как для сотрудника, так и для организации.

References

1. Андреева Т. Управление персоналом как составляющая антикризисного управления компанией // «Актуальные вопросы управления», СПбГУ. - 2008. - № 1.
2. Арутюнян Ю. И., Трубачева Е. А. Финансовый рынок России: тенденции, проблемы и перспективы развития//Материалы VII международной научно -практической конференции «Фундаментальная наука и технологии - перспективные разработки». -North Charleston, SC, USA: н. -и. ц. «Академический», 2015. С. 249 -254.
3. Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. – М., 2009. – С. 21.
4. Ноздрина А. К., Арутюнян Ю. И. Управление финансовыми рисками как способ повышения эффективности использования ресурсов предприятия // Предприятия, отрасли и регионы: генезис, формирование, развитие и прогнозирование. 2016. С. 512-518.
5. Рид Стэнли Фостер. Искусство слияний и поглощений / Стэнли Фостер Рид, Александра Рид Лажу; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – С. 958

UDC 331.54, 316.654, 371.8

Zagorodnikova A., Stepanova O. The professional image model of a sport coach

Модель профессионального имиджа спортивного тренера

Zagorodnikova Anastasia

Student, Moscow Pedagogical State University

Scientific adviser

Stepanova O. Doctor of Education, Professor of the Department of Sports disciplines and teaching methods

Загородникова Анастасия

Магистрант, Московский педагогический государственный университет

Научный руководитель

Степанова О.Н. Доктор педагогических наук, профессор кафедры спортивных дисциплин и методики их преподавания

Abstract: The aim of the research was to develop a model of professional image of a sports coach. Characterized the attitude of the parents of young athletes to the profession of coach, distinctive characteristics, according to the respondents, the sporting coach. Describes the main components of the image of the coach.

Keywords: image of a sports coach, professional image, components of the image, image model.

Аннотация: Целью исследования выступила разработка модели профессионального имиджа спортивного тренера. Охарактеризовано отношение родителей юных спортсменов к профессии тренера, раскрыты отличительные характеристики, присущие, по мнению респондентов, спортивному тренеру. Описаны основные компоненты имиджа тренера.

Ключевые слова: имидж спортивного тренера, профессиональный имидж, компоненты имиджа, модель имиджа.

Исследования в области общей и профессиональной имиджелогии ведутся с 1990-х годов, однако проблема формирования профессионального имиджа спортивного тренера до сих пор остаётся недостаточно изученной[2]. Данное обстоятельство побудило нас к проведению собственных исследований в этом направлении.

В задачи исследования входило:

- во-первых, выявить отношение родителей юных спортсменов к профессии тренера и установить отличительные характеристики, присущие, по их мнению, представителям данной профессии;

- во-вторых, выделить основные компоненты и разработать модель профессионального имиджа[1] спортивного тренера.

Для решения поставленных задач были использованы следующие **методы исследования**: 1) опросы родителей юных спортсменов; 2) качественно-количественный контент-анализ результатов опросов; 3) математическая обработка данных.

Опросы проводились в форме эссе. В них принял участие 41 родитель юных спортсменов, обучающихся в спортивных школах г.Москвы и Московской области занимающихся лыжными гонками, биатлоном, фристайлом и общей физической подготовкой. Респондентам было предложено описать тезисно, не более чем в тридцати словах, словосочетаниях или предложениях свои ассоциации, мысли или оценочные суждения, характеризующие их отношение как к профессии «спортивный тренер», так и к тренеру-преподавателю своего ребёнка.

В результате обработки данных методом качественно-количественного контент-анализа было выделено 37 положительных, 6 отрицательных и 4 нейтральных высказываний.

Наиболее часто встречающимися положительными суждениями респондентов о тренере, являются тезисы о том, что он должен быть «профессионалом», «наставником», «всегда помогать спортсмену», быть «в хорошей физической форме», «высококвалифицированным специалистом» и «педагогом», «специалистом со стажем», «обладать мастерством», выполнять «интеллектуальную работу», быть «психологом» и «воспитателем», «грамотно

использовать индивидуальные физические и психические ресурсы [функциональные возможности] спортсмена».

В ответах родителей воспитанников спортивных школ наиболее часто фигурируют такие отрицательные высказывания о тренере, как: «должен гармонично развивать спортсмена, а не только его физические способности», «диктатор», а также «деньги на первом месте». Встречаются хоть и единичные, но довольно резкие негативные высказывания, во-первых, о самой профессии тренера, которые характеризуют его как «тугодума», «страдающего алкогольной зависимостью» и, во-вторых, о фактах непрофессионализма тренера: «нет постоянного саморазвития».

Основные нейтральные высказывания респондентов о спортивном тренере таковы: «бывший спортсмен», «должен нести ответственность за здоровье спортсмена», «исполнять обязанности смежных профессий, например, судейство», «средних лет». Данные эпитеты характеризуют, в основном, внешние особенности тренера и его профессиональные качества.

Математическая обработка данных показала, что общее количество положительных эпитетов (37) значительно (в 6 раз) превышает число отрицательных (6), а общее количество положительных суждений (с учётом частоты их появления в ответах родителей юных спортсменов (203) существенно (в 14 раз) превышает количество отрицательных (14). Полученные данные позволяют утверждать, что профессия спортивного тренера имеет более выраженный позитивный, нежели негативный имидж.

На основании результатов качественного контент-анализа суждений родителей воспитанников спортивных школ была разработана **модель профессионального имиджа спортивного тренера**, представленная пятью компонентами, каждый из которых включает в себя набор реальных (позитивных, нейтральных и негативных) имиджевых характеристик (табл. 1).

Таблица 1

Модель профессионального имиджа спортивного тренера, разработанная по результатам контент-анализа высказываний родителей юных спортсменов

Компоненты имиджа	Суждения		
	Положительные	Нейтральные	Негативные
Профессионализм и компетентность	Обладает мастерством	Способен исполнять обязанности смежных профессий (например, судейство соревнований)	Должен гармонично развивать спортсмена (без чрезмерного акцентирования на развитии физических способностей)
	Наставник		
	Профессионал		
	Высококвалифицированный специалист		
	Грамотно использует индивидуальные физические и психические ресурсы [функциональные возможности] спортсмена	Отвечает за здоровье спортсмена	Нет постоянного саморазвития
	Специалист со стажем, опытом работы		
	Хорошо образованный человек		
	Интеллектуальная работа		
	Педагог		
	Воспитатель		
	Психолог		
	Хороший руководитель, менеджер		
	Обладает знаниями в области медицины		
	Способен заинтересовать, создать мотивацию		
	Обладает умением анализировать		
	Стратег		
Поведенческо-коммуникативный	Коммуникабельный	Нет	Диктатор
	Умеет работать в команде		Тугодум
	Дисциплинированный		
	Обаятельный		
	Всегда в хорошем настроении		
	Авторитетный		
	Лидер		
	Всегда помогает спортсмену		

	Способен оказать моральную поддержку		
	У него творческое мышление, нестандартный подход		
	Второй(-ая) отец/мать		
	Уважительное отношение к спортсменам		
	Способен заинтересовать		
	Яркая личность		
Морально-нравственный	Целеустремлённый	Нет	Страдает алкогольной зависимостью
	Пример для спортсмена		
	Ответственный		Деньги на первом месте
	Трудолюбивый		
	Ведёт здоровый образ жизни		
Габитарный	В хорошей физической форме	Средних лет	Нет
	Сильный	Бывший спортсмен	
	Выносливый		
Кинетический	Активный	Нет	Тугодум
	Бодрый		
	мобильный		

Компонент «*профессионализм и компетентность*» может быть охарактеризован положительными высказываниями: «обладает мастерством», «профессионал», «специалист со стажем», «воспитатель» и «психолог», «наставник», «профессионал», «высококвалифицированный специалист», «грамотно использует индивидуальные физические и психические ресурсы [функциональные возможности] спортсмена», «специалист со стажем, опытом работы», «хорошо образованный человек», «педагог», «хороший руководитель, менеджер», «обладает знаниями в области медицины», «способен заинтересовать, создать мотивацию», «обладает умением анализировать», «стратег» и др. Нейтральные характеристики представлены такими эпитетами, как: должен «исполнять обязанности смежных профессий» и «нести ответственность за здоровье спортсмена». Есть здесь и негативные характеристики: «должен гармонично развивать спортсмена» (без чрезмерного

акцентирования на развитии физических способностей) и «нет постоянного саморазвития».

Поведенческо-коммуникативный компонент отражает то, что человек говорит и как говорит, как он общается и взаимодействует с окружающими. Сюда входят как положительные, так и негативные характеристики тренера, сформированные в групповом сознании родителей воспитанников спортивных школ. Положительные характеристики: «коммуникабельный», «умеет работать в команде», «дисциплинированный», «яркая личность», «обаятельный», «всегда в хорошем настроении», «авторитетный», «лидер», «всегда помогает спортсмену», «способен оказать моральную поддержку», «у него творческое мышление, нестандартный подход», «второй(-ая) отец/мать», «уважительное отношение к спортсменам», «способен заинтересовать». Негативные характеристики: «диктатор» и «тугодум».

Морально-нравственный компонент характеризует морально-нравственные особенности тренера, он проявляется в том, насколько направленность и содержание воспитательного воздействия согласуются с внутренними установками и действиями (не только в профессиональной, но и в повседневной жизни), насколько они находят своё отражение в форме личного примера. Моральный облик спортивного тренера может быть охарактеризован такими положительными высказываниями, как: «целеустремлённый», «пример для спортсмена», «ответственный», «трудолюбивый», «ведёт здоровый образ жизни». Зафиксированы и негативные высказывания: «алкогольная зависимость» и «деньги на первом месте».

Габитарный компонент, имиджа характеризует внешний вид тренера (гендерная принадлежность, возраст, телосложение, одежда, признаки, указывающие на его нынешний или предыдущий род занятий и т.п.) и представлен в групповом сознании родителей юных спортсменов, как: «в

хорошей физической форме», «сильный», «выносливый», «средних лет», «бывший спортсмен».

Кинетический компонент, имиджа характеризует то, как человек двигается, как выражает через движения свои эмоции и профессионализм. Этот компонент может быть описан суждениями родителей, среди которых есть положительные: «активный», «бодрый», «мобильный» и единственным отрицательным: «тугодум».

Полученные данные послужат нам ориентирами для разработки программы совершенствования профессионального имиджа спортивного тренера.

References

1. Калюжный А.А. Имидж учителя как социально-психологический феномен / А.А. Калюжный // Вестник Национальной академии наук Республики Казахстан. – № 2. – 2006. – С. 79–84.
2. Степанова О.Н. Имидж: понятие, компоненты, основные функции / О.Н. Степанова, В.М. Галактионова // Научный поиск. – 2016. – № 1. – С. 64–69.

SECTION 9. ACCOUNTING AND FINANCIAL MANAGEMENT IN ORGANIZATIONS

UDC 336.64: 631.162

Gerasimenko O. Practical aspects of estimating the cash flow of an agricultural organization

Практические аспекты оценки денежных потоков сельскохозяйственной
организации

Gerasimenko Olga

Cand. of Ec. Sc., Associated Professor, Department of Finance
Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education “Kuban State
Agrarian University named after I.T. Trubilin”

Герасименко Ольга

Кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т.
Трубилина»

Abstract: The article touches upon the actual problems of cash management of an agricultural organization. The analysis of the cash flow by types of transactions was carried out; the liquid cash flow was calculated. The interpretation of the level of influence of various indicators on the estimation of cash flows is given. The minimum necessary need of the research object in monetary assets for the planned year is determined. Developed proposals aimed at improving the mechanism of cash flow management.

Keywords: Cash flow, financial equilibrium, liquid cash flow, payment turnover, accounts receivable and accounts payable

Аннотация: В статье затронуты актуальные проблемы управления денежными потоками сельскохозяйственной организации. Проведен анализ движения денежных средств по видам операций; проведен расчет ликвидного денежного потока. Дана интерпретация уровня влияния различных показателей на оценку денежных потоков. Определена минимально необходимая потребность объекта исследования в денежных активах на планируемый год. Разработаны предложения, направленные на совершенствование механизма управления денежными потоками.

Ключевые слова: денежный поток, финансовое равновесие, ликвидный денежный поток, платежный оборот, дебиторская и кредиторская задолженность

Производственно-хозяйственная деятельность каждой организации сопряжена с нелегкой задачей по управлению денежными потоками независимо от экономических условий, в которых она находится. Результативное

управление денежными ресурсами отечественных сельхозтоваропроизводителей в современных экономических условиях является весьма актуальным, так как финансовое состояние многих из них можно отнести к крайне неустойчивому [5, 7].

В современных условиях углубление теоретической базы и расширение практических рекомендаций является фундаментом для совершенствования системы управления денежными потоками организаций, которые традиционно являются важнейшим самостоятельным объектом финансового менеджмента [10]. С этой позиции значение денежного потока определяется его ролью в формировании финансовых результатов организации, и ее развитии. Активно управляя денежными потоками, можно ощутимо купировать потребность организации в заемном капитале, создать условия рационального использования собственных финансовых ресурсов, что в свою очередь приведет к росту финансовых результатов [3, 4].

Денежный поток организации представляет собой совокупность поступлений (притоков) и выплат (оттоков) денежных средств за определенный период времени. Другими словами – это движение денежных средств, распределенное во времени и пространстве [2].

Основная цель управления денежными потоками – обеспечение финансового равновесия организации в процессе ее развития путем балансирования и синхронизации во времени объемов поступления и расходования денежных средств [6, 8].

Объект исследования – ПАО «Кубанская степь» Каневского района, входящее в состав АО Агрохолдинг «СТЕПЬ». Основными видами деятельности его являются: производство, хранение, закупка, переработка и реализация сельскохозяйственной продукции.

ПАО «Кубанская степь» является сельхозтоваропроизводителем. Выручка от продажи сельскохозяйственной продукции собственного производства составляет 88 % от общей суммы (таблица 1).

Таблица 1

Результаты деятельности ПАО «Кубанская степь», тыс. руб.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. в % к	
				2014 г.	2015 г.
Выручка – всего	529493	439498	403577	76,2	91,8
в том числе:					
– от продажи сельхозпродукции собственного производства	457283	383430	357035	78,1	93,1
– от реализации товаров и услуг	72210	56068	43542	60,3	77,7
Себестоимость продаж	410194	274750	249547	60,8	90,8
в том числе:					
– проданной сельхозпродукции собственного производства	345979	222904	207910	60,1	93,3
– реализации товаров и услуг	64215	51846	41637	64,8	80,3
Валовая прибыль	119299	164748	154030	129,1	93,5
в том числе:					
– от сельхозпродукции собственного производства	111304	160526	149125	134,0	92,9
– от товаров и услуг	7995	4222	4905	61,4	116,2
Прибыль от продаж	96697	140406	92348	95,5	65,8
Прибыль до налогообложения	45613	136614	60671	133,0	44,4
Чистая прибыль	45226	135482	60621	134,0	44,8

За исследуемый период ее доля несколько возросла (на 2 процентных пункта). Себестоимость продаж сократилась к концу 2016 г. по сравнению с 2014 г. почти на 40 %. Основной причиной этого стало сокращение среднегодовой численности работников, повлекшей снижение затрат на оплату труда и отчислений на социальные нужды.

Прибыль от продаж в 2016 г. оказалась самой низкой за рассматриваемый период и составила 22,9 % от выручки, что на 9 процентных пунктов меньше

уровня 2015 г. Причиной этого послужило отражение в учете с 2016 г. управленческих расходов.

Существенную роль в формировании чистой прибыли ПАО «Кубанская степь», размер которой в 2016 г. составил 60 млн. 621 тыс. руб., что более чем в 2 раза ниже уровня 2015 г., играют прочие доходы и расходы. Основную долю прочих доходов составляют бюджетные субсидии из федерального бюджета и бюджета Краснодарского края, доходы от продажи валюты, премия за достижение объемов закупок, а прочих расходов – расходы, связанные с продажей валюты, налоги, услуги банков, курсовые разницы.

Начальный остаток денежных средств в ПАО «Кубанская степь» (таблица 2) уменьшился на 1 млн. 752 тыс. руб. и составил на начало 2016 г. 353 тыс. руб.

Средства, полученные от покупателей и заказчиков, имеют тенденцию к снижению, а прочие поступления – наоборот несколько возросли. Рост размера платежей по текущим операциям и его превышение над поступлениями привели к образованию в 2016 г. отрицательного сальдо. Результатом движения денежных средств от инвестиционных и финансовых операций за 2015 г. явился чистый отток, так как расходы по этим видам деятельности превышали размер поступлений, а в 2016 г. от этих операций ПАО «Кубанская степь» имело уже положительное сальдо.

В 2015 г. это отрицательно сказалось на общем денежном потоке по организации в целом в разрезе всех видов операций – было выявлено чистое уменьшение денежных средств и их эквивалентов. И только лишь наличие значительного остатка денежных средств на начало 2015 г. позволило сформировать положительное сальдо денежных потоков на конец этого периода. В 2016 г. отрицательные денежные потоки от текущих операций были перекрыты положительными денежными потоками от инвестиционных и

финансовых операций. Это свидетельствует о некотором повышении финансовой эластичности ПАО «Кубанская степь», так как на наш взгляд формирование благоприятного совокупного денежного потока может реализовываться только в случае положительного сальдо по инвестиционной и финансовой деятельности, так как в обратном случае осуществление этих операций нецелесообразно.

При анализе движения денежных средств в ПАО «Кубанская степь» нами были выявлены ошибки бухгалтерской службы при составлении формы № 4 «Отчет о движении денежных средств» за 2015 г. и 2016 г., а именно: платежи по финансовым операциям отражены в рублях, тогда как все остальные суммы в данной форме – в тыс. руб.

Таблица 2

**Движение денежных средств в ПАО «Кубанская степь»
по видам операций, тыс. руб.**

Показатель	2015 г.	2016 г.
Денежные потоки от текущих операций		
Остаток денежных средств на начало отчетного периода	2105	353
Поступления – всего	575943	446774
в т. ч.:		
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	497867	364762
прочие поступления	78176	82012
Платежи всего	411167	540682
в т. ч.:		
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	251284	353126
на оплату труда работников	37669	42510
на выплату процентов по долговым обязательствам	23584	25356
налог на прибыль	795	2008
прочие платежи	97835	117682
Сальдо денежных потоков от текущих операций	164776	-93908
Денежные потоки от инвестиционных операций		
Поступления – всего	2387	24981
в т. ч.:		
от возврата предоставленных займов	2387	23367
дивиденды, проценты по долговым финансовым вложениям и от долевого участия в других организациях	-	1614

Показатель	2015 г.	2016 г.
Платежи – всего	24222	9786
в т. ч.: в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	-	9631
предоставление займов другим лицам	24222	155
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	-21835	15195
Денежные потоки от финансовых операций		
Поступления – всего	138145	295007
в т. ч.: кредиты и займы	138145	291407
прочие поступления	-	3600
Платежи – всего	282838	214631
в т. ч.: распределение прибыли в пользу собственников	83147	33495
погашение (выкуп) векселей, возврат кредитов и займов	-199691	181136
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	-144693	80376
Сальдо денежных потоков за отчетный период	-1752	1663
Остаток денежных средств на конец отчетного периода	353	2016

В 2016 г. ПАО «Кубанская степь» имело положительное сальдо денежных средств, возникающее в случае полного покрытия всех его долговых обязательств по заемным средствам (таблица 3).

Таблица 3

Расчет ликвидного денежного потока ПАО «Кубанская степь», 2016 г.

Показатель	Тыс. руб.
Долгосрочные кредиты и обязательства на начало года	7775
Долгосрочные кредиты и обязательства на конец года	1574
Краткосрочные кредиты на начало года	120071
Краткосрочные кредиты на конец года	230862
Денежные средства на начало года	353
Денежные средства на конец года	2016
Ликвидный денежный поток	102897

Это благоприятно повлияет на его финансовое состояние. Ликвидный денежный поток в сумме 102 млн. 897 тыс. руб. характеризует абсолютную величину денежных средств, полученных от обычных видов деятельности, которые связаны с производством и сбытом продукции.

Проведенная нами интерпретация показателей для оценки денежных потоков (таблица 4) выявила, что в 2014 г. анализируемые показатели по большей части оказали негативное влияние на денежный поток ПАО «Кубанская степь», тогда как в 2015 г. все показатели дали либо удовлетворительное, либо позитивное воздействие.

Таблица 4

Показатели для оценки денежных потоков ПАО «Кубанская степь»

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Прирост выручки (объема продаж), %	48,5 н*	-17 п**	-8,2 п
Экономическая рентабельность активов, %	7,3 н	23,1 п	9,9 н
Прирост потребности в оборотном капитале, %	-33,7 п	5,8 п	6,7 п
Прирост потребности во внеоборотных активах, %	14,8 у***	3,6 п	-0,3 п
Покрытие процентов за кредит, раз	1,6 п	5,8 у	2,4 у
Срок возврата долгов, мес.	2,1 п	3,3 у	2,6 у
Доля заемных средств в капитале, %	51,5 н	45,3 у	42,6 у

* негативное влияние

** позитивное влияние

*** удовлетворительное влияние

К концу 2016 г. отрицательное влияние показала лишь экономическая рентабельность активов, оказавшаяся ниже 10 %.

На протяжении трех анализируемых лет баланс организации не является абсолютно ликвидным (таблица 5), так как первые два условия не выполнялись в течение всего периода исследования, а в 2014 г. – не было соблюдено самое жесткое четвертое условие.

Таблица 5

Анализ ликвидности баланса ПАО «Кубанская степь»

Актив	Абсолютные величины, тыс. руб.			Пассив	Абсолютные величины тыс. руб.			Платежный излишек (+) или недостаток (-), тыс. руб.		
	2014г.	2015г.	2016г.		2014г.	2015г.	2016г.	2014г.	2015г.	2016г.
A1	20122	27213	2019	П1	96340	142217	30308	-76218	-115004	-28289
A2	97896	121730	151568	П2	155002	123275	232822	-57106	-1545	-81254
A3	153460	135187	152690	П3	45643	7775	1574	107817	127412	151116
A4	305491	316633	315837	П4	279684	327496	357410	-25807	10863	41573
Итого	576669	600763	622114	Итого	576669	600763	622114			

Все коэффициенты ликвидности существенно ниже нормативных значений. Это свидетельствует практически о невозможности организации погашать свои наиболее срочные обязательства за счет наиболее ликвидных активов [1, 9].

Проведенные нами расчеты (таблица 6) позволили сделать вывод о том, что в 2017 г. ПАО «Кубанская степь» должно иметь как минимум 2 млн. 968 тыс. руб. на расчетном счете для осуществления бесперебойной производственно-коммерческой деятельности.

Таблица 6

Определение минимально необходимой потребности ПАО «Кубанская степь» в денежных активах на планируемый год

Показатель	Значение
Остаток денежных активов на конец 2016 г., тыс. руб.	2016
Фактический объем платежного оборота по текущим операциям в 2016 г., тыс. руб.	540682
Оборачиваемость денежных активов в 2016 г., раз	85,18
Предполагаемый объем платежного оборота по текущим операциям на 2017 г., тыс. руб.	621785
Минимально необходимая потребность в денежных активах на 2017 г., тыс. руб.	2968

Доля дебиторской задолженности в общей сумме оборотных активов за исследуемый период возросла и к концу 2016 г. составила 49,5 %, что больше уровня 2014 г. на 13,5 процентных пунктов. Причем рост дебиторской задолженности отмечен и в денежном выражении в 1,6 раз, что не может не вызывать беспокойства, так как наряду с невысокой долей денежных средств негативно влияет на платежеспособность организации.

Наиболее крупными дебиторами ПАО «Кубанская степь» являются: ООО «МТС-ГК Степь»; ООО «Техюгснаб»; ООО «Инвестпром»; ООО «ТрейдАгроПром». Доля их суммарной задолженности составляет 87,8 % от общей суммы дебиторской задолженности. Поэтому особое внимание в управлении дебиторской задолженностью следует уделять именно этой группе должников. Осуществлять такое управление можно при помощи метода ABC-контроля над дебиторской задолженностью.

Рост среднегодовой суммы дебиторской задолженности в 2016 г. повлиял на ухудшение ее оборачиваемости (таблица 7).

Таблица 7

Показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской
задолженности в ПАО «Кубанская степь»

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение, тыс. руб.		Темп роста, %	
				2016 г. – 2015 г.	2016 г. – 2014 г.	2016 г. / 2015г.	2016 г. / 2014г.
Оборачиваемость дебиторской задолженности	5,92	4,00	2,95	-1,05	-2,97	73,8	49,9
Средний срок оборота дебиторской задолженности, дни	61	90	122	32	61	135,5	200,6
Оборачиваемость кредиторской задолженности	5,59	3,68	4,68	0,99	-0,92	127,0	83,6
Средний срок оборота кредиторской задолженности, дни	64	98	77	-21	13	78,8	119,6
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	0,94	0,92	1,58	0,66	0,64	172,1	167,7
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	54,26	89,40	85,18	-4,22	30,92	95,3	157,0

Снижение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности в 2016 г. произошло почти в 2 раза, а увеличение периода ее погашения – на 61 день.

Оборачиваемость кредиторской задолженности также снижалась, но более низкими темпами, чем дебиторской. Сложившаяся ситуация свидетельствует о том, что ПАО «Кубанская степь» оплачивает свои обязательства в среднем через 77 дней, тогда как дебиторы возвращают денежные средства через 122 дня. Такой разрыв между выплатой и поступлениями денежных средств создает неблагоприятные условия для финансового состояния.

На основании проведенных исследований можно внести следующие предложения, направленные на совершенствование механизма управления денежными потоками в ПАО «Кубанская степь»:

- повысить ответственность работников бухгалтерии за достоверность и правильность отражения данных в годовой отчетности организации, с целью недопущения ошибок, выявленных нами в ходе исследования;
- для более реальной оценки движения денежных потоков мы считаем целесообразным рекомендовать составлять аналитический отчет о движении денежных средств косвенным методом;
- в целях управления остатками денежных средств и доведения их до минимальных размеров целесообразно осуществлять расчет минимально необходимой суммы денежных активов на планируемый период;
- для стабилизации денежного обращения в ПАО «Кубанская степь» необходимо составлять кассовый план;
- для ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности и сокращения общей потребности организации в оборотных активах рекомендуется применять метод ABC-контроля;
- усилить контроль над соотношением дебиторской и кредиторской задолженности и сбалансировать тенденции их изменения для получения возможности использовать дополнительный источник краткосрочного финансирования.

References

1. Андрюкова Н. А. Влияние стратегии финансирования оборотных активов на показатели ликвидности сельскохозяйственной организации / Н. А. Андрюкова, О. А. Герасименко // В сборнике: Современная наука: теоретический и практический взгляд сборник статей Международной научно-практической конференции: в 4-х частях. – 2016. – С. 14-18.
2. Букшпан А. А. Управление денежными потоками организаций / А. А. Букшпан, А. В. Захарян // В сборнике: Проблемы, перспективы и направления инновационного развития науки сборник статей Международной научно-практической конференции: в 3-х частях. – 2016. – С. 15-18.

3. Гакаме Ф. Р. Пути совершенствования денежных потоков организаций / Ф. Р. Гакаме, А. В. Захарян // В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. – 2016. – С.73-75.
4. Герасименко О. А. К проблеме определения оптимального размера чистого оборотного капитала сельскохозяйственных организаций / О. А. Герасименко, А. Э. Барабаш, А. В. Рыкулина // Международные научные исследования. – 2017. № 1 (30). – С. 41-44.
5. Герасименко О. А. Проблемы управления оборотным капиталом организаций АПК / О. А. Герасименко, Е. В. Гладченко, Ю. О. Смирнова // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 12-2 (77-2). – С. 970-974.
6. Герасименко О. А. Устойчивое финансовое состояние сельскохозяйственных организаций – залог продовольственной безопасности / О. А. Герасименко, О. В. Герасименко, Ю. А. Чубукина, С. В. Шпаченко // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 2-2 (79-2). – С. 461-466.
7. Герасименко О. А., Миронова Д. А. Диагностика кризисных явлений в управлении финансовой устойчивостью и платежеспособностью организации // Инновационная наука. – 2016. № 4-2. – С. 48-51.
8. Герасименко О. В. Устойчивое финансовое состояние сельскохозяйственного предприятия – условие его непрерывного и эффективного функционирования // В сборнике: Научное обеспечение агропромышленного комплекса отв. за вып. А. Г. Кощев. 2016. – С. 668-669.
9. Герасименко О.А., Семенова Д.В. Проблема управления финансовым состоянием сельскохозяйственной организации в рамках повышения рентабельности собственного капитала // Инновационная наука. – 2016. №4- 2. – С. 48-51.
10. Липчиу Н. В. Корпоративные финансы/ Н. В. Липчиу. – М.: КноРус, 2015. – 232 с.

UDC 332.14

Pakhomova Yu., Kudryavtseva N. N. Model of system of innovative management of the enterprise of services

Модель инновационного менеджмента предприятия услуг

Pakhomova Yu. V.,

Candidate of Economic Sciences, associate professor of Engineering economy,
Voronezh state technical university

Kudryavtseva N. N.,

Candidate of Economic Sciences, associate professor of Management of material support of
the Air Force

Military educational scientific center of the Air Force, Military and air academy of a name
of professor N. E. of Zhukovsky and Yu. A. Gagarin

Пахомова Ю.В.,

к.э.н., доцент кафедры Инженерной экономики,
Воронежский государственный технический университет

Кудрявцева Н.Н.,

доцент кафедры Управления материально-техническим обеспечением ВВС
Военный учебно-научный центр ВВС, Военно-воздушная академия имени профессора Н. Е.
Жуковского и Ю. А. Гагарина

Abstract: Now the enterprises of services need to function according to market conditions. An important prerequisite to effective activity is use of innovations. Therefore application of model of innovative management the enterprise of services will allow to increase competitive advantages.

Keywords: model, innovations, management, enterprise.

Аннотация: В настоящее время предприятиям услуг необходимо функционировать в соответствии с условиями рынка. Важной предпосылкой к эффективной деятельности является использование инноваций. Поэтому применение модели инновационного менеджмента предприятия услуг позволит увеличить конкурентные преимущества.

Ключевые слова: модель, инновации, менеджмент, предприятие.

Вследствие появления новых технологий, новых методов менеджмента, новых товаров и услуг происходят перемены в деятельности предприятия услуг. Межрегиональные и межгосударственные связи получают стимулирование развития вследствие применения инструментов менеджмента для повышения привлекательности региона, в частности, для региональных услуг.

Интеграция в экономику мира требует от регионов РФ активной конкуренции по поводу инвестиционных ресурсов, способной привести к модернизации экономики, увеличению конкурентных преимуществ.

Региональная экономика требует соответствующих мер и условий для инвестиций, способствующих привлечению иностранных вложений как стратегического курса внедрения в мировой рынок инвестиций, которому соответствуют специфические законы и условия.

Вследствие этого региональные социально-экономические системы ставят задачу использовать новаторскую инвестиционную политику, сочетающую требования кредиторов на уровне региона и федерации.

Эффективный и комплексный инвестиционный резерв, которым является иностранный капитал, рассматривается в качестве финансового источника, способствует развитию технических, технологических, интеллектуальных возможностей, а также менеджмента.

Модель менеджмента является эффективным инструментом управления развитием предприятия услуг. Она позволяет определить технологические и технические возможности производственных систем, потребности регионального рынка в контексте микроэкономической деятельности, информацию о рынках, находящихся на более высоком уровне, региональных конкурирующих структурах, и позволит осуществить анализ и выбор стратегии управления.

Если представить, что покупатель – это потенциальный кредитор, а в качестве товара принять региональный ресурс, обладающий стоимостью и полезностью, то для региональных и местных органов самоуправления, компетентных ведомств эффективным способом повышения инвестиционной привлекательности является применение системы менеджмента.

Основными принципами системы менеджмента, используемыми в управленческой деятельности рынка услуг, являются:

- потребитель – основное звено в системе, когда необходимо сочетать тактические и стратегические подходы к удовлетворению его требований, с учетом одновременного, целенаправленного воздействия на них;
- использование системного подхода, согласно которому необходимо учитывать взаимосвязь и взаимозависимость происходящих процессов и явлений;
- долгосрочное планирование, с определением целей на определенный период, прогнозирование;
- результат деятельности и осуществление контроля.

Модель менеджмента позволяет определить каким образом соотносится спектр предоставляемых услуг предприятия сотовой связи и платежеспособный спрос потребителей. От эффективного соотношения этих показателей зависит развитие предприятия.

Инвестиционная привлекательность предприятий как особое направление системы управления развитием регионального рынка услуг, показывает насколько вероятно привлечение денежных средств в региональную экономику. Повышая инвестиционную привлекательность можно увеличить и поступление денежных средств, и конкурентные преимущества рынка услуг.

На конкурентные преимущества рынка услуг оказывают влияние следующие характеристики:

- природные ресурсы;
- издержки производственной деятельности;
- производимые товары и услуги.

На конкурентные преимущества рынка услуг влияют также характеристики макроэкономики, включающие методы государственного воздействия, систему финансовых показателей, институциональные изменения.

Характеристики рынка услуг включают:

- региональную необходимость в развитии данного отраслевого сегмента;
- владение акциями, реальная стоимость которых выше, чем номинальная, что характеризует повышение привлекательности на внешних рынках. Важным вопросом, интересующим инвесторов, является доходность проинвестированных предприятий услуг.

Инвестиционная привлекательность на рынке услуг характеризуется объемом инвестиционной деятельности, ценами товаров и услуг, объемом потребления, издержками предприятия, динамикой привлечения денежных средств.

Инвестиционная привлекательность отраслевого сегмента характеризуется следующим образом:

- определение возможности появления конкурирующих предприятий, предоставляющих товары и услуги;
- определение наличия внутриотраслевой конкуренции;
- определение влияния потребителей предприятий услуг, воздействия макроэкономических условий развития.

Региональное развитие зависит от конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности предприятий услуг, служит определяющим показателем, так как повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности влечет за собой увеличение межрегиональных и межгосударственных конкурентных преимуществ.

Модель менеджмента предприятия услуг предполагает наличие необходимого условия, такого как непрерывное развитие инфраструктуры.

Инфраструктура включает такие составляющие, как отрасли и службы, позволяющие обеспечить взаимодействие производителей (предприятий) и потребителей, информационные потоки.

Эффективное функционирование рынка услуг зависит, прежде всего, от конкурентоспособной среды, включающей возможность доступности информационных потоков. На развитие рыночной инфраструктуры влияет информация о товарах и услугах, ценовом диапазоне, совершения платежей операций. Информационная прозрачность деятельности рынка услуг является необходимой составляющей функционирования рыночной инфраструктуры.

Средства связи, включающие, в том числе и телекоммуникационные, материальные носители, информационные технологии – все это составляющие информационных систем. Сферы деятельности, организационные структуры, институты, способствующие функционированию рыночных механизмов и непрерывности процессов производства, осуществляют взаимодействие благодаря информационно – коммуникационному обеспечению, являющемуся информационной инфраструктурой.

Хозяйствующие субъекты являются составляющими рынка региона, на основании эффективной деятельности которых, осуществляется развитие и самого рынка региона. Предприятия услуг используют более низкие, чем у конкурирующих предприятий цены. Все это способствует повышению конкурентных преимуществ предприятий услуг в регионе.

Модель менеджмента сферы управления предприятием услуг на региональном рынке включает все вышеперечисленные составляющие, находящиеся в подчинении друг другу, последовательность выполнения которых, можно представить в виде схемы, являющейся концепцией управления. Схема представлена этапами функциональной деятельности и обеспечивающим блоком, являющимся информационной и управляющей системой (рисунок 1).

Внутренними факторами системы, учитывающими привлекательность экономики региона и предприятий услуг в регионе, являются:

- показатели уровня развития экономики региона и емкости рынка;
- многообразие регионального ресурса;
- инфраструктура рынка;
- доступность информации;
- другой спектр социально-экономических факторов.

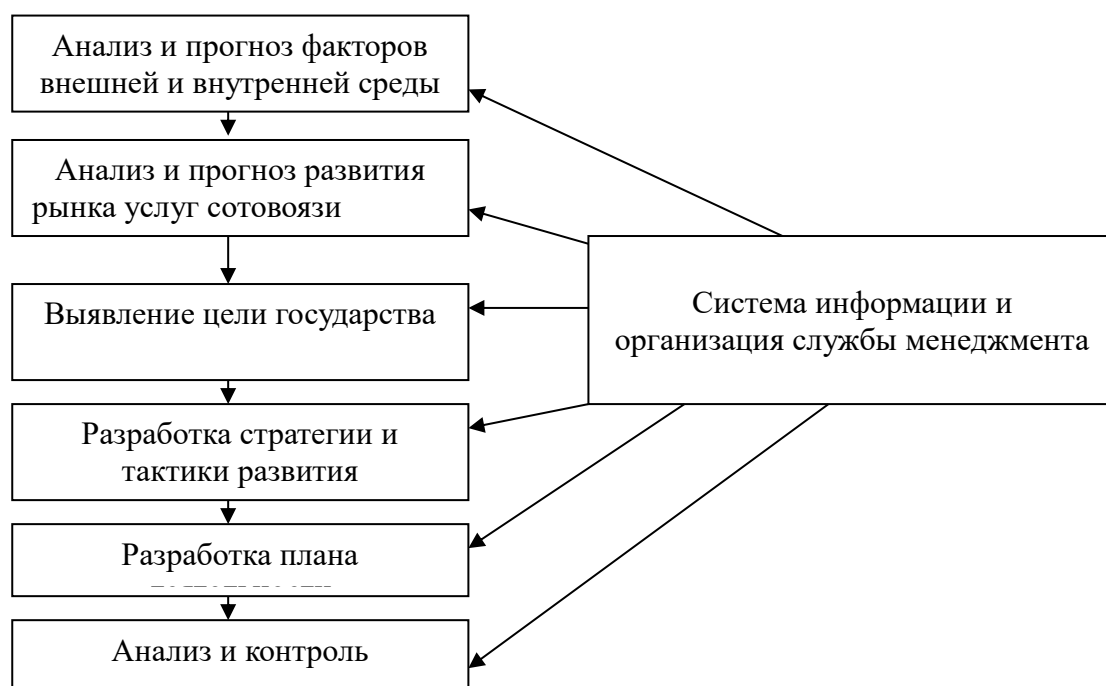


Рисунок 1. Модель инновационного менеджмента предприятия услуг.

Таким образом, спрос и предложение, конъюнктура, организация сбытовых операций являются составляющими анализа и прогноза развития предприятий услуг, с учетом факторов внешней и внутренней среды. Также, необходимо стремиться к интенсификации бизнеса, стараясь обеспечить конкурентные преимущества за счет расширения спектра дополнительных услуг.

References

1. Веснин В. Р. Менеджмент : учеб. / В. Р. Веснин. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва: Проспект, 2011. 613 с.
2. Бараненко С. П., Дудин М. Н., Лясников Н. В. Инновационный менеджмент : учеб.-метод. комплекс. - Москва : Центрополиграф, 2010. 287 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Управленческие решения. Инфра-М, 2015. 352 с.

UDC 338

Zernova L., Ilyna S. Overview of methodological approaches to the definition of a company's creditworthiness

Zernova Liudmila

Ph.D., Associate Professor, Department of Economic and Management, Russian State University by the name of A.N.Kosygin

Ilyna Svetlana

Ph.D., Associate Professor, Department of Economic and Management, Russian State University by the name of A.N.Kosygin

Abstract: In modern conditions of development of market economy the financial sector, including such a component as credit organizations (banks), is the most important element of infrastructure. Currently, however, domestic credit institutions, with sufficient capacity and high demand of the real sector for credit resources to overcome economic instability, the position of sustainable growth and modernization of production on the latest technological basis is still not enough to actively increase the volume of their credit operations. Lending brings the major share of income to banks and also has increased risk. The risk of credit operations is greatly increased in conditions of economic sanctions against various sectors of the Russian economy, including the banking sector. That is why the economic analysis of the creditworthiness of the borrower plays an important role in the process of creating of the necessary conditions for dynamic development of industry and achieves sustainable growth of the entire economy of Russia.

Keywords: company's creditworthiness, enterprise, bank, credit, borrower.

Among the problems faced by most enterprises, lack of credit resources is one of the most acute. Radical changes in all spheres of public life of our country, including the transition to market regulation of economic relations, economic instability, the availability of sanctions necessitated an appropriate correction of the understanding of the essence of creditworthiness.

To the study of problems of credit was always greater attention from economic science. This is due to the fact that credit affects major aspects of economic activity, predetermining the process of economic growth in general. Today it can be the most priority means of ensuring the conditions out of the current crisis, the optimization of economic structural shifts, and technological advancement. The loan may help increase the quality indicators of economic activity at the micro and macro levels.

Intensification of process of crediting can be the most effective mechanism of socio-economic transformation.

This issue is widely discussed in economic literature in works of such researchers as Bunge N. X., Kosinski N.V., Lavrushin O.I., Saifulin R.S, Sheremet A.D., Sakharova M.O., Yampolsky M. M., Mamonova I.D., Dementyeva, V. Batizi E., etc.[2].

Features of the present stage of industrial development of Russia, associated with a weak legislative framework, with unstable financial condition of many enterprises, high degree of moral and physical wear of fixed assets etc., limit their credibility. These circumstances make it is undeniable that it is necessary to compile and analyze existing theoretical approaches to the essence and the concept of creditworthiness.

Creditworthiness is a key category of economic system. However, despite the increased attention of researchers to this most commonly used economic categories, scientists still have not developed a universal definition of creditworthiness, which would meet the needs of both theory and practice. The problem of assessing the creditworthiness of the borrower to the Bank customer also has not been developed fully. To begin we clarify the notion "creditworthiness", which is undoubtedly derived from the category of "credit".

The emergence of the concept of creditworthiness is determined to study the laws of development of credit relations in the economic system. Over time the concept of creditworthiness has gained a number of new values and began to be used in various fields. In domestic and foreign scientific literature there are several definitions of this notion. Here are some of these definitions, the most frequently used in economic science.

For the first time this concept appeared in the XVIII century in the works of such scholars as A. Smith, D. L. Sans, N. X. Bunge, N. V. Kosinski and others, who noted

that the creditworthiness combines the ability of reproduction of capital required for debt repayment and further development, and certain moral qualities of the client (honesty, integrity in respect of their obligations).

If we analyze the interpretation of the notion "creditworthiness" in the domestic economic science in different periods of time, the historical development of the notion of credit in Russia can be summarized as follows:

In 20-ies of XX century under the creditworthiness understand:

- the borrower's ability to earn money to repay the loan;
- the ability of a borrower to make timely repayment of the obtained loans;
- the ability of the borrower to commit credit transaction;
- the correct definition of the Bank limits the loan.

It should be noted that many scholars of this period focused on the moral character of the borrower. I. Adadurov wrote: "The first and most important condition for the loan is the need to identity seeking which have the possibility to borrow in their moral qualities did not inspire confidence". It was determined by the interaction of the factors a competent management, the ability to respond flexibly to macroeconomic changes, etc. with the moral foundations of credit transactions [1].

At the end of the XIX century N. X. Bunge in "The theory of credit" quotes a French banker Lo: "Providing confidence, we pay attention to them (customers) honesty - it assures us that we will not be deceived; for their art, it gives us hope that they are not deceived in the calculations; for their occupation - this is the hope of the percentage that we expect" [2].

At a later period S. G. Kara-Murza (1930) also draws attention to the personal qualities of the leaders of the enterprise-borrower's creditworthiness and treats as a "face inherent skill that is the desire, coupled with the opportunity to justify the trust and properly perform accepted on debt, to repay the commitment" [2].

On the moral and psychological aspects as the main characteristics in addition

to the borrower's financial situation we pay attention to modern researchers. E. A. Burdakov proposes to consider the creditworthiness of both the level of financial and economic condition of the client, credit history, personal qualities of leadership, reputation, on which basis the credit expert makes a conclusion about the financial stability of the borrower, possibilities of an effective use of borrowed funds, its ability and willingness to return the funds in accordance with the terms of the credit agreement [2]. Many researchers gave decisive importance to such factors as material to secure the loan, which is undoubtedly one of the most important aspects of creditworthiness. N. Bunge said: "The property is considered as the best guarantee" [2], thus he linked the highest creditworthiness with the greatest immobility of capital invested in real estate. You may disagree with this point of view, as it is more expedient to invest in the most liquid assets with the purpose of quickly releasing when needed to meet obligations.

The team of authors under the leadership of N.I. Valenceva in "The crediting and calculations in construction" notes: "considered Creditworthy company that can provide the Bank with a double guarantee: the successful, profitable operations and a material provision of the loan" [3].

The main group of the scholars of this period as a new factor when deciding on the loan was determined by the ability of the borrower income. I. Adadurov saw the relationship between the possibility of the borrower's loan "with its higher feasibility, stability and profitability" [2].

So, we can conclude that mainly in determining the creditworthiness of the borrower, the researchers considered the following important characteristics:

- positive moral character (reputation);
- possession of a security of the loan material;
- the ability to earn income.

During the credit reforms (1930-1952), was radically changed economic

relations in the country. However, the concept of creditworthiness is preserved in all the regulatory documents on the organization of lending activities, which have always been presented the notion of "profitability" and "solvency" of the company. An issue of sufficient security for the loan is separately addressed. In 1954, for the first time the company could be declared insolvent.

In the 80 years of XX century the economic literature has not affected the concept of creditworthiness. This is because there was no need to assess the creditworthiness of borrowers in the decision of questions on granting of loans. The reason for this was the high degree of centralization, therefore, was limited to the use of commodity-money relations for a long time and for the credit relationship was characterized not by economic but administrative methods of management. Credit relations in the Soviet economic model were developed in the form of direct Bank credit.

The highest rate of industrialization has caused significant structural changes in the financial position of the enterprises that determined not creditworthiness most of them. Long time credit mechanism has focused on credit capacity enterprises, reflecting the overall level of development of the credit mechanism of the country as a whole. What is happening in the modern economy, the changes have drawn attention to the need to ascertain the creditworthiness of enterprises.

Before the start of restructuring processes in the economy, loans were approved by higher authorities, i.e. credits decision-making method. The notion of creditworthiness in this period takes on a socialist character.

In the 90-ies of XX century the restructuring processes has made new changes in the economic model of the country. Many businesses have moved to a self-supporting system of doing business. Arose a network of commercial banks, specialized banks appeared. To directed lending policy at this stage is added and self-supporting lending. It is at this stage in the terminology of the banking practice there

were such thing as a profitable and unprofitable enterprise, and for the first time banks began to assess the results of the company and analysis of potential loan providers – customers of the Bank.

The transition to two-tier banking system, a fundamental change in the system of interaction of banks and businesses determined the need to develop new methods of assessing the creditworthiness of borrowers. In this regard, began to conduct research to determine the creditworthiness of Bank customers. On this issue worked many domestic economists, such as B. M. Janiszewski, Sevruck V. T., Lukacher T. G., Yampolsky M. M., O. I. Lavrushin, Saifulin R.S, Sheremet A. D., I. D. Mamonova, V.S.Volynsky., O. I. Yefimova, Sakharova M. O. etc.

So, as a result of the review of the methodological approaches of the domestic and foreign researchers to the definition of a company's creditworthiness is possible to allocate the most significant, in our view, its criteria are presented in table. 1.

Table 1

Criteria for the creditworthiness of the company

Criteria	The content of the criterion
The nature of the client	The reputation of the client The degree of responsibility for the repayment of the debt Clarity of presentation of the client about the purpose of the loan; and its compliance with the Bank's credit policy
The ability to borrow	The client has the right to apply for a loan The client has the right of signature of the loan agreement or negotiation The presence of certain powers in the company The age of majority or other signs of legal capacity of the borrower
Capital, loan collateral (credit security)	Capital adequacy The degree of equity investments credited to the operation The value of the assets of the borrower and a concrete secondary source of repayment (pledge, guarantee, surety, insurance) provided for in the loan agreement

Criteria	The content of the criterion
The conditions in which the credit transaction takes place	Current or forecast economic situation in the country, the region and the industry Political factors The conditions that determine the degree of risk of the Bank and taken into account when deciding the rating of cash flow, liquidity balance, capital adequacy, level of management of the borrower
Control (a legislative basis of activity of the borrower; the nature of the loan standards of the Bank and its credit policy)	The existence of a legal and regulatory framework for the operation of the borrower and implementing the financed activities The degree of influence on the performance of the borrower expected changes in the legislation The degree of reliability of the information about the borrower and the loan feasibility study

In Russian literature credit worthiness of the borrower and its methods of evaluation devoted a number of works. The peak activity of research in this area falls on the first decade of the twentieth century (until around 1930) and the beginning of 90-ies

The most common becomes a definition of creditworthiness (the ability of a person to fully and timely pay its debt obligations), which makes it indistinguishable from other concepts of "solvency".

Yanishevskaya V. M. Sevruck V. T., Lukacher T.G. in the work "Analysis of the solvency of enterprises and organizations: a practical guide for state and other enterprises" is determined creditworthiness as a rating by the Bank to the borrower from the point of view of the possibility and advisability of granting him a loan, which determines the probability of timely repayment of loans and payment of percents on them in the future. However, the authors add that the repayment of the loan together with due percent on it - a special case of payments is, therefore, creditworthiness is a special case of solvency [4].

Almost the same view is held by A. D. Sheremet, E. V. Negashev and Saifullin

R. S. in the work "Methods of financial analysis of the enterprise." They determine the creditworthiness of the enterprise as "its ability to timely and fully pay all its obligations," [82, 83]; it actually replaces the term "solvency", a similar definition is given in the work of Bakanov M. I. and Sheremet A. D. "The theory of economic analysis" and in the book of A. D. Sheremet and Saifullin R. S. "Methods of financial analysis" [2].

In 1993 Sevruck V. T. in his work "Credit risk analysis" clarifies this position: "Solvency is the ability to timely and fully meet its payment obligations arising from trade, credit and other operations of monetary character; the creditworthiness - the prerequisites for the loan, the ability to return it (that is a narrower concept than solvency)" [2].

Modern researchers, in particular, Lavrushin O. I., show the differences in terms of creditworthiness and solvency. "The creditworthiness of borrower unlike its solvency does not fix the defaults in the intervening period or on any date, and predicts its solvency in the near future" [4].

So, we have considered the authors who understand the creditworthiness of the borrower as a purely financial characteristics, and, therefore, believes that the creditworthiness of the borrower can be assessed solely or principally with the methods of analysis of financial statements.

Another group of authors considers a somewhat broader concept of creditworthiness. Many Russian and foreign authors interpret the solvency as the ability and ready to return the requested loan in accordance with the terms of the loan agreement. This is the most common definition, which can be found in most textbooks on the subjects of "Banking", "Money, credit, banks", etc.

In the 20-ies show an understanding of the credit as economic ability of the borrower to repay the loan, for example, in his work Yakubov S. A. said: "The creditworthiness is such business and financial condition of the enterprise, which gives

confidence that the loan capital in a timely and appropriate will be reproduced" [3].

This view is shared by American researchers - Koter, Reed etc. The authors of the textbook "Banking" under the editorship of Lavrushin O. I. write: "The borrower's creditworthiness means the ability of a legal entity fully and timely pay its obligations. The creditworthiness of the borrower ... expects its solvency in the near future. It is estimated on the basis of a system of indicators that reflect the location and sources of working capital, the results of financial-economic activity of the borrower" [4].

Intermediate position is occupied by a group of authors under the direction of Maidanchik B. I. ("The Analysis and justification of economic decisions"): "... creditworthiness - ability to repay the loan or make timely payment. The main data source is the balance, but also required information about perspectives of development of the enterprise, the reasons for which it had need a loan, personal and business qualities of its leaders" [2].

The concept of creditworthiness Sakharov M. O. defines as "the qualitative characteristics of the borrower, reflecting its capabilities from the point of view of timely repayment of a loan" and considers "the ability to participate in the credit transaction".

In the work of Olkhova R. G., Sakharova M. O., Sokolinskaya N. E. "Bank and control" the creditworthiness is understood in the following way: "Under creditworthiness of Bank clients should understand that the financial state of the enterprise or organization, which gives confidence in the effective use of borrowed funds, the ability and willingness of the borrower to repay the loan in accordance with the terms of the contract. The study of banks factors which can lead to nonpayment of the loans or, alternatively, ensure their timely return, is the content of Bank credit analysis. By monitoring the creditworthiness, the Bank must decide the following questions: can the borrower meet its obligation on time, ready to perform...Willingness to repay the loan in time is determined by examining the capacity of the borrower,

prospects of development of business qualities of the head" [2].

The importance of the subjective qualities of the borrower identified as the Tashkent collective of authors "Assessment of the credit status of the enterprises in market conditions", where it is noted that the repayment of the loan is based, on the one hand, and the legal right of ownership of the creditor, on the other - on the ability of the borrower to restore the credit absorbed in its activities, Creditworthiness they define as the qualitative characteristics of the borrower, is the subject of the credit relationship, which consists of the ability to repay loans (economic factors) and willingness to return (legal and moral factors)".

As can be seen from the results of the analysis in determining creditworthiness, the scientists as opposed to foreign, particularly American researchers, in most cases do not take into account the legal ability of the borrower, or its ability to bear the legal responsibility on the loan agreement. In this aspect, one of the determining factors is the legal ability of the borrower.

A study of the legal aspects of creditworthiness among domestic researchers engaged in Kirichuk G. S. and Lyakhovsky V.S. In the work "The Bank's assessment of the creditworthiness of the borrower," they draw attention to the fact that when considering the creditworthiness of the borrower is necessary to consider the change form of ownership of the enterprise. "Frequent change of forms of legal existence of the borrowers at origination and liquidation of enterprises, merger, or formation of subsidiary companies, the corporatization of state enterprises possible in a market economy, increase the importance of this element of creditworthiness".

According to Trotsenko, I. A., Karpov M. V., etc. the return of the lent value is possible only in case of conclusion of the credit transaction legally with a legal entity or a legally capable physical. Lavrushin O. I. under the credit-worthiness of the clients understands their legal status and the economic-financial status that give confidence in the ability and willingness of the borrower to repay the loan in accordance with the

terms of the contract. Kirichuk, G. M. and Lyakhovsky, V. S. determine the creditworthiness as of the actual existing legal and economic-financial situation of the borrower, based on which the Bank decides on early (development) or termination of the credit relationship with the borrower.

So, it can be concluded that many works have not formed a common understanding of creditworthiness. All the researchers demonstrate the idea of creditworthiness as a set of characteristics of the enterprise - the potential borrower, designed to assess the probability of repayment of the loan. However, the combination of the main essential aspects and characteristics reflected in the concept of creditworthiness, represented by different groups of authors, varies considerably. Based on the analysis of literary sources we were allocated 3 dimension of the enterprise, which are reflected in the concept of its creditworthiness: production-psychological, financial and economic, legal.

In the result of the analysis, we have identified a group of opinions from the point of view of practical credit analysis, which reduces the creditworthiness of the borrower for purely financial indicators, which seems not quite right. First of all, not resolved the question of how solvency in this sense fits into the overall system of financial indicators. In this case, the concept of creditworthiness, in our view, completely identified with the concept of solvency and loses its meaning as an independent economic category, requiring further analysis and evaluation.

Thus, under the identification of the two concepts creditworthiness boils down to the solvency calculated on certain dates in the future according to the forecasts of payments and future balances. In practice, such kind of calculations is rarely used because of sufficiently complex forecasting calculations, which give results of questionable reliability. In theoretical works like the interpretation of creditworthiness is not well developed, and often under credit rating refers general analysis of the financial condition of the company.

In turn, the analysis of creditworthiness is necessary to accord attention to the factors that affect solvency, as in the case of their negative impact on the solvency, they will directly reduce the level of creditworthiness of the borrower [66].

Prerequisites for the reduction of a company's creditworthiness are the results of interplay of many factors, both external and internal nature. The internal factors include:

- the deficit of working capital as a result of inefficient production and commercial activities or inefficient investment policy;

- attraction of borrowed funds in the company on unfavorable terms, which leads to increased costs, reduced profitability of economic activity and capacity for self-financing;

- low level of equipment, technology and organization of production;

- reducing the efficiency of utilization of production resources of the enterprise, its production capacity, resulting in high cost, losses, "eating away" its own capital;

- establishment of excess balances of unfinished production, inventories, finished products, in connection with which is a slowdown in the turnover of capital and formed its deficit;

low profit margin due to the low level of organization of marketing activities, the lack of studying the markets, undeveloped pricing policy;

- borrowings in the company's turnover on unfavorable terms, which leads to increased costs, reduced profitability of economic activity and capacity for self-financing;

- rapid and uncontrolled expansion of economic activity resulting in inventory costs and accounts receivable grow faster than sales, so there is the need to attract short-term borrowed funds, which exceeds the working capital. As a result, the company falls under the control of banks and other lenders.

To external factors which lower the creditworthiness include:

- economic: crisis state of the economy, the general decline in production, inflation, instability of the financial system, rising prices for resources, changing market conditions, insolvency and bankruptcy of partners, wrong fiscal policy of the state (the high level of taxation can be overwhelming for enterprise);

- political: political instability of society, especially the foreign policy of the state, the gap of economic ties, loss of markets, change of conditions of export and import, the imperfect legislation in the field of commercial law, antimonopoly policy, business and other manifestations of regulatory functions of the state;

- demographic: population size, population structure, the level of welfare of the people, the culture of the society that determine the size and structure of needs and effective demand of the population for certain types of goods and services.

The definitions have a common drawback, which consists in the fact that most of them are not demarcated the terms "creditworthiness" and "solvency." The latter term implies the ability of the organization to pay all obligations, and the term "creditworthiness" - the ability to pay only for the credit obligations, taking into account the forecast of capacity for the future. This is especially important due to the fact that enterprises seek medium-and long-term loans. In this case, the financial condition of the enterprise and its ability to return the loan on the date specified at the conclusion of the credit agreement, has no significance. From our point of view, the creditworthiness and solvency depending on the goals of analysis must be regarded as different concepts.

References:

1. Zernova L.E., Sagan S.I. Methodical approach to the definition of a company's creditworthiness. News of higher educational institutions. Technology of textile industry. 2010. No. 3. pp. 3-6.
2. Zernova L.E., Titarenko K.A. THE METHODOLOGICAL APPROACHES TO DEFINITION OF CREDITWORTHINESS OF ENTERPRISE.

Materials of XI international scientific-practical conference, SIC "Academic". 2017. p. 176-179.

3. Zernova L.E., Guseva D.S. EVALUATION OF CREDIT CUSTOMERS OF A COMMERCIAL BANK AS A FACTOR IN REDUCING CREDIT RISK Proceedings of the VI International youth scientific conference: Youth and XXI century - 2016 . 2016. pp. 173-176.

4. Zernova L.E., Guseva D.S. THE PROCEDURE OF ASSESSING THE CREDITWORTHINESS OF CUSTOMERS AS AN INTEGRAL PART OF THE BANK'S CREDIT POLICY. Collection of articles of International scientific-practical conference: NEW INFORMATION TECHNOLOGIES IN SCIENCE . 2016. pp. 39-42.

UDC 338.4:614.2

Zhuckovskaya I., Kadgayeva S. The Primary immunodeficiency of the person: problems, economic and social consequences

Первичный иммунодефицит человека: проблемы, экономические и социальные последствия

Zhuckovskaya Irina,

Ph.D., Associate Professor in Economics, Department of Commerce and Hospitality
Vladimir State University named after Alexander and Nikolay Stoletovs

Kadgayeva Sofia

Postgraduate student
Vladimir institute of business

Жуковская Ирина,

Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры коммерции и гостеприимства
Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых

Каджаева София,

Аспирант
Владимирский институт бизнеса

Abstract: The main objective of the modern health system consists in providing the population of the area with a qualitative and available medical care and preventions of development of diseases. In this article problems and consequences of primary immunodeficiency are considered as for the population or national economy, and also are presented calculations of an economic benefit from bacterination.

Keywords: primary immunodeficiency, public health, bacterination, an immunoglobulin, cost of treatment, expenses from disability, quality of life

Аннотация: Основная задача современной системы здравоохранения состоит в обеспечении населения области качественной и доступной медицинской помощью и предупреждении развития заболеваний. В данной статье рассмотрены проблемы и последствия первичного иммунодефицита как для населения, так и экономики страны, а также представлены расчёты экономической выгоды от вакцинации

Ключевые слова: первичный иммунодефицит, здравоохранение, вакцинация, иммуноглобулин, стоимость лечения, издержки от нетрудоспособности, качество жизни

В «доантибиотическую» эпоху медицины большинство новорожденных с тяжелым иммунодефицитом, вероятно, погибали еще в младенчестве. Именно поэтому первый вариант первичного иммунодефицита (ПИД) был описан только в 1952 году. На сегодняшний день в мире установлено более 250 видов первичного иммунодефицита. В России, тем не менее, эти социально-значимые заболевания пока не внесены в государственный перечень жизнеугрожающих

заболеваний, по ним нет национального регистра больных и современных национальных стандартов лечения.

Отсутствие признания болезни на государственном уровне и низкая осведомленность медицинских работников привели к тому, что лишь немногие из наших сограждан (чуть более 1500 человек) на сегодняшний день имеют официальный диагноз «Первичный иммунодефицит» и получают квалифицированное лечение. В то время как по данным международной статистики, иммунодефицитом в России страдают более 250 000 человек, 2 000 из которых имеют тяжелые иммунные расстройства.

По оценкам российских иммунологов, 90% больных ПИД в России умирают недиагностированными. Несмотря на улучшение условий выявления заболевания в последние годы, нередко детям ставят неправильные диагнозы и многие из них, особенно младенцы с тяжелой формой иммунодефицитных состояний, погибают в возрасте 2-4 месяцев. Опоздание с постановкой диагноза в отдельных случаях превышает пять лет. Проводить перинатальный скрининг имеет смысл только в случае, если в семье уже родился ребенок с ПИД и генная мутация определена. Чтобы установить мутацию, родители должны заплатить от 3 до 30 тысяч рублей из личных средств. Сам перинатальный скрининг проводится за счет государства.

Лечение первичных иммунодефицитов - сложная задача. Для назначения комплексного лечения обязательно установление точного диагноза с определением нарушенного звена иммунной защиты.

Основное лечение иммунодефицитов – это заместительная терапия с использованием внутривенно вводимых иммуноглобулинов (ВВИГ). Она признана в клинических рекомендациях ведущих международных и национальных медицинских организаций [4-8] и применяется в качестве поддерживающего лечения широкого ряда патологий.

Использование ВВИГ для лечения больных с ПИД впервые было разрешено в 1981 г. в США, когда и началось широкое изучение и использование этого продукта, полученного благодаря новой технологии очистки. По сравнению с препаратами, находившимися на рынке ранее и сохранившимися на нём до сих пор, предназначенными для подкожного и внутримышечного введения, ВВИГ предоставляют возможность ввести значительно более высокие дозы иммуноглобулинов, достигнуть необходимых концентраций и поддерживать их достаточно долго.

Для практических целей используется классификация ВВИГ, основанная на особенностях антител в составе препаратов. Принято выделять следующие группы препаратов ВВИГ:

- стандартные (поливалентные) иммуноглобулины – препараты, содержащие антитела класса IgG различных специфичностей;
- препараты, содержащие антитела класса IgG и обогащенные антителами классов IgM и IgA;
- гипериммунные препараты, то есть содержащие более высокие концентрации специфических антител IgG против определенных инфекционных возбудителей.

Обычно целевой концентрацией считается $IgG > 5$ г/дл. Сегодня практика профилактического лечения в развитых странах примерно одинакова в Европе и США. [9] При диагностике ПИД и последующем лечении, на следующий год число инфекций снижается с 6,4 до 1,8 из них: тяжелые – с 4,6 до 0,6; пневмонии – с 2,8 до 0,6; число дней в состоянии хронической инфекции с 45 до 13 [10]. Число посещений врача снижается с 71 до 12, дней в стационаре - с 19 до 5; дней антибиотикотерапии - с 166 до 73. Больные меньше пропускают школу/работу - 9 против 34 дней.

В России ВВИГ доступны по программам обеспечения необходимыми лекарственными средствами (ОНЛС), но в основном инвалидам. Поэтому в то время, как жители некоторых регионов (например, Москвы) имеют доступ к ВВИГ, в других регионах этот доступ неполноценный и непостоянный. Диагноз ПИД с соответствующим лечением имеется только в стандартах лечения детей.

В России иммунная патология не диагностируется более чем у 70% детей, рожденных с ПИД. Количество случаев на 1 млн человек: Россия - 6, Европа - 27. Не установленный своевременно диагноз означает для ребенка резкое увеличение вероятности смерти. В России с 1990 года было поставлено 900 диагнозов, но при среднем числе новорожденных 1,55 млн в год их число должно составлять около 3200, то есть 70% детей не получили диагноз, а те, кто страдал самой тяжелой формой иммунодефицита - комбинированной иммунной недостаточностью, - умерли в младенчестве без получения адекватной медицинской помощи. При этом основной массе людей с первичными иммунодефицитами требуется лишь регулярная терапия иммуноглобулинами. Однако после достижения 18-летия, они теряют инвалидность и возможность получать бесплатные лекарства.

У нелеченых больных в 50% случаев отмечаются: 5-10 инфекционных заболеваний в год, у 33% - 2-5 случаев; 16% – более 10 случаев; 67% из них госпитализируются 2-5 раз в год. В то же время, качество жизни больных первичным иммунодефицитом при лечении ВВИГ нормализуется, приближаясь к показателям здоровых ровесников, при этом переход на самостоятельные инъекции еще более улучшают качество жизни. [7, 12]

Исходя из данных по выполнению программ модернизации здравоохранения, ожидается увеличение числа выявленных случаев ПИД на ранних стадиях и, тем самым, можно ожидать повышения уровня потребления внутривенного иммуноглобулина. Следующим шагом, способным

значительным образом повлиять на потребление ВВИГ, может стать инициатива по введению лекарственного страхования. Основываясь на зарубежной практике, можно предположить, что при запуске программы лекарственного страхования в все большее количество больных будет получать ВВИГ в необходимом для профилактического лечения количестве.

Для того, чтобы определить затраты на поведение вакцинации заболевших нами был проведен расчет стоимости лечения ПИД.

При расчетах применяется следующие формулы:

$$C = \text{Price (C)} \times P (S) \times n (S);$$

$$\text{Cost(S)} = \Sigma \text{Price(S)} \times P(S) \times n(S),$$

где: Cost (S) – затраты на медицинские процедуры, руб.;

Price (S) - стоимость медицинской процедуры, руб.;

P (S) – частота назначения медицинской процедуры;

n (S) – количество единиц предоставляемой медицинской процедуры.

Для расчета стоимости фармакотерапии для отдельных лекарственных препаратов с учетом их стоимости, формы выпуска и кратности приема, используются следующие расчетные формулы:

$$C(\text{ед}) = C_{\text{cp}}(\text{уп}) / D \times N,$$

где: C (ед) – стоимость единицы действующего вещества, руб.;

C (уп) – средняя цена упаковки ЛС, руб.;

D - количество действующего вещества в единице ЛП, мг, мл;

N - количество единиц ЛС в упаковке, шт.;

$$C (\text{ОДД}) = C (\text{ед}) \times \text{ОДД};$$

$$C (\text{ЭКД}) = C (\text{ед}) \times \text{ЭКД};$$

где: C (ОДД) и (ЭКД) - стоимость прописанных дневной и курсовой доз, руб.;

C (ед) - стоимость единицы ЛС, руб.;

ОДД и ЭКД – прописываемые дневная и курсовая дозы ЛС, мг и мл.

Расчет затрат на стандартную терапию ПИД в исследовании проводился согласно стандарту медицинской помощи больным с отдельными нарушениями, вовлекающими иммунный механизм, утвержденному приказом Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 5 июня 2006 г. № 455. Данный стандарт выделяет 10 моделей пациентов в соответствии с нозологической формой, стадией и фазой заболевания. Из них третья модель отражает наиболее распространенный тип иммунодефицита и в связи с этим является репрезентативной с точки зрения оценки финансовых средств, направляемых на терапию данной нозологии. В стандарте, в соответствии с вышеприведенными моделями пациентов, перечислены все назначаемые медицинские услуги с частотой их предоставления и средним количеством назначений, а также приведены лекарственные препараты с частотой назначения, ориентировочной дневной дозой и эквивалентной курсовой дозой. Затраты на лечение каждой модели пациента рассчитывались как сумма затрат на медицинские услуги и лекарственную терапию. При расчете стоимости стандарта лечения из расчета на 90 дней затраты составили 1 921 361 руб., из которых 390 783 руб. приходятся на лекарственную терапию и 1 530 578 руб. - на медицинские услуги.

При анализе структуры затрат по группам было выявлено, что затраты на лекарственную терапию составляют 20,3%. Таким образом, наибольший удельный вес затрат при терапии первичного иммунодефицита составляют медицинские услуги - 79,7%. При этом, согласно данным литературы, необходимо постоянное поддержание целевой концентрации внутривенного иммуноглобулина. Таким образом, можно заключить, что проведение терапии требуется круглогодично. Исходя из данного подхода и стоимости 1 дня лечения, стоимость годового курса лекарственной терапии составит 1 584 843, 30 руб.

Для определения фармакоэкономической целесообразности применения профилактического подхода в терапии у больных ПИД необходимо проведение анализа влияния на бюджет, основываясь на реальной практике терапии и данных литературы по эффективности используемых способов лечения первичных иммунодефицитов.

Необходимость проведения данного исследования определяется тем фактом, что в России на сегодняшний день терапия первичного иммунодефицита проводится только у детей до 18 лет. Дальнейшее лечение они получают, исходя из возникающих у них осложнений в виде инфекций, что в ряде случаев приводит к снижению трудоспособности или инвалидизации пациентов, снижению возможности присутствовать в общественных местах в связи с высоким риском возникновения инфекций передающихся воздушно-капельным путем.

Также необходимостью проведения комплексного анализа влияния на бюджет послужил тот факт, что, будучи одним из наиболее простых и удобных методов оценки стоимости болезни, метод оценки стандартов оказания медицинской помощи не отражает реальную ситуацию для выбранной нозологии в условиях отдельных регионов и Российской Федерации в целом.

Исходные данные для анализа.

Стоимость услуг рассчитана на основании утвержденных Правительством РФ тарифов. При расчете стоимости услуг базовые тарифы умножены на средневзвешенный региональный коэффициент и коэффициенты по профилю заболевания для каждого типа оказываемых услуг.

С целью комплексного фармакоэкономического анализа «влияния на бюджет» (Budget impact) методологически исследование было разбито на три этапа.

Этап 1. Выделены два основных подхода к лечению первичного

иммунодефицита в России – симптоматический и профилактический;

Этап 2. Путём анализа отечественных и зарубежных литературных данных выявлены вероятности развития осложнений и способы их коррекции;

Этап 3. Путём применения комплексного метода «влияния на бюджет» смоделирована фармакоэкономическая эффективность коррекции первичного иммунодефицита у взрослых, выделенными на предыдущих этапах способами, которая учитывает затраты на терапию внутривенным иммуноглобулином, лекарственные препараты и ресурсы системы здравоохранения.

Был произведён поиск в Интернете в базах данных Центральной научной медицинской библиотеки, MEDLINE, EMBASE, PubMed и Cochrane Library по следующим ключевым словам: primary immunodeficiency, ВВИГ, prophylactic treatment, on demand treatment, efficiency, infections, infection complication, immunity. Отбирались исследования, в которых оценивалось влияние терапии на следующие параметры:

- количество амбулаторных обращений пациента;
- количество госпитализаций;
- количество вызовов скорой медицинской помощи;
- количество случаев возникновения инфекций;
- количество инфекционных осложнений;

Собраны конкретные базисные данные, для которых использовались результаты опубликованных исследований. Учтены мнения клиницистов и экспертов по гематологии, терапии и экономике здравоохранения.

Данное исследование было построено на следующих допущениях и предположениях:

1. Модель строили, исходя из вероятности развития состояния у 1 больного с ПИД в течение 1 года;
2. В модели использовали 2 подхода к лечению ПИД, существующих в РФ:

- профилактический подход к терапии ПИД, основанный на поддержании целевых значений уровней иммуноглобулинов в плазме крови, согласно которому осуществляется терапия ПИД у детей до 18 лет;

- симптоматический подход к терапии ПИД, основанный на клинической практике терапии инфекционных заболеваний и стандартах лечения данных инфекционных осложнений;

3. Расчёт дозировки внутривенного иммуноглобулина проводился на пациента ростом 170 см и весом 70 кг;

4. Суммарное количество внутривенного иммуноглобулина, использующегося при терапии, рассчитано на 1 год.

В качестве источника информации о ценах приняты:

- стоимость внутривенного иммуноглобулина – средняя стоимость внутривенного иммуноглобулина в России при госзакупках;
- стоимость амбулаторных визитов;
- стоимость госпитализации – средняя стоимость койко-дня в стационаре;
- стоимость визитов скорой помощи. [1]

Изучение данных по текущему применению внутривенного иммуноглобулина, в частности при ПИД, позволило установить тот факт, что согласно стандартам, принятым в РФ, этиологическое лечение ПИД с применением ВВИГ осуществляется только у детей. Таким образом, пациенты, достигшие возраста 18 лет, получают только симптоматическую терапию, направленную на лечение возникающих инфекций, вызванных сниженным иммунным ответом. В частности, в ряде исследований установлено, что применение ВВИГ позволяют в значительной степени снизить риск развития пневмонии, бронхита, сепсиса, инфекций ЛОР органов, рецидивирующих оппортунистических инфекций и др.

При установлении диагноза ПИД, пациент должен проходить терапию ВВИГ для поддержания уровня иммуноглобулинов в пределах нормы. Для этого существуют схемы лечения, которые продемонстрировали свои преимущества.

В качестве метода фармакоэкономического анализа использована методика расчета «влияния на бюджет» и разработан в MS Excel калькулятор, упрощающий расчёты затрат на внутривенный иммуноглобулин, потребление медицинских услуг и стоимости коррекции возникших осложнений.

В качестве итоговой формулы, по которой проводились расчёты анализа «влияния на бюджет», использовалась следующая:

Экономия / дополнительные затраты при применении внутривенного иммуноглобулина человека при симптоматическом или профилактическом подходах к лечению составляют разницу между суммой (прямые издержки, выраженные в стоимости закупки препаратов + стоимость лечения основных осложнений + стоимость оказания медицинской помощи а также не прямые издержки, выраженные в выплате пенсии по инвалидности + оплате листков временной утраты трудоспособности + упущенный ВВП по причине инвалидности) для профилактического лечения и симптоматического подходов к лечению первичного иммунодефицита.

При проведении расчетов мы учли, что частота развития инфекционных заболеваний напрямую коррелирует с уровнями иммуноглобулинов в плазме крови [11]. У больных со сниженным уровнем иммуноглобулинов вероятность развития инфекций была в несколько раз выше, чем при профилактическом лечении. Так, по данным исследования, проведенного IDF, в 2008 г. профилактический подход к лечению первичного иммунодефицита у взрослых с введением внутривенного иммуноглобулина позволяет добиться снижения числа инфекционных заболеваний. Частота бронхитов, инфекций ЛОР органов снижается, соответственно, в 1,74 и 1,86 раз, заболеваемость пневмонией

снижается более чем в 3,5 раза. При профилактическом лечении количество дней нетрудоспособности сокращается более чем в 4,7 раза – с 42 дней до 8 дней.

Основываясь на данных исследования IDF по частоте развития инфекционных заболеваний, были получены данные по издержкам, вызванных данными осложнениями ПИД. Было отмечено, что пневмония возникала лишь в 15% случаев в год при профилактическом лечении, в то время как при симптоматической терапии данное заболевание развивалось за последний год у 57% больных. Стоимость лечения неосложненной формы пневмонии, в соответствии с данными исследования, составляет 20 444,00 руб., что позволяет сделать вывод о том, что на одного пациента при симптоматическом подходе ежегодно тратится в среднем 11 653,08 руб., а при профилактической терапии 3 066,60 руб.

Также была отмечена повышенная заболеваемость пациентов, не получающих ВВИГ, бронхитами. 69% из них за год перенесли данное заболевание, в то время как при профилактическом подходе была отмечена заболеваемость у 37% пациентов, принявших участие в исследовании. В связи с тем, что в данных литературы не удалось найти оценки по стоимости терапии бронхита, расчет издержек производили, основываясь на стандарте лечения, согласно которому на терапию 1 случая острого бронхита, в среднем, приходится 2 347 руб. на семидневный курс.

Необходимо отметить, что бронхиты в ряде случаев переходят в хроническое состояние, что на фоне сниженного иммунитета приводит к развитию хронической обструктивной болезни легких (ХОБЛ). Исходя из данных о том, что до 90% хронических бронхитов переходит в ХОБЛ [14], можно заключить, что приблизительно у 33% больных с ПИД, получающих профилактическую терапию, развивается ХОБЛ, что почти в 2 раза меньше, чем у пациентов находящихся на симптоматической терапии – 69%. При высокой

стоимости лечения и тяжелом течении данного осложнения повышается стоимость симптоматической терапии – издержки в год на 1 пациента с ХОБЛ в среднем составляют 66 945,00 руб., а исходя из заболеваемости годовые расходы на одного пациента с ПИД составят 40 115,36 руб. при симптоматической терапии и 21 511,13 руб. при профилактической.

Основываясь на приведенных данных, была получена оценка экономического бремени инфекционных осложнений ПИД. Для профилактического лечения она составила 30 383,79 руб. а для симптоматического - 55 611,44 руб.

В связи с частыми инфекциями и связанными с ними осложнениями, при лечении по требованию в значительной степени возрастает нагрузка на систему здравоохранения. Частота посещения терапевтов при лечении по требованию в среднем в 1,8 раз выше, специалистов в 2-6 раз, чем при профилактическом лечении с применением ВВИГ. Таким образом, исходя из данных о частоте развития инфекций в год, и на основании исследований IDF, а также стоимости визитов к специалистам, издержки составили 16 585,42 руб. и 27 175,06 руб. при профилактическом и симптоматическом подходах к терапии соответственно.

С целью оценки стоимости годового курса внутривенного иммуноглобулина мы исходили из средней дозировки препарата, равной 0,4 г/кг в месяц. Таким образом, среднее количество внутривенного иммуноглобулина в год составляет 288 г., что при цене 1 г. внутривенного иммуноглобулина 1 671,00 руб. составляет 481 248,00 руб. в год на 1 человека с массой 60 кг. Данная масса была принята на основании данных о том, что ПИД замедляет рост и развитие организма, а частые инфекции не позволяют набирать массу [15].

В ходе проведения исследования оценена была вероятность летального исхода, вызванного инфекционными осложнениями ПИД. Исходя из частоты развития таких инфекций, как сепсис и пневмония и смертности при данных

инфекциях, а также принимая во внимание численность больных первичным иммунодефицитом, при симптоматическом лечении в год погибает приблизительно 1243 человека. При применении профилактического подхода смертность сокращается в 3,1 раза – до 398,55.

Следовательно, с точки зрения влияния на бюджет, издержки, генерируемые летальными исходами по причине таких инфекций, как пневмония и сепсис ежегодно составляют 152 млн. руб. и 474 млн. руб. при профилактическом и симптоматическом лечении, соответственно, и выражаются в невоспроизведенном ВВП по причине преждевременной смерти.

Следующим и наиболее сложным этапом данного исследования явилась оценка уровня экономического бремени общества, вызванного непрямыми издержками при рассматриваемых подходах к терапии. В связи с высокой частотой инфекций глаз, ЛОР органов и пневмоний у больных находящихся на субоптимальном лечении развиваются тяжелые осложнения, приводящие к инвалидизации. Низкий иммунный ответ пациентов с ПИД заставляет ограничить время пребывания в публичных местах. В связи с этим, по предварительным оценкам до 35% пациентов, страдающих ПИД не могут участвовать в воспроизведении ВВП.

Для оценки количества людей, которые не могут быть заняты в экономике по причине ПИД, использовались данные исследования [13], в котором отмечается, что 36% пациентов, получавших симптоматическую терапию имеют значительные и 22% - очень сильные ограничения по причине заболевания. ПИД в значительной степени осложняет выполнение повседневных функций и препятствует участию данной популяции больных в социальной жизни общества. К инвалидизации и потере трудоспособности также приводят инфекционные осложнения, проявляющиеся в поражениях органов и систем.

При оценке не прямых издержек также учитывалось количество дней

временной утраты трудоспособности экономически активными людьми, страдающими ПИД, по причине развития инфекционных осложнений. В исследовании [13] дается оценка количества дней, пропущенных по причине возникающих инфекций. Согласно данным исследования, при профилактическом подходе к терапии число дней временной утраты трудоспособности составляет 8,9, при симптоматической терапии количество дней нетрудоспособности увеличивается до 42.

Следующая немаловажная составляющая не прямых издержек, ассоциированных с первичным иммунодефицитом, – это выплата пособий по инвалидности больным в связи с инфекционными осложнениями, затронувшими жизненно важные органы. В связи с тем, что данные осложнения занимают основной объем причин инвалидизации и, основываясь на данных по количеству тяжелых инфекций, поражающих глаза, уши, почки, кишечник, а также более высокий риск развития онкологических заболеваний у людей, находящихся на субоптимальном лечении, и размера пенсии по инвалидности, издержки на 1 пациента составили 12 600,00 руб. в год.

Таким образом, с учетом более высокой частоты инвалидизации, большего количества пропущенных дней и потерь экономики в связи с нетрудоспособностью по причине осложнений ПИД не прямые издержки при симптоматическом лечении составили 298 043,20 руб., по сравнению с 84 146,92 руб. на одного пациента при профилактическом подходе к терапии пациентов. Малая величина не прямых издержек при профилактическом подходе к лечению во временном горизонте продолжит сокращаться в связи с достижением компенсации уровня иммуноглобулинов.

В связи с вышеизложенным, получаем величину прямых и не прямых издержек, вызванных профилактическим подходом к терапии ПИД, составляющую 628 322,48 руб. При учете тех же факторов и на основании

данных литературы, величина прямых и косвенных издержек при субоптимальном подходе к терапии ПИД на 1 пациента составит 651 182,10 руб., что на 22 859, 62 руб. больше, чем при профилактическом подходе.

Следовательно, при более высокой стоимости терапии ПИД с целью профилактики инфекций по сравнению с субоптимальным подходом, профилактический подход позволяет экономить более 22 000 руб. на 1 пациенте в год. Необходимо также отметить, что при учете таких издержек, как снижение работоспособности по причине ПИД, необходимость ухода за больным родственниками и как результат - потери в ВВП по причине их отсутствия на рабочем месте, отпуска по уходу за ребенком и других трудноинтерпретируемых затрат, величина издержек общества на пациентов, находящихся на симптоматическом лечении, в значительной степени возрастет. Но по причине отсутствия достоверных статистических данных в этой области, подсчет величины данных издержек на сегодняшний день невозможен.

Исходя из вышеизложенного можно заключить, что преимущество профилактического подхода лечения выражается как в экономическом, так и в медицинском аспектах. Необходимо учитывать, что в данном исследовании не был затронут аспект качества жизни больных ПИД. Однако, по результатам изучения исследований в данной области, можно отметить значительное улучшение качества жизни именно при профилактическом подходе.

References

1. Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации: федер. закон Российской Федерации от 21 ноября 2011 г. № 323-ФЗ (с изм. и доп) // СПС «Консультант плюс».
2. Исрафилов А.Г., Алсынбаев М.М., Трофимов В.А., Лаптева Л.К. Иммуноглобулин человека нормальный: препараты для внутримышечного и

подкожного введения. - Уфа: РИО филиала «Иммунопрепарат» ФГУП «НПО «Микроген» МЗ РФ, 2008. - 130 с.

3. Berntorp E, Boulyjenkov V, Brettler D, Chandy M, Jones P, Lee C, et al. Modern treatment of haemophilia. Bulletin of the World Health Organization. 1995; 73(5):691-701. Epub 1995/01/01.

4. Feasby T, Banwell B, Benstead T, Bril V, Brouwers M, Freedman M, et al. Guidelines on the use of intravenous immune globulin for neurologic conditions. Transfusion medicine reviews. 2007; 21(2 Suppl 1):S57-107. Epub 2007/04/03.

5. McCusker C, Warrington R. Primary immunodeficiency. Allergy, asthma, and clinical immunology : official journal of the Canadian Society of Allergy and Clinical Immunology. 2011;7 Suppl 1:S11. Epub 2011/12/15.

6. Immune Deficiency Foundation. Primary immune deficiency diseases in America: the first national survey of patients and specialist. 1995.

7. Wood P. Human normal immunoglobulin in the treatment of primary immunodeficiency diseases. Therapeutics and clinical risk management. 2012;8:157-67. Epub 2012/05/02.

8. Anderson D, Ali K, Blanchette V, Brouwers M, Couban S, Radmoor P, et al. Guidelines on the use of intravenous immune globulin for hematologic conditions. Transfusion medicine reviews. 2007;21(2 Suppl 1):S9-56. Epub 2007/04/03.

9. Hernandez-Trujillo HS, Chapel H, Lo Re V, 3rd, Notarangelo LD, Gathmann B, Grimbacher B, et al. Comparison of American and European practices in the management of patients with primary immunodeficiencies. Clinical and experimental immunology. 2012;169(1):57-69. Epub 2012/06/08.

10. Modell F, Puente D, Modell V. From genotype to phenotype. Further studies measuring the impact of a Physician Education and Public Awareness Campaign on early diagnosis and management of primary immunodeficiencies. Immunologic research. 2009; 44(1-3):132-49. Epub 2009/01/14.

11. Haddad E, Berger M, Wang EC, Jones CA, Bexon M, Baggish JS. Higher doses of subcutaneous IgG reduce resource utilization in patients with primary immunodeficiency. *Journal of clinical immunology*. 2012; 32(2):281-9. Epub 2011/12/24.
12. Gardulf A, Nicolay U. Replacement IgG therapy and self-therapy at home improve the health-related quality of life in patients with primary antibody deficiencies. *Current opinion in allergy and clinical immunology*. 2006;6(6):434-42. Epub 2006/11/08.
13. Treatment experiences and preferences among patients with primary immunodeficiency diseases. National survey of patients, 2008.
14. Бажанов Н.О. Хроническая обструктивная болезнь легких. Лекция №8. URL: http://it-medical.ru/index.php?option=com_mtree&task=rate&link_id=173&Itemid=33
15. American Academy of Allergy Asthma & Immunology. Article “Primary Immunodeficiency Disease”. URL: <http://www.aaaai.org/conditions-and-treatments/primary-immunodeficiency-disease.aspx>.

SECTION 10. MACROECONOMICS AND MICROECONOMICS

UDC 330

Milko O. A. The nature and development of the category of "import substitution" in economic science

Сущность и развитие категории «импортозамещение» в экономической науке

Milko Oksana Andreevna,

Undergraduate of 2 years of training

Ural state economic University

Scientific adviser:

Maidanik V. I. candidate of economic Sciences, associate Professor of international
business activity

Ural state economic University

Милько Оксана Андреевна

Магистрант 2 года обучения

Уральский государственный экономический университет

Научный руководитель

Майданик В.И. к.э.н., доц. кафедры внешнеэкономической деятельности предприятия

Уральский государственный экономический университет

Abstract: the Article reveals the essence and significance of import substitution. Formed author's complex interpretation of the concept of "import substitution" as a scientific novelty, given the considered existing points of view.

Keywords: import substitution, science, foreign economic activity, Economics.

Аннотация: Статья раскрывает сущность и значение импортозамещения. Сформирована авторская комплексная трактовка понятия «импортозамещение» как научной новизны, с учетом рассмотренных существующих точек зрения.

Ключевые слова: импортозамещение, наука, внешнеэкономическая деятельность, экономика.

Термин «импортозамещение» впервые был использован в середине двадцатого века, данным термином была обозначена определенная политика развивающихся стран, которая направлена на стимулирование индустриализации стран с помощью мер протекционизма, а также нацелена на защиту от конкуренции со стороны импортеров [1]. Со временем данная трактовка, лежащая в основе определения понятия «импортозамещения»,

подвергалась существенному изменению. Позже учеными импортозамещение трактуется как весомый механизм, который способствует осуществлению актуальных преобразований в структуре национальной экономики.

В современной экономической литературе реализация импортозамещающей стратегии зачастую описывают в контексте реализации политики догоняющего развития, которая реализуется государствами «третьего мира», которая основана на протекционистских мерах, а также которая противоречит принципам рыночной экономики и рынка конкуренции, а, следовательно, которая может привести к стагнации и отсутствию стимулов для производства качественных товаров. Более того, очевидно, что в некоторых ситуациях только разработка и реализация стратегической политики, которая ориентирована на замещение импортных товаров конкурентоспособными по цене и качеству национальными товарами может обеспечить развитие национальных отраслей промышленности, особенно в таких сферах производства, как высокотехнологичная инновационная продукция.

В некоторых трудах, используется трактовка импортозамещения, как способа вовлечения того или иного государства в мировое хозяйство, обеспечивающий рост экономики за счет развития (особенно на первом этапе) внутренних рынков промышленных товаров. Термин «импортозамещение» используется как целевая установка развития национальной экономики в теоретических идеях таких ученых как: Х. Ченери, Н. Картер (сторонники неокейнсианской школы) [2]. Теоретические аспекты и практические аспекты реализации импортозамещения были подвержены анализу в трудах современных российских и иностранных ученых. Так американский исследователь П. Линдерт рассматривал взаимное воздействие изменения международных условий торговли и импортозамещающего роста [3]. Также значителен вклад и отечественных ученых. В особенности, А. Киреев анализировал механизм и

обосновывал преимущества импортозамещающего роста [4]. Изучением воздействия макроэкономической сферы на импортозамещение занимался П.А. Кадочников [5].

А.Н. Макаров трактует термин «импортозамещение» с позиции потребностей региональной экономики: «...под импортозамещением традиционно понимается рассчитанная на перспективу система мер, обеспечивающая достижение намеченных регионом целей по объемам и структуре производства отечественной продукции при одновременном снижении потребления импортных товаров. В условиях проведения политики импортозамещения доминирует концентрация собственных усилий и ресурсов на формирование конкурентоспособного рыночного хозяйства» [5].

С фокуса внешнеэкономической деятельности страны воспроизводится трактовка импортозамещения в трудах Е. Лукьянчука: «Импортозамещение представляет собой процесс сокращения или прекращения импорта определенных товаров путем их замещения на внутреннем рынке страны аналогичными отечественными, адекватными или обладающими более высокими потребительскими свойствами и стоимостью не выше импортных» [8].

Сопоставив основные концепции трактовки понятия «импортозамещения», можно сделать вывод, что существующие определения импортозамещения делятся на две группы по признаку окончательного результата от применения политики импортозамещения.

Поэтому к первой группе относятся трактовки, базирующиеся на рассмотрении импортозамещения как инструмента роста производства внутри страны.

Ко второй группе относится рассмотрение понятия импортозамещения, целью которого является ограничение импорта.

В соответствии с данной классификацией рассмотрим подходы к понятию

импортозамещения на рисунке 1 и 2:



Рисунок 1. Трактовки понятия «импортозамещения» первой группы

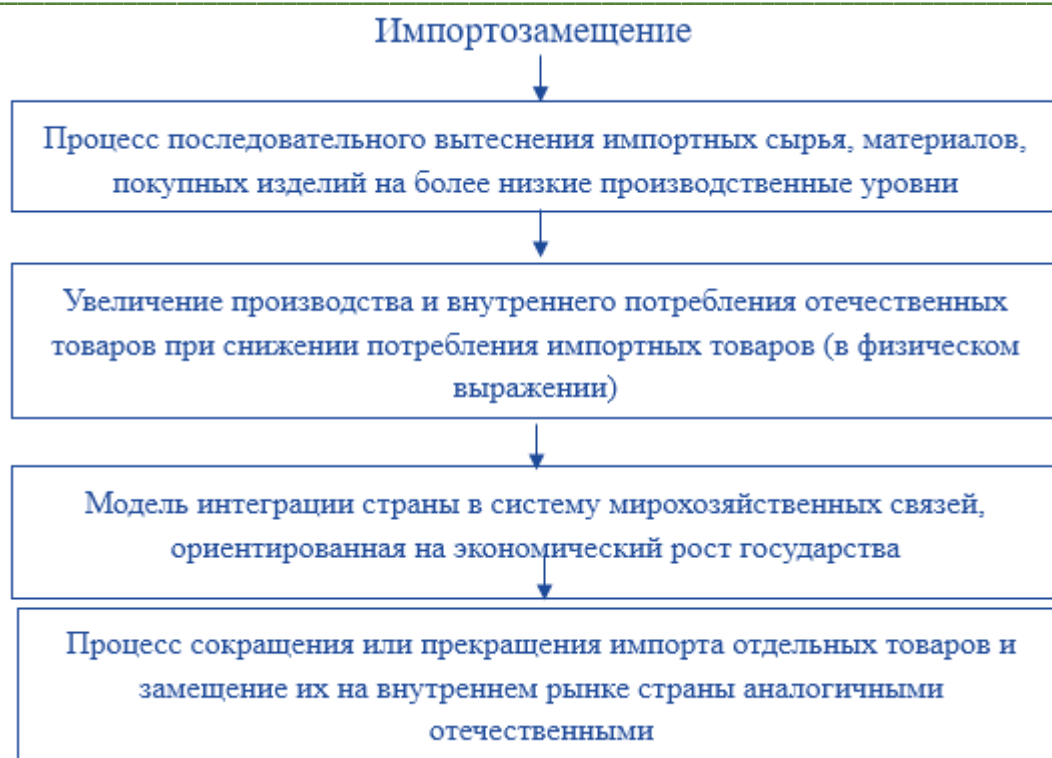


Рисунок 2. Трактовки понятия «импортозамещения» второй группы

Импортозамещение трактуется и зарубежными учеными. Таким образом, истоки импортозамещения прослеживаются еще в теории меркантилизма, в работах ученых, относящихся к направлению меркантилизма: Ж.Б. Кольбер, Т.Ман, У.Петти, А. Монкретьен

Таблица 1

Группировка ученых в зависимости от трактовки понятия интеграция

Импортозамещение как рост производства внутри страны	Импортозамещение как ограничение импорта
Л.Н. Азоев	Э.Ф. Баранов
Д.Н. Зайцев	О.Б. Березинская
Л.Ш. Лозовский	А.Л. Ведев
Т.М. Калашникова	Н.Н. Волкова
Е.Н. Назарчук	Е.В. Волкодавова
Б.А. Райзберг	П.А. Кадочников
Д.А. Смирнов	
О.В. Старовойтова	
Е.Б. Стародубцева	
Н.А. Сучкова	
В.К. Фальцман	

В трудах представителей меркантилизма впервые поддаются обоснованию протекционистские меры, которые направлены на замену импортных товаров товарами отечественного производства, которые не только полностью обеспечивают нужды своей страны, но и производятся для последующего экспорта.

Согласно теории меркантилизма, «главная обязанность государства — способствовать росту национальной промышленности и торговли, причем оно должно иметь благоприятное положительное сальдо торгового баланса как неперемного условия национального благосостояния» [7].

Томас Ман (видный член Ост-Индской компании) - первый теоретик, развивший идею активного торгового баланса как основного фактора роста благосостояния государства; он предлагал конкретные меры для достижения превалирования вывоза товаров над ввозом.

Хотя меркантилизм как экономическая доктрина утратил свою значимость

и уступил место другим экономическим теориям и концепциям, но и в настоящее время новое звучание получают положения меркантилистов о том, что государство должно содействовать развитию отечественной промышленности, неокрепших производств, ограничивать экспорт сырья и полуфабрикатов, вводить протекционистские пошлины на конкурирующие импортные промышленные товары.

Стеффан Линдер доказывал, что происхождение и развитие международного спроса определялись, прежде всего, структурой внутреннего производства, а спрос на промышленную продукцию зависел в большей степени от уровня и структуры доходов хозяйств в разных регионах каждой конкретной страны.

Американский экономист П. Х. Линдерт показывает влияние роста импортозамещения на изменение условий международной торговли.

Таким образом, сформируем авторскую комплексную трактовку понятия «импортозамещение», как научной новизны, с учетом рассмотренных существующих точек зрения. Импортозамещение — это процесс качественных преобразований в экономике государства, направленный на развитие производства товаров, аналогичных поставляемым на внутренний рынок из-за рубежа, связанный с повышением конкурентоспособности выпускаемой продукции, национальных товаропроизводителей и страны в целом для достижения перспективного инновационного роста.

Такое определение, дает возможность выработать новые подходы к формированию условий эффективного проведения импортозамещающей политики, которые будут учитывать количественные и качественные изменения и могут быть использованы для дальнейших научных изысканий. Подводя итог, следует отметить, что понимание сущности импортозамещения имеет растущую актуальность и необходимо для достижения государством устойчивых темпов

экономического развития. В современной экономике импортозамещение представляет собой способ повышения экономической безопасности и укрепления позиций страны в мировом сообществе.

References

1. Britanica Encyclopedia online. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://global.britannica.com/topic/import-substitution>
2. Chenery H., Bruno M. Development Alternatives in an Open Economy: The Case of Israel // Economic Journal. 1962. V. 72. March; Chenery H. Straut A. Foreign Assistance and Economic Development // American Economic Review. 1966. V. 56. Sept.
3. Кудряшова Модернизация экономики России: проблемы и перспективы. // Вестник МГУП, 2010, № 1.
4. Кадочников, П. А. Анализ импортозамещения в России после кризиса 1998 года / П. А. Кадочников, Ин-т экономики переходного периода. М.: ИЭПП, 2006. 148 с.
5. Кадочников П.А. Влияние импортозамещения на процессы экономического роста в переходной экономике: дисс. ... канд. экон. наук. М., 2005. 126 с.
6. Лукьянчук Е. Импортозамещение: зарубежный опыт. - <http://arteka.ua> 786 (15) -18.04.2011
7. Международное регулирование внешнеэкономической деятельности / Д.П. Александров и др.; под общ. ред. В.С. Каменкова. – М.: Изд-во деловой и учеб. лит.; Минск: Дикта, 2005. – 800 с.
8. Линдерт, П. Х. Экономика мирохозяйственных связей: пер. с англ. М.: Прогресс, 1992. 514 с.

Scientific edition

International Conference on Management, Entrepreneurship and Sustainability

Conference Proceedings

May 31th 2017

Please address for questions and comments on the publications as well as suggestions for cooperation to e-mail address mail@scipro.ru

Edited according to the authors' original texts

ISBN 978-1-370-43011-6



Format 60x84/16. Conventional printed sheets 3,7

Circulation 100 copies

The publisher Smashwords, Inc.

Address: USA, Los Gatos (CA) 15951

Gatos Blvd., Suite 16 Los Gatos, CA
95032

The background of the cover is a blue-toned wireframe illustration of a city skyline. Several skyscrapers of varying heights and shapes are depicted using a grid of white lines, creating a three-dimensional architectural effect. The lines are more densely packed in some areas, suggesting windows or structural details. The overall composition is dynamic, with buildings appearing to rise from the bottom and recede into the distance.

International Conference on Management, Entrepreneurship and Sustainability

Conference Proceedings

**Scientific public organization
Professional Science |**

ISBN 978-1-370-43011-6



9 781370 430116