

Журнал основан в 1918 г.

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
КРЫМСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО
УНИВЕРСИТЕТА имени
В. И. ВЕРНАДСКОГО.
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Научный журнал

Том 5 (71). № 1

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского
Симферополь, 2019

ISSN 2413–1644

Свидетельство о регистрации средства
массовой информации – ПИ № ФС 77–61827 от 18 мая 2015 года

Учредитель – ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Журнал включен в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук, отрасль науки 08.00.01 – Экономическая теория (экономические науки), 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности) (экономические науки), 08.00.14 – Мировая экономика (экономические науки), а также в систему «Российский индекс научного цитирования» (РИНЦ).

Редколлегия журнала «Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Экономика и управление»:

Никитина М. Г. – д-р экон. наук, д-р геогр. наук, проф., главный редактор;

Апатова Н. В. – д-р экон. наук, д-р пед. наук, проф.;

Воронина Т. В. – д-р экон. наук, проф.;

Дадашев В. А. – д-р экон. наук, проф.;

Звонова Е. А. – д-р экон. наук, проф.;

Кирильчук С. П. – д-р экон. наук, проф.;

Лукьянович Н. В. – д-р полит. наук, проф.;

Медведкин Т. С. – д-р экон. наук, проф.;

Нижегородцев Р. М. – д-р экон. наук, проф.;

Панков Д. А. – д-р экон. наук, проф., Республика Беларусь;

Реутов В. Е. – д-р экон. наук, проф.;

Симченко Н. А. – д-р экон. наук, проф.;

Солодовников С. Ю. – д-р экон. наук, проф., Республика Беларусь;

Цехла С. Ю. – д-р экон. наук, проф.;

Ячменева В. М. – д-р экон. наук, проф.

Ответственный секретарь – Мираньков Д. Б.

Печатается по решению Научно-технического совета Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского, протокол № 4 от 02 ноября 2019 г.

Подписано в печать 09.11.2019. Формат 70x100 1/16.

9,5 усл. п. л. Тираж 50. Заказ № 88. Бесплатно.

Отпечатано в отделе редакционно-издательской деятельности КФУ.

Пр. Академика Вернадского, 4,

г. Симферополь, 295007.

<http://sn-ecomana.cfuv.ru>

© Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, 2019 г.

УДК 65.01

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ КУЛЬТУРЫ РЕФЛЕКСИИ В УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Высочина М. В.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: vysochina.marina@yandex.ru

Управленческая деятельность и ее продукт – управленческое решение – не могут проходить без участия культуры рефлексии. В статье раскрыта сущность понятий «рефлексия» и «культура рефлексии», обозначено место культуры рефлексии в повышении качества принятия управленческих решений. Сформирована система показателей, по которой можно определить уровень развития культуры рефлексии в управленческой деятельности и критерии перехода с одного уровня на другой.

Ключевые слова: управленческая деятельность, рефлексия, культура рефлексии, система показателей.

ВВЕДЕНИЕ

Управленческая деятельность очень специфична по своей сути. Она предполагает воздействие на других людей в целях организации их совместной деятельности. Сложность предпринимательства как социально-экономической системы, неопределенность и частая смена условий деятельности, а также динамичность происходящих во внешней среде процессов – все это выдвигает высокие требования к лицам, занятым управлением предприятия. Уровень преодоления угроз внешнего окружения отражает эффективность управленческой деятельности, а именно эффективность в принятии решений и их реализации.

Поскольку управленческое решение является результатом управленческой деятельности, причем результатом мыслительной работы, а это означает, что многие процессы скрыты от внешнего наблюдателя и происходят в «голове», то оно неразрывно связано с таким понятием, как рефлексия. При этом следует отметить, что отдельные проблемные вопросы, связанные с процессами рефлексии в управленческой деятельности, на сегодняшний день исследованы недостаточно и нуждаются в дальнейшем изучении, что и осуществляется в рамках данного исследования.

Вопросы рефлексии на сегодняшний день являются одним из хорошо разработанных направлений в современных зарубежных и отечественных психологической и философской науках. Ею занимались такие ученые, как Локк Дж., Лейбниц Г. В., Кант И., Гегель Г. В. Ф., Анисимов О. С., Баранов П. В., Выготский Л. С., Степанов С. Ю., Рубинштейн С. Л., Семенов И. Н., Щедровицкий Г. П. и многие другие. В их трудах рефлексия рассматривается с позиции психологии и трактуется как компонент теоретического мышления, как единица умственного действия и эвристического решения, уровень мыслительного процесса. Однако культура рефлексии в управленческой деятельности исследована недостаточно. Так, в условиях динамической внешней среды, провоцирующей на

предприятиях непрерывные изменения, недостаточно внимания уделено вопросам места культуры рефлексии в управленческой деятельности, их тесной взаимосвязи, способам и методам развития культуры рефлексии, а также оценке уровня ее развития.

Цель статьи – на основе анализа подходов и методик оценки культуры рефлексии сформировать систему показателей оценки уровня развития культуры рефлексии в управленческой деятельности.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Управленческая деятельность является одной из важнейших и самых сложных сфер социальной деятельности. Ее задача состоит в поддержании связей между работниками предприятия, в регулировании их целенаправленной деятельности и общественных отношений.

Управленческая деятельность очень разнообразна, поэтому операции и процедуры, характеризующие содержание этой деятельности, тяжело поддаются точной типизации и классификации. К тому же круг управленческих операций постоянно расширяется, а сами операции модифицируются вследствие трансформации способов управления и областей их внедрения, а также в связи с возрастающим количеством внедрений новейших технических средств обработки, накопления, хранения и передачи информации. Изменения в содержании операций и процедур управленческой деятельности вносит компьютерная техника, которая даёт возможность внедрять новейшие информационные технологии. Несмотря на это можно выделить соответствующие управленческой деятельности операции, встречающиеся в основном в процессе выработки и принятия управленческих решений. Ими являются: постановка цели/задач; поиск информации вручную и с использованием компьютеров; анализ информации; сортировка и группировка информации (вручную или с использованием компьютера); расчеты без компьютера; расчеты с использованием компьютера; подготовка альтернативных вариантов решений; индивидуальное принятие решений; коллективное принятие решений; оформление выбранного варианта решения в виде документов и т. д.

Являясь опосредованным, воздействие административно-управленческого персонала на результаты деятельности организации осуществляется с применением информации и её преобразованием в конкретное решение для достижения поставленных целей. Следовательно, ключевой особенностью управленческой деятельности является информационный характер ее предмета и продукта труда, обусловленный принципиальным различием трудового процесса (относительно его содержания и результата) от остальных видов деятельности [1].

Продуктом труда руководителей, реализующим взаимосвязанные функции управления и содержащим постановку целей (задач), обоснование средств, способов и сроков их достижения, является управленческое решение. Управленческое решение неразрывно связано с феноменом рефлексии. Основная функция рефлексии состоит в обеспечении более полного и ясного осознания человеком выполняемой им деятельности в ее отдельных элементах (факторы, цели, средства)

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ...

и как единого целого (деятельность как целостное образование составляет функциональную часть всей жизнедеятельности) [2].

Относительно нашего объекта исследования наиболее подходящим является следующее определение. Рефлексия – это способность быстро и своевременно реагировать на происходящие изменения на основе своих организационных возможностей и опыта прошлых лет; это умственная активность, концентрирующаяся на определенном содержании сознания. Активность сознания руководителя имеет двойственную направленность: и на процесс организации деятельности подчиненных, и на ее результат.

Способность управленца к рефлексии формирует его культуру рефлексии.

Культура рефлексии как самостоятельное понятие не раскрывается ни в одном из существующих отечественных и зарубежных психологических словарей. При этом она как особый феномен активно изучается.

Относительно профессиональной деятельности Анисимов О. С. считает, что «культура деятельности и мышления предполагает своей основой рефлексию деятельности и мышления, разработку и применение средств организации рефлексии» [3].

Исходя из сказанного, культура рефлексии – это совокупность способностей, способов, стратегий, построенных на основе ценностных и интеллектуальных критериев, обеспечивающих осознание и освобождение от стереотипов непродуктивного личностного опыта путем их переосмысления и выдвижения благодаря этому управленческих решений, ведущих к преодолению тех проблемно-конфликтных ситуаций, которые возникают в процессе управленческой деятельности. Такое понимание культуры рефлексии объясняет возможность творческого отношения человека к своему профессиональному становлению, к себе как уникальной личности, к способам своего общения с другими и культурой в целом.

Культура рефлексии является комплексной характеристикой управленца. В связи с этим ее оценка должна осуществляться на базе системы отдельных показателей развитости тех или иных свойств, качеств, характеристик и способностей управленца.

Проведя анализ влияния всевозможных факторов на развитие управленца как личности, как профессионала, выделим показатели и критерии, которые обеспечат необходимый уровень развития его культуры рефлексии.

Для описания системы показателей оценки уровня развития культуры рефлексии необходимо определить соответствующие понятия.

Критерий (греч. *kriterion* – средство для решения) – «это признак, на основании которого производится оценка, определение, классификация чего-нибудь, мерило» [4].

Общеизвестно, что критерии отображают основные закономерности формирования определенного явления, существующие взаимосвязи между компонентами в модели, динамику явления, которая изучается и раскрывается с помощью специфических признаков каждого структурного компонента. Над проблемой критериев и показателей психологических явлений и их

взаимоотношений работало много педагогов и психологов, в частности Бабанский Ю. К., Городов П. Н., Максименко С., Ягупов В.

В психологической литературе термин «критерий» рассматривается как мерило для определения, оценки предмета, явления; признак, взятый за основу классификации; основание для оценивания, определения или классификации чего-либо; стандарт, за пределами которого могут приниматься решения, осуществляться оценка или классификация; уровень достижений, который определяется целью, по степени приближения к которой оценивается прогресс.

Городов П. Н. под критерием понимает «показатель, на основании которого можно судить об эффективности процесса» [5]. Гапончук Г. И. отмечает, что критерий включает в себя «совокупность основных показателей, которые раскрывают конкретный уровень какого-либо явления» [6]. Спиринов А. Ф. считает, что «каждый показатель предусматривает определение соответствующих ему критериев» [7].

В данной работе критерий – это отличительный признак либо группа условий, позволяющая переходить с одного уровня развитости культуры рефлексии на другой.

Показатели – это обобщенная характеристика свойств чего-либо [8]. Показатель как компонент или составляющая критерия в данном случае является типовым и конкретным проявлением одной из существенных сторон исследуемого явления, процесса, по которому можно судить не только про его наличие, но и про уровень его развития.

Можно выделить внутренний и внешний критерий развития культуры рефлексии. Внутренним критерием выступает эффективность развития профессионализма управленца. Он включает в себя:

- осознание и переосмысление личностных и профессиональных ориентиров своего жизненного пути. Обеспечивает раскрытие и реализацию профессиональных возможностей при постановке и решении творческих задач, возникающих в управленческой деятельности;

- создание личностных рефлексивных моделей профессиональной деятельности;

- рефлексия статусного роста в личностном и профессиональном плане;

- направленность на осознание личной и профессиональной индивидуальности;

- реализация индивидуальных программ личностного и профессионального саморазвития.

Внешним критерием развития культуры рефлексии является эффективность рефлексии в процессе становления и развития профессионализма. К нему относятся:

- умение ставить и решать неординарные практические задачи;

- гибкость в принятии решений;

- способность адаптироваться в непривычных межличностных системах отношений;

- готовность действовать в ситуациях с высокой степенью неопределённости;

- стремление к реализации нововведений и инноваций;

- интерес к саморазвитию и самообразованию, самоанализу и самооценке;

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ...

- аналитические умения и навыки;
- умение обретать новые смыслы и ценности;
- выраженность профессионального интеллекта и мышления;
- развитость стрессоустойчивых качеств;
- развитость эмоционально-волевых качеств управленца;
- умение не поддаваться чувству;
- способность приспосабливаться, адаптироваться и быстро реагировать на изменения во внешней среде.

Для оценки уровня развития культуры рефлексии предлагается использовать интегральную характеристику, которая является сложной по своему строению и определяется на основе системы показателей.

Интегральная характеристика развития культуры рефлексии управленца строится на основе входной информации, которой является система показателей, отражающая все составляющие культуры рефлексии, а именно:

- 1) общий уровень рефлексивности;
- 2) готовность к риску;
- 3) коммуникативно-организаторские способности;
- 4) самоконтроль в общении;
- 5) способность к коммерческой деятельности.

Уровень развитости каждой из этих составляющих является совокупной характеристикой, определяется на основе расчета частных показателей оценки.

Так, общий уровень рефлексивности оценивается по показателям: ретроспективная рефлексия деятельности, рефлексия настоящей деятельности, рассмотрение будущей деятельности, рефлексия общения и взаимодействия с другими людьми.

Ретроспективная рефлексия проявляется в склонности к анализу уже выполненной в прошлом деятельности и свершившихся событий. В этом случае предметы рефлексии – предпосылки, мотивы и причины произошедшего; содержание прошлого поведения, а также его результативные параметры и допущенные ошибки, что представляет наибольший интерес. Эта рефлексия выражается, в частности, в том, как часто и насколько долго субъект анализирует и оценивает произошедшие события, склонен ли он вообще анализировать прошлое и себя в нем.

Рефлексия настоящей деятельности (ситуативная рефлексия) обеспечивает непосредственный самоконтроль поведения человека в актуальной ситуации, осмысление ее элементов, анализ происходящего, способность субъекта к соотношению своих действий с ситуацией и их координации в соответствии с изменяющимися условиями и собственным состоянием. Поведенческими проявлениями и характеристиками этого вида рефлексии являются, в частности, время обдумывания субъектом своей текущей деятельности; то, насколько часто он прибегает к анализу происходящего; степень развернутости процессов принятия решения; склонность к самоанализу в конкретных жизненных ситуациях.

Рефлексия будущей деятельности (перспективная рефлексия) соотносится с функцией анализа предстоящей деятельности, поведения, планированием как таковым, прогнозированием вероятных исходов.

Рефлексия общения подразумевает направленность рефлексии на других людей, способность встать на место другого [9].

Перечисленные промежуточные комплексные показатели характеризуются такими функциональными показателями, как:

- активность (стремление к осознанию бытия);
- направленность (избрание объекта рефлексии как ценности);
- целостность (охват всех сфер жизнедеятельности);
- производительность (способность создавать определенное количество рефлексивных образов);
- потенциальность (наличие необходимого объема знаний для продуцирования рефлексивных образов),
- актуализация (осознание образов рефлексии);
- реализация (осуществление рефлексивных проектов);
- перспективность (наличие краткосрочных и долгосрочных целей).

Готовность управленца к риску оценивается на основе таких показателей: смелость, решительность, способность взять на себя ответственность, навыки прогнозирования, интуитивность.

Коммуникативно-организаторские способности оцениваются по совокупности следующих показателей: умение слушать, организационная проницательность, эмоционально-волевая результативность, склонность к организаторской деятельности.

«Организационная проницательность – это умение предвидеть и грамотно руководить событиями, включающее психологическую избирательность, практическую направленность интеллекта, психологический такт.

Эмоционально-волевая результативность – это умение влиять, воздействовать на других людей волей, эмоциями. Она складывается из энергичности, требовательности, самокритики.

Склонность к организаторской деятельности – это готовность к такой деятельности (от мотивации до профессиональной подготовленности)» [10].

Для управленца очень важно умение донести свои идеи до окружающих людей, заинтересовать их, умение прислушиваться к мнениям подчиненных и коллег, анализировать ситуации, решать конфликты. Умение слушать помогает получать новые идеи.

Коммуникативно-организаторские способности обеспечивают адекватное взаимопонимание и эффективное взаимодействие между людьми в процессе общения или же выполнения совместной деятельности. Они позволяют успешно контактировать с другими людьми, осуществлять как саму коммуникативную, так и организаторскую деятельность.

Самоконтроль в общении оценивается при помощи таких показателей, как экспрессивность, эмоциональная стабильность, импульсивность, склонность к чувству истины, самоудовлетворенность, способность сдерживать тревожность.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ...

Способность управленца к коммерческой деятельности оценивается путем определения следующих показателей: интеллект, сензитивность, проницательность, стиль управления, доминантность, воображение.

Способность к коммерческой деятельности управленца требует разносторонних знаний; учитывает тенденции развития товарно-денежных отношений, экономической, социальной и других сфер; позволяет использовать наиболее эффективные принципы и приемы коммерции.

Для оценивания перечисленных выше показателей следует использовать психодиагностические методики. Предлагается использовать именно эти методики в целях оценки и самооценки развитости рефлексивных процессов, рефлексивных умений и рефлексивности как профессионально важного качества управленца.

ВЫВОДЫ

Необходимость изучения развития культуры рефлексии заключается в недостаточной её исследованности в области управления. Данная способность, имеющая нарастающую тенденцию развития с каждым последующим годом профессиональной деятельности, оказывает огромное влияние на эффективность деятельности всего предприятия.

Оценивать уровень развития культуры рефлексии в управленческой деятельности предложено на основе системы показателей, включающей такие агрегированные характеристики, как общий уровень рефлексивности, готовность к риску, коммуникативно-организаторские способности, самоконтроль в общении, способность к коммерческой деятельности.

Список литературы

1. Управленческий труд: характеристика, особенности, виды [Электронный ресурс]. URL: <http://www.strategplann.ru/organization-of-managerial-work/managerial-labor-characteristic-features-of-species.html>.
2. Пьянкова Г. С. Развитие профессиональной рефлексии: учебное пособие для вузов. Краснояр. гос. пед. ун-т им. В. П. Астафьева. Красноярск, 2009. 244 с.
3. Анисимов О. С. Новое управленческое мышление: сущность и пути формирования. М.: МГУ, 1991. 245 с.
4. Комлев Н. Г. Словарь иностранных слов: [более 4500 слов и выражений]. М.: Эксмо, 2006. 669 с.
5. Городов П. Н. Актуальные вопросы перестройки воспитания в высшей военной школе. М.: ВПА МО, 1990. 34 с.
6. Гапончук Г. И. Формирование военно-педагогической направленности курсантов. М.: ВПА МО, 1990. 76 с.
7. Спирин Л. Ф. Теория и технология решения педагогических задач. М.: Рос. пед. агентство, 1997. 82 с.
8. Что такое показатель [Электронный ресурс]. URL: <http://webotvet.ru/articles/opredelenie-rokazatel.html>.
9. Рефлексия [Электронный ресурс]. URL: <http://psihomed.com/refleksiya/>.
10. Коммуникативные и организаторские способности [Электронный ресурс]. URL: <http://berichnow.ru/stati/kommunikativnyie-i-organizatorskie-sposobnosti-rukovoditelya>.

Статья поступила в редакцию 20.02.2019

УДК 336.743

КРИПТОВАЛЮТЫ КАК НОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

Горда А. С., Горда О. С.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: alx7777@mail.ru

Раскрыты подходы к теоретическому осмыслению и практическому применению электронных денег, функционирование которых основано на криптографических технологиях и протоколах шифрования данных. Проанализирована эволюция внедрения информационно-технологических нововведений в мировой финансовой системе. Установлены предпосылки появления биткоина и других криптовалют. Выделены преимущества использования криптовалют в системе международных экономических отношений. Определены механизмы функционирования основных криптовалют. Проанализированы ключевые параметры развития мирового рынка криптовалют и потенциальные направления его развития.

Ключевые слова: криптовалюта; биткоин; эволюция денег; криптография; цифровые деньги; фиатные деньги.

ВВЕДЕНИЕ

Понятие криптовалют и технологий, на основе которых они развиваются и распространяются всё активнее, входит в общественно-экономические отношения и в систему повседневного использования на уровне пользователей в качестве средства обеспечения платежных операций, средства накопления и осуществления финансовых спекуляций. Кроме того, в связи с многочисленными кризисами современной мировой финансовой системы актуальность вопроса внедрения альтернативных методов и инструментов обеспечения её стабильного функционирования сложно переоценить. Быстрый рост популярности и курса виртуальных денег, в частности биткоина, курс которого с начала 2017 г. до начала 2018 г. вырос почти на 1000 %, вызвало значительный интерес к изучению новых видов денег среди исследователей.

Актуальность исследований проблем функционирования виртуальных денег также усиливается в связи с развитием интернет-торговли и необходимостью осуществления соответствующих электронных денежных переводов. В отличие от традиционных видов денег, которые также могут быть средством платежа в электронных расчетных системах, современные виртуальные деньги характеризуются более высоким уровнем защищенности от киберпреступников. Следовательно, в перспективе существует реальная возможность дальнейшего распространения криптовалют как более защищенного платёжного инструмента. С другой стороны, далеко не все могут четко представить, в чем главные преимущества цифровой валюты, механизм её работы и каковы перспективы новой цепной системы хранения данных и денежных переводов.

Стремительное развитие такого сложного феномена, как криптовалюты, стало значительным вызовом и для государственных органов власти, и международных

организаций. Поиск ответа на эти вызовы требует анализа природы виртуальных валют и факторов их распространения. Регуляторы стараются найти адекватную экономическую и правовую трактовку феномена виртуальных валют и разработать регуляторные меры, которые бы не препятствовали инновациям (проектам в области цифровой экономики, развитию финансово-технической индустрии) и вместе с тем предотвращали бы новые угрозы со стороны глобальной, анонимной, неинституционализированной и нерегулируемой среды обращения криптовалют.

Изучение особенностей и проблем функционирования криптовалют на мировой финансовом рынке является сравнительно новым направлением экономических исследований. Взгляды экспертной среды регулярно публикуют такие известные экономические и финансовые издания, как *The Economist* и *Financial Times*. Научные взгляды на это явление ещё только формируются, хотя некоторые ученые уже высказывают свои гипотезы, например, нобелевские лауреаты по экономике Роберт Шиллер [1] и Жан Тироль [2]. Среди других авторов следует выделить таких зарубежных исследователей, как А. Теппер, А. Антонопулос, Д. Тапскотт, А. Тапскотт, М. Свен, Н. Поппер и др. Среди отечественных исследователей: Борисова О. В. [6], Вахрушев Д. С., Железов О. В. [7], Ларин Д. С. [8], Марамыгин М. С., Прокофьева Е. Н., Маркова А. А. [9], Саакян А. Г. [10], Сидоренко Э. Л. [11] и др.

Отдельные авторы достаточно детально характеризуют как саму технологию блокчейн на уровне системного описания, так и научные подходы к пониманию криптографии и её наиболее распространенных продуктов, используемых в современных экономических процессах и развитии финансовых отношений. Краткие обзоры подходов различных стран к регулированию виртуальных валют содержатся в тематических аналитических документах Европейского центрального банка (ЕЦБ) [3; 4] и Международного валютного фонда [5].

Анализ последних исследований и публикаций показал, что в научном сообществе тема развития криптовалют приобретает популярность, однако нуждается в систематизации подходов в исследованиях, сталкивается с объективными барьерами, возникающими вследствие правовой неурегулированности данной проблематики.

Целью статьи является исследование сущностных характеристик криптовалют, выявление факторов стремительного роста капитализации виртуальных валют и обоснование перспектив их использования в качестве платёжных средств.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Каждое государство крайне заинтересовано в полном контроле над управлением национальной валютной системой. От этого зависит благосостояние самой страны, возможности влияния на все слои населения и их благосостояние, на этом же во многом базируются контролируемые государством внешнеэкономические отношения с другими странами. Сам факт появления неподконтрольных государственным органам власти криптовалют коренным образом противоречит устоявшемуся порядку вещей и требует разработки новых подходов к их регулированию и контролю, которые должны

быть внедрены на законодательном уровне. Существует и альтернативная точка зрения, в соответствии с которой криптовалюты так стремительно «ворвались» в международные экономические процессы, что абсолютно нецелесообразно их регулировать, так как это будет создавать дополнительные риски их дальнейшего использования. Можно как угодно долго игнорировать факт использования криптовалют в качестве объекта международных экономических отношений, но рост объемов товарно-денежных операций, оплачиваемых биткоинами и другими криптовалютами, требует решительных действий со стороны правительств стран мира, которые вынуждены будут разрабатывать соответствующую базу для регулирования оборота криптовалют.

На первый взгляд, простейшим способом взять под контроль рынок криптовалют является полный запрет их использования на территории страны. В 2014 году биткоин как средство платежа полностью пытались запретить Китай и Россия. Но это привело к ещё большей популяризации данной платежной системы и к формированию абсолютно новых подходов к её регулированию в этих странах, которые отказались от его запрета, и начали разрабатывать законодательные инициативы по его регулированию.

Чтобы разобраться в перспективах развития криптовалют как криптографических систем, построенных на распределенном реестре записей, и возможностях их использования в качестве денежных единиц, необходимо, в первую очередь, обратиться к эволюции денег. После появления первых денег общество столкнулось с многочисленными проблемами. У каждой социальной и политической организации были свои деньги и использовать их для внешней торговли было затруднительно. Сначала торговля базировалась лишь на натуральном товарообмене. Однако с развитием товарообменных операций были выявлены значительные неудобства, и это привело к появлению эквивалента обмена, который должен был характеризоваться универсальностью, делимостью, износоустойчивостью, транспортабельностью и другими характеристиками, позволяющими ему выполнять эту функцию. Таким эквивалентом стало золото, которое характеризовалось соответствующей ценностью и длительное время служило валютой в виде монет.

В процессе социально-экономического и технологического развития внедрялись новые технологии для улучшения условий и оптимизации функционирования международной экономической системы, что привело к замене золота на национальные денежные единицы. Золотой стандарт со временем был введён как универсальное средство соизмеримости материально-денежных ценностей. В результате появились банки. За небольшую плату они сохраняли золото в хранилищах, а вместо него выпускали в обращение бумажные купюры.

В 1971 году в развитии международной валютной системы был сделан еще один качественный шаг вперед – появились кредитные карты. Как и прошлые технологические шаги в развитии валютных отношений, это внедрение улучшило финансовую систему и в дальнейшем привело к развитию информационных технологий в финансовом секторе. На основе развития интернет-технологий начали развиваться и внедряться в повседневную жизнь интернет-банкинг, автоматизированные платежные системы, электронные переводы и электронные деньги. Хотя данные системы работали по старым принципам и, следовательно, не

КРИПТОВАЛЮТЫ КАК НОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ...

гарантировали безопасности и надежности осуществления денежных операций, однако именно они стали тем эволюционным прогрессом, который привел к разработке технологии блокчейн и появлению биткоина. Эволюционно он возник тогда, когда электронные и цифровые средства связи и телекоммуникаций входили в повседневную жизнь и требовали повышения уровня надежности хранения средств и универсальности платежей, что решало бы такие проблемы банковского сектора, как дороговизна операций, скорость перевода и нестабильное посредничество.

При использовании традиционных денежных средств происходит взаимосвязь между продавцами и покупателями по принципу «деньги – товар», что обеспечивает мгновенность операций только при условии одинаковой локализации контрагентов, однако делает это невозможным в противном случае. Решением проблемы стало использование цифровой валюты. В такой системе платежей обязательно должен быть посредник – электронная платежная система. Её задачей является централизованное управление финансовыми операциями. Ныне существует множество таких платежных систем, для которых характерны риски мошенничества и угрозы потери финансовых средств. Технология блокчейн не предусматривает привлечения третьих лиц для осуществления денежных операций.

Криптовалютные системы способны обеспечить соблюдение нескольких принципов: консенсуса, безопасности и уникальности, правильной проверки транзакций. Базой их реализации на практике выступает процесс «добычи» или майнинга. Обеспечивающие его лица осуществляют достаточно дорогие программно-вычислительные операции на конкурентных началах. Победитель имеет право создать новую историю в сети, обновив цепочку «blockchain». В наиболее простом выражении данный термин охватывает совокупность всех прошлых транзакций, а точнее – идентификационные учетные сведения о них. Под дефиницией «block» понимают текущие транзакции, базирующиеся на спросе и предложении на криптовалюту. Совокупность таких «блоков» и формирует историю «blockchain». Очевидно, что в таких условиях возвращение к прошлой транзакции является практически невозможным. Механизм функционирования криптовалют упрощенно можно представить в следующем виде (рис. 1).

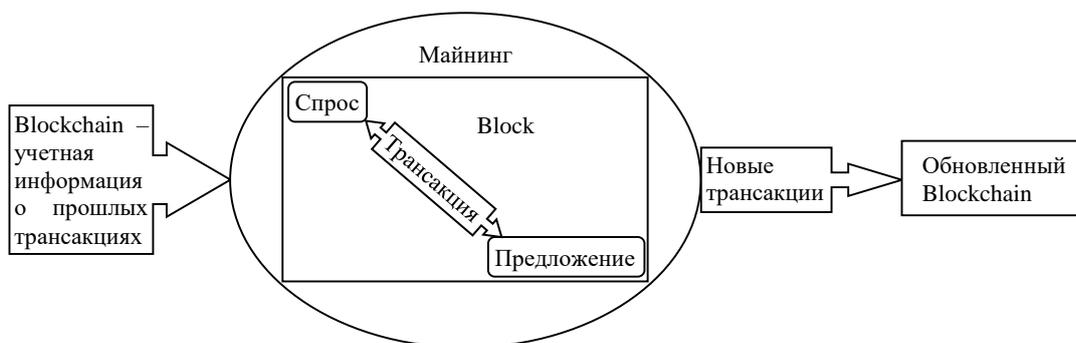


Рис. 1. Механизм функционирования криптовалюты Bitcoin [12].

Биткойн – первый по-настоящему цифровой эквивалент обмена, который можно приравнять к деньгам и который призван решить проблемы физических и электронных денег. Его ценность возрастает ещё и потому, что это первый в истории дефицитный цифровой ресурс, ограничивающийся количеством в 21 млн биткойнов. Следовательно, он не может быть подвержен инфляционным процессам, которые характерны для фиатных средств, обесценивающихся в процессе выпуска и обращения. При этом биткойн разработан по принципу делимости на десятиллионные доли, что содействует его массовому использованию. Он удобен в использовании, поскольку его можно отправлять бесплатно и мгновенно по электронной почте, SMS, через мессенджеры, что существенно сокращает затратные характеристики его использования. Надежность технологии, на которой построен биткойн, определяется системой передовой криптографии, являющейся защитой от его подделки. При этом у него открытый код, что позволяет его майнить (добывать) всем, кто имеет соответствующее желание, технические средства и технологические навыки. Кроме того, он развивается на глобальном уровне и является децентрализованным, не имеет единого центра контроля за его добычей (эмиссией). Это дополнительная характеристика, исключая чрезмерный контроль над ним со стороны государств, отдельных организаций или физических лиц.

Принципы функционирования других криптовалют в целом подобны Bitcoin, однако имеют определенные специфические черты, которые обуславливают их уникальность (табл. 1).

Таблица 1.

Особенности функционирования основных криптовалют [13, 16]

Название криптовалюты	Характеристика криптовалюты
ETHEREUM (ETH)	Официально функционирует с 2015 года. Особой популярностью пользуется у инноваторов и институциональных субъектов. Базируется на децентрализованной вычислительной платформе с собственным уникальным языком программирования «Turing». «Blockchain» содержит полную информацию об операциях в системе каждого участника – «узла». Взаимосвязь между ними реализуется благодаря криптовалютному «эфиру».
DASH	Официально функционирует с 2014 года, однако значительное распространение приобрела лишь в начале 2017 г. благодаря политике полной приватности. Спецификой данной криптовалюты является распределение «блоковых» вознаграждений не только между майнерами, а и между серверами–узлами – «masternode». Кроме того, 10 % вознаграждений направлены на маркетинг и инновационное совершенствование системы.
MONERO (XMR)	Официально функционирует с 2014 года, приобрела популярность в 2016 году. Соответствует общим принципам функционирования криптовалютных систем: анонимности и конфиденциальности. Создан усовершенствованный механизм конфиденциальности адресных сообщений.
RIPPLE (XRP)	Криптовалюта, которая в отличие от большинства других не базируется на «Blockchain». Сущность функционирования заключается в использовании глобального консенсуса. Поэтому крупные институты (например, международные банки) являются основными клиентами системы. Данная криптовалюта выполняет функцию моста между национальными, в том числе тяжело конвертируемыми, денежными единицами.

КРИПТОВАЛЮТЫ КАК НОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ...

LITECOIN (LTC)	Официально функционирует с 2011 года. Позиционировалась на рынке как серебро (по сравнению с золотом – биткоином). Механизм функционирования фактически идентичен Bitcoin, несколько отличается лишь алгоритм добычи.
-------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

В современном обществе популярен миф, что деньги существуют потому, что правительство создает и поддерживает их. Но как видно из истории, деньги существуют потому, что выполняют простую общественную функцию – выступают как средство обмена ценностями. Криптовалюта – это вид цифровых денег, создающихся с применением методов криптографической защиты, что обуславливает анонимность пользователей системы. Кроме того, она существует как электронная пиринговая валютная система (p2p – равный к равному), как компьютерная сеть, основанная на равноправии всех участников. Как правило, в такой сети отсутствуют выделенные серверы, а каждый узел (peer) является как клиентом, так и выполняет функции сервера. В отличие от архитектуры клиент–сервер, такая организация позволяет сохранять работоспособность сети при практически любом количестве и любом объединении доступных узлов. Это гарантирует её надежность и бесперебойную работоспособность на основе распределенной сети безграничного количества дублированных (скопированных) операций.

Принимая во внимание технические характеристики используемых протоколов биткоин и других криптовалют, можно определить несколько подходов к обоснованию их сущностных характеристик:

- как распределенная система записей, которая не может приравниваться к валютно-денежным операциям;
- как инновационная сеть платежей, которая использует p2p технологию без центрального органа контроля за транзакциями;
- как технология, которая по своему назначению ничем не отличается от других форм денег или платежных систем, поскольку с её помощью также обеспечиваются товарно-обменные операции.

Первая характеристика указывает на то, что при возникновении первой криптовалюты биткоина речь не шла о создании новых денег, а сама идея существовала на уровне создания базы данных (записей), которые невозможно изменить, поскольку они зашифрованы с помощью криптографических средств пользователями всего мира. Хотя его разработчик, известный под анонимным именем Сатоши Накомото, сознательно добавил слово «коин» (монета), к первой части «бит» – единица информации, сосредоточиваясь, таким образом, на функциональном назначении этой новации как платежной единицы.

Второй и третий подход указывают на то, что биткоин стал электронным эквивалентом наличных денег, однако в отличие от последних достоверность его транзакций гарантируется реестром, которого нет у фиатных денег. Коренным отличием между обычными валютами и криптовалютами является то, что первые выпускаются центральными банками, а вторые эмитируются в согласованных объемах глобальным общим усилием участников сети, что гарантирует их защиту от инфляции и внешнего влияния. Однако чтобы завоевать доверие как в обществе, так и у государственных органов власти, биткоину и другим криптовалютам

придется пройти эволюционный путь признания и утверждения правил их использования именно на уровне правительств стран мира. Этого возможно достичь лишь при условии осознания преимуществ технологии распределенного реестра, которые могут заключаться в помощи государствам в сборе налогов, выплате пенсий, выдачи паспортов, внесении записей в различного рода реестры и кадастры, гарантировать каналы поставок товаров и обеспечивать точность записей в сфере государственных услуг.

Несмотря на высокий уровень безопасности транзакций, которую обеспечивает технология блокчейн, и независимость от третьей стороны, правовой статус биткоина в разных странах сильно отличается. Например, в Японии он является законным платежным средством с налогом на покупку с апреля 2017 г. В один ряд стран, легализовавших биткоин вместе с Японией, стали Филиппины, Гонконг, Южная Корея, Австралия, Сингапур [14].

В Европейском Союзе операции с криптовалютами относятся к числу активов, не подлежащих налогообложению НДС. В США операции с криптовалютами рассматриваются как работа с инвестиционным активом с соответствующими обязательствами. Отдельные страны стараются трактовать биткоин как товар и применяют налогообложение, аналогичное товарообменным операциям.

Существует и альтернативный подход, указывающий на то, что биткоин это и не актив, и не платежное средство, и не товар, а валюта в чистом виде, поскольку невозможно определить его ценность и инвестировать в него, возможно лишь определить его цену и торговать ним. Такой подход характерен для Канады и Нидерландов. Его тоже можно считать допустимым, поскольку на сегодня биткоин и другие криптовалюты в большей степени используются как спекулятивный инструмент для торгов на международных криптобиржах. Причем последние становятся регулируемыми и попадают под международные принципы лицензирования подобно международным фондовым, товарным биржам, Fogex и другим. С другой стороны, как известно, именно валюта является средством обмена, а также используется для оценки денежных потоков, и, следовательно, она может служить средством сохранения стоимости, если не инвестируется. Также необходимо учитывать такую характеристику биткоина, как невозможность генерации денежных потоков, в связи с чем его внутреннюю стоимость определить невозможно. Однако можно измерить его стоимость в других валютах, в частности в фиатных.

Таким образом, учитывая механизм функционирования и обращения криптовалют, целесообразно их понимать как особый вид электронных денег, основанных на децентрализованной системе эмиссии, представляющую собой сложную систему информационно-технологических процедур, построенных на криптографических методах защиты и регламентирующих идентификацию владельцев и фиксацию факта их изменения.

Данные таблицы 2 наглядно демонстрируют, что 2017 г. стал знаковым для рынка криптовалют в плане роста капитализации и цены популярных криптовалют, торгующихся на открытых рынках.

КРИПТОВАЛЮТЫ КАК НОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ...

Совокупная капитализация криптовалютного рынка на конец октября 2017 года достигла почти 200 млрд долл. США, и это стало четким свидетельством того, что криптовалюты представляют собой достаточно эффективный инструмент хеджирования рисков глобальной экономической нестабильности. На сегодня корреляция криптовалют с любыми традиционными активами, как правило, еще негативная, однако потенциал роста этого рынка огромен, поскольку динамика роста за 2017 год составила около 200 %. Прогнозные уровни роста капитализации криптовалютного рынка достигают на ближайшие 2–3 года от 1 до 3 трлн долл. США, что автоматически вызовет рост курсов основных криптовалют в 3–10 раз [15].

Таблица 2.

Динамика рыночной капитализации и цен основных криптовалют [15]

Название криптовалюты	Капитализация на 03.06.2018, млрд долл.	Капитализация на 01.01.2017, млрд долл.	Цена на 03.06.2018, долл.	Цена на 01.01.2017, долл.	Изменение капитализации с 01.01.2017 г. по 03.06.2018 г., раз	Изменение цены, с 01.01.2017 г. по 03.06.2018 г., раз
Bitcoin	131,15	15,48	7682,64	963,06	8,5	8,0
Ethereum	60,19	0,72	602,88	8,26	83,6	73,0
Ripple	25,56	0,24	0,65	0,0065	106,5	100,0
Litecoin	7,05	0,21	124,17	4,37	33,6	28,4
Stellar	5,62	0,17	0,30	0,0025	33,1	120,0
Dash	2,65	0,79	327,02	11,26	3,4	29,0
NEO	3,68	0,07	56,72	0,14	52,6	405,1
Monero	2,71	0,18	168,69	13,58	15,1	12,4
Ethereum Classic	1,63	0,13	16,01	1,45	12,5	11,0
Zcash	1,03	0,17	253,07	48,5	6,1	5,2

В долгосрочном периоде те валюты, которые более широко распространены в качестве средств обмена и лучше сохраняют свою покупательную способность, растут в цене по отношению к другим валютам, не обладающими такими характеристиками. Это же происходит и на криптобиржах по отношению к тем криптовалютам, которые активнее торгуются и доминируют на рынке среди тысяч других. Исключительной характеристикой криптовалют в сравнении с фиатными деньгами выступает невозможность влияния на их курс посредством действий правительств отдельных стран. Однако общемировые политические и экономические факторы также имеют на них влияние. Безусловно криптовалюты можно отнести и к категории платежных средств, поскольку они позволяют

покупать и продавать товары и услуги, а принципиальное отличие от других платежных средств заключается лишь в способе их выпуска (майнинге), хранении и особенностях проведения платежных операций.

Наиболее активно рынок криптовалют развивается в регионах Северной Америки, Западной Европы и Азии (рис. 2). Особенности и перспективы внедрения таких финансовых инструментов в обращение существенно зависят от восприятия их государственными органами власти (в частности, финансовыми надзорными учреждениями). Например, в ряде африканских стран, Киргизии использование биткоина запрещено. В США, Канаде, Великобритании, Австрии, Испании активно развивается инфраструктура банков и банкоматов, предназначенных для операций с биткоином. Поэтому логично, что самая крупная доля обменных операций с криптовалютами приходится на Великобританию (18 %), США (12 %), Канаду и Японию (по 6 %). Лидерами по количеству «кошельков» криптовалют являются США (34 %), Великобритания (15 %), Германия, Швейцария и Китай (по 6 %). В Китае развитие рынка криптовалют не связано с деятельностью финансовых учреждений, которым запрещено проводить операции с такими инструментами. Возглавляют рейтинг количества платежных транзакций также США и Великобритания (по 15 %), далее следуют Южная Корея (10 %), Китай, Австралия, Мексика и Аргентина (по 4 %) [16].

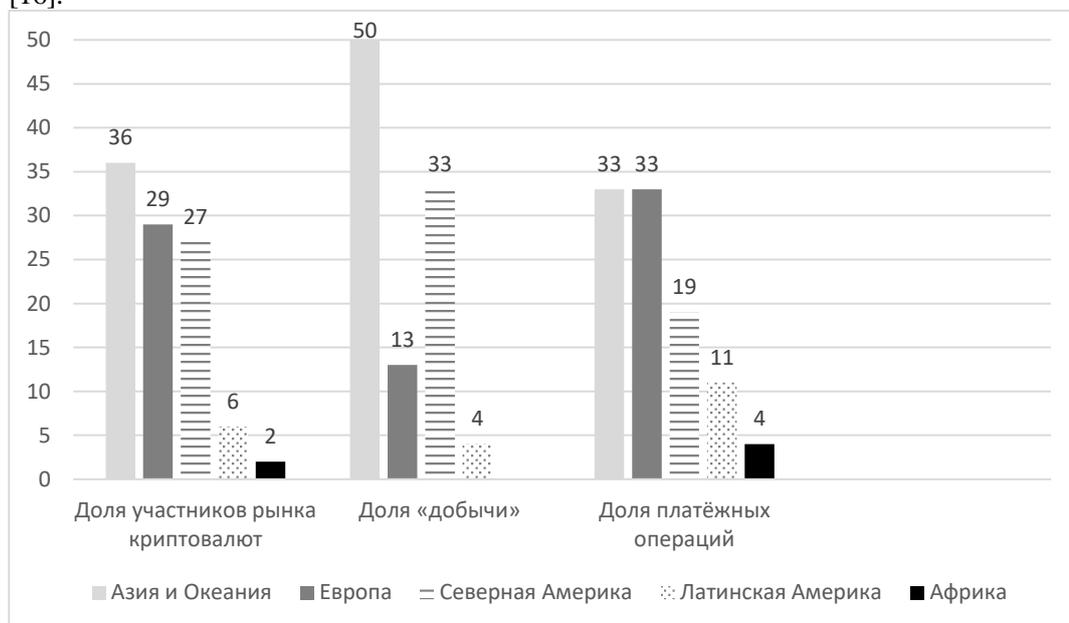


Рис. 2. Показатели развития международного рынка криптовалют, % [16].

Популярность криптовалют возрастает прямо пропорционально осознанию людьми того, что мир традиционных финансов далеко не идеален, и нуждается в существенной трансформации, учитывая технологический прогресс и глобализацию финансовых рынков. По данным Visual Capitalist [17], объем мирового рынка акций составляет около 73 трлн долл. США, что приблизительно можно сравнить с

КРИПТОВАЛЮТЫ КАК НОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ...

мировым ВВП (74 трлн долл. США). Данный показатель подтверждает наличие существенного дисбаланса между товарным рынком и финансовыми активами, так как товары и услуги производят не только крупные корпорации, но и непубличные компании малого и среднего бизнеса, частные предприниматели. При этом совокупный объем денег в мировой экономике составляет 90,4 трлн долл. США, что значительно превышает мировой ВВП и, соответственно, потребности глобальной экономики [17].

Если вышеуказанные показатели сравнить с совокупным внешним и внутренним долгом (общей суммой обязательств перед другими странами, корпорациями и крупными частными инвесторами), величина которого составляет около 215 трлн долл. США, что более чем в три раза больше мирового ВВП (при этом треть совокупного долга (70 трлн долл. США) была накоплена лишь за последние десять лет), то становятся очевидными проблемы «долговых ям», в которые попала мировая экономика вследствие активного распространения производных финансовых инструментов и деривативов, периодически вызывающих глобальные финансово-экономические кризисы.

Глобальный рынок финансовых деривативов (фьючерсы, форварды, опционы, свопы), объем которого по различным данным составляет от 544 трлн до 1,2 квадриллиона долл. США, наиболее податлив к спекуляциям и росту популярности алгоритмического трейдинга, что приводит к еще большему надуванию «мыльного пузыря» долговой части мирового финансового рынка. В конечном счете это приводит к тому, что вся финансово-кредитная и банковская сферы функционируют по принципу финансовой пирамиды, которая рано или поздно «рассыплется» [17].

На фоне указанных дисбалансов финансовой системы существенно возрастает роль криптовалют, поскольку эволюционно они призваны осуществить постепенную трансформацию денежно-финансовых и платежных отношений. Несмотря на то, что на данный момент биткоин и другие криптовалюты еще остаются нишевым платежным средством, дальнейшее их развитие может продолжиться по одному из двух направлений. В первом случае биткоин может стать аналогом основной валюты, которая будет широко использоваться для покупки/продажи и накопления, без необходимости обмена на государственную валюту в определенных странах и регионах. Преимущества будут очевидны, однако его распространение не приобретёт глобальный характер, поэтому спрос останется лишь у тех категорий, которые будут видеть в нём источник легкого дохода. Это более негативный сценарий, при котором будут как быстрые взлеты, так и падения основной криптовалюты. Инвесторы будут переключаться на более новые и совершенные технологии и протоколы (альтернативные криптовалюты), что в конечном счете оставит биткоин в нише спекулятивного актива.

Второй путь возможного развития – использование этого протокола как всемирно признанной электронной валюты, с помощью которой можно проводить платёжные операции в любой стране. В случае реализации второго сценария биткоин может стать широко используемой глобальной цифровой валютой, более стабильной по отношению к другим денежным единицам. В свою очередь центральные банки и правительства стран должны будут признать биткоин, и лишь

в таком случае он сможет конкурировать с фиатными валютами. Учитывая то, что заложенный в нем алгоритм ограничивает его эмиссию, его высокая цена станет полностью оправданной.

Рост популярности криптовалют обусловлен также технологическими, институциональными и экономическими факторами. Современные информационно-технологические разработки влияют не только на финансовые рынки, но и на воспроизводственные процессы, выступая при этом причиной ускорения экономических трансформаций, поскольку именно информационные системы и возможности их объединения в локальные и глобальные сети привели к появлению электронных средств обмена с современными системами защиты.

Институциональная составляющая развития криптовалют будет базироваться на возможностях определения правил их функционирования и законодательных процедурах использования. Пока это происходит лишь в начальной стадии на уровне идей и инициатив, превалируют неформальные отношения и договоренности по отдельным направлениям развития криптовалют. Однако понятно, что предоставление биткоину или альтернативным коинам официального статуса, и их признание на уровне правительств стран как платежного средства или валюты, станет плацдармом для перехода в легальные экономические процессы, что будет дополнительным стимулом их распространения на глобальном уровне. Экономическая составляющая электронных платежных средств определяется удобством и эффективностью международных платежных операций, скоростью и простотой их осуществления, а также сравнительно невысокими издержками их использования.

ВЫВОДЫ

На протяжении всей истории развития международная финансовая система постоянно совершенствовалась новейшими технологиями. Современное общество стоит на этапе выбора той финансовой системы, которая удовлетворит интересы всех участников рынка. В будущем весьма вероятен отказ от фиатных денег и переход к использованию цифровых валют. Если такой сценарий реализуется, то это будет одна из наиболее значимых трансформаций мировой финансовой системы в истории и самый крупный прорыв в демократизации и удобстве использования денег.

Динамика развития международного рынка криптовалют предопределяется общей верой в новые технологии и стремлением не потерять своего шанса; экзистенциальной тревогой в мире стремительной цифровизации и глобализации, где возможность заработать на криптовалюте представляется шансом найти себя в мире; подрывом доверия к национальным и наднациональным регуляторам после многих кризисных процессов в мировой финансовой системе; активностью институциональных инвесторов на рынке криптовалют; общими трендами роста спроса на активы в ряде развитых экономик после реализации масштабных программ количественного и качественного монетарного смягчения; культурными и институциональными факторами, предопределяющими склонность населения

КРИПТОВАЛЮТЫ КАК НОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ...

некоторых стран (например, Китай, Япония, Южная Корея) к активным спекуляциям на финансовом рынке и др.

Кроме того, принимая во внимание тенденции развития биткоина и основных криптовалют, можно сделать следующие выводы относительно теоретического осмысления и использования криптографических технологий в современной международной экономической системе:

1. Криптовалюта имеет ряд преимуществ перед реальными (фиатными) денежными единицами. Для неё характерны такие качества, как быстрота операций, их дешевизна, относительная анонимность пользователей. Важным фактором является отсутствие посреднических организаций в обеспечении транзакций, что является дополнительным преимуществом и защитой от бюрократических процедур.

2. Криптовалюта на сегодня становится инструментом противодействия монополизации государством выпуска дензнаков (валютная монополия) и позволяет вводить частные формы денежных расчетов.

3. Идеи криптовалютного развития создают возможности для создания такой международной финансовой системы, при которой люди будут защищены от посягательств на их капитал, в том числе со стороны государственных органов.

4. На сегодня биткоин и другие криптовалюты нельзя отнести к какому-то классу активов. Поэтому выделение части инвестиционного портфеля под его покупку должно сопровождаться осознанием степеней риска, особенно на фоне волатильности курсов криптовалют. Однако в перспективе чем больше стран будут регулировать данный рынок, тем меньшая степень волатильности будет для него характерна.

5. На сегодня невозможно оценить внутреннюю стоимость биткоина, поскольку он не имеет реального обеспечения. Поэтому можно определить лишь его цену на основе спроса и предложения на рынке. Это является дополнительным аргументом в пользу того, что сегодня биткоин можно отнести в ранг валюты, а не актива или товара.

В долгосрочной перспективе цена биткоина и других криптовалют будет зависеть от того, насколько хорошо он выполняет функции денег. Если его повсеместно будут принимать в качестве средства обращения и платежа, а также если его курс стабилизируется для выполнения функции средства сохранения стоимости, его цена будет высока. Если же он станет подобен золоту, которое обращает на себя внимание лишь в кризисные периоды, то его цена будет ниже ожидаемых уровней. Наиболее пессимистический сценарий – если он окажется временным и потеряет свою покупательную способность, поскольку будет заменён чем-то новым и уникальным. В таком случае биткоин будут ждать лишь лавры первой криптовалюты, которая будет вписана в историю золотыми буквами.

Список литературы

1. Quartz. Robert Shiller wrote the book on bubbles. He says «the best example right now is bitcoin» [Электронный ресурс]. URL: <https://qz.com/1067557/robert-shiller-wrote-the-book-on-bubbles-he-says-the-best-example-right-now-is-bitcoin/>.

2. Tirole J. There are many reasons to be cautious about bitcoin // Financial Times, [Online], 2017, November 30 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ft.com/content/1c034898-d50f-11e7-a303-9060cb1e5f44>.
3. ECB. Virtual currency schemes [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf>.
4. ECB. Virtual currency schemes – a further analysis [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemesen.pdf>.
5. IMF. Staff Discussion Note. Virtual Currencies and Beyond: Initial Considerations [Электронный ресурс]. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2016/sdn1603.pdf>.
6. Борисова О. В. Криптовалюта как средство повышения привлекательности российского бизнеса // Стратегии бизнеса. 2017. № 9 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kriptovalyuta-kak-sredstvo-povysheniya-privlekatelnosti-rossiyskogo-biznesa>.
7. Вахрушев Д. С., Железов О. В. Криптовалюта как феномен современной информационной экономики: проблемы теоретического осмысления // Интернет-журнал Науковедение. 2014. № 5 (24) [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kriptovalyuta-kak-fenomen-sovremennoy-informatsionnoy-ekonomiki-problemy-teoreticheskogo-osmysleniya>.
8. Ларин Д. С. Возможность использования биткоинов в отмывании денег // Известия СПбГЭУ. 2018. № 1 (109) [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vozmozhnost-ispolzovaniya-bitkoinov-v-otmyvanii-deneg>.
9. Марамыгин М. С., Прокофьева Е. Н., Маркова А. А. Экономическая природа и проблемы использования виртуальных денег (криптовалют) // Известия УрГЭУ. 2015. № 2 (58) [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-priroda-i-problemy-ispolzovaniya-virtualnyh-deneg-kriptovalyut>.
10. Саакян А. Г. Криптовалюта как первичный инструмент в формировании валютного регулирования государства // Научный вестник ЮИМ. 2015. № 4 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kriptovalyuta-kak-pervichnyy-instrument-v-formirovanii-valyutnogo-regulirovaniya-gosudarstva>.
11. Сидоренко Э. Л. Криминологические риски оборота криптовалюты // Экономика. Налоги. Право. 2017. № 6 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kriminologicheskie-riski-oborota-kriptovalyuty>.
12. The official site of Bitcoin [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bitcoin.com/info/bitcoin-glossary>.
13. The official site of CoinDesk. Understanding Ethereum [Электронный ресурс]. URL: <https://www.coindesk.com/research/understanding-ethereum-report>.
14. The Forum Bitcoin [Электронный ресурс]. URL: <http://bit-labs.ru/otnoshenie-k-bitkoin-vraznyh-stranah-mira/>.
15. Crypto-Currency Market Capitalizations [Электронный ресурс]. URL: <http://coinmarketcap.com/>.
16. Jonathan Chiu, Thorsten Koepl. The Economics of Cryptocurrencies – Bitcoin and Beyond. Chapman University, 2017. 40 p.
17. Visual capitalist [Электронный ресурс]. URL: <http://www.visualcapitalist.com>.

Статья поступила в редакцию 20.02.2019

УДК 658.15

РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЗАДАЧ НА ОСНОВЕ РИСК– ОРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Горина И. А.

Московский государственный технический университет «СТАНКИН», Москва, Российская Федерация

E-mail: i.a.gorina@yandex.ru

В современных экономических условиях для реализации стратегических задач менеджменту промышленного предприятия необходимо использовать управленческий инструмент, позволяющий создать предпосылки для формирования устойчивого развития и поддержания конкурентных преимуществ предприятия. Для реализации данной задачи в статье было предложено использование риск–ориентированного управления стоимостью предприятия (РОУС). В частности, была проведена сравнительная характеристика управления стоимостью, риск–менеджмента и РОУС, сформулированы основные принципы и предложена структурная схема РОУС предприятия.

Ключевые слова: управление стоимостью предприятия, риск–менеджмент, риск–ориентированное управление стоимостью предприятия.

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время в основе эффективной работы любого предприятия лежит реализация стратегических целей и задач. Для промышленных предприятий одним из приоритетных направлений стало эффективное стратегическое управление, в основе которого лежит показатель, отражающий результативность его деятельности в долгосрочном периоде, которым является его стоимость. Оценка стоимости предприятия приобретает большое значение при принятии менеджментом предприятия различного рода решений, так как с ее помощью можно повысить эффективность использования ресурсов и обеспечить высокий уровень контроля над ними [4].

Управление стоимостью представляет собой комплексный процесс, основанный на последовательной реализации мероприятий по повышению эффективности функционирования предприятия [5]. Данный процесс позволит предприятию осуществить долгосрочные цели, связанные с эффективным стратегическим управлением, в котором заинтересованы менеджеры предприятия, а также акционеры, поставщики, инвесторы и т. п.

Так как на предприятии формируются процессы, связанные с взаимодействием социальной и технической структуры, то возникают причины неопределенности, которые влекут за собой условия для формирования риска. В связи с этим мероприятия риск–менеджмента должны быть базой для определения приоритетных направлений развития предприятия, а также для его ежедневного функционирования, результативность которого найдет свое отражение в показателе его стоимости.

Исследование, проведенное компанией Deloitte в области управления рисками и развития предприятий, показало, что задача управления рисками становится важной для заинтересованных в росте стоимости сторон. Для исследования данной задачи в 2017 году был проведен опрос высшего руководства и совета директоров предприятий, по результатам которого 82 % руководителей предприятий придерживаются мнения, что управление рисками важно для создания стоимости, однако только 18 % используют стратегии риск-менеджмента в процессе создания стоимости [8].

Данные, полученные Deloitte, свидетельствуют о том, что задачи управления стоимостью и рисками предприятия в настоящее время являются актуальными для менеджмента предприятия, в связи с этим для эффективного функционирования предприятия необходимо, чтобы система риск-менеджмента была встроена во все бизнес-процессы, а риск-менеджмент представлял собой не только орган управления, а еще и управленческий метод, с помощью которого можно реализовать стратегические цели и задачи предприятия в области управления стоимостью.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Управленческая деятельность любого промышленного предприятия в определенной мере связана с риском, поэтому с точки зрения управления, ориентированного на стоимость, необходимо выстроить систему управленческого воздействия, позволяющего снизить негативное влияние рискообразующих факторов. В связи с этим рискообразующие факторы стоимости – это совокупность внешних и внутренних процессов или явлений, носящих рисковый характер и оказывающих влияние на стоимость предприятия.

Так как процесс управления стоимостью и управления рисками предприятия тесно взаимосвязаны, то для эффективного достижения поставленных стратегических задач менеджменту предприятия необходимо использовать их одновременно, что возможно в рамках риск-ориентированного управления стоимостью предприятия. На рис. 1 приведена схема риск-ориентированного управления стоимостью предприятия, которая объединяет управление стоимостью и риск-менеджмент предприятия.

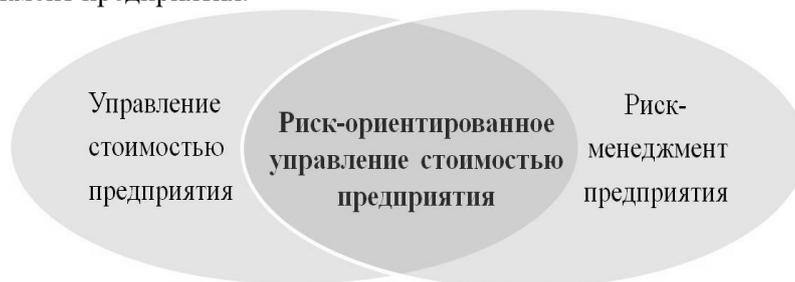


Рис. 1. Схема риск-ориентированного управления стоимостью предприятия
Источник: составлено автором.

РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЗАДАЧ НА ОСНОВЕ...

Суть риск–ориентированного управления стоимостью предприятия заключается в том, что управление должно быть нацелено на увеличение стоимости предприятия за счет уменьшения негативного влияния рисков.

С точки зрения риск–ориентированного управления стоимостью мероприятия риск–менеджмента необходимо использовать в качестве базы для определения стратегических направлений развития предприятия, а результативность его деятельности отразит показатель стоимости предприятия. В табл. 1 приведена сравнительная характеристика управления стоимостью, риск–менеджмента и риск–ориентированного управления стоимостью предприятия.

Таблица 1

Сравнительная характеристика управления стоимостью, риск–менеджмента и риск–ориентированного управления стоимостью предприятия

Основная характеристика	Управление стоимостью предприятия: характеристика	Риск–менеджмент	Риск–ориентированное управление стоимостью предприятия
Цель управления	Увеличение стоимости предприятия	Снижение негативного влияния рисков	Увеличение стоимости предприятия, за счет снижения негативного влияния рисков
Предмет управления	Стоимость предприятия	Риски предприятия	Риски, оказывающие влияние на стоимость предприятия
Методы воздействия на объект управления	Финансовые, организационные и маркетинговые методы	Уклонение, передача, распределение, лимитирование, компенсация, диверсификация, объединение, резервирование средств, локализация, предупреждение рисков	
Результат управления	Увеличение стоимости	Снижение степени влияния рисков	Увеличение стоимости и снижение степени влияния рисков
Объект управления	Орган управления предприятием		
Субъект управления	Стороны, заинтересованные в оценке стоимости предприятия	Стороны, заинтересованные в управлении риском предприятия	

Источник: составлено автором.

Так как риск–ориентированное управление стоимостью предприятия включает в себя систему управления стоимостью и рисками, то реализация данного управления позволит предприятию выстроить взаимосвязанную систему показателей эффективного функционирования предприятия, основанную на следующих принципах:

- принцип целеориентированности – ориентация мероприятий РОУС на стратегическую цель – управление стоимостью предприятия;
- принцип непрерывности – для эффективного функционирования предприятия реализация РОУС должна быть непрерывной;
- принцип информированности – о реализации стратегии РОУС на предприятии должны знать все заинтересованные в управлении стоимостью стороны;
- принцип интегрированности – интеграция (встраиваемость) мероприятий РОУС в бизнес–процессы предприятия;
- принцип взаимозависимости – взаимозависимость мероприятий и стратегий РОУС друг от друга, реализация которых осуществляется одновременно;
- принцип вариативности – подстраивание основных мероприятий РОУС под изменяющиеся условия внешней и внутренней среды предприятия с возможностью корректировки мероприятий в рамках стратегий;
- принцип целостности – эффективность РОУС достигается только за счет осуществления всех необходимых этапов (и соответствующих им мероприятий);
- принцип функционального разделения – руководители и структурные подразделения в соответствии со своей компетенцией отвечают за реализацию мероприятий в рамках функциональных подразделений;
- принцип контролируемости – своевременное осуществление контроля над исполнением мероприятий РОУС;
- принцип информативности – о проводимых на предприятии мероприятиях РОУС должны знать все сотрудники, при этом (в соответствии со своими должностными обязанностями) они должны располагать необходимой информацией о стратегии РОУС в полном объеме;
- принцип обеспеченности – для реализации РОУС, предприятие должно в необходимом объеме быть обеспечено финансовыми, материальными и трудовыми ресурсами;
- принцип инновационности – в рамках реализации РОУС должны использоваться (по возможности) новые методы управления стоимостью (с учетом специфических особенностей), в связи с тем, что в настоящее время ведутся исследования в областях управления стоимостью и рисками;
- принцип экономической эффективности – мероприятия стратегии РОУС должны быть эффективны, а их реализация должна быть ориентирована на получение предприятием экономической выгоды.

Система управления рисками, как и любая другая система, состоит из объекта и субъекта управления [2]. Объектом управления в данной системе являются факторы риска, возникающие в процессе управленческой деятельности предприятия. Субъектом управления является специальная группа людей, которая посредством различных приемов и способов управленческого воздействия осуществляет целенаправленное функционирование объекта управления.

Управление рисками подразумевает создание целостной системы, под которой понимается механизм взаимодействия подразделений для эффективного исследования рисков всех направлений деятельности предприятия в целях

РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЗАДАЧ НА ОСНОВЕ...

минимизации или полного упреждения рисков на основе методов анализа, оценки и управления [3]. Основной задачей системы управления рисками на предприятии является снижение финансовых потерь. Она решается путем своевременного воздействия на риск и факторы, предопределяющие его возникновение. Это еще раз подтверждает тот факт, что процесс управления рисками предприятия оказывает влияние на управление стоимостью, поэтому для эффективного управления необходимо рассматривать данные процессы с точки зрения взаимосвязанной системы управления.

Функциональность системы характеризуется проявлением отдельных ее свойств или функций при взаимодействии с внешней средой. При этом система должна быть целостной и это должно быть выражено во внутреннем единстве объекта, а также наличии всех необходимых элементов со связями между ними и независимостью объекта от окружающей среды. Связями называются элементы системы, которые осуществляют взаимодействие между элементами системы и элементами внешней среды [1].

Оценку функционирования системы необходимо проводить по критериям, которые должны соответствовать планируемому результату с учетом заданных ограничений. При этом эффективность системы отражается в соотношении между заданным показателем результата функционирования системы и фактически реализованным.

Под элементами системы понимаются условно неделимые и самостоятельно функционирующие части системы. Также в некоторых системах помимо элементов выделяют компоненты (подсистемы), которые представляют собой совокупность относительно однородных элементов, объединенных общей функцией и ресурсом [7].

Таким образом, система управления представляет собой совокупность всех элементов, подсистем и связей между ними, а также процессов, обеспечивающих целенаправленное функционирование предприятия. В связи с этим для реализации стратегических задач, основанных на управлении стоимостью, необходимо рассмотреть структурную схему риск-ориентированного управления, приведенную на рис. 2.

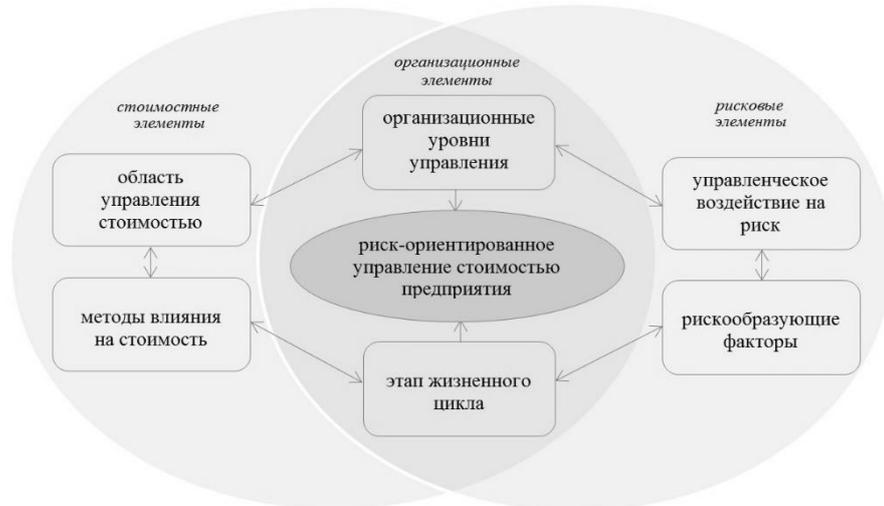


Рис. 2. Структурная схема риск-ориентированного управления стоимостью предприятия

Источник: составлено автором.

Риск-ориентированное управление стоимостью предприятия представляет собой непрерывный процесс, состоящий из организационных, стоимостных и рискованных элементов (данные рис. 2).

Базовыми элементами риск-ориентированного управления стоимостью предприятия являются организационные элементы, выполняющие в модели функцию организационного обеспечения, основанную на управленческих решениях стоимостных и рискованных элементов.

Стоимостные элементы риск-ориентированного управления состоят из области управления и методов влияния на стоимость. Основной функцией данных элементов является определение показателей и способов управления стоимостью предприятия [6].

Рискообразующие факторы и управленческое воздействие на риск представляют собой рискованные элементы риск-ориентированного управления стоимостью предприятия. Функцией данных элементов является определение рисков и методов воздействия на них, оказывающих влияние на стоимость предприятия.

Модель риск-ориентированного управления стоимостью предприятия предполагает четыре типа воздействия элементов:

- прямой – воздействие составляющих элемента осуществляется на основе прямого влияния на другой элемент, предполагающее получение планируемого (ожидаемого) результата;
- косвенный – воздействие составляющих элемента осуществляется на основе косвенного влияния на другой элемент, предполагающее создание необходимых условий для получения планируемого (ожидаемого) результата;
- смешанный – в зависимости от вида воздействия составляющие элемента осуществляют прямое или косвенное влияние на другой элемент, предполагающее

получение планируемого (ожидаемого) результата или создания условий для его получения;

- неопределенный – воздействие зависит от функции элемента (или его составляющих).

В итоге можно сказать, что реализации стратегических задач предприятия имеет комплексный характер, рассматривать которую необходимо с точки зрения процесса управления стоимостью и рисками предприятия. В данном процессе система связи является важной составляющей системы управления, так как она обеспечивает обмен информацией между управляющей системой и объектом управления. При этом следует отметить, что данная информация должна соответствовать требованиям достоверности, точности, комплексности и полноты предоставления данных.

ВЫВОДЫ

Одной из важнейших функций управления промышленным предприятием является создание условий, необходимых для его эффективного функционирования. В связи с этим на предприятиях основным принципом и ориентиром менеджмента должно стать управление в условиях воздействия внешних и внутренних факторов, которые в свою очередь связаны с риском, зависящим от специфики хозяйственной деятельности предприятия. Управление рисковыми ситуациями обеспечит наибольшую финансовую устойчивость предприятию, что окажет влияние и на стоимость. Для реализации данных задач в статье было предложено использование риск–ориентированного управления стоимостью предприятия. Проведение исследований в данном направлении является перспективным, так как риск–ориентированное управление позволяет одновременно реализовать процессы управления стоимостью и рисками на предприятии, повышая тем самым эффективность и снижая затраты на их реализацию.

Список литературы

1. Анфилатов В. С. Системный анализ в управлении: учеб. Пособие. М.: Финансы и статистика, 2007. 368 с.
2. Бадалова А. Г., Пантелеев А. В. Управление рисками деятельности предприятия: учебное пособие. М.: Вузовская книга, 2017. 234 с.
3. Бартон Т., Шенкер У., Уокер П. Риск – менеджмент. Практика ведущих компаний: пер. с англ. М.: Вильямс, 2008. 208 с.
4. Еленева Ю. Я., Коршунова Е. Д., Пополитова С. В., Бадалова А. Г. и др. Управление предприятием. М.: МГТУ «Станкин», 2005. 281 с.
5. Горина И. А. Учет влияния рисков при оценке стоимости инновационно ориентированного предприятия // Инновации. 2016. № 8. С. 66–70.
6. Грязнова А. Г., Федотова Р. Е., Эскиндаров М. А., Тазихина Т. В., Щербакова О. Н. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). М.: ИНТЕРРЕКЛАМА, 2003. 544 с.
7. Малин А. С., Мухин В. И. Исследование систем управления. М.: ГУ ВШЭ, 2002. 400 с.
8. Taking aim at value: Avoid overconfidence and look again at risk: [Электронный ресурс] URL: <https://www2.deloitte.com/ca/en/pages/risk/articles/taking-aim-at-value.html>.

Статья поступила в редакцию 20.02.2019

УДК 657(07)

**ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ
ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ**

Дементьева С. Я., Анисимова Н. Ю.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: svetlana_yakovlevna@bk.ru

В статье раскрыты сущность и роль внутреннего контроля в эффективном функционировании деятельности современных сельскохозяйственных предприятий, показана необходимость достоверного и качественного информационного обеспечения контрольного процесса. На основании системного подхода представлены уровни и критерии оценки полноты и качества информационного обеспечения внутреннего контроля, раскрыта роль анализа полученной информации для принятия управленческих решений экономического и финансового характера.

Ключевые слова: внутренний контроль, информация, информационное обеспечение, анализ, системный подход, качество, сельскохозяйственные предприятия, управленческие решения.

ВВЕДЕНИЕ

Внутренний контроль является неотъемлемой частью эффективного процесса управления деятельностью сельскохозяйственных предприятий. В истории отечественного менеджмента был период, когда с переходом от командно-административной к рыночной экономике был отвергнут положительный опыт контроля на всех стадиях производства аграрной продукции как элемент, утративший свое значение в новых условиях хозяйствования. Эта же тенденция прослеживалась и в отказе от планирования деятельности сельскохозяйственных предприятий, что привело в итоге к потере ими не только стратегических, но и тактических ориентиров дальнейшего развития.

В настоящее время пришло понимание утопичности такого рода решений и многие сельскохозяйственные предприятия эффективно функционируют, используя новые подходы в контроле и планировании своей производственно-хозяйственной деятельности. Это подтверждают и научные исследования последних лет. Например, В. В. Горлов предлагает для качественного улучшения и совершенствования системы внутреннего контроля разрабатывать его методологию в зависимости от технологии производства отдельных видов продукции [1]; Б. Г. Маслов и Т. А. Конкина – формировать соответствующую систему информационно-аналитического обеспечения контроля сельскохозяйственных предприятий [2].

Интересные с научной точки зрения подходы к теоретико-методическим и организационно-практическим аспектам внутреннего контроля сельхозтоваропроизводителей также представлены в работах Н. И. Бакуменко [3], К. Х. Барфиева [4], Т. И. Логвиновой и В. Г. Широкова [5], С. М. Бычковой, Н. Н. Макаровой и Е. А. Жидковой [6], С. Р. Концевой, В. Н. Новикова,

О. О. Злобиной и Е. В. Некрасовой [7], А. А. Моисеевой [8] и целого ряда других авторов. В то же время проблемными вопросами внутреннего контроля предприятий аграрного сектора экономики остаются системность и комплексность контроля, его информационно-аналитическое обеспечение и использование контрольной информации для принятия управленческих решений различного уровня. Исследование теоретических и практических аспектов решения данных вопросов в сельскохозяйственных предприятиях и явилось основной целью данной статьи.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Основой эффективного функционирования управленческой системы любого уровня является информация. Это понятие не только достаточно широко используется в различных отраслях знаний (информатика, экономика, философия, психология, социология, математика и т. д.), но и имеет соответствующее нормативно-законодательное обеспечение. Согласно ст. 2 Федерального закона РФ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», информацией считаются сведения (сообщения, данные), независимо от формы их представления, а информационной системой – совокупность содержащейся в базах данных информации и обеспечивающих ее обработку информационных технологий и технических средств [9].

По справедливому утверждению М. В. Борисенко и А. М. Садековой, данные становятся информацией лишь при соответствующих условиях, когда с их помощью решаются определенные задачи управления [10]. В сфере управления информационно-аналитический процесс представляет собой процесс поиска, сбора, переработки и предоставления информации в форме, пригодной для ее использования при принятии управленческих решений. Недостаточная эффективность функционирования внутреннего контроля на сельскохозяйственных предприятиях обусловлена, в числе прочих причин, низким уровнем организации процесса его информационного обеспечения.

Результаты эмпирических исследований, проведенных отдельными авторами, свидетельствуют, что в сельскохозяйственных предприятиях различных регионов Российской Федерации, в том числе Республики Крым, надежность системы информационного обеспечения внутреннего контроля по циклам производства, снабжения и сбыта не превышает 60,0 %, что связано со слабой структуризацией информационного обеспечения деятельности субъектов внутреннего контроля; отсутствием механизмов информационно-контрольного взаимодействия с контрагентами и другими участниками рынка; неготовностью специалистов к профессиональной деятельности в условиях роста уровня информатизации; несформированностью информационной основы деятельности специалистов в среде внутреннего контроля.

Для решения данных проблем в организации внутреннего контроля на сельскохозяйственных предприятиях необходим системный подход, реализация

которого основывается на иерархии отдельных подсистем в системе информационного обеспечения управления (рис. 1).



Рис. 1. Иерархия подсистем в системе информационного обеспечения процесса управления сельскохозйственным предприятием

Источник: [11]

В процессе функционирования системы внутреннего контроля должна формироваться контрольная информация, основанная на следующих требованиях: достоверность, оперативность, целесообразность, полнота, ясность и доступность для пользователей. В свою очередь достаточность информационной базы внутреннего контроля оценивается путем сопоставления информации, необходимой для решения конкретной задачи управления, с информацией, имеющейся в наличии.

Вопросы достаточности информационного обеспечения внутреннего контроля являются сложными для сельскохозйственных предприятий и в методическом, и в практическом аспекте. Прежде всего, сам процесс сельскохозйственного производства весьма разнообразен, особенно если предприятие ведет многоотраслевую деятельность, что требует разработки множества дополнительных внутренних документов для оптимизации процесса внутреннего контроля. С другой стороны, информация, изложенная в такого рода внутренних документах, должна

быть структурирована и понятна не только работникам, непосредственно занятым сельскохозяйственным производством, но и менеджерам различных уровней, анализирующим данную информацию и формирующим соответствующие выводы.

Сложность разработки и обработки специализированной внутренней управленческой отчетности, в том числе и для целей контроля, приводит к тому, что многие сельскохозяйственные предприятия, особенно малых и средних размеров, используют в своей деятельности только нормативно установленные и унифицированные учетные регистры, что негативно влияет на полноту контрольной информации. С этой точки зрения все информационные источники системы внутреннего контроля можно охарактеризовать по степени полноты решения поставленных задач:

- высокая – вся необходимая для решения задач контроля информация имеется в предоставленных информационных источниках;
- средняя – несмотря на отсутствие некоторой части нужной информации, задачи контроля могут быть решены с учетом всех существенных аспектов;
- низкая – отсутствие информации не позволяет решить поставленную задачу контроля с учетом всех существенных аспектов.

Последовательность этапов проведения работ в процессе определения и оценки достаточности информационной базы внутреннего контроля можно представить следующим образом [12]:

Этап 1. Осуществляется построение иерархической системы задач внутреннего контроля на основании соответствующей внутренней нормативной базы предприятия.

Этап 2. Комплексные задачи внутреннего контроля, расположенные на всех иерархических уровнях, определяются в виде совокупности индивидуальных задач, которые обеспечивают полное и всестороннее решение комплексных задач.

Этап 3. Определяется информационная база внутреннего контроля первого уровня, оценивается степень ее достаточности. Для этого относительно каждой задачи контроля реализуется следующая последовательность действий:

- определение полного перечня информации, необходимой для реализации данной задачи;
- выявление возможных источников этой информации, в том числе с помощью обработки других первичных документов;
- определение фактического наличия нужной информации;
- оценка полноты информации путем сравнения необходимой информации с информацией, имеющейся в наличии;
- оценка степени достаточности информационной базы, необходимой для решения данной задачи внутреннего контроля, осуществляемая путем суммарного значения выявленных отклонений.

Этап 4. Определение и оценка степени достаточности информации, которая необходима для решения задач контроля следующих иерархических уровней.

Этап 5. На основании полученной и обработанной информации разрабатываются возможные варианты управленческих решений с выбором наиболее оптимального из них для практического применения.

Полная и достоверная информация необходима не только для целей контроля, но и для целей анализа. Причем оба этих элемента, как и другие составляющие общей системы управления предприятием, тесно взаимосвязаны и вытекают один из другого. В процессе контроля могут быть выявлены недочеты не только в системе самого управления, но и в организации и методике информационно-аналитического обеспечения, в свою очередь, аналитическая информация может стать основой для формирования новых центров внутреннего контроля.

Все сельскохозяйственные предприятия, даже при отсутствии системного подхода к внутреннему контролю и анализу, выполняют контрольно-аналитические функции в процессе расходования ресурсов, определения финансовых результатов, оценки своего места на рынке аграрной продукции. Однако в большинстве случаев контроль является последующим, направленным на устранение выявленных недостатков в производственно-хозяйственной деятельности предприятия, а в качестве аналитических процедур используются только общепринятые приемы и методы наблюдения и обобщения. Даже такие простые в использовании методики, как сравнительный, динамический, факторный анализ, информация которых необходима и для целей достоверного контроля, применяются только сравнительно небольшим количеством сельскохозяйственных предприятий. По нашему мнению, основная причина такой недооценки роли информационно-аналитической системы для целей управления предприятием заключается в практически полном отказе от плано-аналитических служб как отдельных структурных подразделений сельскохозяйственных организаций.

Так, ранее в функции плано-аналитических отделов сельскохозяйственных предприятий входило продуцирование всей необходимой для целей управления информации, охватывающей технологические, социальные, экономические, финансовые вопросы их функционирования и позволяющей принимать тактические и стратегические управленческие решения. Реорганизация данных отделов в финансово-аналитические службы или передача их функций учетно-аналитическим подразделениям сельскохозяйственных предприятий привела к сокращению, а в большинстве случаев – и к прекращению расчетов технико-экономического характера. В то же время эффективно осуществлять процесс управления предприятием на основе неполной информации невозможно, как из-за несоответствия принятых решений реальным производственно-экономическим показателям, так и из-за риска невыявленных внутренних угроз.

Для оценки информационно-аналитического обеспечения внутреннего контроля сельскохозяйственных предприятий рассмотрим показатели функционирования аграрных организаций Красногвардейского района Республики Крым (табл. 1).

Как видно из данных, представленных в табл. 1, за анализируемый период в ООО «Нива–Агро», ООО «Объединенный Таврический Элеватор» и АО «Крымская фруктовая компания» отмечаются ежегодные разновекторные изменения результатов их производственно-хозяйственной деятельности. Так, в ООО «Нива–Агро» в 2016 году по сравнению с 2015 годом был отмечен рост выручки от реализации продукции на 22541,0 тыс. руб. или 84,7 %, а в 2017 году этот

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ...

показатель снизился на 8019,0 тыс. руб. или 16,3 %. В данной ситуации, которой сопутствовало увеличение себестоимости реализованной продукции (за прошедшие три года – на 29315,0 тыс. руб. или 217,6 %), в 2017 году предприятием был получен валовой убыток в размере 1638,0 тыс. руб. В то же время превышение суммы прочих доходов, полученных ООО «Нива–Агро», над суммой прочих расходов, позволило предприятию оставаться прибыльным и рентабельным в течение всего анализируемого периода.

Таблица 1

Финансовые результаты и эффективность деятельности сельскохозяйственных предприятий Красногвардейского района Республики Крым, тыс. руб.

Показатели	ООО «Нива–Агро»			ООО «Объединенный Таврический Элеватор»			АО «Крымская фруктовая компания»		
	2015 год	2016 год	2017 год	2015 год	2016 год	2017 год	2015 год	2016 год	2017 год
Выручка от реализации	26628	49169	41150	20120	44970	143045	1165443	1446218	1035350
Себестоимость реализованной продукции	13473	36459	42788	12338	40829	129555	713684	867610	670841
Валовая прибыль (убыток)	13155	12710	-1638	7782	4141	13490	451759	578608	364509
Прочие доходы	-	6079	3518	326	5335	275	1371134	287868	288259
Прочие расходы	2218	6159	1295	1779	5769	1569	428839	312723	530831
Чистая прибыль	10937	12630	585	6329	3707	12196	1394054	553753	121937
Рентабельность производства, %	69,7	29,6	1,3	44,8	7,9	9,3	122,0	46,9	10,1

Источник: составлено автором на основании проведенного исследования

Для ООО «Объединенный Таврический Элеватор» 2017 год был финансово наиболее удачным: выручка от реализации продукции по сравнению с 2015 годом возросла на 122925,0 тыс. руб. или в 7,1 раза, валовая прибыль – на 5708,0 тыс. руб. или 73,3 %, чистая прибыль – на 5867,0 тыс. руб. или 92,7 %. Однако значительный рост себестоимости реализованной предприятием продукции (на 117217,0 тыс. руб. или в 10,5 раза за период 2015–2017 гг.) привел к снижению показателя рентабельности производственной деятельности элеватора с 44,8 % в 2015 году до 7,9 % в 2017 году.

В АО «Крымская фруктовая компания» наибольшая выручка за анализируемый период 2015–2017 гг. была получена в 2016 году, как и валовая прибыль (1446218,0 тыс. руб. и 578608,0 тыс. руб., соответственно), в то же время самые высокие показатели чистой прибыли и уровня рентабельности были достигнуты предприятием в 2015 году (1394054,0 тыс. руб. и 122,0 %). К 2017 году эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия значительно снизилась, что выразилось уменьшением чистой прибыли на 1272117,0 тыс. руб., а уровня рентабельности – на 111,9 %.

Для данного анализа использовались формы финансовой отчетности сельскохозяйственных предприятий Красногвардейского района Республики Крым, относящиеся к публичной информации и содержащие данные, характеризующие общую экономическую эффективность их деятельности. Однако из данных табл. 1 невозможно сделать однозначные, достоверные выводы об эффективности использования отдельных ресурсов предприятия, его ликвидности и платежеспособности, положении на рынке. С этой целью необходимо воспользоваться соответствующими методиками финансового, маркетингового или экономического анализа (табл. 2).

Таблица 2

Показатели эффективности использования трудовых ресурсов
сельскохозяйственных предприятий Красногвардейского района Республики Крым

Показатели	ООО «Нива-Агро»			ООО «Объединенный Таврический Элеватор»			АО «Крымская фруктовая компания»		
	2015 год	2016 год	2017 год	2015 год	2016 год	2017 год	2015 год	2016 год	2017 год
Выручка от реализации продукции тыс. руб.	26628	49169	41150	20120	44970	143045	1165443	1446218	1035350
Среднегодовая численность работников, чел.	22	28	33	37	34	34	881	900	1084
Производительность труда, тыс. руб./чел.	1210,4	1756,0	1247,0	543,8	1322,6	4207,2	1322,9	1606,9	955,1
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	3224,0	4502,4	5536,1	4471,1	4622,6	5724,2	132361,4	140454,0	176453,5
Уровень фонда оплаты труда, %	12,1	9,2	13,5	22,2	10,3	4,0	11,4	9,7	17,0
Среднемесячная заработная плата 1 работника, руб.	12212	13400	13980	10070	11330	14030	12520	13005	13565
Фондовооруженность труда, тыс. руб./чел.	522,5	523,7	431,1	73,2	67,7	52,3	1170,0	1600,4	1765,9
Коэффициент текучести кадров, %	6,0	5,3	5,8	2,5	3,1	2,8	2,0	1,7	1,2
Коэффициент использования рабочих мест, %	77,6	81,2	80,7	79,0	80,1	80,1	89,4	92,3	91,6
Сбалансированность персонала, %	75,4	76,7	76,3	70,4	71,2	72,5	98,0	98,6	98,0

Источник: составлено автором на основании проведенного исследования

Как свидетельствуют данные, представленные в табл. 2, за период 2015–2017 гг. в ООО «Нива-Агро» и ООО «Объединенный Таврический Элеватор» увеличился основной показатель эффективности использования трудовых ресурсов – производительность труда: в ООО «Нива-Агро» – на 36,6 тыс. руб./чел., в ООО «Объединенный Таврический Элеватор» – на 3663,4 тыс. руб./чел. Данные

положительные изменения были обусловлены преимущественно ростом выручки предприятий от реализации сельскохозяйственной продукции. В АО «Крымская фруктовая компания», наоборот, отмечено снижение производительности труда на 367,8 тыс. руб./чел. или 27,8 %, вследствие как снижения суммы выручки от реализации продукции, так и увеличения численности работников предприятия.

Свидетельством повышения социально-экономической эффективности деятельности сельскохозяйственных организаций Республики Крым является то, что за последние 3 года во всех анализируемых предприятиях возросли показатели оплаты труда как в расчете на одного работника, так и в целом по фондам заработной платы. Однако при этом в ООО «Нива–Агро» и АО «Крымская фруктовая компания» повысился и уровень фонда оплаты труда, составивший в 2017 году 13,5 % и 17,0 % соответственно. Таким образом, экономический закон превышения темпа роста производительности труда над темпом роста заработной платы работников соблюдается из анализируемых предприятий только в ООО «Объединенный Таврический Элеватор».

К положительным тенденциям в процессе использования трудовых ресурсов сельскохозяйственных организаций Красногвардейского района Республики Крым можно отнести сокращение уровня текучести кадров, наименьший из которых отмечен в АО «Крымская фруктовая компания» – от 2,0 % в 2015 г. до 1,2 % в 2017 г. Достаточно высоким является и коэффициент использования рабочих мест всех анализируемых предприятий, однако в этом направлении у ООО «Нива–Агро» и ООО «Объединенный Таврический Элеватор» имеются существенные резервы.

К негативным тенденциям в использовании трудовых ресурсов ООО «Нива–Агро», ООО «Объединенный Таврический Элеватор» и АО «Крымская фруктовая компания» можно отнести несбалансированность кадрового потенциала, хотя этот показатель имеет преимущественно положительную динамику изменений.

Таким образом, все анализируемые сельскохозяйственные предприятия Красногвардейского района Республики Крым являются прибыльными и рентабельными, то есть осуществляют свою деятельность достаточно эффективно. В то же время благодаря применению расширенного информационно-аналитического обеспечения в анализируемых организациях были выявлены проблемные вопросы использования их трудовых ресурсов, которые требуют дальнейшего контроля и оптимизации.

ВЫВОДЫ

Эффективный внутренний контроль сельскохозяйственных предприятий невозможен без соответствующего информационно-аналитического обеспечения. Осуществляя контрольные действия превентивного и последующего характера, субъекты внутреннего контроля должны опираться не только на общепринятые источники информации (первичные документы, регистры учета, бухгалтерскую отчетность), но и внутренние документы, разработанные для решения специфических задач управления.

В целях полной и достоверной оценки контрольной информации необходимо применять различные методики сравнительного, динамического, факторного, маржинального, маркетингового анализа, что возможно при выделении планово-аналитической работы в отдельную функцию системы управления или в условиях крупных объемов производства в отдельную экономическую службу.

Системный и комплексный подход к контролю и анализу производственно-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий на основе полного и достоверного информационного обеспечения позволяет принимать не только текущие, но и стратегические управленческие решения, формировать прогнозные модели их устойчивого развития.

Список литературы

1. Горлов В. В. Принципиально-функциональная сущность учетно-информационного обеспечения внутреннего контроля // Международный научный журнал. 2017. № 2. С. 38–44.
2. Маслов Б. Г., Конкина Т. А. Информационно-аналитическое обеспечение системы учета и контроля затрат на предприятиях сельскохозяйственной отрасли // Управленческий учет. 2016. № 4. С. 78–89.
3. Бакуменко Н. И. Оценка системы внутреннего контроля сельскохозяйственного предприятия // Теория и практика современной науки. 2016. № 5 (11). С. 75–78.
4. Барфиев К. Х. Эффективность системы внутреннего контроля (аудита) на предприятиях агропромышленного комплекса // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 4. С. 152–154.
5. Логвинова Т. И., Ширококов В. Г. Организация риск-ориентированного внутреннего контроля финансовых результатов в сельскохозяйственных предприятиях // Аудит. 2018. № 2. С. 5–8.
6. Бычкова С. М., Макарова Н. Н., Жидкова Е. А. Внутренний контроль в системе контроллинга организаций агропромышленного комплекса в русле новой теории систем // Этап: экономическая теория, анализ, практика. 2018. № 4. С. 136–146.
7. Концевая С. Р., Новиков В. Н., Злобина О. О., Некрасова Е. В. Внутренний контроль в системе управления сельским хозяйством // Наука Удмуртии. 2017. № 3 (81). С. 107–120.
8. Моисеева А. А. Нормативно-правовое регулирование организации внутреннего контроля на предприятиях АПК // Бухучет в сельском хозяйстве. 2017. № 1. С. 31–35.
9. Об информации, информационных технологиях и о защите информации: Федеральный закон от 27.07.2006 г. № 149-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n>.
10. Борисенко М. В., Садекова А. М. Формування інформаційного забезпечення оцінки внутрішнього контролю // Сталій розвиток економіки. 2013. № 1 (18). С. 259–263.
11. Петренко С. М. Внутрішній контроль діяльності підприємств і його інформаційне забезпечення: теорія, методологія, організація: автореф. дис. ... докт. економ. наук: 08.00.09. К., 2010. 39 с.
12. Аудит: учебное пособие / Ю. А. Данилевский, С. М. Шапигузов, Н. А. Ремизов, Е. В. Старовойтова. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2002. 544 с.

Статья поступила в редакцию 20.02.2019

UDC 339.9

CURRENT STATE OF E-COMMERCE IN THE RUSSIAN FEDERATION

Ilyasova Y. V., Tsvil A. I.

V. I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol, Russian Federation

E-mail: ilyasovajuli@mail.ru

This article discusses the state of the e-commerce market in the Russian Federation and its characteristics, analyzes the position of the Russian Federation in the global e-commerce market, and identifies prospects for its development in the near future.

Keywords: e-commerce, Internet commerce, online market, online shopping, online trade, online store, online customer, Internet, information and communication technology.

INTRODUCTION

In recent years, an increasingly significant role in the global economy is played by a shift of cash flow into the sphere of e-business – commerce on the Internet, which once again confirms the fact that Internet technologies every year more and more affect the global economic processes. In the early 1990s, with the spread of computers, there was a significant impact on all spheres of society. Trading on the Internet has become one of the most powerful segments of national economies in industrial countries. Companies and entrepreneurs seek to use the advantages of the Internet in their activities through rapid training, processing and transmission of information, money, goods. Society moves to a qualitatively new stage of development, where information plays a decisive role.

Trade through the Internet has become inherent in the economy of any state. If ten years ago, people were concerned about buying goods via the Internet, now it is difficult to find a person who would not use the online store at least once. Indicators of the number of operations in this area are growing incredibly fast, and it has an increasing impact on the world economy.

Many foreign and domestic scientists have made a significant contribution to the study of e-commerce: Sokolova A. N. [7], Gerashchenko N. I. [7], Revinova S. Y. [6], Gates B. [10], Zwass V. [17], Kosiur D. [3] and others. However, a number of theoretical and methodological issues related to legislation, statistical accounting, tax accounting and so on remain unresolved.

The purpose of the article is to study the state of the e-commerce market in the Russian Federation, to determine its characteristics and development prospects.

RESEARCH RESULTS

Internet commerce acquires a special relevance, because in the current difficult economic conditions, it allows you to quickly and at relatively low cost organize the sale of products of domestic producers, thereby ensuring their survival and development. However, the practice suggests that the existing development potential of this type of business is used to an insufficient extent, in particular, due to the choice of organizational forms and technological means of online trading is inefficient, without taking into account

the specificity of the product and the consumer, the features of the selected target markets and like that.

In the last decade, when studying the development of the information society, much attention has been paid to the Information and Communication Technologies Development Index, which is designed to analyze the level of development of the ICT sector in various countries around the world (table 1).

Table 1

List of countries by ICT Development Index

Country	Index 2017	Position in the ranking of 2013	Position in the ranking of 2014	Position in the ranking of 2015	Position in the ranking of 2016	Position in the ranking of 2017
Iceland	8,98	3	4	3	1	1
The Republic of Korea	8,85	1	2	1	2	2
Switzerland	8,74	13	13	7	3	3
Netherlands	8,49	7	7	8	10	7
Luxembourg	8,47	9	10	6	9	9
Japan	8,43	12	11	11	10	10
Germany	8,39	19	17	14	12	12
United States	8,18	17	14	15	16	16
Canada	7,77	20	23	23	29	29
Russia	7,07	40	42	45	43	45
Brazil	6,12	62	65	61	66	66
Ukraine	5,62	68	73	79	78	79
China	5,60	78	86	82	80	80
South Africa	4,96	84	90	88	92	92
India	3,03	121	129	131	134	134

Source: compiled by the author according to [11].

In 2017, Iceland ranked first, with a small margin followed by the Republic of Korea and Switzerland. In 2017, the Russian Federation is confidently leading in terms of ICT development among the BRICS countries. According to the report of the International Telecommunication Union (ITU), Russia took the 45th position in the global ranking of the ICT Development Index, having gone down two positions compared to 2016. However, the overall figure for Russia was 7,07 in 2017, and this is higher than at the end of 2016 (6,91). Despite the need to cover a large area, the coverage of ICT services in the Russian Federation is at a high level. The calculation of the ITU index does not take into account the geographical features of countries, as well as population density and distribution, while these factors significantly complicate the development of ICT in countries with Russian parameters [11].

CURRENT STATE OF E-COMMERCE IN THE RUSSIAN FEDERATION

Another indicator characterizing the level of development of e-commerce is the B2C E-commerce Index. This index was developed in 2014 by the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (table 2).

Table 2

List of countries by UNCTAD B2C E-commerce Index

Country	Index 2017	Position in the ranking of 2014	Position in the ranking of 2015	Position in the ranking of 2016	Position in the ranking of 2017
Luxembourg	96,5	1	1	1	1
Switzerland	96,43	14	8	9	2
Netherlands	95,9	11	2	15	4
The Republic of Korea	95,5	8	4	7	5
United Kingdom	95,1	9	10	8	6
Japan	93,6	12	9	5	8
Germany	93,5	20	14	17	9
Iceland	93,0	-	6	2	11
United States	87,0	15	24	11	26
Canada	92,0	4	12	4	15
Russia	71,0	50	44	47	43
Brazil	62,0	47	53	51	62
Ukraine	60,0	58	61	54	63
China	60,0	65	55	64	65
South Africa	54,0	67	54	61	72
India	44,0	83	86	90	83

Source: compiled by the author according to [14; 15].

The first place in the ranking is taken by Luxembourg. Among the 10 largest economies, eight are from Europe and two from the Asia-Pacific region. The Russian Federation has achieved the following indicators that form the E-commerce Index: the level of Internet spread in the Russian Federation, according to UNCTAD, is 76%; the number of protected servers per 1 million inhabitants – 73%; the level of distribution of bank cards – 67% and the level of reliability of the postal system – 68%. Based on these indicators, Russia ranked 43rd place out of 144 in 2017, rising to four positions [15].

The global e-commerce market is one of the most dynamic and steadily growing markets. Currently, almost half of humanity uses the Internet and moreover, every fourth inhabitant of our planet is an online customer (table 3).

Table 3

Key e-commerce markets in 2017

Country	Internet penetration,%	The share of e-commerce in GDP,%	The volume of B2C e-commerce, in billion U.S. dollars
China	54	4,5	680
United States	76	2,6	440
United Kingdom	95	7,9	220
Germany	84	3,1	82,5
The Republic of Korea	95	4,9	81,6
India	30	1,0	37,6
Russian Federation	76	2,5	32,5
Brazil	61	1,0	15,8

Source: compiled by the author according [2; 13].

In all analyzed countries, the penetration rate of the global Internet is growing every year. 80,5% of the population in Europe are Internet users. The lowest penetration rate of Internet in the countries of the Asia-Pacific region (46,6%). The highest rate recorded in the UK – 95%, and the lowest in India – 30% [2; 11; 13].

The leaders in the volume of Internet trade in the world in 2017 are China, United States, United Kingdom, Japan, Germany, the Republic of Korea, France, India, Canada and Australia. The largest share of e-commerce in GDP of the countries have the United Kingdom – 7,9%, the Republic of Korea – 4,9% and China – 4,5%. In Russia, the share is 2,5% [2].

The most active online buyers are residents of China and the Republic of Korea – the share of the population involved in online purchases is 83%, only 1% ahead of the United Kingdom. With a minimum lag follows Germany – 81%, Indonesia – 79%, India and the United States – 77% [9].

According to the report eMarketer, in 2018, the volume of global retail e-commerce reached 11,6% of retail trade in general, by 2021, this proportion will increase to 15,5%; the growth rate of e-commerce will outpace the growth rate of retail trade as a whole [16].

The Russian Federation is the first country in Europe by the number of Internet users. According to the Association of Internet Trade Companies (AKIT), 90 million people visit the Internet every month. The level of Internet penetration in Russia in 2017 reached 76% [1]. The volume of the Russian e-commerce market is steadily growing (fig. 1).

CURRENT STATE OF E-COMMERCE IN THE RUSSIAN FEDERATION

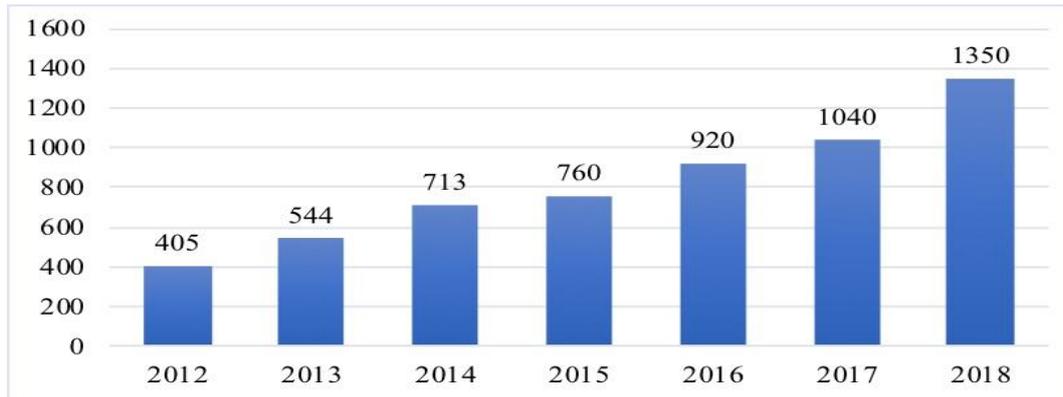


Fig. 1. The volume of e-commerce in Russia from 2012 to 2018, in billion U.S. dollars

Source: compiled by the author according [1; 4].

According to the National Association of Distance Trade (NADT), the Russian e-commerce market in 2018 amounted to 13,54 billion U.S. dollars. Among these, 10,3 billion U.S. dollars amounted to domestic sales, and 3,24 – cross-border sales. In total for the year, the Russians made 589,6 million orders [4]. According to the Central Bank of the Russian Federation, the share of online sales is about 3% of the total retail turnover in the country [8]. According to Data Insight, the largest Russian online stores are stores operating in five areas: hypermarkets, appliances and electronics, clothing and footwear, auto parts and office products [2].

The e-commerce market in the Russian Federation is characterized by the following features:

- geographical concentration of Internet sellers in Moscow;
- fragmented logistics infrastructure;
- a large share of self-delivery from stores and points of export orders;
- weak positions of international players within Russia;
- a high share of cross-border trade;
- a high customer expectations for speed of delivery;
- the prevalence of payment upon receipt.

In the Russian Federation exists at least 300 thousands of sites with the function of an online store. Only 2 thousands of them receive more than 20 orders per day. The average buyer's check falls for the second year in a row, the total drop occurred at the level of 2% to 3970 rubles. The number of orders for the year increased by 18% to 290 million units [2]. The most active consumers in this market are the most economically developed regions, such as Moscow and the Moscow region, St. Petersburg and the Leningrad region, the Krasnodar region. The socio-economic development of the regions is one of the key factors of such a distribution. Online commerce is growing due to the number of orders, but not at the expense of the average check, which falls for the second year in a row. The number of new customers and the number of orders per customer are growing.

The highest share of shipments of goods is performed by China (90%), the European Union (3%) and the United State (2%) [1].

The commodity structure of e-commerce in Russia is presented in fig. 2

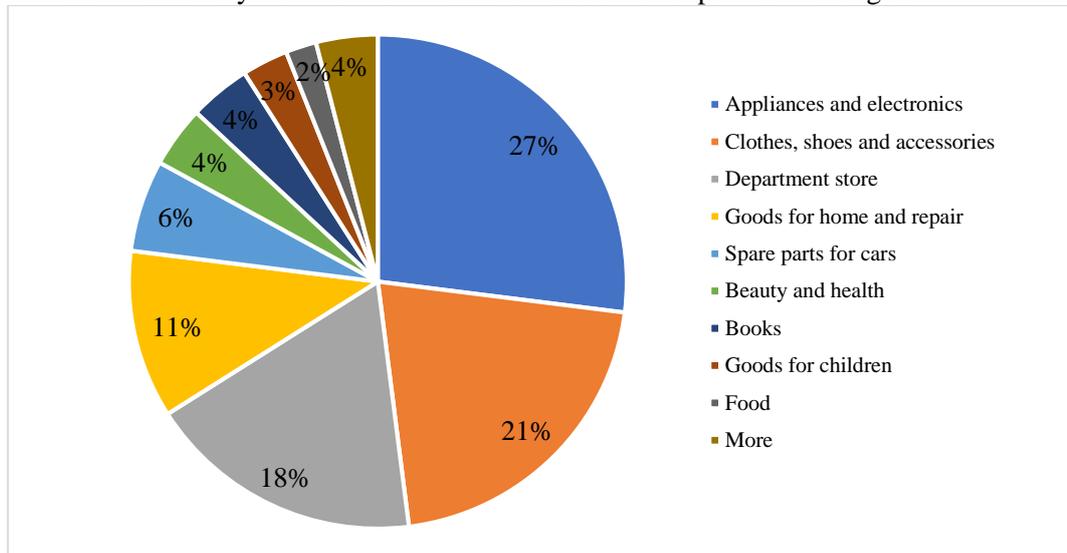


Fig. 2. Commodity structure of purchases on the Internet in the Russian Federation in 2017

Source: compiled by the author according [1; 2].

An analysis of the commodity structure of purchases shows that the most dynamic growth was shown by goods for home and repair (+35% compared to the same indicator of 2016), food (+31%), appliances and electronics (+30%), beauty and health (+29%), products for children and books (+27%), clothes, shoes and accessories (+26%). But consumers began to be interested in spare parts for cars less often (-12%) [1; 2].

«The strategy of trade development in the Russian Federation for the period of 2025» states that by 2025 the Russian Federation will try to achieve the following indicators:

- «... - 20% of the share of e-commerce in total trade;
- at least 70% of retail stores using the Internet channel in sales;
- at least 80% of the population over 12 years of age using the Internet to make purchases;
- increase to 10% of the Russian`s share in the global e-commerce market;
- increase in exports via e-commerce channels by at least 5%;
- at least 100 thousand people - Internet sellers are engaged in the field of e-commerce in the Russian Federation» [5, p. 6].

According to Morgan Stanley, the volume of the Russian e-commerce market by the end of 2023 will be 3,49 trillion rubles, which is 2,6 times more than 1,35 trillion rubles, which the market reached in 2018 [12].

CONCLUSIONS

CURRENT STATE OF E-COMMERCE IN THE RUSSIAN FEDERATION

E-commerce has many advantages, because it works around the clock, provides access to a wide range of users, allows you to save time on the purchase and selection of products, provides an opportunity to get acquainted with a wide range of products. It is not limited neither by work time, nor by area, nor by the psychological mood of the seller. Electronic commerce is also useful for producers and consumers because it helps overcome traditional barriers of remote location and lack of information about market opportunities. In addition, the volume of employment in the field of Internet services will increase significantly due to electronic commerce.

Internet commerce, being a fairly young segment of the Russian economy, is actively developing. The Russian Federation is ready to occupy high positions in the e-commerce market. A good business organization, taking into account all the problematic issues, such as competitive prices, a wide range of products, the choice of delivery method, will help to promote Russia in the Internet space. The Russian e-commerce market is attractive enough not only for domestic players, but also for foreign investors.

References

1. Ассоциация компаний интернет-торговли [Электронный ресурс]. URL: <http://www.akit.ru>
2. Интернет-торговля в России 2018 [Электронный ресурс]. URL: http://datainsight.ru/sites/default/files/DI_Ecommerce%202018.pdf
3. Козье Д. Электронная коммерция: Пер. с англ. М.: Издательско-торговый дом «Русская редакция», 1999. 288 с.
4. Национальная ассоциация дистанционной торговли [Электронный ресурс]. URL: <http://ecomrussia.ru>
5. Проект «Стратегия электронной торговли в Российской Федерации на период до 2025 года» // Минпромторг России. 2017. [Электронный ресурс] URL: http://minpromtorg.gov.ru/docs/#!proekt_strategiya_razvitiya_elektronnoy_torgovli_v_rossiyskoy_federacii_na_period_do_2025_goda
6. Ревина С. Ю. Тенденции и перспективы российской электронной коммерции // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2017. № 4 (25). С. 487–497
7. Соколова А. Н., Геращенко Н. И. Электронная коммерция: мировой и российский опыт. М.: Открытые системы, 2000. 224 с.
8. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cbr.ru>
9. Admitad Annual Report 2017/2018 [Электронный ресурс]. URL: https://drive.google.com/file/d/19SvVq9WOJG7nbJB_AIyak1eLNcvrjFPU/view
10. Gates B. Business at the speed of thought. Harlow: Pearson Education Limited, 2001. 105 p.
11. International Telecommunication Union [Электронный ресурс]. URL: <https://www.itu.int/en/Pages/default.aspx>
12. Russia eCommerce: Last but not least // Morgan Stanley Report 2018 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.shopolog.ru/u/6890-morgan-stanley-ru-ecom-internet.pdf>
13. The statistics portal Statista [Электронный ресурс]. URL: <https://www.statista.com>
14. UNCTAD B2C E-commerce Index 2016 [Электронный ресурс]. URL: https://unctad.org/en/publicationslibrary/tn_unctad_ict4d07_en.pdf
15. UNCTAD B2C E-commerce Index 2017 [Электронный ресурс]. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tn_unctad_ict4d09_en.pdf
16. Worldwide Retail and Ecommerce Sales: eMarketer's Update Forecast and New Mcommerce Estimates for 2016-2021 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.emarketer.com/Report/Worldwide-Retail-Ecommerce-Sales-eMarketers-Updated-Forecast-New-Mcommerce-Estimates-20162021/2002182>
17. Zwass V. Electronic Commerce: Structures and Issues // International Journal of Electronic Commerce. 1996. Volume 1. Number 1. Fall. 1996. P. 3–23.

Статья поступила в редакцию 20.02.2019

УДК 338.48

**АНАЛИЗ КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ И
БЕНЧМАРКИНГ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРА
СЕЛЬСКОГО ЗЕЛЕННОГО ТУРИЗМА**

Кирильчук С. П., Чернявая А. Л.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: angelanna_07@mail.ru

В статье представлен анализ кластерного развития в Республике Крым и анализ формирующихся курортно-туристических кластеров. На основе идентификации конкурентных преимуществ существующих туристических кластеров (бенчмаркинга) представлено инновационное развитие крымского кластера сельского зеленого туризма.

Ключевые слова: инновационное кластерное развитие, сельский зелёный туризм, конкуренция, бенчмаркинг, структурные элементы, монорайоны, дестинации.

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время развитие экономики предопределяет поиск и применение в практике хозяйствования инновационных форм организации производительных сил. В связи с этим ставится задача создания территориальных инновационных кластеров в качестве наиболее перспективных форм региональной производственной кооперации, которые обеспечивают производство конкурентоспособной на региональных и мировых рынках продукции и эффективное развитие территорий. В многокомпонентной основе кластеры являются источниками формирования дополнительного синергетического и комплементарного активов за счет координации совместных действий, усиления инновационными технологиями и опытом, совместного использования обслуживаемых инфраструктурных объектов дестинации, эффективности деятельности друг друга (бенчмаркинга).

Вопросами кластеризации, кластерного развития территорий, развития кластеров в крымском регионе занимались многие зарубежные и отечественные учёные: Портер М. [12], Харрингтон Дж.Х. [7], Хайниш С. В. [6], Рейдер Н. [8], Алпатов Г. Е. [13], Борщ Л. М., Никитина М. Г., Побирченко В. В. и другие.

В то же время комплексное развитие, особенно депрессивных сельских регионов, как части эффективных социально-экономических систем, требует модернизации и оптимального размещения сельских предприятий, использования эффективных форм кооперации, создания инновационных конкурентоспособных экономических кластеров сельского зелёного туризма на основе сбалансированного пространственного развития территорий с учетом природно-ресурсного, производственного и кадрового потенциала, степени хозяйственной освоенности, экологического состояния, исторических предпосылок, менталитета населения, хозяйственной ёмкости и культурной освоенности ландшафтов.

АНАЛИЗ КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ...

Целью статьи является анализ кластерного развития, в том числе в Республике Крым, и анализ формирующихся курортно-туристических кластеров. На основе идентификации конкурентных преимуществ существующих туристических кластеров (бенчмаркинга) представить преимущества формирования инновационного развития крымского кластера сельского зеленого туризма.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Особой составляющей формирования кластеров является инновационная деятельность совокупности малых и средних туристических предприятий. Преимущества и новизна кластерного подхода заключаются в усилении значимости микроэкономической составляющей, представляющей собой группу предприятий, фирм, учреждений, деятельность которых находится в родственных сферах бизнеса по региональному признаку.

Кластеры сельского зеленого туризма обеспечивают объединение всех видов и форм отдыха в селах. Наряду с существующими туристическими кластерами основой кластера сельского зеленого туризма должен быть его инновационный потенциал.

Анализируя ситуацию с 2014 года (с момента создания режима свободной экономической зоны (СЭЗ), в Республике Крым, рост числа инвесторов значительно увеличился. Так, по данным журнала «Деловой Крым», только на 01.03.2017 г. было заключено 816 договоров об условиях деятельности СЭЗ (на 2014 г. проектов было 530) [1]. Представлено, что наиболее привлекательными со стороны инвесторов являются 4 сферы: строительная сфера – в ней реализуется 176 инвестиционных проектов с объемом инвестиций 7,3 млрд руб., аграрный сектор – 124 инвестиционных проекта с объемом инвестиций 6 млрд руб., сельское хозяйство и промышленность с реализацией 116 инвестиционных проектов с объемом инвестиций 4 млрд руб. и курортная сфера – 78 инвестиционных проектов с объемом инвестиций 12 млрд руб. [1].

На основе возрастающего интереса со стороны инвесторов и интенсивного роста предприятий для уменьшения конкуренции и увеличения прибыли создание кластерных инициатив является актуальным решением.

На начальных этапах кластерное развитие на территории Крыма имело стихийный характер, и кластеры официально не регистрировались, а осуществляли свою деятельность как Ассоциации (из-за простоты регистрации). Одним из таких кластеров была Ассоциация кластер «Аура». Создан кластер в 2005 г при поддержке Ассоциации развития г. Севастополя и Министерства экономики Автономной Республики Крым. Цель создания – туристическое развитие региона. Участники кластера: владельцы туристических объектов, туроператоры, предприятия развлекательной сферы, вузы и т. д. Аналогичным по цели создания являлся туристско-рекреационный кластер «Байдары–Тур» (г. Севастополь).

В 2010 г. образовался кластер рыболовства «Продукты моря» (г. Севастополь). Зарегистрировавшаяся как неприбыльная организация (по законодательству Украины), она включала производителей, переработчиков и реализаторов морских

продуктов. Цель совместной деятельности участников кластера заключалась в создании эффективных кооперационных связей между участниками кластера; продвижении товаров и услуг членов кластера как на территории, так и за ее пределами; усилении конкурентных позиций; применении в своем производстве новых технологий и передового опыта; повышении квалификации участников по специализации.

При поддержке Севастопольской Торгово-промышленной палаты в 2010 году был создан кластер «Энергосбережение». Цель кластера – создание и внедрение возобновляемых источников энергии и энергосберегающих технологий (солнечных и ветровых систем горячего водоснабжения, электроснабжения, отопления). Участники кластера: производители, реализаторы и специалисты по обслуживанию энергосберегающих технологий.

С 2015 г. осуществляет деятельность крымский «ИТ-кластер» (кластер информационных технологий). Цель создания кластера – разработка на основе современных технологий программного обеспечения для внедрения и развития инновационных проектов и стартапов в регионе. Ядро кластера составляют 10 структур: вузы, предприятия, предоставляющие программное обеспечение, проектные услуги, консалтинговые фирмы.

Интенсивное кластерное развитие началось с 2016 г. с проекта «Развитие инновационных кластеров – лидеров инвестиционной привлекательности мирового уровня» [2] при поддержке Министерства экономического развития Российской Федерации (РФ). Целью проекта является создание кластеров, опирающихся на инновационность, ориентирующихся на человеческий потенциал и развитие территории, обеспечивающих занятость населения (особенно сельского), повышение уровня жизни населения и конкурентоспособность продукции.

При поддержке Торгово-промышленной палаты Крыма и Научно-технического союза Крыма в 2016 году создан кластер «Локальный электротранспорт Крыма» (г. Симферополь). Ядро кластера составляют предприниматели, занимающиеся производством, ремонтом и эксплуатацией транспортных средств с электрическим приводом (электровелосипеды, электромобили). Цель кластера – развитие инфраструктуры для эксплуатации электротранспорта, популяризация экологичного транспорта, инновационные разработки в области электромобилестроения, перевод коммунального и общественного транспорта на электротягу. Пилотный проект малой электромобилизации запущен и реализуется на южном берегу Крыма (п. Утес, комплекс «Санта-Барбара»).

В 2017 году создан и осуществляет деятельность Центр кластерного развития Республики Крым [3]. На основе центра и при поддержке Совета Министров Республики Крым в 2017 г. создан агропромышленный биотехнологический кластер. Цель кластера – «...повышение благосостояния и качества жизни населения Республики Крым, повышение эффективности и конкурентоспособности сельскохозяйственной и биотехнологической отрасли Республики Крым» [4]. Участниками кластера являются сельхозпроизводители, частные малые и средние предприятия по переработке сельхозпродукции (17 участников). Это первый территориальный кластер в Крыму.

АНАЛИЗ КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ...

На конец 2018 года в рамках реализации Федеральной целевой программы развития региона «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2022 года» [5], происходит формирование 6 туристско-рекреационных кластеров:

- кластер «Детский отдых и оздоровление» (г. Евпатория). Цель образования кластера – создание комфортных условий для отдыха родителей и детей с учетом современных возможностей и достижений. Срок реализации проекта – 2018–2020 гг. Объем финансирования – 1163,53 млн руб. Ожидаемые результаты: увеличение рамок курортного сезона, увеличение протяженности новых и реконструкция старых сооружений, становление всероссийской детской здравницы;
- кластер «Лечебно-оздоровительный отдых» (г. Саки). Цель создания кластера – развитие и совершенствование объектов инфраструктуры, формирования туристического имиджа, создание инфраструктуры грязелечебного курорта РФ. Срок реализации проекта – 2018–2020 гг. Объем финансирования – 6,5 млрд руб. Ожидаемые результаты: реконструкция города, становление как бальнеологического курорта, увеличение туристического потока;
- туристический кластер в районе озера Чокрак (север Керченского полуострова). Цель создания кластера: создание инженерной инфраструктуры, бальнеологического курорта. Срок реализации проекта – 2018–2020 гг. Объем финансирования – 2,7 млрд руб. Ожидаемые результаты: привлечение инвесторов, строительство очистных сооружений, строительство и ввод в эксплуатацию объектов размещения;
- туристско-рекреационный кластер «Черноморский» (Черноморский район). Черноморский район всегда был местом дикого отдыха и любителей экстремальных видов спорта. В 2013 году впервые на мысе Тарханкут был проведен фестиваль экстремальных видов спорта «Extreme Крым». Поэтому целью создания кластера является создание центра экстремальных видов туризма. Срок реализации проекта – 2018–2020 гг. Объем финансирования – 1136 млн руб. Ожидаемые результаты: реконструкция автомобильных дорог, газификация, становление как центра экстремального и автотуризма;
- кластер «Коктебель» (п. Орджоникидзе, п. Коктебель). Это самый сложный кластер, так как включает в себя 4 направления развития: создание инфраструктуры для малой авиации (г. Феодосия, гора Клементьева), создание пляжной инфраструктуры (Тихая бухта), строительство яхтенной марины (п. Орджоникидзе) и улучшение инфраструктуры в п. Коктебель. Срок реализации проекта – 2018–2020 гг. Объем финансирования – 6,6 млрд руб. Ожидаемые результаты: увеличение туристического потока, создание новых рабочих мест, строительство дорог и объектов размещения;
- горнолыжный кластер (г. Бахчисарай). Цель создания кластера: увеличение туристического потока за счет зимних видов спорта, создание центра горнолыжного туризма и комплекса с сетью канатных дорог. Срок реализации проекта – 2018–2020 гг. Объем финансирования – 270 млн руб. Ожидаемые

результаты: становление центра зимнего туризма, развитие экономики в районе.

В 2017 г. со стороны инвестора началась разработка логистическо-продовольственного кластера в г. Бахчисарай. Цель создания: образование комплекса, обеспечивающего полный производственный цикл, создание логистического центра. Проектно-сметная документация в настоящее время ведется. Ожидаемые результаты: увеличение мощностей по переработке овощей и фруктов, увеличение рабочих мест, улучшение ситуации с продовольствием, уменьшение себестоимости продукции.

Таким образом, социально-экономическое развитие полуострова со стороны государства ориентировано на появление и развитие таких элементов управления, как кластеры.

На практике отмечено, что создание кластеров оказывает положительное воздействие на сферу малого и среднего бизнеса. Также кластеры частично решают проблемы конкуренции. Развитые кластеры, используя методы и интересы своих участников за счет расширения сферы деятельности, не являются конкурентами участникам общего кластера, а скорее, всех остальных. В структуре кластера всегда имеются ниши для предприятий, занятие которых способствует обеспечению вошедшим в кластер предприятиям защищенного от конкурентов бизнеса.

Конкуренция внутри кластера способствует переходу в механизм активного распространения и применения конкурентных преимуществ – бенчмаркинг.

Вопросам развития бенчмаркинга были посвящены труды Харрингтона Х. Дж., Хайниш С. В., Рейдера Н., Соловьева Н. Ю., Акимова Е. А. и др. [6–10]. Существует много подходов к определению бенчмаркинга. Бенчмаркинг – это исследование и внедрение лучшего из опыта конкурентов и предприятий других сфер деятельности [11, с. 24].

Целями бенчмаркинга являются выявление передовых предприятий, определение факторов их успешного функционирования и последующее копирование этих факторов применительно к своему предприятию. Копирование позволит в кратчайшие сроки и с наименьшими затратами произвести усовершенствование бизнес-процессов. А в перспективе применение бенчмаркинга даст возможность не только воспроизвести источники чужих успехов, но и превзойти их за счет более последовательного использования удачных находок.

Таким образом, кластерная теория М. Портера [12, с. 274] имеет прикладное выражение в бенчмаркинге и превратилась в управленческую процедуру. На основе бенчмаркинга существующих туристических кластеров эффективно развитие кластера сельского зеленого туризма.

Анализ функционирования туристско-рекреационных кластеров сельского зелёного туризма позволил авторам выделить две основные цели их развития: развитие дестинаций и развитие структурных элементов. На основе выделенных целей разработаны элементы инновационного развития кластера сельского зеленого туризма.

1. По развитию дестинаций кластер сельского зеленого туризма подразделяется на районы. Суть дестинации основана на сочетании конкурентных ресурсов района

АНАЛИЗ КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ...

по отраслевому признаку. Для эффективности дестинации возможна разработка спроектированной программы и туристического маршрута, сбалансированная по времени и услугам по каждому району (дестинации). Дестинации по районам:

- Симферопольский район – включает сельский зеленый туризм с познавательным и деловым туризмом, направлен на культурно-образовательный отдых;
- Бахчисарайский район – это центр археологического туризма, предприятия сельского зеленого туризма включают набор дополнительных услуг: иппотерапию, скалолазание, экскурсионные туры по пещерным городам, проведение фестивалей и ознакомление с культурой и обычаями этнопоселений;
- Белогорский район – активный отдых, развитие туризма с направленностью агротуризма, территория таких видов отдыха, как охота, рыбалка, конная езда;
- Кировский район – это территория пассивного отдыха (экскурсии по музеям, археология, сбор трав и цветов, травотерапия);
- Черноморский район – активный отдых с исторической и природной направленностью (экскурсии по античным местам греческих поселений, экскурсии по природным заповедникам), этнотуризм;
- Раздольненский, Красноперекоский, Джанкойский, Нижнегорский и Первомайский районы – экскурсионная направленность на ознакомление с этнопоселениями в этих районах (чехи, молдаване, румыны, греки). Проживание и питание предоставляется в национальном стиле, с ознакомлением с традициями и обычаями (гастротуры, событийный туризм);
- Красногвардейский, Советский районы – относятся к монорайонам сельского хозяйства, поэтому отдых с направленностью дауншифтинга и агротуризма.
- Сакский район – познавательный и оздоровительный отдых (дополнительные услуги: обучение народным национальным промыслам и ремеслам).

Таким образом, сельский зеленый туризм объединяет все виды и формы сельского отдыха, включает разнообразные виды дополнительных услуг и другие виды альтернативного туризма (параллельно осуществляет с ними деятельность), является для сельского населения источником дополнительного дохода (экономический аспект), создает новые рабочие места на селе (социальный аспект), способствует сохранению этнотрадиций и национальной аутентичности.

Для некоторых районов полуострова кластер сельского зеленого туризма (СЗТ) является инновационной моделью перспективного экономического развития, а именно на территориях, относящихся к моногородам (монорайонам), ориентированным на однотипном производстве. Создание инновационного кластера сельского зеленого туризма позволит повысить социально-экономическое развитие, а также позволит эффективно построить и реализовать стратегию развития районов в долгосрочной перспективе.

2. Структурные элементы кластера сельского зеленого туризма (регионального), на наш взгляд, играют значительную роль в монорайонах, поэтому представим их наглядно (рис. 1).

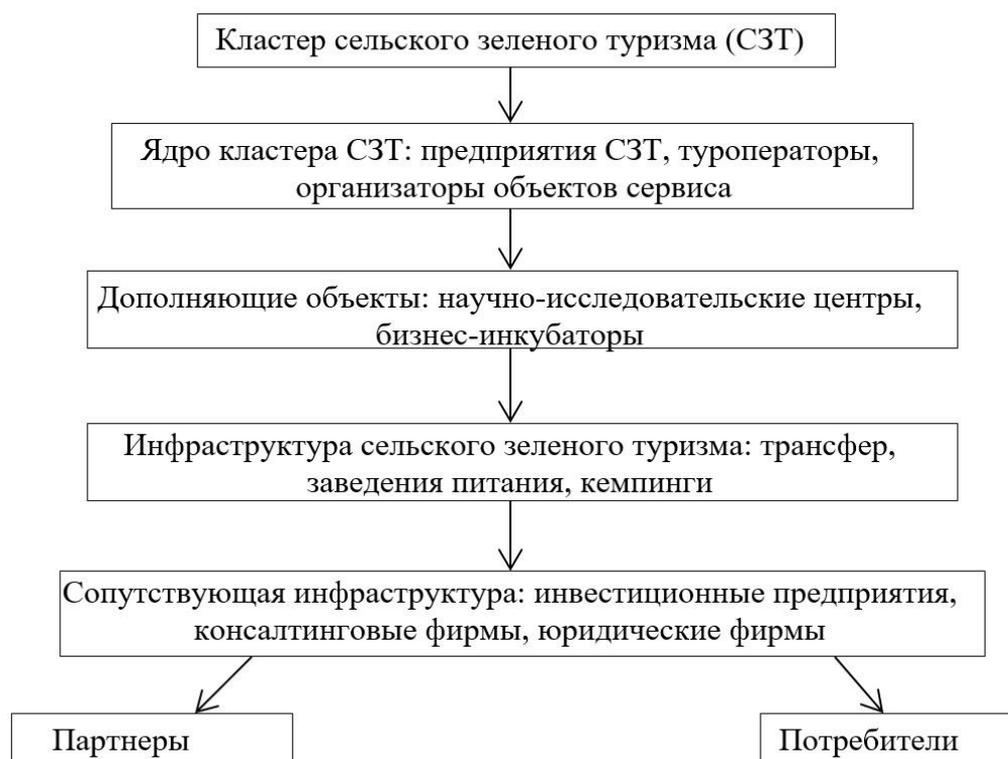


Рис. 1. Структурные элементы кластера сельского зеленого туризма в монорайоне

Ядром кластера сельского зеленого туризма являются те предприятия, которые составляют основу кластера – выпускают конечную продукцию/услуги. Это предприятия, занимающиеся непосредственно туристической сферой: предприятия сельского зеленого туризма, экскурсионные бюро, туроператоры.

Структурный элемент «дополняющие объекты» составляют объекты, деятельность которых направлена на обеспечение функционирования объектов ядра. Научно-исследовательские центры в настоящее время имеют важное значение в конкурентной борьбе, так как они генерируют знания, на основе которых кластер конкурентоспособен и уникален.

В инфраструктуру сельского зеленого туризма входят объекты, наличие которых обязательно, но деятельность которых не связана с функционированием ядра.

«Сопутствующая инфраструктура» – это объекты кластера, наличие которых желательно, но не обязательно для функционирования других объектов кластера (консалтинговые и юридические фирмы, инвестиционные предприятия). Целью нахождения данных предприятий является изыскание внутренних резервов для обеспечения непрерывности воспроизводственных процессов, достижение

результативности и повышение мобильности развития и реализации потенциала всего кластера.

ВЫВОДЫ

На основе проведенного анализа установлено, что кластеры способствуют созданию основы эффективного экономического развития районов, так как в каждом кластере осуществляется взаимодействие не только со стейкхолдерами, но и с иными группами районного и городского развития. Кластерный подход является в крымском регионе перспективным для создания новых форм объединения знаний, развития смежных секторов в экономике и сфере услуг, стимулируя возникновение инновационных научно-технических направлений и их коммерческих предложений, обеспечит повышение занятости и привлечет квалифицированных специалистов. Создание и функционирование туристических кластеров при грамотном стратегическом планировании станет инновационным направлением в развитии полуострова, а инновационное развитие кластера сельского зеленого туризма на основе предложенных мероприятий будет способствовать привлечению большего количества туристов за счет реализации новых туристических продуктов и развитию депрессивных сельских районов.

Список литературы

1. Деловой Крым. Журнал о возможностях и перспективах развития бизнеса в Крыму. 2018., № 1 (11). С. 39.
2. Научно-методические материалы «Инновационные кластеры – лидеры инвестиционной привлекательности мирового уровня. М.: НИУ «Высшая школа». 2017. С. 132.
3. Сайт Центр кластерного развития Республики Крым [Электронный ресурс]. URL: <https://ckr82.ru/>
4. Сайт агропромышленного биотехнологического кластера [Электронный ресурс]. URL: <https://ckr82.ru/cluster-category/agrobiotech/>
5. Сайт Федеральных программ России кластера [Электронный ресурс]. URL: <http://fcr.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcr.cgi/Fcr/ViewFcr/View/2018/429>
6. Харрингтон Дж. Х., Харрингтон Дж. Бенчмаркинг в лучшем виде! 20 шагов к успеху. Спб.: Питер, 2004, 176 с.
7. Хайниш С. В. Бенчмаркинг на предприятии как инструмент управления изменениями. М.: УРСС, 2017. 144 с.
8. Рейдер Н. Бенчмаркинг как инструмент определения стратегии и повышения прибыли. М.: Стандарты и качество, 2007. 248 с.
9. Соловьев Н. Ю. Конкурентные преимущества и бенмаркинг. М.: ЮРАЙТ, 2017. 211 с.
10. Акимова Е. А., Акимов А. А. Все лучшее – себе. Бенчмаркинг // Известия ПГПУ им. В. Г. Белинского. 2007. № 7. С.30–33.
11. Воеводина Н. А., Кулагина А. В., Логинова Е. Ю. и др. Бенчмаркинг – инструмент развития конкурентных преимуществ. Практическое пособие, 2017. 120 с.
12. Портер М. Конкуренция (обновленное и расширенное издание). М.: Издательский дом «Вильямс», 2010. 591 с.
13. Алпатов Г. Е. Общая методика внедрения системы маркетинга на предприятии. М.: ИНФРА–М, 2009. 355 с.

Статья поступила в редакцию 20.02.2019

УДК 338.3:658.7

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Курносова О. А.

*Донецкий национальный технический университет, Горловка
E-mail: kurnosova.olesya@mail.ru*

Обобщены существующие подходы к управлению качеством логистического сервиса. Усовершенствован метод оценки качества организации системы логистического сервиса на промышленных предприятиях на основе модифицированной системы сбалансированных показателей (ССП). Он заключается в определении значения интегрального показателя на основе средней геометрической из обобщающих показателей по аспектам: «качество финансового обеспечения системы логистического сервиса», «качество внутренних логистических бизнес-процессов», «качество логистического обслуживания клиентов», «качество работы с контрагентами в системе логистического сервиса», «качество кадрового обеспечения системы логистического сервиса». Предложена шкала качества организации системы логистического сервиса. Использование предложенного подхода в практике управленческой деятельности позволяет обеспечить информационно-аналитическую поддержку и обоснованность принимаемых решений.

Ключевые слова: система логистического сервиса, сбалансированная система показателей, интегральная оценка, шкала качества организации системы логистического сервиса.

ВВЕДЕНИЕ

Качество логистического сервиса является одним из ключевых факторов достижения конкурентных преимуществ и обеспечения устойчивого долгосрочного развития промышленных предприятий в глобальной бизнес-среде. Непрерывный мониторинг качества услуг во всей цепочки образования стоимости позволяет проанализировать, насколько эффективно используются ресурсы, выявить источники потерь, обосновать направления оптимизации логистических бизнес-процессов для улучшения конечных результатов деятельности компаний. Установление состояния уровня организации системы логистического сервиса определяет выбор направлений реализации решений по ее совершенствованию.

Внимание к вопросам качества товаров и услуг возросло в условиях перехода от рынка производителя к рынку потребителя, что определило развитие концепции всеобщего управления качеством (Total Quality Management – TQM), зародившейся в 1950–е гг. XX в. в Японии. Она представляет собой синтез научного подхода и бизнес-стратегии, нацеленный на повышение качества всех организационных процессов в компаниях для удовлетворения потребностей клиентов. Мировой экономический кризис 2008–2009 гг. обусловил становление парадигмы неоиндустриализации, определив новую волну развития концепции TQM в сфере логистического сервиса, который рассматривается как ключевой фактор достижения конкурентных преимуществ в условиях глобальной бизнес-среды, поэтому в последние годы наблюдается устойчивая тенденция роста требований к уровню обслуживания цепей поставок промышленных предприятий. Это обуславливает повышенный интерес зарубежных и отечественных ученых и

специалистов–практиков к вопросам управления качеством логистических услуг.

Финский профессор К. Гронгрус является одним из основоположников концепции управления качеством логистического сервиса. По его мнению, для достижения конкурентных преимуществ предприятие должно иметь представление о восприятии потребителем качества и его влияния на потребительское поведение. При этом управление качеством логистического сервиса должно быть ориентировано на приведение в соответствие ожидаемого и полученного сервиса, чтобы достичь максимального удовлетворения потребителя. К. Гронгрус определил три составляющие качества сервиса, а именно:

1. Техническое качество – та характеристика, которую потребитель фактически получает в результате взаимодействия с сервисной фирмой.

2. Функциональное качество – является характеристикой того, как потребитель получил технический результат.

3. Имидж компании является очень важным в процессе предоставления сервисных услуг и создается, в том числе, с помощью двух выше рассмотренных составляющих, включая другие факторы (традиции, идеологию, мнение приверженцев, ценообразование и связи с общественностью) [2].

Существенным недостатком данной модели является отсутствие механизма измерения технического и функционального качества сервиса. Кроме того, она является узконаправленной и учитывает только аспекты управления качеством услуг логистических компаний, в то время как материальный и сопутствующий ему потоки производятся в рамках производственно-экономических систем, поэтому логистический сервис на промышленных предприятиях должен являться самостоятельным предметом исследований.

А. Парасурманом, В. А. Зейтамлом и Л. Л. Бери [2] разработана модель SERVQUAL, которая опирается на концепцию сервисного качества и предполагает алгоритм «Ожидание минус Восприятие» (Expectation – Perception). SERVQUAL (аббревиатура от Service Quality) базируется на специально разработанной анкете, в основе которой пять блоков вопросов по различным параметрам качества услуг. Каждый блок состоит из 22 пар вопросов по шкале Лайкерта (Likert scale). Каждый параметр в SERVQUAL имеет свой вес. Авторы методики характеризуют восприятие как замеренное потребительское отношение к оказанной услуге. Однако модель SERVQUAL не является универсальной и базируется на экспертных оценках, исследуемые параметры удовлетворенности клиентов являются сложно формализуемыми. Все это снижает ее практическое значение для практики менеджмента отечественных предприятий. Эти ограничения были учтены такими авторами, как А. Эсмаили [3], С. Лимбург, Х. К. Гиангб, М. Кулс [4], Ш.–У. Рахман [5], Ф. Франческини, К. Рафеле [6], Т. Гаевска, Е. Григорадиус [7] и др., которые развили модель SERVQUAL в своих работах. Вместе с тем, большинство трудов не содержит концептуально новые формализованные подходы к оценке уровня качества сервиса, а модель А. Парасурмана, В. А. Зейтамла и Л. Л. Бери дополнена и модифицирована для исследования различных аспектов функционирования логистических систем различного уровня иерархии.

Фундаментальными трудами в области управления цепями поставок, в которых

фрагментарно затронуты вопросы оценки качества логистического сервиса, являются работы С. Чакрапани [8], П. Джонсона [9, с. 333], Р. Фарахани, Ш. Резапур, Л. Кардар [10] и др. Попытки формализованной оценки качества логистического сервиса и анализа взаимосвязи его уровня с финансовыми показателями деятельности компаний осуществлены в работах таких авторов, как В. В. Тай [11], А. Г. Лагодимос, С. Кукумалиас [12], Дж. Сохн, С.–Хан Ву, Т.–В. Ким [13], П. Р. Стефенсон, Р. П. Виллет [14] и др.

Публикации российских и украинских ученых развивают проблематику управления качеством логистического сервиса. Особо следует отметить труды Е. Р. Абрамовой [15; 16], В. М. Аристова [17], Е. А. Байды [18], Н. Л. Володиной, К. С. Кривякина [19], А. В. Вохмяниной [20], Н. В. Гайдабрус [21], В. И. Гиссин, О. А. Митько [22], М. Грейза, В. М. Каточкова, В. В. Воложанина [23], С. А. Гусева, Д. А. Красниковой, А. Е. Добрыднева [24], В. И. Скицко [25] и др. Особый интерес представляют разработки целой плеяды ученых Государственного университета Высшей школы экономики. Среди них Н. С. Бурмистрова [26; 27], В. В. Дыбская [28, с. 643–658; 29; 30], А. В. Иванова [29; 30; 31], В. А. Ковалков [32], В. С. Лукинский, Т. Г. Шульженко [33], В. И. Сергеев [27; 34, с. 470–481; 35; 36]. Ими были обобщены показатели, разработаны формализованные методы оценки, проведен анализ влияния качества сервиса на финансовый результат деятельности компаний.

Вместе с тем, несмотря на достаточное развитие теоретико-методологической базы в области управления качеством логистического сервиса в различных видах экономической деятельности, анализ литературы показал, что в настоящее время отсутствует единый комплексный подход к его оцениванию. Разработанные системы показателей качества часто дублируют друг друга, незначительно дополняясь отдельными показателями, и преимущественно основываются на субъективных оценках экспертов, поскольку содержат параметры, трудно поддающиеся формализации и количественному анализу. Кроме того, в силу несовершенства действующих стандартов учета и отчетности оценить качество отдельно взятой услуги весьма затруднительно. Это подтверждает профессор Р. В. Шеховцов, являющийся одним из первых исследователей в области управления качеством логистического сервиса в России. Он отмечает, что проблемы оценки качества сервиса на данный момент не имеют однозначного решения, а формализованная оценка качества отдельной услуги весьма затруднительна. Вследствие этого специалисты в области логистики вынуждены оперировать такими общими показателями, как количество отказов, время обслуживания, стоимость сервиса и т. д. [37].

Сложность протекающих в цепях поставок бизнес–процессов определяет необходимость оценки качества не отдельно взятой услуги, а всей системы логистического сервиса. Такой подход позволяет дать количественную и качественную характеристику ее состояния как целостного организма по отношению к внешнему бизнес–окружению и в то же время сложной системы, включающей организационную, производственную, финансовую, управленческую и другие структуры во всех их взаимосвязях. Эффективно и качественно

организованная система логистического сервиса определяет высокий уровень логистического обслуживания на промышленных предприятиях.

Следовательно, цель исследования – усовершенствовать метод оценки качества организации системы логистического сервиса для обеспечения информационно-аналитической поддержки обоснования и реализации решений при выборе стратегических ориентиров ее совершенствования.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Согласно стандарту ISO 9000:2015, уровень логистического обслуживания – это тот минимальный уровень логистической поддержки, предоставляемой всем без исключения потребителям. Качество логистических услуг трактуется как удовлетворение потребностей потребителей, выраженное в надлежащем выполнении заказов, отсутствии ошибок, эффективном предоставлении услуг и постоянном стремлении к повышению уровня обслуживания, соответствие уровня сервиса стандартам потребителя, условиям договора или требованиям, обычно предъявляемым к качеству услуг [39]. Из данного определения можно сделать вывод, что уровень качества логистического сервиса должен быть обусловлен требованиями современных клиентов, а, значит, взаимосвязан с клиентоориентированной стратегией развития предприятий.

Авторы работы [40] отмечают: «Чтобы оценить, выполняет ли организация корпоративные цели, показатели функционирования цепи поставок должны быть непосредственно связаны с этими целями. Процесс согласования с целями должен осуществляться в масштабах всей компании, чтобы ни одна часть организации не мешала другим. Показатели функционирования должны выявлять не только степень согласования общих целей, но и представлять менеджерам информацию о том, насколько хорошо выполняется стратегия и насколько сама эта стратегия приемлема для организации [40, с. 320]. Следовательно, показатели, отражающие качество обслуживания цепей поставок, должны быть тесно связаны с целями функционирования производственно-экономических систем.

В настоящее время осуществить увязку стратегических целей развития промышленных предприятий с показателями качества организации системы логистического сервиса возможно лишь на основе концепции сбалансированной системы показателей (ССП). Ее авторами являются американские ученые Р. Каплан и П. Д. Нортон, а их труды [41; 42; 43; 44] считаются фундаментальными в теории оценивания современных бизнес-систем. Согласно П. Д. Нортону и Р. Каплану, концепция СПП – это стратегический подход, позволяющий предприятиям планировать и реализовывать видение и стратегию в четырех аспектах: финансовом, клиентском, внутренних бизнес-процессов, обучения и роста, что позволяет контролировать текущую эффективность компании и получать информацию о будущих перспективах ее функционирования.

Сбалансированность СПП заключается в формировании причинно-следственных связей между финансовыми и нефинансовыми показателями, стратегическим и операционным уровнями управления, прошлыми и будущими результатами, а также

внутренними и внешними аспектами деятельности предприятий. Иными словами, ССП дает возможность руководителям объединить стратегию предприятия с набором показателей, индивидуально разработанных для различных и связанных между собой уровней управления. В рамках ССП нужно различать показатели, которые измеряют достигнутые результаты, и показатели, которые отражают процессы, способствующие получению этих результатов. В связи с этим, с одной стороны, она включает показатели, которые не измеряют в бухгалтерском учете, а с другой – причинно-следственные связи между показателями.

Отмеченные преимущества концепции ССП определяют ее применение в различных сферах управления промышленными предприятиями. Так, М. Кристофер в своем исследовании по проблемам логистического сервиса [45] разработал специальную систему показателей для логистической деятельности, воспользовавшись базовыми принципами предложенного Р. Капланом и П. Д. Нортоном подхода. В его основе лежит процесс, состоящий из четырех шагов: 1) формирование стратегии логистики для цепи поставок; 2) определение численно выраженных результатов, свидетельствующих об успехе; 3) определение процессов, способствующих достижению этих результатов; 4) определение факторов, влияющих на показатели функционирования этих процессов. В стратегии логистики и цепи поставок должен быть сформулирован вклад каждой операции в достижение корпоративных целей. По мнению М. Кристофера, численно измеряемые результаты, свидетельствующие об успехе достижения такой стратегии, как правило, попадают в категории, которые обобщенно можно назвать «лучше», «быстрее», «дешевле». Ученый называет их триадой взаимосвязанных целей и считает почти универсальной, поскольку учитываются внешние, воспринимаемые потребителями показатели [46, с. 331].

Коллектив авторов во главе с Дж. Гатторной отмечает, что особая ценность сбалансированной системы, предложенной М. Кристофером, – это процесс, который состоит из четырех шагов, предназначенный для получения параметров как на уровне целей, т. е. на конечном этапе, так и на операционном уровне, поскольку они определяют достижение этих целей. В качестве ключевых достоинств предложенного подхода отмечаются логичность, гибкость и простота использования. Кроме того, сама технология формирования ССП в сфере логистического сервиса выступает в качестве полезного руководства для выявления ключевых показателей функционирования, а также в качестве вспомогательных операционных показателей, не имея ограничений, свойственных структуре с заранее заданными параметрами [40, с. 330–331; 45, с. 27–82]. Дальнейшее развитие ССП в сфере логистики получила в работах [46; 47; 48; 49; 50; 51; 52; 53].

Учитывая, что теоретическую базу управления качеством логистического сервиса формирует концепция TQM, внедряемая в практику бизнеса посредством стандартов качества серии ISO, целесообразна интеграция ССП и TQM для оценки качества организации системы логистического сервиса на промышленных предприятиях. Такая возможность обоснована в работах [54; 55; 56; 57].

В частности, Е. А. Горбашко, Н.–Л. Дюкло, А. В. Соболевская отмечают, что ССП может рассматриваться как инструмент стратегического управления

качеством, ориентированный на разработку и реализацию долгосрочных целей стратегий качества, где эффективность предприятия может быть оценена с позиций четырех составляющих ССП. Однако в связи с тем, что одним из слабых мест ССП является развертывание стратегических целей в оперативные, этот метод при длительном использовании требует дополнения другими инструментами, в частности, моделями TQM, основанных на идее постоянного улучшения бизнес-процессов. Направленность концепции TQM на формирование и поддержание культуры качества в компании, ориентированной в конечном варианте на профессиональные компетенции, позволяет сделать вывод о возможности трансформации стратегических целей в области качества в оперативные цели, выражаемые в конкретных индикаторах [57].

В работе [58] подчеркивается, что главной ценностью ССП является перевод стратегии организации в понятные всем показатели, которые должны перманентно отслеживаться и контролироваться. Вместе с тем, помимо хорошей стратегии, также важен эффективный механизм ее реализации. Поэтому реализация стратегии должна осуществляться путем внедрения системы менеджмента качества (СМК) на основе стандартов серии ISO 9000, выполнение требований которых создает необходимые условия для успешного достижения запланированных целей.

Следовательно, интеграция положений ССП, логистического подхода и концепции всеобщего управления качеством позволяет разработать современную систему показателей оценки качества организации системы логистического сервиса промышленных предприятий и формализовать процесс его оценивания. Однако несмотря на все достоинства классической ССП, для целей управления качеством логистического сервиса необходимо ее усовершенствование. Это связано с тем, что уровень качества логистического обслуживания зависит от многих параметров внутренней и внешней среды предприятий, поскольку бизнес-процессы логистического сервиса реализуются как внутри производственно-экономической системы, так и за ее пределами. Соответственно, необходимо учитывать интересы всех заинтересованных сторон при выполнении заказов современных клиентов. Кроме того, важно, что входящие в ССП показатели содержались в действующей бухгалтерской и финансовой отчетности предприятий или их можно было бы определить по формулам на основе ее данных.

Таким образом, с учетом отмеченных выше, в данном исследовании предлагается модифицировать классическую ССП для целей управления качеством организации системы логистического сервиса, дополнив ее следующими аспектами сбалансированных перспектив:

- качество финансового обеспечения системы логистического сервиса ($K_{\Phi O}$);
- качество внутренних логистических бизнес-процессов ($K_{БП}$);
- качество логистического обслуживания клиентов ($K_{ЛОК}$);
- качество работы с контрагентами в системе логистического сервиса ($K_{РК}$);
- качество кадрового обеспечения системы логистического сервиса ($K_{КО}$).

В табл. 1 обобщена сбалансированная система показателей качества организации системы логистического сервиса на промышленных предприятиях.

Модифицированная ССП качества организации системы логистического сервиса на промышленных предприятиях

№	Показатель
1	2
<i>Качество финансового обеспечения системы логистического сервиса</i>	
1	Затраты на качество, тыс. руб.
2	Затраты на инновации, тыс. руб.
3	Затраты на логистические услуги, тыс. руб.
4	Затраты на информатизацию, тыс. руб.
5	Затраты на рекламу, тыс. руб.
6	Затраты на сбыт, тыс. руб.
7	Затраты на обслуживание логистического оборудования, тыс. руб.
8	Инвестиции в логистическую инфраструктуру, тыс. руб.
9	Затраты на страхование грузов, тыс. руб.
<i>Качество внутренних логистических бизнес-процессов</i>	
10	Эффективность управления системой логистического сервиса, %
11	Количество технологических инноваций за год, ед.
12	Количество процессных инноваций за год, ед.
13	Объем запасов сырья и материалов, тыс. руб.
14	Объем запасов готовой продукции, тыс. руб.
15	Коэффициент механизации и автоматизации логистического сервиса, %
16	Количество ремонтов оборудования за год, ед.
17	Уровень износа основных производственных фондов, %
18	Длительность производственного цикла, часов
19	Длительность функционального логистического цикла, часов
20	Коэффициент непрерывности технологического процесса, %
21	Среднее количество заявок ожидания выполнения заказов в очереди, ед.
22	Уровень материалопотока, %
<i>Качество логистического обслуживания клиентов</i>	
23	Доля рынка, %
24	Объем продаж, тыс. руб.
25	Количество новых клиентов за год, ед.
26	Количество повторных заказов, ед.
27	Количество новых заключенных договоров за год, ед.
28	Количество рекламаций, ед.
29	Доля идеальных заказов, ед.
30	Количество каналов распределения готовой продукции, ед.
<i>Качество работы с контрагентами в системы логистического сервиса</i>	
31	Количество новых поставщиков за год, ед.
32	Количество постоянных поставщиков, ед.
33	Количество новых контрактов с аутсорсерами логистических услуг, ед.
34	Надежность поставок сырья, %

Продолжение табл. 1

1	2
35	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, %
36	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, %
37	Коэффициент ритмичности материально-технических поставок, %
38	Затраты на участие в тендерах на покупку сырья и материалов, тыс. руб.
39	Затраты на участие в тендерах на заключение договоров с аутсорсерами логистических услуг, тыс. руб.
Качество кадрового обеспечения системы логистического сервиса	
40	Доля логистического персонала в общей численности ППП, %
41	Производительность труда логистического персонала, %
42	Затраты на обучение логистического персонала, тыс. руб.
43	Количество проводимых тренингов по проблемам логистики в год, ед.
44	Коэффициент текучести логистического персонала, %
45	Коэффициент трудовой дисциплины в системе логистического сервиса, %

Источник: разработано автором

Обобщенная система показателей является информационным базисом для расчета интегрального показателя качества организации системы логистического сервиса, который осуществлен в несколько этапов:

1. Формирование ССП качества организации логистического сервиса на основе данных бухгалтерской, финансовой и статистической отчетности предприятий в соответствии с обобщенным в табл. 1 перечнем показателей:

$$X = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{1j} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{2j} & \dots & x_{2n} \\ x_{i1} & x_{ij} & \dots & x_{in} \\ x_{m1} & x_{mj} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix}, \quad (1)$$

где $|X|$ – матрица показателей ССП качества организации системы логистического сервиса за определенный период;

i – количество показателей в системе, $i = \overline{1, m}$, $m = 45$;

j – количество периодов оценивания, $j = \overline{1, n}$.

2. Выполнение нормирования разнородных частных показателей, которые характеризуют каждый аспект ССП, т. е. преобразование абсолютных значений показателей в относительные:

– для показателей–стимуляторов, характеризующих позитивные стороны системы логистического сервиса:

$$d_i = \frac{x_{ij}}{x_{\max}}; \quad (2)$$

– для показателей–дестимуляторов, характеризующих негативные стороны системы логистического сервиса:

$$d_i = \frac{x_{\min}}{x_{ij}}, \quad (3)$$

где: d_i – нормированное значение i -го показателя в j -м периоде;

x_{ij} – фактическое значение i -го показателя;

x_{\max} , x_{\min} – соответственно максимальное и минимальное значения показателя i за n периодов.

Преимущество такого способа нормирования состоит в том, что значения всех рассчитанных показателей находятся в интервале от 0 до 1. Это облегчает интерпретацию результатов оценивания при обосновании управленческих решений.

3. Определение обобщающих показателей по аспектам ССП ($I_{асп_k}$):

$$I_{асп_k} = \sqrt[m]{\prod_{i=1}^m d_i}, \quad (4)$$

где d_i – нормированное значение i -го показателя-фактора по каждому аспекту k ($k = \overline{1,5}$, $i = \overline{1,45}$).

4. Расчет интегрального показателя качества организации системы логистического сервиса ($I_{Q_{слс}}$) по средней геометрической из обобщающих показателей $I_{асп_k}$:

$$I_{Q_{слс}} = \sqrt[5]{I_{КФО} \cdot I_{КБП} \cdot I_{КЛОК} \cdot I_{КРК} \cdot I_{ККО}}, \quad (5)$$

где $I_{КФО}$ – обобщающий показатель по аспекту «качество финансового обеспечения системы логистического сервиса»;

$I_{КБП}$ – обобщающий показатель по аспекту «качество внутренних бизнес-процессов»;

$I_{КЛОК}$ – обобщающий показатель по аспекту «качество логистического обслуживания клиентов»;

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ЛОГИСТИЧЕСКОГО...

I_{KPK} – обобщающий показатель по аспекту «качество работы с контрагентами в системе логистического сервиса»;

I_{KKO} – обобщающий показатель по аспекту «качество кадрового обеспечения системы логистического сервиса».

Интегральный показатель также принимает значения от 0 до 1. Чем ближе он к 1, тем выше качество организации системы логистического сервиса на промышленном предприятии, а, следовательно, любая логистическая услуга предоставляется на более высоком уровне. Для качественной характеристики уровня организации логистического обслуживания предлагается модифицировать классическую шкалу качества Харрингтона (табл. 2).

Таблица 2

Шкала качества организации системы логистического сервиса

Количественное значение $I_{Qслс}$	Качественная оценка	Характеристика уровней качества организации системы логистического сервиса
1	2	3
0,00–0,20	Крайне низкое качество	Система логистического сервиса на предприятии отсутствует. Центр управления логистическими услугами не создан. Бизнес–процессы не автоматизированы. Отсутствует обратная связь с конечными потребителями. Координация логистической деятельности не осуществляется.
0,20–0,37	Низкое качество	Бизнес–процессы не автоматизированы или автоматизированы фрагментарно. КИС не внедрена. Отношения с контрагентами в цепях поставок носят стихийный характер. Мониторинг удовлетворенности потребителей не проводится или проводится редко. Функциональные обязанности менеджеров по логистике и управлению цепями поставок возложены на отдельных исполнителей, специальное структурное подразделение на предприятии не созданы.
0,37–0,63	Среднее качество	Бизнес–процессы автоматизированы фрагментарно. Функционируют устаревшие поколения КИС. Устойчивость цепей поставок не стабильна, фиксируется их разобщенность. Потенциал аутсорсинга реализуется частично. Договорная дисциплина с контрагентами низкая. Мониторинг удовлетворенности клиентов периодически проводится. Функциональные обязанности менеджеров по логистике и управлению цепями поставок возложены на отдельных исполнителей,

		создан центр управления логистическими услугами, но его деятельность не регламентирована.
--	--	-------------------------------------------------------------------------------------------

Продолжение табл. 2

1	2	3
0,63–0,80	Высокое качество	Бизнес–процессы в системе логистического сервиса автоматизированы и интегрированы на базе единой информационной платформы и КИС. Предприятие регулярно пользуется услугами 3PL–операторов и передает непрофильные логистические бизнес–процессы на аутсорсинг. Достаточно высокая устойчивость цепей поставок. Отношения с контрагентами в логистической цепи выстроены на взаимовыгодных условиях. Механизм обратной связи с потребителями сформирован фрагментарно, мониторинг их удовлетворенности проводится часто. Создан и эффективно функционирует центр управления логистическими услугами.
0,80–1,00	Качество мирового уровня	Логистическое обслуживание потребителей реализуется в соответствии с мировыми стандартами. Бизнес–процессы в цепях поставок автоматизированы и интегрированы на базе единой информационной платформы, осуществляется эффективное управление ими на базе КИС. Непрофильные логистические бизнес–процессы переданы на аутсорсинг. Сетевая организация бизнеса. Высокая устойчивость цепей поставок. Отношения с контрагентами выстроены на взаимовыгодных условиях. Непрерывно осуществляются бенчмаркинговые исследования и внедряются передовые технологии управления и практики организации бизнеса в сфере логистического сервиса. Сформирован и поддерживается механизм обратной связи с конечными потребителями для регулярного мониторинга их удовлетворенности. Координация логистической деятельности осуществляется центром управления логистическими услугами.

Разработано автором на основе [58]

ВЫВОДЫ

Таким образом, усовершенствована оценка качества организации системы логистического сервиса. В отличие от имеющихся в литературе, авторский подход базируется на обобщении модифицированной ССП и определении значения интегрального показателя качества по аспектам: «качество финансового обеспечения системы логистического сервиса», «качество внутренних логистических бизнес-процессов», «качество логистического обслуживания клиентов», «качество работы с контрагентами в системе логистического сервиса», «качество кадрового обеспечения системы логистического сервиса». Расчет обобщающих показателей по различным аспектам ССП позволяет определить, а затем сбалансировать место и роль всех подсистем, участвующих в обслуживании цепочки образования стоимости продукции промышленных предприятий.

Преимуществом предложенного подхода является использование показателей, содержащихся в действующих стандартах учета и отчетности, и простота интерпретации результатов оценивания, что обеспечивает прозрачность обоснования управленческих решений. Оценка качества организации системы логистического сервиса нацелена на установление состояния и комплексную характеристику системы логистического сервиса, выявление «узких мест» в ней и разработку путей их устранения. Применение предложенного подхода в практике управления на промышленных предприятиях позволяет предупредить кризисные явления и определяет выбор наиболее приоритетных вариантов обслуживания всей цепочки образования стоимости продукции с учетом требований современных потребителей, что способствует достижению конкурентных преимуществ компаний в долгосрочной перспективе.

Список литературы

1. Grönroos C. A. Service Quality Model and Its Marketing Implications // *European Journal of Marketing*. 1984. № 4. Vol. 18. P. 36–44.
2. Parasuraman A., Zeithaml V. A., Berry L. L. SERVQUAL: a multiple-item scale for measuring service quality // *J. of Retailing*. 1988. № 64 (1). – P. 32–33.
3. Esmaeili A. An integration of SERVQUAL dimensions and logistics service quality indicators (A case study) // *International Journal of Services and Operations Management*. 2015. № 3. Vol. 21. P. 289–309.
4. Limbourg S., Giangb H. Q., Coolsc M. Logistics Service Quality: The Case of Da Nang City // *Procedia Engineering*. 2016. Vol. 142. P. 124–130.
5. Rahman S. Quality management in logistics services: A comparison of practices between manufacturing companies and logistics firms in Australia // *Total Quality Management*. 2008. Vol. 19. № 5. P. 535–550.
6. Franceschini F., Rafele C. Quality evaluation in logistic services // *International Journal of Agile Management Systems*. 2000. Vol. 2. Iss.1. P. 49–54.
7. Gajewska T., Grigoroudis E. Importance of logistics services attributes influencing customer satisfaction // 4th IEEE International Conference on Advanced Logistics and Transport: Conference Paper. Valenciennes 20–22.05.2015, At Valenciennes, France. P. 53–58.
8. Chakrapani C. How to measure service quality & customer satisfaction: the informal field guide for tools and techniques. Chicago, Illinois: American Marketing Association, 1998. 290 p.
9. Jonsson P. Logistics and Supply Chain Management. UK: The McGraw–Hill Companies, Inc., 2008. 491 p.
10. Farahani R. Z., Rezapour S., Kardar L. Logistics Operations and Management: Concepts and Models. Elsevier Science and Technology Books, 2011 [Электронный ресурс]. URL: <http://proxylibrary.hse.ru:2279/toc.aspx?bookid=47150..>
11. Thai V. V. Logistics service quality: Conceptual model and empirical evidence // *International Journal of Logistics: Research and Applications*. 2013. Vol. 16. № 2. P.114–131.
12. Lagodimos A. G., Koukoumialos S. Service Performance of Two–Echelon Supply Chains under Linear

- Rationing // *International Journal of Production Economics*. 2008. № 2. Vol. 112. P. 869–884.
13. Sohn J., Woo S.–Han, Kim T.–W. Assessment of logistics service quality using the Kano model in a logistics–triadic relationship // *The International Journal of Logistics Management*. 2017. Vol. 28. Issue 2. P.68–98.
 14. Stephenson P. R., Willet R. P. Selling with Physical Distribution Service: How Logistics Services Affect Product Demand // *Business Horizons*. 1968. Vol. 11. Iss. 6. P. 75–85.
 15. Абрамова Е. Р. Влияние качественного управления логистическим сервисом на конкурентоспособность цепей поставок // *РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция*. 2016. № 2. С. 6–9.
 16. Абрамова Е. Р., Проценко И. Показатели качественного управления логистическим сервисом // *РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция*. 2014. № 3. С. 8–13.
 17. Аристов В. М. Формирование моделей системы оценки качества логистических услуг в цепях поставок // *Вестник Ленинградского государственного университета им. А. С. Пушкина*. 2012. Т.6. № 4. С. 48–58.
 18. Байда Е. А. Подходы к оценке качества логистических услуг // *Архитектурно-строительный и дорожно-транспортный комплексы: проблемы, перспективы, новации: материалы Международной научно-практической конференции, 7–9 декабря 2016 года. Омск: СибАДИ, 2016. С. 972–976. [Электронный ресурс]. URL: <http://bek.sibadi.org/fulltext/ed2224.pdf>.*
 19. Володина Н. Л., Кривякин К. С. Инструменты и методы качества логистических процессов // *Организатор производства*. 2017. Т.25. № 4. С. 67–82.
 20. Вохмянина А. В. Организация и управление качеством логистического сервиса // *Современные проблемы транспортного комплекса России*. 2013. № 3. С. 98–104.
 21. Гайдабрус Н. В. Оцінка якості рівня логістичного сервісу // *Інноваційна економіка*. 2013. № 6 (44). С 246–251.
 22. Гиссин В. И., Митько О. А. Анализ транспортно-логистического сервиса при обслуживании потребителей // *Учет и статистика*. 2012. № 1 (25). С. 28–32.
 23. Грейз Г. М., Каточков В. М., Воложанин В. В. Принципиальная структура системы формирования и оценки ключевых показателей логистического менеджмента промышленного предприятия // *Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент»*. 2014. Т. 8. № 3. С. 128–135.
 24. Гусев С. А., Красникова Д. А., Добрыднєв А. Е. Взаимосвязь показателей качества и конкурентоспособности автотранспортных услуг // *Вестник СГТУ*. 2004. № 4 (5). С. 125–129.
 25. Скіцько В. І. Моделювання в оцінюванні рівня логістичного сервісу // *Проблеми економіки*. 2014. № 3. С. 357–362.
 26. Бурмистрова Н. С. Влияние логистического сервиса на выручку компании // *Логистика и управление цепями поставок*. 2013. № 5 (58). С.60–68.
 27. Сергеев В. И., Бурмистрова Н. С. Управление качеством логистического сервиса сетевого ритейлера путем оптимизации баланса «затраты/сервис» // *Логистика и управление цепями поставок*. 2011. № 4 (45). С. 14–26.
 28. Дыбская В. В. Управление складированием в цепях поставок: монография. М.: Издательство «Альфа–Пресс», 2009. 720 с.
 29. Дыбская В. В., Иванова А. В. Влияние стратегии компании на деятельность логистики при обслуживании потребителей // *Логистика и управление цепями поставок* – 2014. – № 5. – С. 5-17.
 30. Дыбская В. В., Иванова А. В. Формирование политики обслуживания потребителей с точки зрения логистики // *Логистика и управление цепями поставок*. 2015. № 4. С.55–67.
 31. Иванова А. В. Способы оценки логистического сервиса // *Логистика и управление цепями поставок*. 2014. № 3. С. 69–80.
 32. Ковалков В. А. Система измерения уровня логистического сервиса // *Логистика и управление цепями поставок*. 2009. № 6 (35). С.33–39.
 33. Лукинский В. С., Шульженко Т. Г. Методы определения уровня обслуживания логистических системах // *Логистика и управление цепями поставок*. 2011. № 1 (42). С.70–86.
 34. *Корпоративная логистика в вопросах и ответах: монография / под общ. и науч. ред. проф. В. И. Сергеева; 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА–М, 2014. 634 с.*
 35. Сергеев В. И. Управление качеством логистического сервиса // *Логистика сегодня*. 2008. № 5. С. 270–280.

36. Сергеев В. И. Проблема определения баланса «затраты/уровень обслуживания» для целей стратегического планирования логистики // Логистика сегодня. 2011 № 5 (46). С. 5–14.
37. Шеховцов Р. В. Сервисная логистика: проблемы теории и методологии: монография. Ростов-на-Дону, 2002. 115 с.
38. Системы менеджмента качества. Требования: ISO 9001:2015 // Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии. Москва: Стандартинформ, 2015. 38 с.
39. Кожевников Р. А., Резер А. В. Экономическое управление логистическим обслуживанием // Железнодорожный транспорт: Ежемесячный научно-теоретический технико-экономический журнал. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.zdt-magazine.ru>.
40. Управление цепями поставок: справочник издательства Gower / под ред. Дж. Гатторны; ред. Р. Огулин, М. Рейнольдс; пер. с англ. изд. М.: ИНФРА-М, 2012. 670 с.
41. Каплан Р. С., Нортон П. Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию; пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. 214 с.
42. Каплан Р. С., Нортон П. Д. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей; пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. 416 с.
43. Каплан Р. С., Нортон П. Д. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты; пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. 512 с.
44. Каплан Р. С., Нортон П. Д. Сбалансированная система показателей, измеряющих эффективность; пер. с англ. // Измерение результативности компании. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. С. 123–144.
45. Christopher M. Logistics and Supply Chain Management: Strategies for Reducing Cost and Improving Service; 2nd edn. London: Prentice Hall, 1998. 294 p.
46. Rajesh R., Pugazhendhi S., Ganesh K., Ducq Y., Koh S. C. L. Generic balanced scorecard framework for third party logistics service provider // International Journal of Production Economics. 2012. Vol. 140. Issue 1. P. 269–282.
47. Sadowska B. Logistics costs and balanced scorecard in business management // Ekonomiczne Problemy Usług. 2015. № 120. P. 91–104.
48. Сергеев В. И., Сергеев И. В. Система сбалансированных показателей оценки эффективности функционирования логистики компании // Логистика и управление цепями поставок. 2004. № 4–5. С. 82–100.
49. Сергеев В. И., Каталова В. С. Исследование чувствительности доходности активов компании к изменению логистических KPI // Логистика и управление цепями поставок. 2014. № 4 (63). С. 38–54.
50. Кужева С. Н. Использование сбалансированной системы показателей в управлении логистикой // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2014. № 4. С. 88–94.
51. Шуруп В. В. Сбалансированная система показателей деятельности логистической компании // Экономические науки. 2011. № 76. С. 247–251.
52. Орлова-Шейнер М. Е. Совершенствование логистической деятельности предприятия с применением универсальной системы показателей // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2009. № 5 (85). С. 148–153.
53. Клунко Н. С. Система оцінки логістичної складової фармацевтичних компаній України на базі збалансованої системи показників // Бізнесінформ, 2012. № 7. С. 149–151.
54. Андросенко Н. В. Интеграция сбалансированной системы показателей и методологии всеобщего управления качеством // Экономика качества. 2012. № 1 (1). С. 15–18.
55. Мирошниченко М. А., Мирошниченко А. А. Интеграция сбалансированной системы показателей и системы менеджмента качества // Научный журнал КубГАУ. 2014. № 101 (07).
56. Горбашко Е. А., Дюкло Н.–Л., Соболевская А. В. Концепция сбалансированной системы показателей и управление качеством: на пути интеграции // Стандарты и качество. 2009. № 5. С. 57–61.
57. Новожилев А. С. Интеграция системы менеджмента качества и сбалансированной системы показателей // Известия ПГУПС. 2008. №3. С. 221–233.
58. Harrington E. C. Jr. The desirability Function // Industrial Quality Control. 1965. V. 21. № 10. P. 494–498.

Статья поступила в редакцию 20.02.2019

УДК 378

МОДЕЛЬ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ТРАЕКТОРИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ НА ОСНОВЕ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА

Никитина М. Г., Побирченко В. В.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: viktoriya_crimea@list.ru

Статья посвящена решению проблемы формирования интегрированной практико-ориентированной системы непрерывного образования, включающей реализацию индивидуальной профессионально ориентированной образовательной траектории на основе компетентностного подхода. Установлено, что обучение на основе индивидуальной образовательной траектории с учетом преемственности уровней образования представляет собой комплексный параллельно-последовательный процесс достижения образовательного результата, ориентированного в том числе на требования конкретного профессионального стандарта. Обосновано преимущество практико-ориентированной парадигмы образования, которое заключается в том, что компетенции представляют собой результаты обучения, независимо от траекторий и/или маршрутов приобретения знаний, умений и навыков, что содействует мобильности рабочей силы.

Ключевые слова: образовательный стандарт, профессиональный стандарт, индивидуальная образовательная траектория, компетенция, компетентностный подход.

ВВЕДЕНИЕ

Объективное явление в образовании, вызванное социально-экономическими предпосылками – ориентация образования и его субъектов на результаты: формирование необходимых общекультурных и профессиональных компетенций, самоопределение, социализация, развитие индивидуальности и самоактуализация. Такой компетентностный подход ориентирует систему образования на обеспечение качества подготовки в соответствии с потребностями современного общества, что согласуется не только с потребностью личности интегрироваться в общественную деятельность, но и потребностью самого общества использовать потенциал личности.

В программных документах, регулирующих систему образования России (Федеральный закон от 29.12.2012 г. № 273–ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [20] (в актуальной ред.); Национальная доктрина образования в Российской Федерации на период до 2025 года [10]; Национальная образовательная инициатива «Наша новая школа» [11] и др.), подчеркивается необходимость перехода на практико-ориентированный, компетентностный подход в образовании, на повышенное внимание к работе с одаренными и мотивированными обучающимися. Достижение этих целей напрямую связано с реализацией индивидуальных профессионально ориентированных образовательных траекторий с учетом преемственности уровней образования и квалификации. Такой многоуровневый подход предполагает поступательное формирование компетенций на разных уровнях образования в рамках соответствующих профессиональных

стандартов с целью подготовки обучающегося к занятию определенной должности. При этом системообразующим фактором образования выступает именно целостность, т. е. не механическое приращение элементов, а глубокая интеграция всех подсистем и процессов образования [17].

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Компетентностный подход к образованию рассматривается в контексте Болонского процесса [1; 23; 5], к которому подключились и вузы России с сентября 2003 года [2; 8].

Единство образовательного пространства Российской Федерации, последовательность основных образовательных программ и дополнительных образовательных программ на всех уровнях, требования к духовно-нравственному развитию и воспитанию обучающихся обеспечивают Федеральные государственные образовательные стандарты (ФГОС) [19], пришедшие на смену Государственным образовательным стандартам в 2010 году. Важнейшим фактором формирования образовательных программ в соответствии с ФГОС является их ориентация на требования профессиональных стандартов (ПС) [15]. Таким образом, цель разработки новых основных профессиональных образовательных программ (ОПОП) заключается в достижении практико-ориентированных результатов, соответствующих требованиям профессиональных стандартов (см. рис. 1), потребностям отраслевых рынков труда, работодателей и их объединений, являющихся заказчиками специалистов данного профиля [13, с. 20].

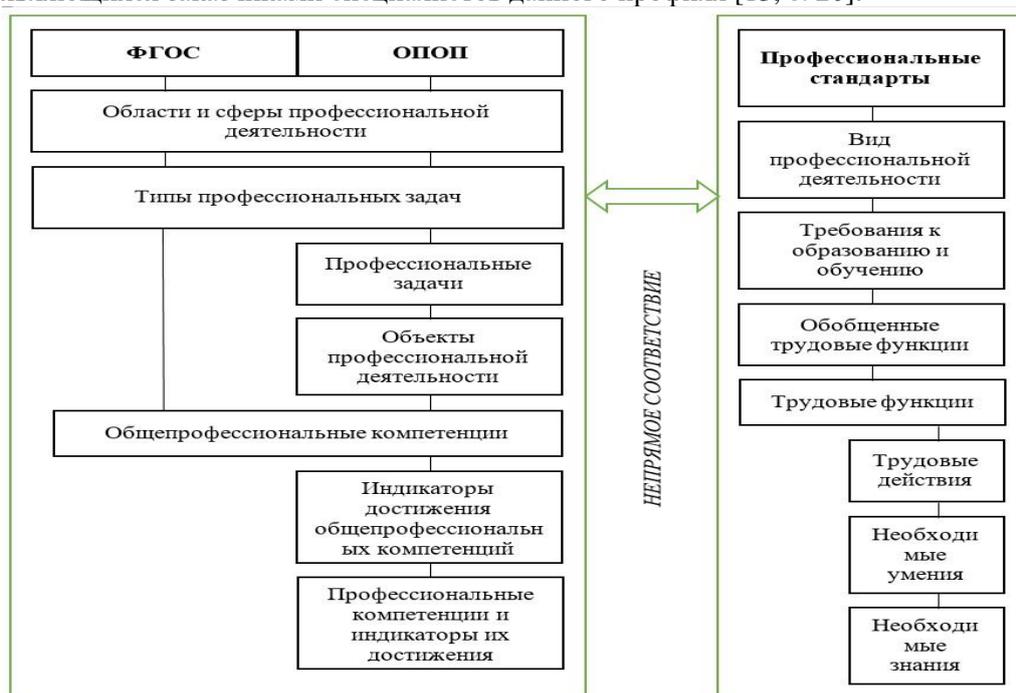


Рис. 1. Сопряжение ФГОС и ОΠOΠ с профессиональными стандартами

Ныне действующие ФГОСы поколения 3+ программ СПО, бакалавриата, магистратуры и аспирантуры (например, ФГОС ВО – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика [12]) не содержат обязательных условий, связанных с применением профессиональных стандартов в образовательном процессе, однако утвержденные и проекты ФГОС поколения 3++ требуют обеспечения непосредственной взаимосвязи профессиональных компетенций с профессиональными стандартами (например, Проект ФГОС ВО – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика [14]).

Перечень областей (видов) профессиональной деятельности постоянно расширяется. В Российской Федерации идет активная разработка и принятие новых профессиональных стандартов, которые рассматривают как составную часть Национальной системы квалификаций. К основным ее элементам относят профстандарты, рамки квалификаций (национальные, отраслевые), каталоги квалификаций, а также систему сертификации [4; 16; 6; 18].

Федеральным институтом развития образования совместно с Национальным агентством развития квалификаций подготовлен и представлен на обсуждение научной общественности Проект Национальной рамки квалификаций (НРК) в Российской Федерации [3]. Этот документ направлен на то, чтобы привести в соответствие существующие требования к выполнению трудовых функций и к знаниям и умениям, получаемым на различных ступенях образования. Проектом предусматривается введение девяти квалификационных уровней, соответствующих уровням образования, действующим в стране.

Аналогично Европейской рамке квалификаций (2005) [22] в НРК включены дескрипторы общей компетенции, умений и знаний, которые раскрываются через соответствующие показатели профессиональной деятельности: 1) широта полномочий и ответственность; 2) сложность деятельности; 3) наукоемкость деятельности.

В этой связи существует необходимость разработки новых или актуализации действующих образовательных программ с целью согласования их содержания требованиям отдельных профессиональных стандартов и ожиданиями работодателей.

Представители образовательных организаций, ответственные за реализацию учебного процесса, учитывают ПС на следующих этапах формирования новой основной профессиональной образовательной программы [9]:

- выбор видов профессиональной деятельности (количество видов профессиональной деятельности обуславливает степень универсальности выпускника в рамках направленности/профиля подготовки, должно удовлетворять работодателей в части соответствия всех видов деятельности трудовым функциям специалистов по всем должностям, которые могут занять выпускники, но в то же время число видов деятельности должно быть минимально достаточным);
- составление компетентностной модели выпускника (ОПОП обязана сформировать у выпускника независимо от выбранных видов профессиональной деятельности все универсальные/общекультурные компетенции, а также все компетенции, которые закреплены за принятыми видами профессиональной

МОДЕЛЬ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ...

деятельности. При необходимости набор компетенций может быть дополнен компетенциями, сформулированными на основе анализа профессиональных стандартов);

- формирование учебного плана (при определении содержательного наполнения дисциплин учебного плана следует учитывать, что дисциплины могут быть направлены на освоение как одной, так и нескольких трудовых функций и включать как отдельные компоненты квалификационных требований, так и их совокупность);

- разработка учебных программ учебных дисциплин и фондов оценочных средств.

При разработке и/или актуализации ОПОП проводится сопоставление всех компетенций с требованиями раздела «Характеристика обобщенных трудовых функций» профессиональных стандартов относительно выполняемых специалистом трудовых функций, в том числе обобщенных, и соответствующих им трудовых действий. Для каждой компетенции рассматриваются те трудовые функции и трудовые действия каждого из отобранных профессиональных стандартов, которые соответствуют должностным инструкциям специалистов, работающих на предприятиях в соответствующих должностях.

Реализация индивидуальных профессионально ориентированных образовательных траекторий с учетом преемственности уровней образования и квалификаций при подготовке будущих экономистов по направлениям 38.03/04/06.01 Экономика основана на многоуровневом подходе, который предполагает последовательность формирования соответствующих компетенций на разных уровнях образования в рамках определенных профессиональных стандартов с целью подготовки выпускника к занятию определенной должности (см. рис. 2).

Интеграция образовательной, научной и практической деятельности подтверждает важность выбора обучающимся индивидуальной профессионально ориентированной образовательной траектории, которую можно рассматривать как:

- один из способов осуществления индивидуализации, когда главная роль и ответственность в осуществлении познавательной деятельности принадлежит обучающемуся;

- индивидуальный путь реализации личностного потенциала каждого обучающегося;

- целенаправленный процесс проектирования образовательной программы при педагогической поддержке преподавателя;

- непрерывную условную линию, перемещение по которой личность осуществляет в образовательном пространстве в соответствии с уровнями подготовки и с учетом ранее приобретенных знаний [21, с. 21]).

«Корректировка методики высшего образования должна быть направлена от субъектно-объектной к субъектно-субъектной педагогической парадигме, основными принципами которой являются сотрудничество и взаимодействие преподавателя и обучающегося, обеспечение самореализации педагогов и студентов как партнеров в образовательном процессе» [7, с. 203]. Знания выпускника, полученные на основе индивидуальных профессионально ориентированных

образовательных траекторий, дадут ему возможность синтезировать общие понятия, законы теории и практики, они будут не формальными и консервативными, а динамичными, оперативными, гибкими.



*ДПП – дополнительные профессиональные программы

*ППК – программа повышения квалификации

** 5, 6, 7 – уровни квалификации в соответствии с профессиональными стандартами

Рис. 2. Профессионально ориентированная образовательная траектория «Международный бизнес» с учетом преемственности уровней образования и квалификации (в рамках направления подготовки 38.02 / 03 / 04.01 Экономика)

ВЫВОДЫ

Обучение на основе индивидуальных профессионально ориентированных образовательных траекторий с учетом преемственности уровней образования, по нашему мнению, необходимо рассматривать как комплексный параллельно-последовательный процесс.

Индивидуальное профессионально ориентированное обучение как процесс включает в себя все виды учебной работы, относящиеся к базовой подготовке и профессиональным компонентам в соответствии с требованиями к должностям конкретного профессионального стандарта.

Ключевым достоинством сосредоточения внимания на компетенциях при формировании практико-ориентированной парадигмы образования является то, что они относятся к результатам обучения, независимо от траекторий и/или маршрутов приобретения знаний, умений и навыков. А это, в свою очередь, содействует мобильности рабочей силы в трех смыслах: 1) вертикальном как в карьерном росте; 2) горизонтальном как при движении между отраслями и/или секторами; 3) пространственном с точки зрения территориальной мобильности. Такой фокус также предлагает потенциал для интеграции формального и неформального образования и развитие опыта, необходимого для достижения целей «обучения на

протяжении всей жизни», расширение доступа к обучению и развитию и обеспечение карьерной лестницы для тех, кто имел меньше возможностей для формального образования и обучения, но тем не менее имеет опыт работы со знаниями, навыками и компетенциями.

Предлагаемая модель реализации индивидуальных профессионально ориентированных образовательных траекторий на основе компетентного подхода рассматривается как основа повышения общего интеллектуального, культурного, профессионального и научно-технического уровня обучающихся. Она нацелена на содействие их дальнейшему трудоустройству, повышение мобильности квалифицированных кадров, установление тесных связей между системами образования различных уровней: общеобразовательных – средних специальных учебных заведений – вузов – системы дополнительного профессионального образования.

Дальнейшая работа в этом направлении нацелена на оптимизацию и согласование интересов трех взаимодействующих сторон: работодателей, работников (обучающихся) и систем общего, среднего, высшего и дополнительного образования.

Список литературы

1. Байденко В. И., Оскарссон Б. Базовые навыки (ключевые компетенции) как интегрирующий фактор образовательного процесса / Профессиональное образование и формирование личности специалиста. М., 2002. 241 с.
2. Белова Е. Н. Развитие управленческой компетентности руководителей нового типа для новой школы // Вестник Томского гос. пед. ун-та. 2010. Вып. 12 (102). С. 19–25.
3. Блинов В. И., Сазонов Б. А., Лейбович А. Н., Батрова О. Ф., Волошина И. А., Есенина Е. Ю., Сергеев И. С. Национальная рамка квалификаций Российской Федерации. М.: ФГУ «ФИРО», Центр начального, среднего, высшего и дополнительного профессионального образования, 2010. 7 с.
4. Горшкова О. В., Фалько Л. Ю. Профессиональные стандарты: практика разработки и внедрения в России. Территория новых возможностей // Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2012. № 5. С. 93–103.
5. Делор Ж. Образование: сокрытое сокровище. UNESCO, 1996.
6. Егоров С. А. Законодательные новации в сфере разработки и применения профессиональных стандартов // Актуальные проблемы российского права. 2016. № 4 (65). С. 150–154.
7. Какутич Е. Ю., Побирченко В. В., Шутаева Е. А. Психолого-педагогические факторы организации сотворчества преподавателя и студентов экономического направления вуза в рамках реализации компетентного подхода ФГОС ВО // Наука и образование: новое время. 2016. № 6 (17). С. 202–210.
8. Кобелева Е. П. Формирование профессиональной иноязычной компетенции будущих специалистов экономического профиля // Вестник Томского гос. пед. ун-та. 2010. Вып. 12 (102). С. 56–60.
9. Методические рекомендации по разработке основных профессиональных образовательных программ и дополнительных профессиональных программ с учетом соответствующих профессиональных стандартов (утв. Минобрнауки России 22.01.2015 № ДЛ-1/05вн) [Электронный ресурс]. URL: https://isu.ru/ru/about/license/docs/_1_05vn.pdf
10. Национальная доктрина образования в Российской Федерации на период до 2025 года [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/2000/10/11/doktrina-dok.html>
11. Национальная образовательная инициатива «Наша новая школа» [Электронный ресурс]. URL: <https://минобрнауки.рф/документы/1450>
12. Об утверждении ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (уровень

- бакалавриата) [Электронный ресурс]. URL: <http://fgosvo.ru/uploadfiles/fgosvob/380301.pdf>
13. Преподаватели вузов России: формирование и развитие профессиональных компетенций: монография / Резник С. Д., Вдовина О. А. М.: НИЦ, ИНФРА–М, 2016. 140 с.
 14. Проект ФГОС ВО – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика [Электронный ресурс]. URL: http://fgosvo.ru/uploadfiles/ProjFGOSVO3++/Bak3++/380301_B_3plus_23112017.pdf
 15. Профессиональные стандарты / Минтруда России [Электронный ресурс]. URL: <http://profstandart.rosmintrud.ru>
 16. Профессиональные стандарты: проблемы и перспективы развития / Новиков П. Н., Селиверстова О. Ф., Новикова Т. Р. // Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования. 2014. № 1. С. 7–11.
 17. Сергеева М. Г. Взаимодействие регионального рынка труда и рынка образовательных услуг с учетом механизма социального партнерства // Alma mater. 2013. № 1. С. 48–55.
 18. Сопряжение ФГОС и профессиональных стандартов: выявленные проблемы, возможные подходы, рекомендации по актуализации / Пилипенко С. А., Жидков А. А., Караваева Е. В., Серова А. В. // Высшее образование в России. 2016. № 6 (202). С. 5–15.
 19. Федеральные государственные образовательные стандарты [Электронный ресурс]. URL: <https://fgos.ru>
 20. Федеральный закон от 29.12.2012 г. № 273–ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/
 21. Яковлева М. Б., Ломакина Т. Ю., Сергеева М. Г. Разработка «Концепции формирования образовательной траектории – образование через всю жизнь» // Профессиональное образование и рынок труда. 2015. № 1/2. С. 20–22.
 22. Descriptors defining levels in the European Qualifications Framework (EQF) [Электронный ресурс]. URL: <https://ec.europa.eu/ploteus/en/content/descriptors-page>
 23. Human Resource Development International. Vol. 8. № 1, March 2005. 214 p.

Статья поступила в редакцию 20.02.2019

УДК 338.46;339.33

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ СФЕРЫ ТОРГОВЫХ УСЛУГ РЕГИОНА

Оборин М. С.

*Пермский институт (филиал) ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»; ФГБОУ ВО «Пермский государственный национальный исследовательский университет»; ФГБОУ ВО «Пермский государственный аграрно-технологический университет им. ак. Д. Н. Прянишникова», Пермь; ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет», Сочи, Российская Федерация
e-mail recreachin@rambler.ru*

Торговые услуги объективно способствуют формированию эффективного обмена производителей и потребителей услуг, повышая качество социально-экономических процессов регионов страны. Конкурентные преимущества обеспечивают рассматриваемому сектору экономики лидерство по отдельным сегментам реализации, улучшая предсказуемость и прозрачность стратегии, контроль над долей рынка. Эффективность формирования конкурентных преимуществ зависит от системного управленческого процесса, представляющего интегральную характеристику финансово-экономической деятельности субъектов бизнеса.

Ключевые слова: торговые услуги, оптовая торговля, розничная торговля, конкурентные преимущества, система управления конкурентными преимуществами, анализ среды.

ВВЕДЕНИЕ

Оптовая и розничная торговля в настоящее время является устойчивым сектором экономики к неблагоприятным макроэкономическим и геополитическим факторам. Региональные особенности и показатели социально-экономического развития во многом определяют политику и стратегию деятельности крупных предприятий и сетей. Сфера торговли разделена на три полиформатных рынка: оптовая торговля, розничная торговля, общественное питание. Важная роль торговых услуг заключается во взаимосвязи предприятий и населения. Услуги оптовой торговли являются комплексным, сложным понятием, включающим товарную и ассортиментную политику, поддержание конкурентоспособности, дифференцированный подход к сегментам потребителей. Розничная торговля способствует доведению товаров до конечного потребителя.

Стратегия управления предприятиями региональной торговли в настоящее время играет важную роль в формировании конкурентных преимуществ. Конкуренция на торговом рынке невозможна без определенного числа субъектов, которое способно обеспечить создание самостоятельного механизма конкуренции. Конкурентоспособность предприятий региональной торговли должна обеспечивать долгосрочное развитие компании, влиять на формирование стратегических альтернатив и альянсов на базе хозяйственных и деловых связей.

Проблемы формирования конкурентных преимуществ предприятий торговли рассматривались в работах таких авторов, как Прушковский Л. В. [11], Глазунова О. А. [11]; Лазарев В. А. [5], Карх Д. А. [5]; Захарова Е. Н. [3],

Афасижев Т. И. [3], Ляшова С. А. [3]; Сытова А. Ю. [12], Тарасов С. В. [12]; Урасова А. А. [13].

Конкурентоспособность предприятий региональной торговли представляет собой систему взаимосвязанных преимуществ, поэтому данная характеристика является интегральной мерой эффективного управления. Развитие конкуренции на рынке региональной торговли постоянно повышает требования к его участникам, вследствие чего необходимо непрерывное совершенствование управления финансовыми, производственными, маркетинговыми процессами предприятий. Устойчивый рост показателей развития может быть достигнут путем повышения качества предоставляемых услуг и товаров, реализацией эффективных методик управления хозяйственной деятельностью компании [1].

Конкурентные преимущества предприятия региональной торговли – это существующие в настоящий период времени уникальные активы организации, которые обеспечивают значительно превосходство над экономическими агентами аналогичной специализации в технической, управленческой, экономической, социальной областях деятельности. Конкурентные преимущества характеризуются относительным характером; их можно выявить только в случае аналитического сравнения с конкурентами. Если предприятие обладает большим числом конкурентных преимуществ, его конкурентоспособность является высокой, если малым, либо преимущества отсутствуют вовсе, – низкой.

Исследование основывается на анализе данных статистики сферы услуг розничной торговли Приволжского федерального округа (ПФО); применении экономического моделирования, которое позволяет систематизировать данные исследования, разработать систему управления конкурентными преимуществами сферы торговых услуг.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Система конкурентных преимуществ предприятия региональной торговли основывается на потенциале торговой организации – собственных внутренних средств компании, который включает в себя совокупность различных материальных и нематериальных, финансовых, природных и трудовых ресурсов, а также потенциала управления: обладание инновационными научными технологиями, современным оборудованием, преобладание квалифицированных специалистов в структуре трудовых ресурсов. Конкурентный потенциал предприятие реализовывает при помощи технологий конкурентной борьбы, стратегического и инновационного развития, внедрения цифровизации в ключевые организационные процессы.

Обеспечение необходимого уровня конкурентоспособности на предприятии региональной торговли достигается на основе системного управления, которое можно подразделить на следующие направления [2]:

- 1) Стратегический менеджмент;
- 2) Управление операциями компании;
- 3) Инновационный менеджмент;

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ СФЕРЫ...

4) Управление персоналом компании.

Существует несколько характеристик системы показателей конкурентоспособности [2; 3; 5; 12]:

1. Разнообразие ассортимента, доступность услуги, качество продукции, культура обслуживания, условия обслуживания;

2. Территориальная расположенность мероприятия, ценовая политика, частота рекламных объявлений, имидж предприятия, разнообразие ассортимента;

3. Территориальная расположенность предприятия, разнообразие ассортимента, ценовая политика, качество обслуживания, частота скидок и бонусных акций.

Формирование конкурентных преимуществ на предприятиях региональной торговли определяется [6]:

1) Производственным потенциалом – системой внутренних факторов организации;

2) Ресурсным потенциалом – общим количеством системных факторов (включает в себя производственный потенциал);

3) Интеграционным потенциалом – определяется совокупностью внешних факторов системы (включает в себя производственный и ресурсный потенциал), оказывает наибольшее влияние на создание конкурентных преимуществ.

Формирование конкурентных преимуществ организации региональной торговли происходит под воздействием различных внешних факторов. Уровень их влияния колеблется в зависимости от места расположения предприятия, масштаба деятельности, долгосрочных целей и ассортимента существующих товаров. Наибольшее воздействие испытывают крупные региональные предприятия оптовой торговли. К ключевым факторам, определяющим тактику и стратегию формирования конкурентных преимуществ, относятся [4]:

1) Поставщики и потребители продукции;

2) Законодательные органы власти и государственные исполнители;

3) Общее состояние экономической сферы государства;

4) Социально-политическая обстановка в стране;

5) Состояние конкурентов, присутствующих на рынке.

Определение конкурентных преимуществ предприятия подразумевает направленность преимущественно на потребительский спрос и его соответствие ожиданиям фирмы. В свою очередь, потребители должны иметь представление о характере деятельности предприятия и качестве выпускаемой им продукции. Этому способствуют рекламные маркетинговые мероприятия.

Для роста показателей продвижения предприятия конкурентные преимущества должны быть уникальными на региональном рынке, соответствовать потребностям клиентов. Оптимальное количество преимуществ организации региональной торговли – 4–5 направлений.

Главными задачами формирования конкурентных преимуществ предприятия региональной торговли являются [7]:

1) Создание необходимых для осуществления принципа социальной ориентации предприятия условий в инновационной сфере;

2) Проведение мероприятий по увеличению и поддержанию рыночного спроса на некоторые группы товаров и услуг при помощи структур маркетинга предприятия, которые занимаются обеспечением конкурентных преимуществ;

3) Обеспечение эффективного управленческого процесса, главной стратегической целью которого является рост конкурентоспособности предприятия.

На товарных рынках хозяйствующие субъекты могут обладать преимуществами, связанными с внешней и внутренней средой (рис. 1).

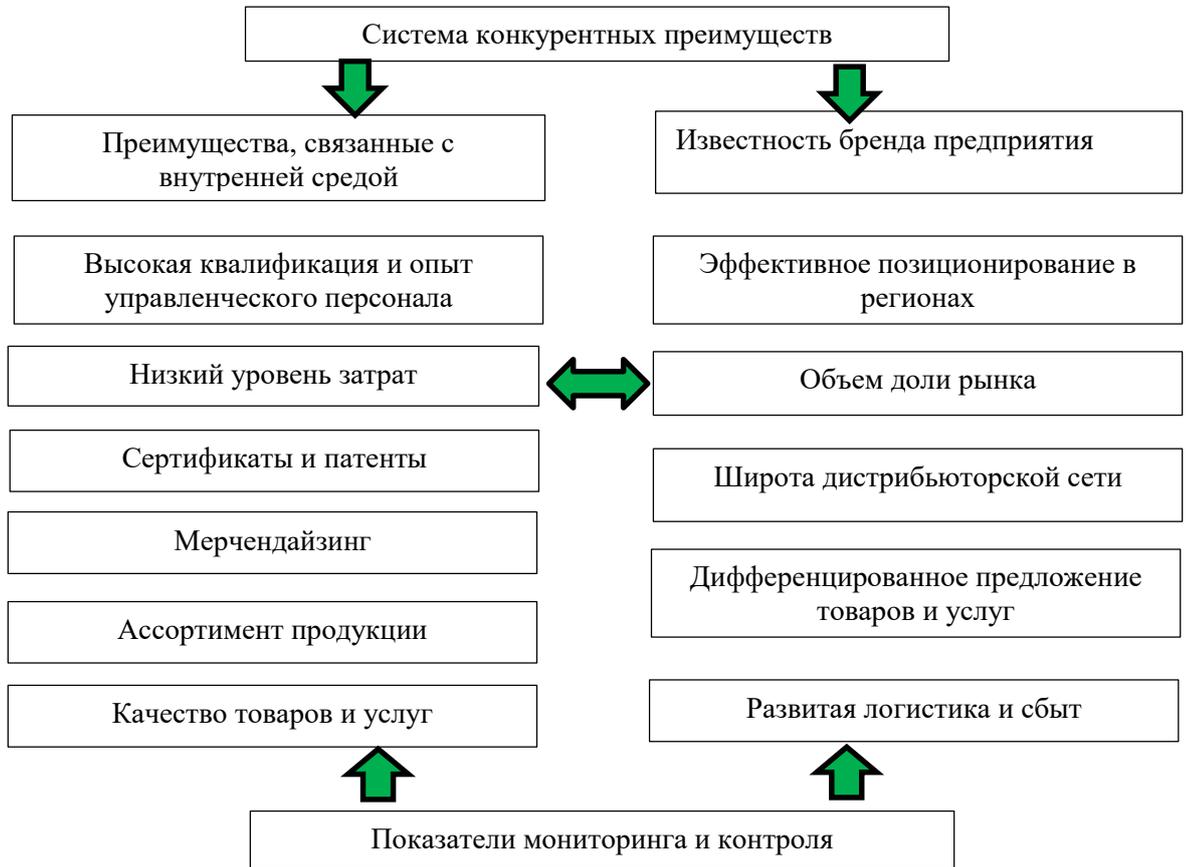


Рис. 1. Система и виды конкурентных преимуществ в сфере торговых услуг
Составлено по данным [4; 8; 9].

Существуют технологии контроля и удержания конкурентных преимуществ, которые реализуются при помощи следующих методов:

1) Установление монополии, что способствует негативному эффекту общей экономической ситуации на рынке, поскольку снижается конкуренция;

2) Введение патентов, ноу-хау и прочих методов защиты интеллектуальной собственности;

3) Закрытый доступ к ресурсным источникам, сырью и коммуникациям.

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ СФЕРЫ...

Процесс формирования конкурентных преимуществ должен учитывать возможность возникновения определенного вида риска. Конкурентный риск связан с появлением новых предприятий на рынке, целью которых является получение максимальных выгод, в том числе и формирование клиентской базы за счет других субъектов бизнеса. Конкурентный риск возникает при большом разрыве в технологическом обеспечении, изменении потребительского спроса, несоответствии ожиданий фирмы с ожиданиями потребителей, а также отсутствии возможности предприятия получить доступ к финансово-экономическим данным аналогичных фирм [5].

Основным методом построения модели конкурентных преимуществ на предприятиях региональной торговли является иерархическая модель, состоящая из четырех основных ступеней (рис. 2).



Рис. 2. Иерархическая модель конкурентных преимуществ предприятий региональной торговли

Составлено по данным [4; 8; 9].

Существуют конкретные принципы формирования конкурентных преимуществ предприятия региональной торговли:

- 1) Принцип целевой направленности – подразумевает процесс постановки задач и целей управления предприятием, их возможное изменение в будущем;
- 2) Принцип упорядоченности – определяет ключевые направления деятельности предприятия и процесс их реализации;
- 3) Принцип соблюдения последовательности – развитие всей системы управления конкурентоспособностью должно проходить в соответствии с периодами жизненного цикла выпускаемого продукта (услуги);
- 4) Принцип устойчивости к негативным последствиям изменений внутренней и внешней среды – включает в себя проведение защитных и антирисковых мероприятий;
- 5) Принцип соответствия условиям рынка – отражает все имеющиеся у предприятия возможности и ресурсы по обеспечению конкурентоспособности на рынке;
- 6) Принцип корпоративности – предполагает развитие предприятия на основе организационных форм совместной деятельности и партнерства для достижения поставленных перед компанией целей;
- 7) Инновационный принцип – включает способности предприятия обеспечивать своевременную модернизацию технологий и оборудования в торговле, рост качества организации труда, сокращение расходов;
- 8) Принцип интегрированности – заключается в интеграционных процессах объекта управления в социально-экономической системе региона.

Стратегии конкурентной борьбы – это неотъемлемая часть процесса осуществления эффективной деятельности предприятия. Такие стратегии отвечают за успешное формирование конкурентных преимуществ в организациях, в том числе и на предприятиях региональной торговли. Существует несколько основных видов:

- 1) Силовая стратегия. В основном используется крупными предприятиями, обладающими стандартным ассортиментом товаров и услуг. Главное конкурентное преимущество таких организаций заключается в относительно низком уровне цен ввиду широкой линейки выпускаемой продукции;
- 2) Пациентная стратегия. Задействована на предприятиях узкой специализации. Торговые предприятия выпускают уникальные товары для конкретной группы потребителей. Главное конкурентное преимущество – незаменимость на рынке в течение определенного времени. При этом цена на товары предприятий, использующих данную стратегию, часто является высокой. Ограниченный спрос на товары помогает в избегании прямой конкуренции с крупными предприятиями;
- 3) Коммутантная стратегия. Направлена на удовлетворение спроса потребителей в малых размерах. Использованием такой стратегии обычно характеризуются местные предприятия. При этом нужды конкретных клиентов также удовлетворяются в полном объеме при условии, что их спрос небольшой по объему. Основное конкурентное преимущество – увеличение потребительской

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ СФЕРЫ...

ценности при помощи конкретизации услуги для определенного человека или группы лиц;

4) Эксплорентная стратегия. Используется для формирования новых сегментов в структуре рынка либо для модернизации и реорганизации уже существующих сегментов. Эта стратегия сопровождается большим количеством рискованных ситуаций, при уклонении от которых предприятию гарантируется высокая прибыль. Организации, применяющие данную стратегию, называются пионерами (эксплорерами), и представляют собой невероятно малую долю предприятий на рынке.

Оценка конкурентоспособности торговых услуг осуществляется на основе основных показателей торговли. Оборот розничной торговли, отраженный по всем субъектам Российской Федерации, представлен в таблице 1.

Таблица 1

Оборот розничной торговли по субъектам РФ в 2013–2017 гг., млн руб. [10]

Субъект	2013	2014	2015	2016	2017
Российская Федерация	23685913,5	26356237,3	27526793,2	28305594,6	29813334,4
Центральный федеральный округ	8036406,9	9016550,9	9278379,5	9531829,8	10140135,8
Северо-Западный федеральный округ	2147205,0	2383450,3	2600929,3	2742436,9	2922979,1
Южный федеральный округ	2134592,0	2405182,0	2597810,2	2994483,5	3120253,6
Северо-Кавказский федеральный округ	1209370,1	1340343,9	1503389,3	1538028,0	1620758,3
Приволжский федеральный округ	4377960,8	4851273,5	4879977,8	4977617,1	5219930,2
Уральский федеральный округ	2302653,1	2435413,2	2484078,3	2475431,2	2555718,4
Сибирский федеральный округ	2555023,8	2696933,4	2740453,7	2797007,8	2918494,4
Дальневосточный федеральный округ	922701,8	1043238,6	1188602,2	1248760,3	1315064,6

По показателю оборота розничной торговли наиболее эффективной является деятельность предприятий торговли регионов Центрального и Приволжского федеральных округов. Их общий объем оборота постоянно растет, при этом его значение превосходит показатели остальных регионов в несколько раз, что означает, что предприятия торговли, функционирующие на их территории, обладают наибольшими конкурентными преимуществами. На третьем месте находится Южный федеральный округ, на последнем – Дальневосточный.

Рассмотрим аналогичные данные по ПФО, чьи показатели торговли находятся на высоком уровне (табл. 2).

Таблица 2

Оборот розничной торговли регионов ПФО в 2013–2017 гг., млн руб. [10]

Субъект/регион	2013	2014	2015	2016	2017
Приволжский федеральный округ	4377960,8	4851273,5	4879977,8	4977617,1	5219930,2
Республика Башкортостан	721818,1	781337,8	784663,1	803226,1	841128,4
Республика Марий Эл	63780,2	73125,1	76579,0	78497,6	81990,7
Республика Мордовия	63014,1	72791,2	77889,4	82084,4	87397,4
Республика Татарстан	712966,7	781014,2	776236,0	801642,4	843942,5
Удмуртская Республика	177486,0	196727,6	207024,3	211091,2	221458,1
Чувашская Республика	119867,8	131887,3	136737,9	137166,4	142187,0
Пермский край	453294,5	487372,8	478047,5	482929,6	502334,2
Кировская область	149229,4	165064,7	174876,6	177188,8	184352,6
Нижегородская область	539844,1	623085,3	625136,7	652766,1	696909,3
Оренбургская область	240773,4	269615,0	278368,2	274944,3	293997,0
Пензенская область	161841,9	180978,8	191367,5	188372,4	199178,8
Самарская область	558547,2	623718,1	589987,9	599368,2	613578,0
Саратовская область	267193,3	301183,0	314121,7	319374,2	333210,3
Ульяновская область	148304,0	163372,5	168941,9	168965,4	178265,9

На первом месте по показателю оборота розничной торговли среди регионов Приволжского ФО находится Республика Татарстан, на втором – Республика Башкортостан. Третье и четвертое место занимают Нижегородская и Самарская область соответственно. Пермский край располагается на 5 строчке и показывает один из наилучших показателей роста оборота торговли.

В таблице 3 представлены основные показатели сферы торговли Пермского края, которые характеризуют эффективность адаптации внешних и внутренних факторов при формировании и развитии конкурентных преимуществ торговых услуг.

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ СФЕРЫ...

Таблица 3
Основные показатели розничной торговли Пермского края в 2013-2017 гг., млн руб. [10]

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017
Оборот розничной торговли, млн руб.	453294,5	487372,8	478047,5	482929,6	502334,2
Из них:					
Оборот торгующих организаций и ИП, осуществляющих деятельность вне рынка	423335,9	457158,9	447916,5	457871,2	478340,5
Продажа товаров на розничных рынках и ярмарках	29958,7	30213,9	30131,0	25058,4	23993,7
Из общего объема оборота розничной торговли, млн руб.	712966,7	781014,2	776236,0	801642,4	843942,5
Пищевые продукты, включая напитки и табачные изделия	217423,1	232183,2	231593,6	232700,4	240454,6
Непродовольственные товары	235871,4	255189,6	246453,9	250229,2	261879,6
Товарные запасы в организациях розничной торговли, млн руб.	9749,8	12455,4	14731,8	18119,5	20111,5
Индекс физического объема оборота розничной торговли, % к предыдущему году	105,6	100,2	85,0	94,5	101,4

Показатели торговли Пермского края характеризуются ростом в 2017 году в сравнении с 2016: оборот розничной торговли (за счет оборота торгующих организаций), оборот продовольственных и непродовольственных товаров, индекс физического объема оборота розничной торговли, товарные запасы организаций розничной торговли. Это говорит о том, что влияние экономического кризиса 2014-2015 года и введенных против России санкций постепенно ослабляется, что позитивно сказывается на предприятиях региональной торговли.

С учетом проведенного анализа можно предложить систему управления конкурентными преимуществами предприятий, оказывающих торговые услуги (рис. 3).



Рис. 3. Система управления конкурентными преимуществами торговых услуг
Разработано автором.

Формирование конкурентных преимуществ предприятий региональной торговли характеризуется определением товара как главного фактора ценовой конкуренции. Этот процесс основывается на таких составных элементах, как:

- 1) Анализ и оценка уровня конкурентного потенциала торгового предприятия;
- 2) Маркетинговый анализ и последующий мониторинг конкурентной среды;
- 3) Реализация конкурентной стратегии с использованием инновационных методик и технологий;
- 4) Использование методов интерактивного маркетинга с использованием человеческих ресурсов, процессов обслуживания;
- 5) Позиционирование предприятия на рынке;
- 6) Проведение сравнительного анализа экономической деятельности предприятий–конкурентов в сфере торговли;
- 7) Проведение мероприятий по сохранению существующих конкурентных преимуществ и стабилизации деятельности предприятия в целом.

ВЫВОДЫ

Торговые услуги являются динамично развивающимся сектором экономики. Формирование конкурентных преимуществ предприятий региона, оказывающих торговые услуги, происходит на основе системной управленческой деятельности, включающей анализ внутренней и внешней среды, учет факторов влияния на спрос

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ СФЕРЫ...

со стороны различных групп физических и юридических лиц. Основные этапы процесса управления конкурентными преимуществами:

1) Диагностические действия, направленные на выявление проблем, препятствующих формированию и развитию конкурентных преимуществ региональных организаций торговли;

2) Анализ и выявление сильных и слабых сторон конкурентов и проведение на его основе маркетинговых исследований, целью которых является оценка параметров конкурентоспособности с учетом дифференцированного распределения экономических агентов по различным критериям (масштаб деятельности, финансово-экономические показатели, льготы и привилегии коммерческого и некоммерческого характера);

3) Выявление и распределение имеющихся ресурсов и средств между предприятиями–партнерами, филиалами организаций региональной торговли;

4) Формирование краткосрочных и долгосрочных планов, прогнозирование сценариев развития конкурентных преимуществ предприятия торговли;

5) Разработка и реализация стратегий по повышению конкурентоспособности предприятий региональной торговли.

На развитие и формирование инновационных конкурентных преимуществ влияет эффективность проводимой на предприятии социальной и управленческой политики. Повышение квалификации кадрового состава и принятие в компанию новых специалистов положительно влияет на конкурентные позиции. Повышение конкурентоспособности может быть эффективным инструментом по продвижению регионального предприятия и его услуг на новые рынки сбыта.

Список литературы

1. Ахмадова П. И. Формирование конкурентной среды как приоритетное направление совершенствования сферы торговли в регионе // Инженерный вестник Дона. 2011. № 8. С. 59–67.
2. Габидуллина Л. Х. Конкурентные преимущества продовольственных торговых предприятий на региональных товарных рынках // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 3. С. 87–94.
3. Захарова Е. Н., Афасижев Т. И., Ляшова С. А. Анализ состояния отечественной торговли в условиях интенсивного развития сферы услуг // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2012. № 8. С. 95–106.
4. Кондратов М. В., Прилуцкая В. С. Особенности управления розничными торговыми сетями в России // Проблемы современной науки и образования. 2015. № 10. С. 85–93.
5. Лазарев В. А., Карх Д. А. Логистические услуги предприятий торговли // Управленец. 2015. № 3 (55). С. 78–84.
6. Лазовская С. В. Основные подходы к процессу формирования конкурентных преимуществ сферы услуг // Научный вестник Южного института менеджмента. 2013. № 2. С. 61–69.
7. Лапицкая Л. В., Федоров А. И. Диагностика конкурентных преимуществ торговых центров в регионе // Известия Уральского государственного экономического университета. 2016. № 1 (63). С. 90–98.
8. Оборин М. С., Старикова Л. Н. Совершенствование бизнес–процессов при организации логистических услуг // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. 2018. № 4. С. 207–219.
9. Оборин М. С. Развитие сельскохозяйственной специализации как альтернативного направления диверсификации экономики Приволжского федерального округа // Вестник ЗабГУ. Экономические науки. Т. 24. № 9, 2018. С. 97–106.
10. Официальный сайт Федеральной службы статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>

11. Прушковский Л. В., Глазунова О. А. Значение оптовой торговли в системе хозяйственных отношений с розничной торговлей // Научный результат. Серия «Технология бизнеса и сервиса». 2016. Т. 2. № 1 (7). С. 37–44.

12. Сытова А. Ю., Тарасов С. В. Современные тенденции развития торговой предпринимательской деятельности на рынке товаров и услуг: региональный аспект // Социально-экономические явления и процессы. 2014. № 3 (061). С. 121–129.

13. Урасова А. А. Анализ конкурентоспособности продовольственных сетей на рынке розничных сетей Пермского края // Ars Administrandi. 2013. № 9. С. 72–83.

Статья поступила в редакцию 20.02.2019

УДК 338.48:338.47

ТРАНСПОРТНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ КРЫМА

Ожерельев В. Н.¹, Ожерельева М. В.²

¹*Брянский государственный аграрный университет, Брянск, Российская Федерация*
E-mail: vicoz@bk.ru

²*Брянский государственный технический университет, Брянск, Российская Федерация*
E-mail: marinavo@inbox.ru

В статье проанализированы основные составляющие конкурентоспособности крымских курортов по сравнению с турецкими и кавказскими конкурентами. Выявлена бесперспективность конкуренции в среднем и верхнем ценовом сегменте. Для увеличения конкурентоспособности курортов Южного берега Крыма в нижнем ценовом сегменте предложено построить железнодорожную магистраль Ялта – Симферополь – аэропорт с тоннелем глубокого заложения длиной 8 км.

Ключевые слова: Крым, туризм, отдых, конкурентоспособность, транспорт, железная дорога, тоннель, подземный вокзал

ВВЕДЕНИЕ

Возвращение Крыма в состав России генерировало ряд проблем экономического и инфраструктурного характера. Транспортная, водная и энергетическая блокада со стороны Украины нанесли существенный урон экономике полуострова. Часть проблем решено достаточно оперативно, часть находится на стадии решения, но есть проблемы, которые были характерны для региона во все периоды его истории, в том числе и в советское время. В новых условиях они еще больше обострились и поэтому требуют первоочередного решения. Главная из них касается конкурентоспособности туристическо-рекреационной отрасли, являющейся важнейшим компонентом региональной экономики. Одной из составляющих конкурентоспособности является транспортная доступность. Принимаемые в настоящее время меры, безусловно, необходимы, но недостаточны с точки зрения гарантированного обеспечения конкурентоспособности. Предлагаемые направления корректировки планов инфраструктурного строительства позволят создать оптимальную транспортную систему, отвечающую решению задачи обеспечения конкурентоспособности курортов региона. В первую очередь это касается наиболее ценной и перспективной территории – Южного берега Крыма. Целесообразно обеспечить в этой связи скоростную железнодорожную связь между Ялтой, Симферополем и аэропортом. С технической точки зрения это вполне возможно, а геополитическое значение проекта сопоставимо со строительством Крымского моста.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Народное хозяйство полуострова проходит стадию трансформации от состояния одного из секторов экономики Украины, интегрированного через ее посредство в мировую экономику, до положения анклава, замкнутого,

преимущественно, на экономику, транспортную систему и рынок России. Для одних предприятий смена юрисдикции дала положительный результат, для других произошедшие изменения оказались губительными. Так, судостроительные предприятия полуострова получили большие госзаказы от министерства обороны, что позволило им наращивать объемы производства и создавать новые рабочие места.

Другие предприятия, работавшие преимущественно на внешний рынок и участвовавшие в мировом разделении труда, оказались «токсичными» для сотрудничества в связи с санкциями объединенного Запада. Так, ЗАО «Таврида–Электрик», изначально зарегистрированное в Севастополе, основным владельцем которого был А. М. Чалый, возглавивший в 2014 году группы сопротивления Майдану, потеряло рынок Украины, а в США фирме и ее сотрудникам государственные структуры создают большие проблемы. При этом сам А. М. Чалый вынужден был продать контрольный пакет акций, а компания в настоящее время зарегистрирована в Москве. Аналогичная ситуация с продукцией крымских виноделов, которые потеряли многие традиционные рынки, простаивают портовые мощности, недостает воды для орошения и т. д.

Санкционные ограничения существенно затрудняют развитие региона. Так, строительство генерирующих мощностей оказалось сопряжено с международным конфликтом, когда в Крыму стали монтировать газовые турбины германской фирмы Сименс. Проблему временно решили за счет переадресовки оборудования, изначально заказанного для Краснодарского края. Чтобы обеспечить жизнеспособность региона таких переадресовок и двойного учета (с целью преодоления блокады) должно быть в условиях санкций достаточно много, что существенно искажает статистическую отчетность и структуру валового регионального продукта (ВРП) [1].

Второй причиной искажения отчетности является переход на российскую систему отчетности. На начальном этапе в Крым направляли сотрудников из других регионов России для оказания помощи местным кадрам в освоении новой законодательной и статистической базы. В связи с этим достоверность отчетности по 2014, 2015 гг. объективно оценить трудно.

Третьей проблемой является теневая экономика. На Украине (и в Крыму, в частности) доля теневой экономики традиционно выше, чем в России. Особенно это касается курортного бизнеса, а также связанных с ним сфер услуг и производства продуктов [2]. Видимо именно поэтому непропорционально мала для семи миллионов туристов доля ВВП (менее 3 %), приходящаяся на рестораны и отели (таблица 1). И это в бывшей «Всесоюзной Здравнице».

Оценить реальную значимость для региона туристическо-рекреационного бизнеса можно путем сопоставления числа приезжих с численностью местного населения, приравнивая при этом ежедневное потребление товаров и услуг теми и другими. Если исходить из обслуживания в течение сезона порядка семи миллионов отдыхающих, то при среднем сроке пребывания каждого из них в Крыму в течение 2,5 недель они должны потребить не менее 13 % годового объема продуктов и услуг. В полной мере это касается торговли, сельского хозяйства и транспорта.

Частично на обслуживании гостей региона задействованы промышленность, имея в виду ее пищевую подотрасль, и здравоохранение. В результате при сложившемся потоке отдыхающих их вклад в региональный ВРП должен быть на уровне 10–12 %, без учета теневой части бизнеса и порядка 16–18 %, если учесть «теневой» сектор местной экономики. Таким образом, увеличение конкурентоспособности этого важнейшего сектора экономики региона является актуальной научной и практической задачей.

Таблица 1.

Трансформация структуры ВРП Крыма в связи с изменением его статуса

Наименование	Доля в ВРП региона, %				
	2013	2014	2015	2016	2017
1. Промышленность	13,9	14,4	16,1	13,4	17
2. Сельское хозяйство	8,6	21,9	19,2	17,9	14
3. Строительство	2,8	5,7	2,1	3	8
4. Торговля	20,4	17	15,7	15,3	16
5. Транспорт и связь	12,4	7,2	9,5	8,8	11
6. Государственное управление	8,7	10,1	8,3	10,9	9
7. Здравоохранение	8,3	10,6	9,5	8,8	10
8. Образование	6,3	6,3	4,7	4,5	5
9. Недвижимость	7,3	3,2	9,6	11,5	6
10. Другое	6,2	1,6	2,6	2,5	4
11. Рестораны и отели	2,7	2	2,4	3	Нет данных
12. Финансы	2,4	Нет данных	0,3	0,4	Нет данных

В конкурентной борьбе за клиентов туристическая отрасль экономики Крыма участвует наряду с отечественными и зарубежными регионами и странами. При этом значительная часть зарубежных курортных регионов превосходит Крымский полуостров по природным параметрам настолько, что их доминирование неизбежно. Речь идет, в первую очередь, о регионах с тропическим климатом, во многих из которых возможно практически круглогодичное купание в море. Кроме того, в морях тропического пояса сохранились коралловые рифы, являющиеся местом обитания для большого числа видов экзотических морских животных. В связи с этим открываются широкие возможности для дайверов, прогулок на подводных аппаратах и плавания в масках, которых лишены курортные побережья Черного моря.

Следует иметь в виду, что в связи со значительной удаленностью тропического пояса от России и наличием в этой зоне возможностей для организации более широкого круга опций, предлагаемых туристическими фирмами и отелями, а также комфортом и обустроенностью зон отдыха, его стоимость доступна для обеспеченных людей, составляющих относительно небольшую часть российских граждан (табл. 2) [3, 4]. Для Крыма привлечение этого контингента отдыхающих

ТРАНСПОРТНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ...

нереально, даже если было бы построено достаточное количество классных отелей, полностью воспроизводящих условия комфорта и сервиса, характерные для их тропических конкурентов, поскольку невозможно воспроизвести на севере тропическое море и природу.

Таблица 2
Распределение российских туристов по климатическим поясам и странам в 2017 году [3, 4]

Страна	Туристов, человек	Страна	Туристов, человек
Страны тропического пояса		Страны субтропического пояса	
1. Таиланд	1140191	1. Турция	4659699
2. ОАЭ	784013	2. Абхазия	4344000
3. Вьетнам	535421	3. Грузия***	1003000
4. Индия	385700	4. Испания	978688
5. Израиль	386336	5. Италия	956434
6. Доминиканская республика	240000	6. Кипр	910150
7. Катар	87000	7. Греция	887870
8. Мальдивы*	46500	8. Тунис	537419
9. Шри Ланка**	37000	9. Франция	507041
10. Кения	10000	10. Болгария	503687
Всего:	3652160	11. Черногория	317790
		12. Южная Корея	279133
		13. США	269128
		14. Хорватия	133000
		15. Япония	71500
		16. Португалия	47000
		17. Марокко	20000
		Всего:	16425539

*2016 год; ** – январь-май 2018 года; *** – без разделения на отдыхающих на морском побережье Грузии и совершающих деловые и иные поездки, не связанные с курортным отдыхом.

Следует также иметь в виду, что в течение последних трех лет из зоны отдыха российских туристов выпал Египет, который также должен быть отнесен к тропическому климатическому поясу. При этом для Крыма бесперспективна не только качественная, но и ценовая конкуренция с курортами Египта, поскольку купальный сезон там длится не менее восьми месяцев в году, тогда как в Крыму он в лучшем случае ограничен четырьмя месяцами. Соответственно, амортизация отелей и прочие ежегодные затраты, отнесенные на одного отдыхающего, в Египте как минимум вдвое меньше, чем в Крыму. Кроме того, если в Египте (как и других тропических странах) работники отелей и прочей обслуживающей инфраструктуры не заняты на основной работе 2–4 месяца в году, то в Крыму «мертвый» сезон

длится порядка восьми месяцев. Соответственно, ежедневные доходы работников в течение купального сезона должны быть как минимум вдвое выше, чем у их коллег в тропической зоне.

Таким образом, более перспективной следует считать международную конкуренцию Крыма с курортами субтропической зоны, в первую очередь, с Турцией (табл. 2). Что касается стран Евросоюза, то мотивация их посещения россиянами включает неповторимый культурно-исторический аспект. Поэтому в большей или меньшей степени (в зависимости от состояния российской экономики) эти направления туризма будут востребованы и далее, в связи с чем ценовая конкуренция с этой группой стран представляется неактуальной. В Крыму много уникальных природных объектов, исторических и памятных мест, но отсутствуют Лувр, Колизей или Парфенон.

На Турцию в 2017 году пришлось почти 30 % российских туристов, отдохнувших на зарубежных курортах субтропического пояса (табл. 2). В 2018 году их количество должно превысить 5 млн человек. Это обусловлено относительно низкой ценой услуг при достаточно высоком уровне сервиса и комфорта. Важным изменением, характерным для последних лет, является широкое привлечение турками сезонных работников из стран СНГ, в частности – из Киргизстана. Они приезжают в Турцию на шесть месяцев и проживают все это время в специальных отелях для персонала. Уровень оплаты труда горничной отеля из Киргизстана не превышает 300 долларов США. Таким образом, в значительной степени, решена проблема эффективного использования сезонной рабочей силы и учтены уроки кризиса, вызванного ухудшением отношений Турции с Россией.

Если сопоставить климатические условия Крыма и Турции, то сравнение окажется не в пользу российского региона (табл. 3). Если за начало купального сезона принять прогрев моря до 21 °С, то Ялта и курорты российского Черноморского побережья уступают Кемеру (южное побережье Турции) по его продолжительности примерно на два месяца. То есть амортизационные отчисления и прочие ежегодные затраты в Турции в расчете на одного отдыхающего должны быть в 1,5 раза меньше, чем в России. То же самое относится и к сезонности занятости персонала.

Курорты кавказского побережья России по климатическим возможностям практически идентичны Ялте. При этом несколько большая температура воды в море компенсируется характерными для Сочи ливневыми дождями, существенно уменьшающими привлекательность региона. Так, в Сочи с мая по октябрь ежемесячно выпадает 104–127 мм осадков, тогда как в Ялте за тот же период только 31–41 мм. Что касается Сухума, то более теплый климат в перспективе мог бы дать этому региону существенные конкурентные преимущества, однако при нынешнем статусе Абхазии в качестве непризнанного государства, системе власти и состоянии абхазского общества эти преимущества трудно реализовать.

Таблица 3

Температура морской воды в Ялте и конкурирующих регионах по месяцам, С°

Город (страна)	Месяцы					
	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь
1.Ялта (Россия)	18	21	23	24	22	17
2.Анапа (Россия)	15,1	20	23,1	24,1	21,1	16,6
3.Сочи (Россия)	15,4	20,1	24,2	25,6	23,4	19,7
4.Сухум (Абхазия)	17,6	22,9	25,8	27	25	20,7
5.Кемер (Турция)	21	24	27	26	23	21

Главной проблемой для крымских курортов является в настоящее время блокада полуострова Украиной. В период нахождения в составе Украины (а еще ранее – в составе СССР) Крым выигрывал за счет транспортной близости к своим основным клиентам – украинцам, белорусам и жителям Европейской части России. Так, по прямой от Симферополя до Киева 667 км, до Минска – 1101 км, а до Москвы – 1227 км. Это расстояние можно было преодолеть на автомобиле, либо на поездах, которые попадали на территорию Крыма со стороны Перекопа или Чонгара. В 2013 году 66 % отдыхающих воспользовались железнодорожным транспортом, 24 % – автотранспортом и только 10 % – авиатранспортом [5]. При этом 65 % отдыхающих были гражданами Украины [2].

Изменение статуса полуострова существенным образом трансформировало ситуацию. В настоящее время граждане Украины составляют лишь 10 % отдыхающих. При этом для жителей России доступным остается либо чрезмерно дорогой авиатранспорт, либо единственный сухопутный маршрут на автомобиле через Керченский пролив по вновь построенному Крымскому мосту. В этом случае для москвичей расстояние увеличивается до 1752 км. Тем не менее, если на автомобиле едут четыре человека, то затраты сопоставимы с ценой авиабилетов на двоих. То есть экономия существенная.

Полезным для увеличения туристического потока в период, предшествующий открытию моста, стало введение единого проездного билета [12], однако это организационное мероприятие целесообразно рассматривать как временное. Оно не может быть полноценной заменой прямому железнодорожному сообщению.

Следует иметь в виду, что, как уже было показано выше, в Крыму невозможно воспроизвести курортную структуру, подобную Турции или Египту. Так сложилось, что Крым стал местом отдыха (преимущественно) для малоимущих, согласных на минимум комфорта. На увеличение их потока могло бы существенным образом повлиять восстановление железнодорожного сообщения. Ведь если вернуться к статистике 2013 года, когда 66 % отдыхающих прибыли в Крым по железной дороге, то можно предположить, что и в современных условиях после завершения

строительства железнодорожной части моста через Керченский пролив для значительного числа малообеспеченных граждан России отдых в Крыму станет доступным.

Одним из существенных недостатков транспортной инфраструктуры Крыма является отсутствие железной дороги, проходящей по южному берегу полуострова. Дело в том, что прибрежная дорога есть на Кавказском побережье, что является его важным конкурентным преимуществом. Так, в Анапу, Сочи и Сухум можно относительно недорого и с комфортом доехать поездом из многих городов России и Белоруссии. В Крыму поездом можно будет попасть в Севастополь, Симферополь, Евпаторию и Феодосию. В Ялту и другие города южного берега необходимо еще добираться на автотранспорте по горным дорогам, что создает массу неудобств, особенно для людей пожилых и для семей с детьми. Следовательно, целесообразно стремиться к созданию транспортного «конвейера», как это практикуется в Турции и на других зарубежных курортах, – дешевого, удобного и надежного.

После присоединения Крыма к России вопрос развития железнодорожной сети полуострова поднимался, и существуют планы ее коренной модернизации. В частности, предлагается построить прямую дорогу от Феодосии до Симферополя, которая должна сократить время пассажиров в пути (от Керчи до Симферополя) на 1,5 часа [7]. Дело в том, что раньше поезда шли через станцию Джанкой со стороны материковой Украины и конфигурация железных дорог была наиболее целесообразной для полуострова, связанного с материком лишь узким перешейком на севере. Если же маршрут движения начинается в Керчи, то, чтобы попасть в Симферополь, необходимо сначала подняться на самый север полуострова и только достигнув Джанкой повернуть затем на юг к Симферополю. В настоящее время среди специалистов идет дискуссия: стоит ли экономия каждым железнодорожным составом полутора часов времени в пути 35 млрд рублей [8]? Представляется, что это строительство не решает главной проблемы конкурентоспособности – создания эффективного транспортного конвейера аналогичного кавказскому.

Следует понимать, что в настоящее время на южном берегу полуострова Крым нереально повторить опыт строительства железной дороги, проходящей по всему Кавказскому побережью. Во-первых, в Восточном Крыму берег изрезан долинами и хребтами, перпендикулярными берегу, и отсутствуют долины или невысокие плато, тянущиеся вдоль него. На Кавказе проблема решена за счет прохождения дороги непосредственно по берегу моря, что было в свое время возможно, так как побережье было практически безлюдным. В Крыму проблемы экологии и без прибрежной железной дороги стоят остро [6], поэтому усугублять их нет смысла, поскольку могут быть нарушены многие уникальные природные ландшафты и комплексы. Да и проблема изъятия земель под строительство может (как показал опыт подготовки к олимпиаде в Сочи) принять острый социально-политический характер. Комплекс таких проблем возник, в частности, при проектировании моста через Керченский пролив, в связи с тем, что предельно трудно было найти место выхода на крымский берег, необремененное наличием исторических памятников мирового значения. В результате длину моста пришлось увеличить на километр.

Опыт такого строительства есть во Франции, где железная дорога из Марселя в сторону Италии проходит непосредственно по берегу Средиземного моря, однако в этом случае суммарная протяженность тоннелей приближается к половине протяженности всей дороги. Аналогичный опыт был и в России, когда в 1899–1905 гг. прокладывали западный участок Кругобайкальской железной дороги длиной 89 км, на котором пришлось соорудить 33 тоннеля. После строительства второго пути число искусственных сооружений увеличилось до 83 [9]. Окупаемость таких затрат в условиях современного Восточного Крыма с преимущественно неорганизованным отдыхом в нижнем ценовом сегменте представляется сомнительной.

Более перспективным было бы соединить с Симферополем железнодорожной магистралью Ялту, на которую приходится до 39 % прибывающих в Крым отдыхающих. Магистраль могла бы начинаться в районе станции Сирень (южнее Бахчисарая) и пройти по долине реки Бельбек к ее верхнему течению до Счастливенского водохранилища. Далее на высоте примерно 380 м над уровнем моря магистраль должна пройти по тоннелю длиной около 8 км, южный портал которого должен находиться уже на окраине Ялты на высоте около 300 метров над уровнем моря.

Проблема минимизации ущерба для экосистемы при столь масштабном строительстве может быть решена путем сооружения в Ялте подземного вокзала и размещения там же необходимой путевой и обслуживающей инфраструктуры. Опыт строительства и эксплуатации подземных железнодорожных вокзалов имеется в Варшаве (Польша), Шэньчжэне (Китай) и других мегаполисах. Технические проблемы, связанные с реализацией нестандартного для России инженерного решения, по сути, не выходят за пределы отечественного опыта по строительству метрополитена и нескольких крупных железнодорожных тоннелей. Так, в марте 2018 г. завершена проходка второго Байкальского тоннеля, длиной 6682 метра, который в суровых условиях Восточной Сибири пройден проходческим комплексом за четыре года [10]. При этом глубина залегания тоннеля достигает 400 м, что близко к условиям Крымских гор. Понятно, что идея требует тщательных изыскательских работ и привязки к местности, но (судя по литературным данным) горные породы в месте прокладки предполагаемого тоннеля не обладают высокой прочностью, что может существенно ускорить темпы проходки и уменьшить ее стоимость.

Для получения действительно непрерывного и удобного транспортного конвейера новую магистраль целесообразно продлить до аэропорта Симферополя, пустив по ней и аэроэкспрессы до Ялты. В этом случае туристы, прибывающие воздушным транспортом, могли бы непосредственно в аэропорту сделать пересадку на аэроэкспресс и в короткое время прибыть в Ялту. Решение этой важной инфраструктурной задачи позволит существенно повысить конкурентоспособность Южного берега Крыма и его привлекательность для российских и зарубежных туристов. При этом по актуальности проблемы и социально-политическому эффекту предлагаемый проект значительно превосходит планируемые к внедрению планы строительства отечественных скоростных железных дорог [11].

ВЫВОДЫ

1. Природно-климатические условия Крыма не позволяют ему успешно конкурировать с Турцией за значительное число отдыхающих в отелях с системой «все включено», стоимость туров в которых находится в среднем ценовом сегменте.

2. Для обеспечения большей привлекательности для отдыхающих курортов Южного берега Крыма целесообразно соединить Ялту с Симферополем и аэропортом железнодорожной магистралью, включающей тоннель глубокого заложения длиной 8 км, с подземным размещением вокзала.

Строительство железнодорожной магистрали Ялта – Симферополь должно создать в Крыму значительное число новых рабочих мест, повысить доходность туристического бизнеса, что в сложившихся условиях является не только чисто экономической задачей, но и важным геополитическим мероприятием, сопоставимым по значимости со строительством Крымского моста.

Список литературы

1. Анализ социально-экономического, ресурсного и экологического состояния Республики Крым [Электронный ресурс]. URL: https://minek.rk.gov.ru/file/File/2015/docs/strateg/strateg_konc/strateg_pr1.pdf.
2. Кошелева А. И., Мирзоев Иса Фаиг-Оглы. Механизмы интенсификации развития туризма в Республике Крым в переходный период // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2016. № 1 (45).
3. Выезд граждан РФ за границу. Официальные итоги 2017 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.atorus.ru/press-centre/new/42238.html>.
4. Статистика выезда россиян из страны в 2017 году [Электронный ресурс]. URL: <https://ekes.ru/statistika-vyiezda-rossiyan-iz-stranyi-v-2017-godu/> © Turazbuka NEWS™.
5. Справочная информация о количестве туристов, посетивших Республику Крым за 2014 год [Электронный ресурс]. URL: https://mtur.rk.gov.ru/rus/file/statistika_turizma_za_2014_god.pdf.
6. Матюнина М. В., Щербаков С. Э. Обеспечение конкурентоспособности Крымского полуострова в современных условиях. Экологический аспект 2016. № 50–2. [Электронный ресурс]. URL: <https://novainfo.ru/article/7615>.
7. Дальнейшее развитие железнодорожной сети Крыма оценили в 100 млрд рублей [Электронный ресурс]. URL: <https://www.interfax.ru/russia/589127>.
8. Эксперты назвали некупаемыми затраты на новую железную дорогу в Крыму [Электронный ресурс]. URL: <http://www.radidomapro.ru/ryedktzij/stroytelstvo/kommunikatsii/egksperty-nazvali-neokupaemymi-zatraty-na-novuiu-z-61481.php>.
9. Галазий Г. И. Байкал в вопросах и ответах. Иркутск: Восточно-Сибирское книжное издательство. 1987. С. 167.
10. Новый Байкальский тоннель – важнейший проект модернизации БАМа и Транссиба [Электронный ресурс]. URL: <http://moneymakerfactory.ru/spravochnik/noviy-baykalskiy-tonnel/>
11. Ожерельев В. Н., Ожерельева М. В. Экономические перспективы высокоскоростной железной дороги в России // Вестник Брянского государственного технического университета. 2017. № 1 (54). С. 218–224.
12. Ваховская М. Ю., Стебловская В. В. Способы диверсификации транспортного обеспечения туристских потоков в Республике Крым // Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Экономика и управление. 2018. Т. 4 (70). № 1. С. 41–52.

Статья поступила в редакцию 20.02.2019

УДК 339.13 (075.8)

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Осадчий Е. И., Мираньков Д. Б.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: inecondep@mail.ru

В статье на основе исследования обширного теоретического материала авторами обоснованы и раскрыты причины активизации глобального факторного воздействия на международную конкурентоспособность стран и их хозяйствующих субъектов. Раскрыто трансформирующее воздействие векторов глобальной конкуренции на базовые параметры международной конкурентоспособности предприятий России.

Установлено, что среди глобальных факторов наибольшее трансформирующее воздействие на конкурентоспособность международных российских компаний оказывает фактор транснационализации. Выявлены координаты трансформации международной конкурентоспособности отечественных предприятий в системе новых вызовов экономической глобализации.

Ключевые слова: международная конкуренция, международная конкурентоспособность, конкурентоспособность страны, международная конкурентоспособность предприятий, глобальное рыночное взаимодействие, экономическая глобализация.

ВВЕДЕНИЕ

Межгосударственная конкуренция как порождение глобализации рыночных и производственных процессов уже доминирует не только в странах мирового авангарда. Международная конкуренция стала одним из важнейших факторов, стимулирующих рост эффективности национальных экономик, она активно проявляется на мезо- и особенно на микроуровне хозяйственной деятельности. До последнего десятилетия прошлого века в российской исследовательской среде не возникало ни теоретической, ни прикладной необходимости в изучении проблем конкуренции и конкурентоспособности ввиду отрицания ее наличия в плановой системе хозяйствования. Исследование этих вопросов стало актуальным сразу с началом рыночных реформ.

Конституция Российской Федерации 1993 г. закрепила принцип поддержки конкуренции в национальной экономике (статья 8), одновременно узаконив запрет на экономическую деятельность, направленную на монополизацию производства и сбытовой деятельности, а также недобросовестную конкуренцию (статья 34). Конкурентоспособное функционирование экономики, её отраслей стало одним из главных векторов системы государственного управления.

Вместе с тем практика рыночного хозяйствования показала: дестабилизация развития экономики на локальном уровне даже при государственном регулировании в сфере обеспечения добросовестной конкуренции ухудшает макроэкономические показатели, подрывает экономическую безопасность. В Стратегии национальной безопасности РФ прямо отмечено, что главными угрозами безопасности России в

сфере экономики является её низкая конкурентоспособность, а также усиление недобросовестной конкуренции [12]. Усугубили ситуацию серьезные проблемы в базисных условиях российского производства, направлениях и темпах инновационного развития, эволюции рыночного развития. В сочетании с сохраняющейся структурно-ценовой несбалансированностью и технологическими перекосами это определило относительно низкий уровень конкурентоспособности российской экономики. В рейтинге глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума, измеряющего конкурентоспособность 144 государств, в 2012 г. Россия занимала 67–е место [6].

На этом фоне важнейшей интегральной характеристикой, используемой для обеспечения эффективности коммерческой деятельности российских предприятий, выступает конкурентоспособность. Вопросам конкурентоспособности отечественных компаний посвящены предметные исследования И. Гладышевой, В. Захарченко, И. Лифица, И. Максимова, Г. Островского, Р. Фатхутдинова и других исследователей. Сравнительно мало работ, обобщающих опыт конкуренции в России (А. Юданов), формирование факторов её экономического роста на основе механизмов конкуренции (З. Васильева). В научной литературе относительно полно освещены проблемы конкурентоспособности, возникающие на государственном, отраслевом и региональном уровнях (работы А. Воротникова, М. Гельвановского, В. Караваева, М. Никитиной, Н. Николаева и других). Значительно меньше авторов, обратившихся к исследованию международных аспектов конкурентоспособности России, затрагивающих её хозяйствующих субъектов. Из последних публикаций укажем на работы А. Березного [1], В. Загашвили [4], А. Капустина [5], С. Наумова [7], Е. Трифоновой, Ю. Приказчиковой [10]. Явно ограничено число авторских работ, увязывающих международную конкурентоспособность предприятий (МКП) России с факторами глобализации [3, 6, 9, 15]. Основанные на маркетинговых и управленческих парадигмах изучения конкурентоспособности, указанные работы скорее связаны со способами исследования МКП, чем с самими российскими предприятиями. В экономической литературе, исследующей МКП в условиях глобализации, явно игнорируется факт эволюции данного феномена, что ведёт к недочёту новых факторов, воздействующих на конкурентоспособность хозяйствующих субъектов.

Целью статьи явилось исследование степени факторного воздействия новых векторов глобальной конкуренции на МКП России и обоснование стратификации отечественных компаний по степени транснационализации их международной конкурентоспособности в производственной и сбытовой деятельности.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Конкуренция как неотъемлемый атрибут рыночной экономики постоянно осуществляется во всех сферах производственно-коммерческого взаимодействия субъектов предпринимательской деятельности на микро-, мезо- и макроуровнях. Еще столетие назад конкурентоспособность безоговорочно воспринималась как свойство товара, а не субъекта рыночных отношений, который способен состязаться

на рынке на основе качественных и стоимостных характеристик. С субъектной стороны понятие конкурентоспособности связывалось со странами и их успешностью в мировой торговле. При этом конкурентоспособность государства понималась как экспортное лидерство, отражающее успешную внешнеэкономическую деятельность компаний. Успех в мировой торговле длительный период связывался с наличием абсолютных (А. Смит), относительных (Д. Рикардо) преимуществ, позже с обеспеченностью избыточными факторами конкурентоспособности производства (Э. Хекшер, Б. Олин). Современный экономический анализ динамики хозяйственного развития стран показывает, что наиболее успешные субъекты международных отношений могут не в полной мере обладать сравнительными преимуществами.

На начальном этапе процесса глобализации, когда планетарного уровня достигли интернационализация производства, его транснационализация и универсализация, основные идеи конкурентоспособности стран были связаны с исследованиями М. Портера. Широкий подход к понятию «конкурентоспособность», развиваемый в нашей статье, опирается именно на идеи этого автора. По Майклу Портеру, конкурентоспособность страны определяется производительностью фирм этой страны, поскольку государства сами по себе не являются субъектами создания ценностей. Кроме того, автор устанавливает соответствие между производительностью и уровнем жизни в стране: производительность имеет значительное воздействие на прожиточный минимум, влияя на затраты по ведению бизнеса и уровень заработной платы [2].

Как следствие, большинство государств признает необходимость учета международной конкуренции в целях успешного развития экономик, их внешнеторговых секторов. При этом активизируется процесс законодательно-правовых механизмов регулирования конкуренции [5], создающих институциональную основу повышения конкурентоспособности стран. Но даже в государстве, задающем «тон» во всех системах учета и регламентации международной конкурентоспособности, не сразу была установлена и продекларирована связь с социальными последствиями ее осуществления. Если в трактовке Комиссии по вопросам конкурентоспособности при президенте США 1985 года конкурентоспособность определяется как «способность страны в рамках свободных и справедливых рыночных условий производить товары и услуги, соответствующие требованиям международного рынка», то через 7 лет на фоне глобализации социальных отношений формируется уточняющая дефиниция. Совет по конкурентоспособности стран при президенте США 1992 года определяет конкурентоспособность как «способность производить товары и услуги, соответствующие спросу на международных рынках, в то же время обеспечивая для граждан высокий уровень жизни и возможность ее сохранения в долгосрочной перспективе» [2].

Тем самым, исходные требования к конкурентоспособности страны в виде системы оценочных характеристик, определяющих их преимущества над другими участниками мирового рынка, на современном этапе глобализации следует связывать помимо экономических с социальными параметрами поддержания

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ...

высокого уровня жизни. При этом Россия как государство с активно развивающейся экономикой и широкими социальными программами не является исключением.

Новый контур функций МКП возник в связи с усилением процессов транснационализации. Для глобализации, которая реализуется через процессы межнациональных взаимодействий, характерна ситуация, при которой конкурентные преимущества стран базирования ТНК подрывают конкурентоспособность других через производство товаров с более низкими ценами. Российская экономика становится не только привлекательным объектом для иностранных фирм, но и превращается в страну базирования компаний, активно развивающих производственно-хозяйственную деятельность за рубежом. К началу первого десятилетия XXI века стоимость зарубежных активов иностранных и российских компаний превысила 77 млрд долл. США. Между тем данные субъекты международного бизнеса значительно отстают от глобальных конкурентов. Так, зарубежные активы 25 крупнейших российских компаний составляют лишь 1,4 % стоимости зарубежных активов 25 крупнейших компаний мира [1].

По ряду оценок, общее число отечественных компаний, имеющих подконтрольные предприятия за границей, составляет не менее пяти тысяч. Соответственно, такая масса компаний не может быть однородной ни по объемам и направленности производства, ни по степени транснационализации хозяйственной деятельности, ни по уровню конкурентоспособности. Поэтому весьма важной для понимания различий компаний данной направленности становится классификация этой части российских фирм по двум параметрическим признакам.

Таблица 1.

Группировка российских международных компаний по степени транснационализации и конкурентоспособности

Название групп	Основные участники	Достигнутые конкурентные позиции	Уровень международной конкурентоспособности
«Глобальные игроки»	«Газпром», «Лукойл», «Северсталь», ОК «Русал»	– Сформирован потенциал влияния в соответствующих отраслях мирового хозяйства. – Реализуют конкурентные стратегии. – Наиболее активные национальные инвесторы	Прочные конкурентные позиции среди лидеров энергетических и металлургических секторов мировой экономики.
Международные инвесторы «второй волны»	АК «Алроса», ММК, ТНК, «Мечел», Объединенные машиностроительные заводы	– Относительно разветвленная сеть (3-4 предприятия) зарубежных активов – Заметные позиции на ряде сегментов мирового рынка	Средние конкурентные позиции ввиду невысокой доли зарубежных компаний в стоимости активов и численности персонала
Макрорегиональные игроки	«Группа ГАЗ», «Трансмашхолдинг», Концерн «Тракторные заводы»	– Накоплен опыт межстрановой конкурентной борьбы; – Успешно освоены рынки СНГ; – Концентрация основной массы зарубежных активов в мировые сегменты т. н. «средней капитализации»	Ниже среднего, т. к. конкурентные преимущества данной группы компаний жестко увязаны со странами с переходной экономикой

Источник: систематизировано авторами

В целом российские ТНК не многочисленны, а их конкурентные позиции основаны не на научно-производственной силе компании и ее стратегии, а на конкурентных преимуществах отраслей, в которых они функционируют. Российские многонациональные компании в основном представлены экспортно-ориентированными отраслями, реализующими абсолютные преимущества ресурсного типа (нефтяная, газовая, металлургическая промышленность) [9].

В российской коммерческой практике рост конкурентоспособности компаний в определённой мере связан с объединением сложившихся капиталов. Основным механизмом этого процесса стали слияния и поглощения. Примером «дружественного присоединения» может служить создание совместного предприятия на базе АвтоВАЗ и Renault–Nissan. Как позитивные для МКП, следует признать горизонтальные слияния в рамках одной отрасли (объединение компаний «Лукойл» и «КомиТЭК», слияние ОАО «МАЗ» и ОАО «КамАЗ»). Используется и практика вертикальных слияний, предполагающая объединение компаний разных отраслей, технологически связанных с производством конечного продукта. К числу удачных может быть отнесен опыт ОАО «Северсталь», которая приобрела активы компании «Воркутауголь» и ряда зарубежных фирм [12]. С макроэкономических позиций ряд таких слияний может усилить монополистические риски (произвольное повышение цен на продукцию, доминирование на ключевых сегментах российского рынка).

Глобализация активно и одновременно противоречиво трансформирует рыночные основы мировой экономики. Наряду с развитием рынков факторов производства, усложняется инфраструктура мирового, в первую очередь, товарного рынка, что изменяет стимулы и возможности российских предприятий в товарном обмене. Рассматривая вопросы МКП России в системе современного глобального рыночного взаимодействия, необходимо отдавать себе отчёт в наличии как минимум трех критериев, влияющих на оценку международной конкуренции компаний:

1. Рассматривается географическое поле конкуренции, охватывающей не только рынки отдельных товаров, а также погранично-отраслевые комплексы.

2. Создается дополнительный уровень конкуренции, где субъектами конкурентной борьбы выступают не только отдельные государства, но и объединения, реализующие совместную экономическую политику, создавая совместные конкурентные преимущества;

3. Активно рассматривается территориальная конкуренция; она предусматривает включение в основные источники конкурентных преимуществ географического и социального факторов, изменяя при этом роль традиционного производственного [8].

Одновременно российский опыт первых лет реформ показал: те решения, которые принимали предприятия под воздействием чисто рыночных рычагов и критериев, во многих случаях оказывались далёкими от оптимальных в отношении их конкурентоспособности. Подтверждением этому может служить хотя и положительные, но постоянно меняющиеся позиции России среди стран по индексу конкурентоспособности. За 2012–2017 годы страна поднялась на 29 позиций,

перейдя с 67 на 38 место. Между тем, если по размерам внутреннего рынка она заняла 6-е место, то по развитию инновационного потенциала – 49-е место [16]. В определенной мере это может быть объяснено и недоучётом разных сил воздействия видовой конкуренции, распространенной в международной практике рыночного взаимодействия.

Практика формирования олигополистического рынка, при которой в каждой отрасли российского хозяйства стало конкурировать несколько фирм, породили в массовом масштабе несовершенную конкуренцию. Её виды изначально связаны с соблюдением этических норм в отечественном и международном бизнесе. В первую очередь, речь идёт о недобросовестной конкуренции. В Федеральном Законе «О защите конкуренции» она определяется как «любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости» [14]. Принятие данного законодательного акта на 13-м году рыночных реформ следует признать как запоздалую правовую реакцию государства на широкую практику всех видов недобросовестной конкуренции в российской бизнес-среде (в первую очередь – через массовое введение отечественных и зарубежных потребителей в заблуждение относительно характера и места изготовления реализуемого товара, его качества и потребительских свойств). До принятия к исполнению этой ставшей законодательной рекомендации данная практика в значительной мере снижала конкурентоспособность российских фирм, выходящих на мировые рынки. До вступления в ВТО в отечественной коммерческой практике наблюдался явный «разгул» ценовой конкуренции: низкие цены служили инструментом проникновения на новые рынки и массово использовались как барьер против выхода на рынок конкурентов.

Незначительная (5 %) доля механико-технической продукции в отечественном экспорте при всей важности факторов научно-технического, инвестиционного и организационно-управленческого порядка объясняется и недостаточным развитием в системе МКП России неценовой конкуренции. В странах, усиленно конкурирующих на мировом рынке, она осуществляется за счёт повышения качества товаров и предоставляемых услуг, расширения их ассортимента, а также на основе повышения уровня сервисного обслуживания покупателей. Такая конкуренция основана на отличительных особенностях товаров по сравнению с соперниками – производителями и предполагает переход на инновационный путь развития. В общероссийском масштабе к факторам, тормозящим такое развитие, следует отнести: устаревшую материально-техническую базу, недостаточное финансирование НИОКР, вымывание кадрового потенциала. Нельзя не учитывать и сохраняющуюся высокую степень монополизма и коррумпированности в российской экономике [10].

Отечественные предприятия с периода формирования так называемого «нулевого» внутреннего рынка столкнулись с предметной конкуренцией, которая предполагает состязание между товарами-аналогами, предназначенными для

удовлетворения одной и той же потребности; при этом товары различаются по цене и уровню качества. Поскольку в основе этой формы конкуренции лежит необходимость дифференциации продукции, то перед большинством предприятий возникла необходимость изготовления и поставок на рынок товаров в разных вариантах и исполнениях, при этом максимально учитывая финансовые возможности, запросы и интересы потенциальных потребителей. В глобальной маркетинговой практике среди экзогенных факторов, воздействующих на МКП, возрастает значение кастомизации. Последняя предполагает усиление влияния предпочтений клиента, что способствует необходимости разработки индивидуализированных изделий, переходу от массового производства к единичному, повышению гибкости производственных процессов [11]. В России по такому пути в силу производственно-технологических причин пошли не все предприятия. Наиболее удачными с точки зрения товарной дифференциации следует признать предприятия продовольственного и отчасти – оборонного комплексов. Их производственно-маркетинговые структуры успешно выдерживают функциональную конкуренцию, когда в борьбу за потребителя включаются товары разных отраслей, удовлетворяющих различные потребности. Между тем политика импортозамещения способствует развитию этого вида конкуренции на всех сегментах российского рынка товаров и услуг.

Доля нашей страны в мировом экспорте на 1 процентный пункт выше, чем в импорте (соответственно 2,7 % и 1,7 %), что свидетельствует о недостаточной активности её производственно-коммерческих структур в мировой торговле товарами. Дальнейшее укрепление её позиций на освоенных сегментах мирового товарного рынка зависит от учёта его участниками комплекса экзогенных и эндогенных факторов, формирующих и укрепляющих их конкурентоспособность. Такой учёт выступает важной составляющей при формировании международной конкурентной стратегии. Она проявляется во внешнеэкономической, инновационной, научно-технической политике государства, но находит конкретное выражение через международные конкурентные стратегии российских компаний – крупнейших отраслевых игроков на мировом рынке и освоенных ими сегментах. Ключевым элементом стратегического планирования в условиях усиления и усложнения конкурентной борьбы становятся инновационные стратегии.

Будучи составной частью общей стратегии компании, именно инновационная стратегия учитывает её технологические-производственные возможности по выпуску конкурентоспособной продукции, кадровый потенциал, сложившуюся систему принципов взаимодействия с конкурентной средой. Любая из стратегий российских компаний реализует задачи эффективного использования ограниченных ресурсов для развития приоритетных, наиболее эффективных направлений деятельности, с постоянным мониторингом изменений, происходящих в конкурентной среде [6]. Основное из таких изменений связано с тем, что формы конкурентной борьбы становятся все более жёсткими, а утрата конкурентных позиций все более опасной, так как современная экономическая динамика оставляет все меньше шансов для их возврата [3]. Между тем ряду секторов отечественной экономики удалось упрочить конкурентные позиции за счёт совершенствования управленческого

инструментария, разработки и успешной реализации инновационных стратегий. В зависимости от ресурсных и производственно-коммерческих возможностей, степени освоения мирового рынка, конкурентные позиции, как и избранные стратегии российских предприятий, весьма дифференцированы.

Таблица 2.

Позиции российских предприятий в мировом экспорте по ряду групп товаров и избранным стратегиям конкуренции

Предприятия, реализующие группы товаров	Доля в мировом экспорте, %		Используемая конкурентная стратегия
	2015 г.	Изменение (с 2010 г.)	
Пищевые продукты	1,3	+0,6	Лидерство по издержкам (экономия за счет ассортимента)
Сырье непродовольственное	2,2	+0,2	Лидерство по издержкам (экономия за счет масштаба)
Минеральное топливо, смазочные масла	10,9	-0,1	Рыночная ниша (отлаженные традиционные каналы сбыта)
Промышленные товары	2,3	0,0	Дифференциация (ориентация деятельности на предложение товаров высокого качества и сопутствующих услуг по оправданно высоким ценам)
Машины и транспортное оборудование	0,3	+0,1	

Источник: систематизировано авторами

Необходимо признать, что за последнее пятилетие страна не продвинулась в диверсификации своего экспорта, однако сохранила при этом свои конкурентные позиции по основным группам реализуемых товаров. Причины такой устойчивости следует объяснять прежде всего в регламентации и модернизации избранных конкурентных стратегий. Это нашло отражение в использовании элементов стратегии аутсорсинга (в России он позиционируется как продвижение информационных технологий и услуг сторонними организациями). В определённой мере это позволило снизить конкурентный прессинг зарубежных компаний, активно использующих преимущества Интернет-торговли. Кроме того, большинством экспортно-ориентированных предприятий были учтены последствия усиления гиперконкуренции. Её следствием является быстрое изменение сценариев глобального развития; что проявляется в сокращении жизненного цикла товаров и технологий, быстром изменении среды бизнеса, повышении неопределённости и нестабильности конъюнктуры мирового рынка. Позитивным следствием реакции на новые конкурентные вызовы стали более прочные позиции российских

предприятий в системе брендинга. В денежной оценке национальных брендов Россия в списке из 35 стран заняла 13-е место [4]. С целью правильного определения координат регламентации МКП в системе новых вызовов глобализации неуклонно совершенствуется процесс правового регулирования международной конкуренции. Отработаны и определены правила, направленные на ограничение недобросовестной и нечестной конкуренции в ряде соглашений ВТО (ГАТС, ТРИПС, ТРИМС). С 2012 года они используются в отечественной внешнеэкономической практике как обязательные. Нельзя не учитывать и российскую специфику организации управления экономикой в части поддержки конкурентоспособности предприятий. Они должны быть отражены при построении модели современного управления МКП. Такая модель проектируется как комплекс управляющих воздействий по пяти стратегическим направлениям: от внешнепротекционистской, способствующей продвижению внешнеэкономических интересов хозяйствующих субъектов, до инвестиционных и гуманитарных, которые формируют новое качество конкурентной среды [7]. Проводя взвешенную конкурентную политику, наше государство преследует цель создания национальной системы обеспечения конкурентоспособности на внутренних и международных рынках, усовершенствования правил международной конкуренции, её институционального наполнения в целях успешной деятельности российских предпринимательских структур. Реализация такой цели возможна только в русле масштабной модернизации экономики на основе совершенствования практики управления конкурентоспособностью государства с учетом сложившейся системы мирохозяйственного устройства и отношений.

ВЫВОДЫ

Наступившая эпоха глобализации воспроизводственных процессов, транснационализация и тотальная информатизация противоречиво воздействуют на все сегменты мирового рынка, а также компании, которые являются непосредственными субъектами рыночных отношений. Перенос конкурентных преимуществ на глобальную орбиту заставляет по-новому воспринимать роль государств как основных акторов защиты от монополизма и регулирования экономической конкуренции. В условиях нарастающего межфирменного соперничества за рынки сбыта, усиления интенсивности международного коммерческого сотрудничества в российской практике управления возникает объективная необходимость в новых подходах к выявлению особенностей международной конкуренции. Главные из них состоят в выявлении элементов, усложняющих механизм воздействия факторов международной конкуренции, усиливающих роль факторов социального порядка, в первую очередь – гомогенизации спроса глобально действующих потребителей и сбытовых посредников. Концепция международной конкурентоспособности признается научным сообществом как система взглядов, охватывающих исследовательские и практические вопросы способов достижения конкурентных преимуществ не только на макроэкономическом уровне. На локальном хозяйственном уровне первичными

субъектами внешнеэкономических связей по-прежнему остаются экспортно-ориентированные предприятия. Интенсивные процессы глобального сотрудничества в системе бизнеса внесли существенные коррективы в представления о международной конкурентоспособности на уровне предприятия. Поскольку глобализация распространяет конкурентную борьбу на всех участников внешнеэкономической деятельности, повышение МКП должно проходить на основе усиления конкурентных позиций локальных и региональных предпринимательских структур, формирования оптимальной конкурентной стратегии. В формате конкурентной стратегии российского государства задачи повышения конкурентоспособности в условиях ужесточения глобальной конкуренции должны стать приоритетными в среде федерального руководства и региональных администраций.

Список литературы

1. Березной А. В. Трансформация российского бизнеса // МЭ и МО. 2008. № 11. С. 33.
2. Беленов О. Н., Анухин А. А. Конкурентоспособность стран и регионов. М.: КНОРУС, 2015. С. 22.
3. Гальвановский М. Н. Конкурентность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения // Вопросы Статистики. 2004. № 7. С. 3.
4. Загашвили В. С. Экономические интересы России в условиях глобализации: Монография. М: Магистр, 2010. С. 106.
5. Капустин Н. А. Международные модели регулирования конкуренции: к постановке проблемы // Журнал российского права. 2017. № 1. С. 17
6. Криворотов В. В. Конкурентоспособность предприятий и производственных систем. М.: ЮНИТИ, 2015. С. 188.
7. Наумов С. В. Управление международной конкурентоспособностью в системе первоочередных практических задач модернизации экономики России. М.: Весь мир, 2013. С. 67.
8. Никитина М. Г. Геоэкономика: формирование международной конкурентоспособности: Монография. Симферополь: АРИАЛ, 2012. С. 82.
9. Реген В. Методы достижения конкурентоспособной компании в России. Спб: Стройиздат, 2004. С. 5.
10. Трифонова Е., Приказчикова Ю. Управление международной конкурентоспособностью России // Проблемы теории и проблемы управления. 2015. № 6. С. 31.
11. Цагоева Э. Т. Дефиниции конкурентоспособности предприятия на внешнем рынке в условиях глобализации // Экономика и предпринимательство. 2017. № 7. С. 93.
12. Уваров В. В. Инновационное развитие российских компаний на основе международной интеграции: монография. М., 2017. С. 50.
13. Указ Президента РФ от 31 декабря 2015 г. № 683 «О стратегии национальной безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cremlin.ru>
14. Федеральный закон РФ «О защите конкуренции № 135–ФЗ. Ст. 4» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.duma.ru>
15. Хасбулатов Р. И. Мировая экономика: Учебники для магистров. М.: Юрайт, 2013. С. 286.
16. The Global Competitiveness Report, 2012–2017 World Economic Forum. Geneva, 2012–2017. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.weforum.org>

Статья поступила в редакцию 20.02.2019

УДК 332.02; 353.9

КЛАССИФИКАЦИЯ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ГОРОДСКОЙ АГЛОМЕРАЦИЕЙ

Павлов Ю. В.

*Самарский государственный экономический университет, Самара, Российская Федерация
E-mail: pavlov-mlad@mail.ru*

Приводится авторская классификация моделей управления городской агломерацией. Выявлено 14 критериев классификации (институциональный, территориальный, генетический, компетентностный, функциональный, по способу распределения полномочий, по направлению передачи полномочий, по степени централизации, по составу органов управления, по способу формирования органов управления, по количеству и статусу учредителей органа управления, по степени добровольности участия в агломерационном управлении, по целям управления, по санкциям за неисполнение обязанностей). Большинство известных моделей управления были в рамках институционального подхода разбиты на 4 группы (одноуровневая, двухуровневая муниципальная, региональная, договорная), по каждой из которых приводится классификационная схема.

Ключевые слова: система управления городской агломерацией, модель управления городской агломерацией, метрополитенское управление, агломерационное управление, классификация

ВВЕДЕНИЕ

Социально-экономическое значение городских агломераций для формирования условий по обеспечению актуального для России догоняющего развития трудно переоценить. Агломерационные эффекты создают конкурентные преимущества размещённым в агломерациях предприятиям. Это обеспечивает ускорение экономического развития. Однако не менее важным ресурсом для экономического роста является скрытый в агломерациях потенциал взаимодействия между входящими в них населёнными пунктами. Сила данного взаимодействия может варьироваться от его полного отсутствия до максимальной интеграции.

В процессе развития агломерации возникают определённые трудности, характеризующиеся как негативные «внешние эффекты». Они проявляются в возникновении проблем в транспортной сфере, экологии, ценообразовании на землю и недвижимость и т. п. Решение этих проблем осложняется наличием фрагментации власти в агломерации: единое в функциональном отношении экономическое пространство подроблено на множество административных единиц. Сложность управления агломерацией обосновывает трансформацию традиционного муниципального управления в т. н. «метрополитенское управление». Под ним мы понимаем «процесс, посредством которого ряд правительственных и неправительственных субъектов (гражданские ассоциации, государственно-частные партнёрства, профсоюзы, предприятия и т. д.) сотрудничают в области предоставления общественных услуг и разработки политики» [14]. Уровень развитости межмуниципального сотрудничества, мощность получаемых от него эффектов, институциональная среда и свойства агломерации формируют предпосылки к выбору той или иной т. н. «модели управления агломерацией». Эти

КЛАССИФИКАЦИЯ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ГОРОДСКОЙ...

модели являются вариантами системы метрополитенского управления и отвечают на вопросы «кто управляет?», «чем управляет?», «как управляет?».

Существуют десятки исследований по моделям управления, которые идентифицируют разное их количество, по-разному их называют. Отсутствие всеобъемлющей классификации моделей управления осложняет дальнейшее изучение управления агломерацией.

В исследовании ставится цель выявить основные критерии классификации, предложить собственный подход к классификации моделей управления агломерацией. Авторский подход отличается от изученных подходов тем, что в нём представлено наибольшее количество моделей управления, критериев классификации, все известные модели сгруппированы в четыре основные группы, представлены классификационные схемы для каждой из выявленных групп моделей управления. Работа, в первую очередь, носит теоретический характер, расширяет представление о моделях управления агломерацией.

Под городской агломерацией (Далее – ГА) мы понимаем «совокупность территорий муниципальных образований (поселений и городских округов), в пределах которых компактно расположен ряд населённых пунктов, главным образом городских, объединённых в сложную динамическую развивающуюся систему с интенсивными производственными, инфраструктурными, социальными и экономическими связями, общим использованием прилегающих территорий и ресурсов развития» [8].

Исследование состоит из четырёх частей, каждая из которых раскрывает классификацию определённой группы моделей управления. Каждая часть в свою очередь представлена обзором имеющихся классификаций по рассматриваемой группе моделей, описанием применяемых критериев и авторской классификацией.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Все разновидности моделей управления ГА объединим в четыре группы (одноуровневая, двухуровневая муниципальная, региональная, договорная). Объединение проведём по институциональному критерию, отвечая на вопрос «кто управляет?».

Целесообразность группировки моделей объясняется стремлением к ранговому упорядочению имеющихся моделей. Мы вводим новую классификационную единицу/ранг «группа моделей», которая является аналогом понятия «вид модели» и объединяет в себе множество похожих моделей управления (разновидностей), имеющих общие черты между собой по ряду критериев. Обычно под этим рангом понимают одноуровневую, двухуровневую муниципальную, региональную, договорную модели «как таковые», без уточнения нюансов. Некоторые разновидности моделей подаются учёными как отдельные виды моделей управления (например, специальный район), что предрасполагает к неудобной классификации в виде десятков и сотен моделей.

В некоторых из имеющихся ранговых классификаций под одноуровневой моделью понимается как управление ГА на основе межмуниципального

сотрудничества (договорная модель), так и управление ГА как единым муниципалитетом [1]. Известны иные концепции, когда все модели вначале делятся на институциональные и неинституциональные [18]. Мы предлагаем ранговую классификацию, когда все модели вначале делятся на два семейства в зависимости от статуса управляющей организации, затем модели с муниципальным/региональным статусом мы разбиваем на два рода по количеству уровней управления (одноуровневый, двухуровневый), а двухуровневый род по статусу второго уровня управления делим на двухуровневую муниципальную и региональную группы (рисунок 1). Одноуровневый род и семейство моделей без статуса муниципального образования/региона образуют монотипные иерархические единицы, что не противоречит правилам таксономии. В результате создаётся полная иерархическая классификационная система.

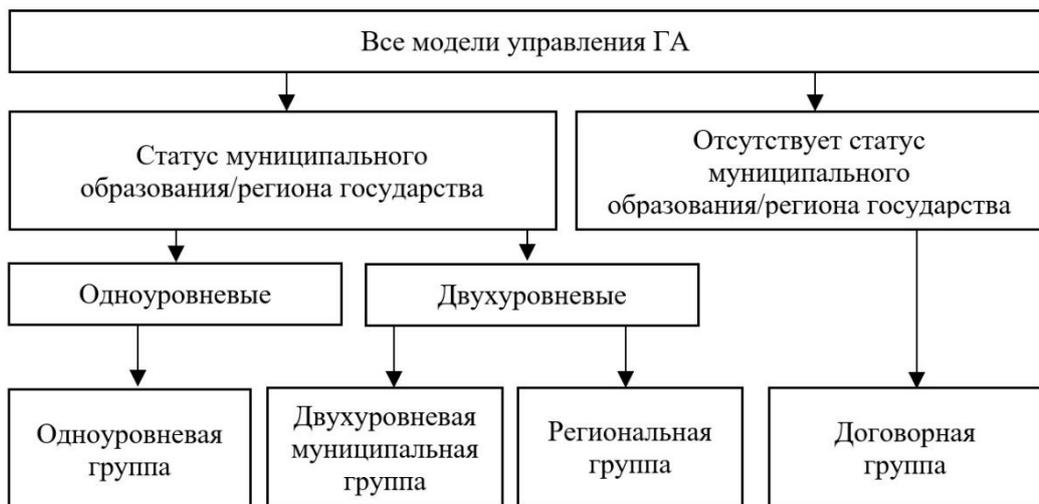


Рис. 1. Классификация моделей управления ГА

Рассмотрим каждую из четырёх групп.

ГРУППА ОДНОУРОВНЕВЫХ МОДЕЛЕЙ

Главной общей идеей одноуровневых моделей является то, что агломерация по большей части включается в территорию одного муниципального образования. Проблема фрагментации власти в ГА решается очень просто: через присоединение населённых пунктов к центральному городу ГА. Ему передаются основные полномочия, значимые для ГА в целом [13, с. 178–180].

Одноуровневая модель называется по-разному:

- 1) Единое муниципальное образование или управление. Например, Лос-Анжелес, Торонто, Виннипег, Эдмонтон, Шанхай, Лондон, Париж, Сидней, Токио, Пекин [1, 4, 13];
- 2) Одноуровневая [10; 11, с. 36, с.45, с. 50; 17].
- 3) Унитарная [3; 21, с. 228];

КЛАССИФИКАЦИЯ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ГОРОДСКОЙ...

4) Consolidated Local Government (консолидированное правительство). Например, Торонто, Кейптаун [16, с. 25–27];

5) One-tier consolidated government model (одноуровневая консолидированная). Например, Кейптаун, Торонто, Окленд, Хьюстон, Оттава [20];

6) One-tier governance (одноуровневое управление) в рамках группы «Institutional Models» (институциональные модели). Например, Торонто, Богота, Каракас [14, с. 7–8];

7) Metropolitan government (метрополитенское правительство). Например, Шанхай, Сингапур, Торонто [22, с. 4; 23, с. 13, с. 16].

У одноуровневой модели существует набор разновидностей, отличающихся друг от друга по ряду критериев:

1. Критерий территориальной трансформации. Муниципалитеты, входящие в агломерацию, могут преобразовываться через слияние [11], поглощение/присоединение/укрупнение (annexation, amalgamation, consolidation) [2; 12; 15; 16], разделение/выделение (City-county separation, выделение главного города из округа, может быть связано с выгодами получения новых функций и статуса) [15]. Некоторые муниципальные образования (Далее – МО) изначально развивались как ГА, например, Тольятти [6]. В зависимости от статуса участников территориальных преобразований могут быть разновидности: например, слияние округа и города внутри него с образованием единого правительства; слияние нескольких округов и т. п. [15].

2. Критерий централизации полномочий. Подразумевается, что одноуровневое МО может производить делегирование полномочий своим территориальным подразделениям, степень этого делегирования различается. Выделяют централизованную, с элементами децентрализации (территориальные подразделения с делегируемыми им функциями, органы управления на территориях выбираются, но сами территории не имеют статуса МО; например, Нью-Йорк, Париж, Берлин); одноуровневую децентрализованную (суть модели не поясняется; например, Будапешт, Лондон) [11, с. 46, с. 130] разновидности.

3. Критерий передачи полномочий единому муниципальному образованию с регионального уровня. Особо отмечаются случаи передачи полномочий муниципалитету с уровня региона. Например, в США середины XX века модель «the urban county» (городской округ) пользовалась спросом из-за получения ряда полномочий и трансфертов с регионального уровня [15, с. 42]. При достижении критического объёма переданных полномочий и ресурсов происходит образование смешанной модели с чертами одноуровневой и региональной. В этой редкой модели агломерации может присваиваться статус региона и города одновременно. Такая модель называется «Смешанная государственно-муниципальная организация управления», при которой ГА имеет статус региона, управляется региональной властью, но присутствуют признаки унитарной модели (например, Москва, Санкт-Петербург, Берлин, Гамбург) [3]. В чистом виде государственно-муниципальная модель относится к группе региональных моделей.

Представим схему объединённой авторской классификации группы одноуровневых моделей (рисунок 2).



Рис. 2. Авторская классификация группы одноуровневых моделей

ГРУППА ДВУХУРОВНЕВЫХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ МОДЕЛЕЙ

Двухуровневые модели целесообразно разделить на двухуровневую муниципальную и двухуровневую региональную (или государственно-муниципальную) группы. Деление обусловлено статусом организации, возглавляющей второй уровень управления. В двухуровневых муниципальных моделях второй уровень управления ГА имеет статус муниципального, а ГА – статус МО.

Иногда термины «двухуровневая модель» и «двухуровневая муниципальная модель» применяются как взаимозаменяемые, а региональная модель не входит ни в один из этих рангов [3; 4; 10, с. 20; 11, с. 52].

Двухуровневая муниципальная модель называется по-разному:

- 1) Двухуровневая модель муниципального управления. Например, Стокгольм, Монреаль [1];
- 2) Совместная организация управления. Например, Монреаль [3];

КЛАССИФИКАЦИЯ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ГОРОДСКОЙ...

- 3) Метрополитенская федерация [2];
- 4) Federation (федерация) [15];
- 5) Second Level Metropolitan Local Government (муниципальное правительство второго уровня) [16];
- 6) Metropolitan council (метрополитенский совет). Например, Лондон, Токио, Париж [23, с. 16];
- 7) Comprehensive («всеобъемлющая» модель). Например, Хельсинки, Кито, Абиджан, Кейптаун [21, с. 228];
- 8) Supra-municipal authorities (надмуниципальный орган) [19, с. 81].

Выявим критерии, на основании которых строится классификация разновидностей двухуровневой муниципальной модели:

1. Степень подчинённости нижнего уровня управления верхнему уровню. Существуют разные точки зрения на вопрос о том, может ли быть вообще какая-то подчинённость между уровнями. Так, например, ОАО «Гипрогор» характеризует двухуровневую модель как ту, в которой существует разделение функций между уровнями, но один уровень не подчиняется другому. В то же время есть альтернативный взгляд на этот вопрос: отсутствие подчинённости между уровнями (Дар-Эр-Салам, Танзания), ограниченное подчинение (Будапешт), значительное подчинение (Лондон) [16, с. 24].

2. Способ распределения полномочий между уровнями. В основном говорится о директивном или договорном распределении [4; 10; 11]. Директивное распределение является типовым, разрабатывается на национальном уровне для агломераций, желающих внедрить двухуровневую муниципальную модель управления. Договорное распределение носит вариативный характер, подразумевает возможность подписания договора, закрепляющего распределение обязанностей между уровнями управления.

3. Степень централизации полномочий на том или ином уровне управления. Существует исследование, в котором рассматривалось распределение между уровнями управления полномочий по 11 отраслям [19]. В двухуровневой модели один уровень должен контролировать хотя бы одну отрасль. Мы можем предложить три уровня централизации: низкий (1–4 отрасли), средний (5–7 отраслей), высокий (8–10 отраслей).

4. Количество уровней управления. Уровней управления на самом деле может быть не два, а три и более [4]. Например, при управлении соседними агломерациями возможны разнообразные надстройки в виде «n-го» уровня управления, и приданием статуса МО с целью получения трансфертов от государства.

5. Способ формирования органа управления ГА второго уровня. Представлены выборностью или делегированием [19, с. 81].

6. Территориальная характеристика власти правительства верхнего уровня. Осуществляет ли оно прямое управление какой-то территорией, например, центральным городом ГА. Или, наоборот, существует ли у центрального города собственное локальное правительство или же он управляется напрямую вторым уровнем [4].

7. Процесс создания двухуровневой модели в результате преобразования муниципалитетов. Процесс может идти по пути централизации (от отдельных МО к агломерационной системе) или децентрализации (от единого МО к агломерационной системе).

8. Передача полномочий с регионального уровня. Может быть передача полномочий в том или ином размере («The urban county», городской округ) [15], либо со временем произойдет присвоение статуса региона муниципальной надстройке, модель станет региональной (или смешанной с элементами двухуровневой муниципальной и региональной).

Представим схему объединённой авторской классификации группы двухуровневых муниципальных моделей (рисунок 3).



Рис. 3. Авторская классификация группы двухуровневых муниципальных моделей

ГРУППА РЕГИОНАЛЬНЫХ МОДЕЛЕЙ

Региональная модель управления является одной из самых сложных и противоречивых. Обычно в региональной модели два уровня управления, нижний представлен старыми МО, верхний – региональной властью. По правилам таксономии региональную модель можно отнести к разновидности двухуровневых моделей («двухуровневая региональная»), чаще всего её называют без упоминания количества уровней («региональная», «модель регионального управления», «региональная организация управления», «государственно-муниципальная») [1; 3; 4; 10].

Критерии классификации группы двухуровневых муниципальных моделей применимы и для региональной модели (кроме последнего критерия). В качестве особенных критериев можно назвать следующие:

1. Участие гражданского общества. В процесс управления может вовлекаться гражданское общество, образуются смешанные модели с элементами региональной: «Inter-local cooperation» (Нью-Йорк, Сидней, Лима) [20; 22; 23, с. 11–12];

2. Вид управляющей организации.

2.1. Без создания специальной структуры. Регион может постепенно аккумулировать у себя полномочия МО без создания специальной структуры управления, министерства региона выполняют координационную или исполнительную функцию. В России такая модель под названием «Централизация необходимых для развития агломераций полномочий на уровне субъектов РФ» применяется в Нижегородской области, в Приморском крае [12]. В зарубежных источниках такая модель именуется «Transfer of functions to the State government» (передача полномочий на региональный уровень) [15].

2.2. С созданием специальной структуры. Передача полномочий сопровождается созданием новой управленческой структуры, например:

2.2.1 АНО, Ассоциация; учредителями этих структур может быть регион, возможно совместное участие с МО [8];

2.1.2. Новое региональное правительство в случае получения агломерацией статуса «City–state» (город–государство), например, Берлин, Бремен, Гамбург, Сингапур, Шанхай;

2.1.3. Министерство по делам агломерации;

2.1.4. Межрегиональные/субфедеральные органы управления (Москва) [12, с. 15];

2.1.5. Созданные по инициативе региона разнообразные проектные офисы для решения одного вопроса в одной сфере, рабочие группы и т. п. [12].

3. Участие центрального правительства или иных регионов в управлении. Государственная власть может активно вмешиваться в дела ГА, как, например, в модели «Regional government established by the national government» (региональное правительство, назначаемое центральным государственным правительством; Мадрид, Манила) [16, с. 27].

4. Состояние МСУ. В некоторых случаях регион может подорвать МСУ, как, например, в модели «Centralized», когда ГА управляется государством (Хошимин, Гавана, Гонконг, Сингапур, Сантьяго) [21, с. 228];

5. Статус ГА с региональной моделью управления:

5.1. Правосубъектность отсутствует (ГА не является административной единицей).

5.2. Субъект государства (Москва, Берлин, Вена, Брюссель) [5, с. 60–61]

5.3. Учреждаемый регионом агломерационный округ (полномочия управляющей им организации определяются регионом, является региональной моделью в слабой версии) [7, с. 161–162];

5.4. «Федеральная территория» (подчиняется национальному правительству, назначение чиновников национальным правительством), например, Федеральный округ Колумбия в штате Вашингтон, Бразилиа, Каракас, Дели [5, с. 60–61].

5.5. «metropolitan city» (метрополитенский город), даются большие компетенции, сходные с компетенциями региона, собственный бюджет, высокая легитимность и т. п.

6. Смешанные/пограничные модели. Сложность региональной модели подразумевает наличие множества квази-региональных разновидностей с чертами иных моделей:

6.1. Смешанная одноуровневая региональная модель («Смешанная государственно-муниципальная организация») [3];

6.2. Смешанная договорная региональная модель («Voluntary cooperation and special districts»), регион вовлекается в ММС [20, с. 16].

Особенные критерии для региональной модели отразим на рисунке 4.



Рис. 4. Авторская классификация группы региональных моделей

КЛАССИФИКАЦИЯ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ГОРОДСКОЙ...

ГРУППА ДОГОВОРНЫХ МОДЕЛЕЙ

Договорные модели управления агломерацией базируются на межмуниципальном сотрудничестве (Далее – ММС), в котором выделяют три основных формы: ассоциативная, хозяйственно-организационная, договорная. ММС изучено довольно глубоко, в данной статье мы покажем только те аспекты ММС, которые затронуты исследованиями по управлению агломерацией.

Договорная модель управления ГА называется по-разному:

- 1) Договорная; например, Калгари, Нью-Йорк, Чикаго, Мехико, Буэнос-Айрес, Гуадалахара [3; 10, с. 19];
- 2) Фрагментарная, или «Fragmented» [4; 11; 21, с. 228];
- 3) Добровольное сотрудничество; например, Болонья [17].

Иногда одним термином обозначают все децентрализованные модели управления ГА, объединяющие как ММС, так и самостоятельное развитие МО без стремления к сотрудничеству:

- 1) «One-tier fragmented government model» (одноуровневая фрагментированная); например, Лос-Анджелес, Сидней, Цюрих) [20, с. 10–11];
- 2) Territorial polycentrism (территориальный полицентризм); например, Лос-Анджелес, Буэнос-Айрес, Рио-де-Жанейро [23, с. 11].

Согласно 131-ФЗ, за каждым видом муниципального образования закреплён свой перечень вопросов местного значения. Муниципальных ресурсов (материальных, финансовых, правовых, организационных, включая кадровые) не всегда хватает для выполнения муниципальных обязанностей, что вынуждает муниципалитеты к поиску решения проблемы, например, через ММС.

Классификацию межмуниципального сотрудничества в России на основе 131-ФЗ представим в таблице 1.

Таблица 1

Классификация форм межмуниципального сотрудничества в России						
Межмуниципальное сотрудничество (гл. 1, ст. 8; глава 9 131-ФЗ) – его типы, формы, проявления.						
Есть ли создание юридического лица?						
С созданием юридического лица					Без создания юридического лица	
К какому типу форм относится?						
Ассоциативный		Хозяйственно-организационный (неассоциативный)			Договорной	
Как проявляется?						
Советы муниципальных образований субъектов Российской Федерации (ч. 1 ст. 8 131-ФЗ, 66 ст. 131-ФЗ);	Общероссийское объединение муниципальных образований (ч. 2, ст. 8, 131-ФЗ, ст. 67 131-ФЗ);	Иные объединения МО (ч. 3 ст. 8 131-ФЗ)	Межмуниципальные объединения, учреждены хозяйственные общества (ч. 4 ст. 8 131-ФЗ)	Межмуниципальные организации (ст. 68 131-ФЗ)	Некоммерческие организации муниципальных образований (ст. 69 131-ФЗ)	Договоры и соглашения (ч. 4 ст. 8 131-ФЗ)

Какая организационно-правовая форма?						
Некоммерческая организация: ассоциация (ч. 1 ст. 66 131–ФЗ)	Не указано	Некоммерческая организация: ассоциация (ч. 3 ст. 8 131–ФЗ)	Не указано	Межмуниципальные хозяйственные общества (ст. 68 131–ФЗ) в форме ЗАО, ООО.	Некоммерческая организация: АНО, фонд (ч. 1 ст. 69 131–ФЗ)	Отсутствует

Рассмотрим каждую из форм ММС.

Хозяйственно-организационная форма

Создаётся институциональная надмуниципальная надстройка – юридическое лицо, не имеющее статуса муниципалитета. Этому юридическому лицу могут передаваться некоторые полномочия (или исполнение этих полномочий), собственность и т. п. Формируется промежуточная стадия между одноуровневой и двухуровневой моделями: надмуниципальный уровень присутствует, но он не оформлен в качестве муниципалитета. Поэтому такая форма ММС не укладывается в один уровень управления.

Существуют разнообразные организационные структуры для реализации хозяйственного сотрудничества: «специальный район» (или «целевые районы») [17]; некоммерческие организации (Центры, институты, бюро, общества, НИИ), агентства, объединённые органы управления (совместные администрации), товарищества, ЗАО, ООО, АНО, фонды и др. [9].

Создаваемые организации варьируются по количеству целей:

1. Одна цель в «Single purpose district» (одноцелевой специальный район; Барселона, Мадрид, Мехико) [23, с. 22], в «Metropolitan agencies» (метрополитенское агентство) [22, с. 4];

2. Одна или несколько целей в «Metropolitan special districts including multi-purpose districts» (одно- или многоцелевые специальные районы, функции в основном не регуляторные [15], в «Service Delivery Authority» (служба доставки услуг, например, Ванкувер) [16];

3. Одна, но есть потенциал расширения деятельности на иные цели в «Monosectoral Intermunicipal Joint Authorities with Plurisectoral Potential» (Моносекторальное ММС с потенциалом расширения, применяется ГЧП) [18].

Организации отличаются по сферам деятельности:

1. Текущая деятельность в муниципальной экономике, науке, подготовке кадров (Совместные администрации, Центры, институты и т. п.; деятельность финансируется совместно муниципалитетами; Дания) [9];

2. Не текущая, а проектная инвестиционная деятельность: «Региональное агентство развития» (решения агентства обязательны для участников; Штутгарт); кооперативное общество [9];

3. Стратегическое или территориальное планирование развития ГА: «Planning & Service Delivery Authority» (не только предоставляет услуги в отраслях, но и разрабатывает стратегию развития; например, Лион и Марсель, Лагос) [16]; Чикагское

КЛАССИФИКАЦИЯ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ГОРОДСКОЙ...

метрополитенское агентство по планированию (координация территориального планирования, рекомендательный характер) [9].

Государственное участие в ходе создания организаций может проявляться в регламентации процесса создания и добровольности участия, в виде стимулирования, участия региона в качестве учредителя или соучредителя, координации муниципалитетов, что формирует пограничные модели в рамках теории «нового регионализма» (*Voluntary cooperation and special districts*; Париж) [20, с. 16]. В России участие региона в ММС замечено в Самарской, Саратовской, Ульяновской областях, Красноярском, Приморском, Алтайском, Пермском краях [12].

Ассоциативная форма договорной модели

Деление на ассоциативную и организационно-хозяйственную формы ММС условно. Из анализа зарубежной практики следует, что ассоциации могут решать не только политические вопросы для продвижения интересов муниципалитетов (как это происходит в России), но и иные вопросы (создание хозяйственных структур, координация и создание общих управляющих органов, защита узких отраслевых интересов), что стирает грань между ассоциативной и организационно-хозяйственной формами. В России преимущественно развита ассоциативная форма по сравнению с хозяйственной, на Западе тенденции противоположные [9].

Аналогично специальным районам создаётся институциональная надмуниципальная надстройка, которой придаётся статус юридического лица, но не муниципального образования в виде:

1) Ассоциаций [8], например, «Metropolitan–Wide Intermunicipal Joint Authorities», наиболее полные и принудительные ассоциации, у них много полномочий, финансы (Франция) [18];

2) Комитетов, комиссий (*Committees, commissions, partnership agreements, consortium agreements*), например, Париж, Милан, Торонто [16];

3) Советов, например, «Metropolitan Council of governments» (межмуниципальный совет муниципалитетов), чьи решения должны быть одобрены локальными советами муниципалитетов (Сан-Паулу, Болонья, Монреаль) [16, с. 26]; «*Voluntary metropolitan councils*» (совещательный орган без исполнительных функций) [15];

4) Советов по выработке общей стратегии развития (*Planning Authority*), например, Портленд, Нью–Йорк [16];

5) Синдикатов (свой бюджет, в них может участвовать регион, гражданское общество; Франция, Испания) [9];

6) Дистриктов (могут устанавливать свои налоги, решают в основном переданные государственные полномочия; Франция) [9];

7) Сообществ (совместные проекты, стратегия развития, государственное стимулирование; Франция) [9];

8) Кредитной ассоциации местных властей (кредиты муниципалитетам и межмуниципальным организациям; Дания), и др.

Отметим, что в качестве учредителей ассоциации может фигурировать иная ассоциация межмуниципального сотрудничества. Структуры различаются по видам компетенций (исполнительные, совещательные, распорядительные, контрольные и т. п.), функций (в какой отрасли происходит работа, в одной или нескольких отраслях)

[19, с. 81], степени добровольности вхождения в ассоциацию, количеству участников, территориальному охвату (внутрирегиональные, региональные и др.), уровню участников сотрудничества (горизонтальный – один уровень, вертикальный – более одного уровня) и т. п.

Цели ММС зарубежом разнообразны: координация и контроль в отдельной отрасли или группе отраслей («координирующая» разновидность) [7], сбор налогов («фискальная») [7], реализация неспецифичных для муниципалитета функций (например, проведение исследований, страхование, кредитование) [9]. Зарубежные муниципалитеты имеют большую свободу в области межмуниципального сотрудничества, вплоть до предоставления межмуниципальным ассоциациям законодательной инициативы (например, в Дании).

Представим схему объединённой авторской классификации ассоциативной и хозяйственно-договорной форм (рисунок 5).

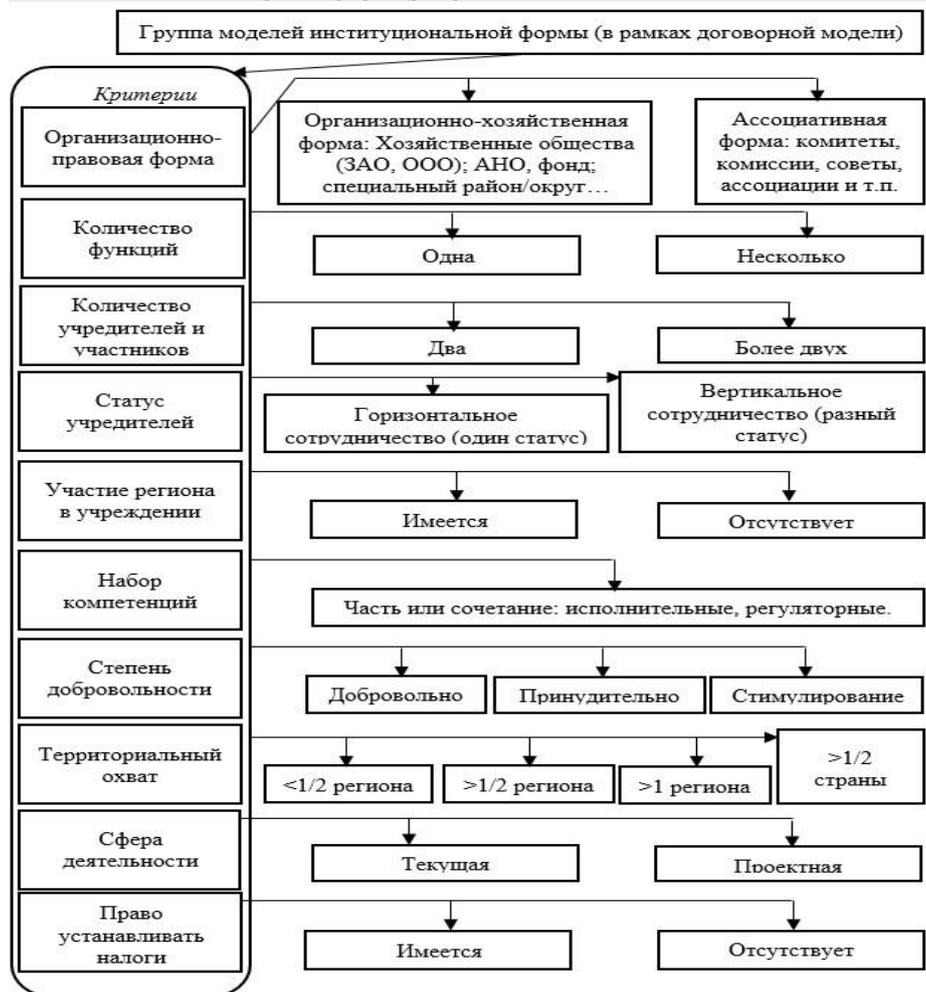


Рис. 5. Авторская классификация ассоциативной и организационно-хозяйственной форм в рамках группы договорных моделей

КЛАССИФИКАЦИЯ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ГОРОДСКОЙ...

На данный момент в России существует меньше десятка добровольных ассоциаций муниципалитетов, созданных для развития агломерации.

Договорная форма в рамках договорной модели

В отличие от вышеописанных форм (носящих институциональный характер), в договорной форме не предусмотрено создание нового юридического лица («Noninstitutional Modes of Governance») [14, с. 7–8]. Однако надмуниципальной надстройкой может выступить тот муниципалитет, которому переданы обязанности по осуществлению услуг в иных муниципалитетах. Такая форма является зачатком двухуровневой модели, т.к. при наличии критической массы переданных полномочий произойдёт фактическое формирование двух уровней управления с разделением полномочий между ними. Это наблюдение ещё раз подтверждает наше предположение о целесообразности выделения договорной модели в отдельную группу. Некоторые учёные и научные коллективы отделяют договорную модель от одноуровневой [4; 10; 17; 20].

Договорная форма представлена разнообразными межмуниципальными соглашениями, договорами, созданием разнообразных временных структур без образования юридического лица. Договорное сотрудничество заключается для деятельности:

1) Текущей: «Contracting among local governments» (Лос–Анджелес) [16, с. 26], «intergovernmental agreements» (вопросы по совместному предоставлению и продаже услуг) [15];

2) Временной/проектной: комиссии, комитеты, рабочие группы без создания юридического лица, «Ad hoc cooperation among local governments / Case-by-case joint initiatives» (специальная кооперация между локальными органами власти для нерегулярных конкретных случаев, для реализации проектов) [16, с. 24].

Цели договорной формы ММС разнообразны: совместные закупки [7], передача осуществления некоторых полномочий муниципалитета за счёт межбюджетных трансфертов, покупка услуг одним муниципалитетом у другого [9], совместные проекты, консалтинг, обмен информацией и т.п. Любопытна разновидность ММС «The use of extraterritorial powers», её суть в предоставлении услуг за пределами границ муниципалитета для прописанных жителей, например, сбор мусора в дачных поселках, снабжение их водой и т. п. [15].

Сотрудничество может быть принудительным, добровольным, через стимулирование; например, во Франции муниципалитеты национального уровня стимулируются к сотрудничеству [7]. Возможны санкции за неисполнение договоров в «Formalized Agreements» (формализованные/официальные соглашения) [18]. ОЭСР, напротив, не видит в договорной форме места инструментам принуждения, считает институты управления слабыми с неформальной/мягкой координацией, слабой легитимностью, не считает такое метрополитенское управление полноценным («Informal/soft co-ordination») [19, с. 81].

Классификация разновидностей договорной формы включает в себя как критерии классификации институциональных форм, так и особенные критерии (рисунок 6).

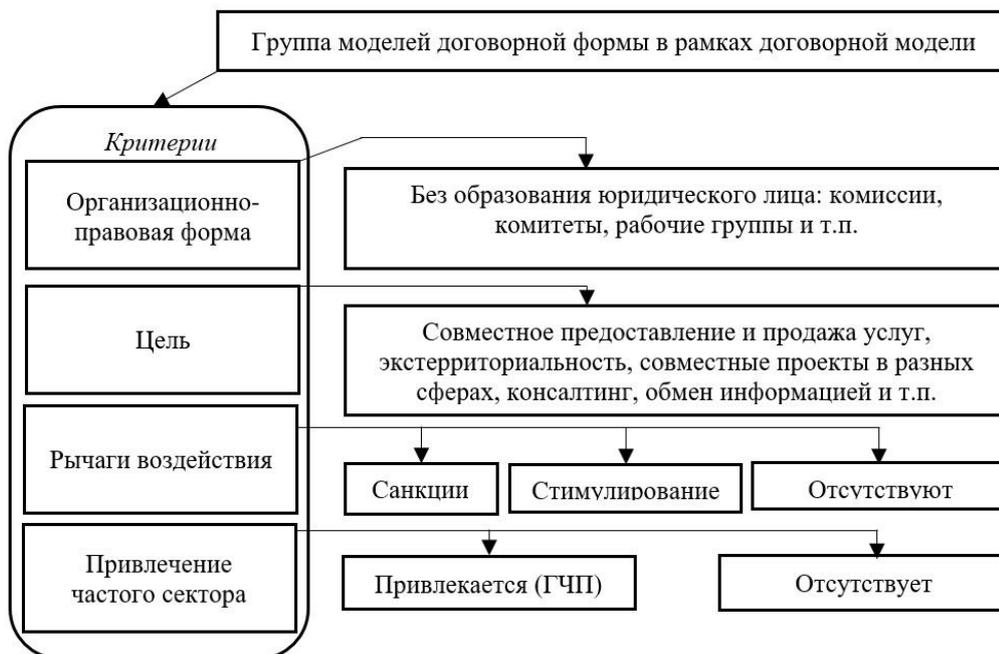


Рис. 6. Авторская классификация по особенным критериям договорной формы в рамках группы договорных моделей

Все перечисленные формы ММС в конечном итоге способны создать условия для пересмотра административных границ муниципалитетов. На территории одной и той же агломерации одновременно могут сосуществовать ММС разных форм, а в каждой форме может быть по несколько организаций.

ВЫВОДЫ

Вышеперечисленные критерии классификации имеют обоснование во множестве работ отечественных и зарубежных экспертов. Теоретическая ценность нашего исследования в систематизации и построении более полной авторской классификации.

Сформированная классификация позволяет отойти от однокритериального подхода («кто управляет?») и перейти к многокритериальному подходу, базирующемуся на множестве критериев. Каждую модель можно классифицировать сразу с использованием ряда критериев, что позволяет более глубоко взглянуть на многообразии возможных моделей управления ГА.

На базе институционального подхода мы разбили все модели управления ГА на четыре группы моделей: одноуровневая, двухуровневая муниципальная, региональная, договорная. В рамках каждой группы на основании реально существующих и описанных в литературе моделей были сформированы отдельные классификации.

КЛАССИФИКАЦИЯ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ГОРОДСКОЙ...

Данное исследование расширяет представление о моделях управления ГА, приводит всё их многообразие в чёткую структуру. Развить предлагаемую классификацию можно через применение интегрального показателя, например, степени централизации управления в модели.

Список литературы

1. Волчкова И. В., Минаев Н. Н. Модели управления агломерациями: международный опыт и российская практика // Вопросы управления. № 11 (108). 2013.
2. Вульфович Р. М. Перспективы развития системы управления Санкт-Петербурга // Управленческое консультирование. Актуальные проблемы государственного и муниципального управления. 2007. № 3 (27). С. 140–151.
3. Глазычев В., Стародубровская И. Челябинская агломерация: потенциал развития. Челябинск, 2008. 115 с.
4. Миронов Н. М. Городские агломерации: зарубежный опыт // Местное право. 2009. № 5–6. С. 53–80.
5. Организация управления и самоуправления в крупнейших городах: современное состояние и проблемы. Учебно-методическое пособие / Под редакцией В. Б. Зотова. М.: ГУУ; МГУУ Правительства Москвы. 2010. 296 с.
6. Павлов Ю. В. Модели управления городской агломерацией // Вестник Самарского государственного экономического университета. № 4 (78). 2011.
7. Попов Р. А., Пузанов А. С. Проблемы управления городскими агломерациями в современной России. // Городской альманах. Вып. 4. М.: Фонд «Институт экономики города», 2008.
8. Протокол расширенного заседания Межведомственной рабочей группы по социально-экономическому развитию городских агломераций в рамках III Всероссийской конференции «Развитие городских агломераций России: проекты и эффекты» от 19 мая 2016 года № 82–АЦ.
9. Рагозина Л. Г. Правовое обеспечение и практика осуществления различных форм межмуниципальной кооперации в России и за рубежом. Институт экономики города. 2009. С. 21.
10. Развитие городских агломераций: аналитический обзор. Выпуск 2. ОАО «Российский институт градостроительства и инвестиционного развития «ГИПРОГОР». 2014.
11. Стародубровская И., Славгородская М., Жаворонков С. Организация местного самоуправления в городах федерального значения. М.: ИЭПП, 2004. С. 151.
12. Шугрина Е. С. Миронова Г. В. Общая характеристика российских агломераций: соотношение de jure и de facto // Местное право. 2018. № 1. С. 3–24.
13. Эффект масштаба. Первый глобальный рэнкинг агломераций. Полная версия. PWC. Июль 2017 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.pwc.ru/ru/publications/agglomerations.html>.
14. Aguinaga E., Aranda A., Ardis L., Ferguson G., Reza S. M. Urban Mexico. The Need for Metropolitan Governance / Centre for Sustainable Community Development, Simon Fraser University. 2015. 41 p.
15. Alternative approaches to governmental reorganization in metropolitan areas. Advisory commission on intergovernmental relations. A commission report. Washington. June 1962.
16. Andersson M. Metropolitan Regions as Governance Systems: Unpacking Metropolitan Governance for Sustainable Development. Eschborn: Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, 2015. 78 p.
17. Blair A. Ruble. Lessons from Around the World for Moscow Governance in a Global Metropolitan Age. Блэр А. Рубл. Мировой опыт в эпоху городских агломераций: уроки для управления Москвой. Перевод с английского: Ксения Майорова. Журнал «Логос». № 4 (94) 2013 // Центр гуманитарных технологий. [Электронный ресурс] URL: <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/6609>
18. Lefèvre C. Democratic Governability of Metropolitan Areas: International Experiences and Lessons for Latin American Cities. Governing the metropolis: principles and cases / Eduardo Rojas, Juan R. Cuadrado–Roura, Jose Miguel Fernandez Guell, editors. 2008. P. 323.
19. OECD Regional Outlook 2014: Regions and Cities: Where Policies and People Meet, OECD Publishing, Paris [Электронный ресурс]. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264201415-en>

20. Slack E., Côté A. Comparative urban governance. Institute on Municipal Finance and Governance. Munk School of Global Affairs University of Toronto. July 2014. P. 60.

21. State of the World's Cities 2008/2009. Harmonious cities. UN-Habitat. HS Number: 1031/08E. P. 224.

22. Tomàs M. Metropolitan Governance in Europe: Challenges and models. European Metropolitan Authorities AMB, February, 2015.

23. Yaro R. D., Ronderos L. N. International metropolitan governance: Typology. Case Studies and Recommendations. Developed for the Colombia Urbanization Review. September. The World Bank Group Regional Plan Association. 2011.

Статья поступила в редакцию 20.02.2019

УДК 004.056

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рыбников А. М., Рыбников М. С., Семенова Ю. А.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: mihailserg_r@mail.ru

На основании анализа сущности категории экономической безопасности и подходов к ее моделированию было обнаружено, что повышенная сложность и динамичность развития факторов и угроз экономической безопасности приводят к тому, что существующие подходы и методы не позволяют правильно и своевременно решать эти вопросы. Для эффективного управления и обеспечения экономической безопасности в системе управления экономической безопасностью должен реализовываться принцип антиципации. Разработана концепция управления экономической безопасностью предприятия и модели управления экономической безопасностью предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, принцип антиципации, модель управления, концепция управления.

ВВЕДЕНИЕ

Развитие рыночных отношений требует от предприятий самостоятельного принятия экономических решений как в оперативном, так и в стратегическом управлении. Объективно возросший динамизм и сложность общественно-экономических явлений и процессов требуют разработки и применения принципиально новых подходов к управлению. Особенно это актуально для экономической безопасности, поскольку экономическая безопасность, точнее система управления экономической безопасностью, в основном имеет дело с неблагоприятными воздействиями на систему и мерами по ликвидации этих воздействий или их последствий.

По результатам исследований проблем комплексной безопасности на территории СНГ, только от техногенных и природных аварий и катастроф погибают или получают тяжелые увечья более 400 тыс. человек в год. При этом прямые материальные потери в среднем составляют 35 % ВВП, а косвенные – 6–10 %. В последние десятилетия они растут ежегодно на 10–30 % и в 3–6 раз превышают потери от подобных аварий и катастроф в промышленно развитых странах. В большинстве случаев специалисты заявляют, что потерь можно было бы избежать, если бы заранее использовать соответствующие меры.

Изучению проблем экономической безопасности посвящены работы многих отечественных и зарубежных ученых, среди которых можно отметить В. Н. Амитана, В. А. Забродского, Т. С. Клебанову, Ю. Г. Кормишкина, Е. Д. Лысенко, Е. А. Олейникова, В. Л. Петренко, С. И. Пирожкова, В. К. Сенчагова, В. К. Сухорукова и др. [1–3]. Однако вопросы создания комплексной системы управления экономической безопасностью еще недостаточно разработаны.

Это обуславливает необходимость обстоятельного исследования проблемы экономической безопасности предприятия, развития и совершенствования подходов

к ее анализу, что вызывает необходимость использования экономико-математических методов, которые являются важным инструментом системы поддержки принятия научно обоснованных решений с целью своевременного выявления негативных тенденций и эффективного управления в сфере экономической безопасности предприятия.

Целью данного исследования является анализ сущности категории экономической безопасности, разработка на базе этого исследования концепции управления экономической безопасностью предприятия и построение экономико-математической модели управления экономической безопасностью.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Использование категории экономической безопасности в управлении позволяет оценить, насколько текущее состояние экономики включает предпосылки для обеспечения ее устойчивости в будущем. При этом экономическая безопасность системы может трактоваться как сочетание экономической безопасности на макроуровне и экономической безопасности на микроуровне. С другой стороны, экономическая безопасность каждого из уровней в отдельные промежутки времени может рассматриваться обособленно. В то же время в стратегическом плане это не только взаимосвязанные, но и неделимые понятия. Именно противоречивость между опасностями, возникающими на разных уровнях, и является главной проблемой моделирования экономической безопасности на современном этапе. Поэтому обеспечение экономической безопасности общества заключается в согласовании безопасности индивидуумов, предприятий, регионов и государства в целом.

Экономическую безопасность предприятия можно определить как состояние, при котором предприятие может суверенно, без вмешательства и давления извне, определять пути и формы своего экономического развития. Категория экономической безопасности тесно связана с категориями экономической устойчивости, стабильности и независимости. Объектом экономической безопасности на уровне предприятия является экономический оборот расходов и доходов, товаров (работ, услуг) и ресурсов.

Исследование особенностей категории экономической безопасности предприятия позволили разработать концепцию построения системы обеспечения экономической безопасности.

Рассмотрим эту концепцию. Выделение трех сфер: производственной, социальной и сферы ресурсов (под ресурсами в данном случае понимаются материальные, трудовые, финансовые и др. ресурсы) позволяет достаточно полно описать все процессы, происходящие на предприятии. Внешняя среда влияет на развитие всех сфер предприятия. В зависимости от текущего состояния предприятия и состояния внешней среды формируются стратегические цели развития предприятия с позиций обеспечения (или поддержки) высокого уровня экономической безопасности предприятия. Учитывая стратегические цели и текущее состояние предприятия, формируются также тактические цели его

развития. На каждом этапе управления экономической безопасностью предприятия необходимо также выделить набор угроз, адекватно описывающих состояние экономической безопасности предприятия, и оценить уровень этих угроз. Для этого необходимо определить критические значения каждого показателя экономической безопасности. Все угрозы условно можно разделить на внутренние и внешние. Внешние угрозы определяются текущим состоянием предприятия и состоянием внешней среды. Внутренние угрозы экономической безопасности определяются только текущим состоянием предприятия.

На входы контура управления экономической безопасностью предприятия подаются следующие входные величины: набор и состояние угроз экономической безопасности предприятия, информация о текущем состоянии предприятия, стратегические и тактические цели. На основе этих данных в контуре управления разрабатывается комплекс программ по обеспечению экономической безопасности предприятия. На основе разработанных программ определяются необходимые объемы ресурсов для их реализации. В интерактивном режиме определяются возможности по обеспечению разработанных программ ресурсами и в зависимости от этого, а также от ожидаемой эффективности осуществляемых программ и состояния предприятия, в контуре управления определяются приоритеты развития и осуществляется оптимальное в данных условиях распределение ресурсов. В результате этого программы могут корректироваться. Таким образом, исходя из необходимости обеспечения максимального уровня экономической безопасности предприятия, формируется набор программ, оптимальный в данной экономической ситуации.

Следующим шагом является реализация разработанного комплекса мероприятий. Это и будет выходом контура управления экономической безопасностью предприятия. Разработанный комплекс мер влияет на состав и оценку угроз экономической безопасности предприятия, а также на его социально-экономическое состояние. Цикл задач по обеспечению экономической безопасности предприятия замыкается.

Таким образом, процесс управления экономической безопасностью предприятия в целом должен включать следующие разделы:

- определение целей и задач экономики, анализ ресурсных возможностей их реализации;
- определение экономической стратегии, которую следует обеспечивать и отстаивать в интересах экономической безопасности предприятия;
- определение сбалансированной экономической политики, необходимой для реализации этой стратегии, а также разработка основы для эффективного управления ресурсами.

Решение о производстве того или иного вида продукции, выполнении работ, оказании услуг принимается на каждом шаге, исходя из сложившейся рыночной ситуации, обеспеченности ресурсами, проводимой государственной и региональной экономической политики.

На сегодняшний день нельзя однозначно выделить универсальный подход к моделированию экономической безопасности. Впрочем, наиболее широкое

распространение получили модели, основанные на применении экспертных оценок. Различия моделей этой группы заключаются в способе группировки мнений экспертов и количества оцениваемых показателей. Также следует отметить, что в существующих подходах к моделированию экономической безопасности четко прослеживается тенденция к декомпозиции моделей по объектам исследования.

Объективная взаимообусловленность внешней и внутренней системы явлений в экономике и обществе в целом определяет необходимость применения системного подхода к исследованию экономической безопасности. Доказано, что управление экономической безопасностью следует направлять не только на эффективную ликвидацию последствий от наступления угрозы, но и на уменьшение потерь от наступления определенной угрозы посредством разработки соответствующих мер и процедур. Следовательно, процессу выработки управляющих воздействий должны предшествовать анализ угроз экономической безопасности системы и анализ управляемой системы.

Процесс выработки управляющих воздействий в системе управления экономической безопасностью должен включать процедуру оценки управляемости множества критических угроз, механизмы противодействия угрозам и задачу противопоставления угрозам этих механизмов. На основе этой задачи и разрабатывается стратегия управления экономической безопасностью.

При анализе системы экономической безопасности следует рассматривать следующие составляющие: системы нижнего уровня, непосредственно уровень самой системы, ее окружение, а также связи между этими уровнями. Предполагается, что исследуемая система состоит из трех подсистем, для каждой из которых также необходимо решать вопросы экономической безопасности. Состояние всей системы при этом определяется состояниями каждой из подсистем, входящих в ее состав, и соотношением этих состояний.

Также предполагается, что каждая из входящих подсистем поддается влиянию как внешних, так и своих внутренних угроз, которые никуда за ее пределы не распространяются. Внешние угрозы подсистемы, в свою очередь, можно разделить на угрозы, исходящие из окружения всей рассматриваемой системы и от системы управления всей системой, то есть от блока управления внутренними угрозами на уровне системы.

Доказано, что выработка адаптивных качеств системы по отношению к внешним угрозам имеет особенность, состоящую в том, что соответствующие управляющие воздействия действуют на всю систему в целом, а не на каждую отдельно взятую подсистему. Например, это может быть изменение приоритетов развития различных подсистем, изменение структуры системы и тому подобное.

Поэтому результаты функционирования всей системы зависят и определяются количественными и качественными результатами функционирования всех ее подсистем и влияют на окружение системы. Тогда состояние уровня экономической безопасности системы определяется состоянием экономической безопасности всех ее подсистем. Безопасность системы предполагает длительное ее функционирование и максимальное удовлетворение интересов всех ее подсистем.

Таким образом, безопасность системы напрямую связана с таким понятием, как предсказуемость ее поведения, потому что именно предсказуемость поведения позволяет подготовить и провести комплекс превентивных мер для тех или иных угроз, а отсюда – обеспечить устойчивое развитие и существование системы, то есть ее безопасность. Поэтому доказано, что для эффективного управления и обеспечения экономической безопасности система управления экономической безопасностью должна включать блок антиципации, в котором осуществляется прогноз развития системы и ее окружения. Очевидно, что эффективность функционирования такой системы управления определяется вероятностью, точностью и своевременностью генерируемых прогнозов.

Методика качественного исследования системы экономической безопасности включает формирование множества показателей–индикаторов экономической безопасности, их мониторинг, определение системных критериев эффективности и оптимальности, моделирования исследуемой системы и нахождения ее решений.

На основе анализа общих принципов моделирования экономических объектов и процессов принята методика моделирования экономической безопасности предприятия, как сложной экономической системы. Эта методика учитывает особенности исследования экономической безопасности и моделирования экономических процессов в современных условиях. С помощью этих показателей–индикаторов экономической безопасности проведена проверка стационарности переменных, их корреляционный, причинно-следственный и коинтеграционный анализ, что позволило формализовать связи между моделируемыми показателями и экзогенными переменными. Проверка стационарности переменных проводилась с помощью обобщенного критерия Дикки–Фуллера [1], причинно-следственный анализ показателей проводился на основе критерия причинности по Грэнджеру [1]. Этот критерий означает проверку того, насколько текущие значения y могут быть объяснены прошлыми значениями x и выяснить, насколько добавления лаговых значений могут улучшить это объяснение.

В процессе анализа показателей экономической безопасности было установлено, что большинство из них – нестационарные, что требует проведения их дальнейшего коинтеграционного анализа. Нестационарные, интегрированные одного порядка переменные называются коинтегрированными, если их линейная комбинация является стационарной. Стационарная линейная комбинация называется коинтеграционным уравнением и может быть интерпретирована как отношение долгосрочного равновесия среди переменных. Наличие коинтеграционного соотношения формирует основу для спецификации векторной модели коррекции погрешности. Для проведения теста коинтеграции чаще всего применяют методику Йохансена, который разработал процедуру оценки методом максимального правдоподобия, что позволяет тестирование наличия некоторого количества коинтеграционных уравнений. Для моделирования нестационарных коинтегрированных переменных необходимо применять векторные модели коррекции погрешности.

Подсистемы экономической безопасности предприятия были смоделированы с помощью векторных моделей коррекции погрешности, которые применяются к коинтегрированным нестационарным переменным.

Для оценки уровня экономической безопасности оцениваем показатели, которые характеризуют уровень угрозы по i -му признаку:

$$d_{it} = \frac{x_{it}}{z_i},$$

где d_{it} – уровень i -й угрозы экономической безопасности государства ($i = \overline{1, n}$) в момент времени t ($t = \overline{1, T}$), x_{it} – реальное значение i -го показателя в момент времени t , z_i – предельное значение i -го показателя.

Для учета возможной зависимости признаков между собой применим взвешивания этих показателей. В качестве весового показателя выберем показатель β_i , который рассчитывается следующим образом:

$$\beta_i = \frac{r_{ij}}{\sum_{j=1, j \neq i}^n r_{ij}}, \quad i, j = \overline{1, n},$$

где r_{ij} – коэффициент корреляции между уровнями угроз. Отсюда вытекает, что показатели $\beta_i \in [-1, 1]$.

Таким образом, пусть есть n показателей–критериев экономической безопасности, которые можно исследовать с помощью системы показателей, образующих множество $X_t = (x_1, x_2, \dots, x_n)$, где $t = \overline{1, T}$. Комплексная оценка экономической безопасности представляется показателем D_t и представляется в виде следующей функции:

$$D_t = f(d_1, d_2, \dots, d_n; \beta_1, \beta_2, \dots, \beta_n), \quad t = \overline{1, T},$$

Зависимость с учетом используемых весов, представляется в виде:

$$D_t = \sum_{u=1}^m \beta_u d_{it}.$$

Интегральный показатель уровня экономической безопасности предприятия D_t позволяет определить ее уровень в любой момент времени t .

Прогнозирование значений показателя D_t было осуществлено с помощью полиномиальных кривых различных порядков, среди которых наилучшие результаты были получены для кривой третьего порядка. На основе анализа результатов можно сделать вывод, что данная модель является адекватной и пригодной для практического применения, поскольку исправленный коэффициент детерминации равен 0,994, все t -статистики и F -критерии в модели значимы, отсутствует автокорреляция и гетероскедастичность. Применение теста Рамсея

RESET [4] для проверки стабильности и ошибки спецификации модели позволяет сделать вывод о правильности избрания функциональной формы модели.

ВЫВОДЫ

Проведенное исследование позволило сделать следующие выводы:

1. На основании проведенного анализа сущности категории экономической безопасности и подходов к ее моделированию было обнаружено, что повышенная сложность и динамичность развития факторов и угроз экономической безопасности приводят к тому, что существующие подходы и методы не позволяют правильно и своевременно решать эти вопросы.

2. Для эффективного управления и обеспечения экономической безопасности в системе управления экономической безопасностью должен реализовываться принцип антиципации, что предполагает прогноз развития системы и ее окружения, оценку степени достоверности прогнозов и разработку упреждающих реакций на негативные изменения.

3. Разработана концепция управления экономической безопасностью предприятия, что позволяет наиболее эффективно организовать управление экономической безопасностью за счет раннего распознавания угроз и выработки опережающих управлений угрозами экономической безопасности.

4. Разработаны модели управления экономической безопасностью, которые обеспечивают эффективное использование различных ресурсов с позиций обеспечения надлежащего уровня экономической безопасности предприятия.

Список литературы

1. Лысенко Ю. Г., Мищенко С. Г., Руденский Р. А., Спиридонов А. А. Механизмы управления экономической безопасностью. Донецк: ДонНУ, 2002. 178 с.
2. Сенчагов В. К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие. М.: Финстатинформ, 2002. С. 25.
3. Кормишкин Е. Д. Экономическая безопасность региона: теория, методология, практика. Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2002. 144 с.
4. Слуцкий Л. Н. Анализ стабильности модели линейной регрессии во времени // Прикладная эконометрика. № 2 (6). 2007. С. 126–135.

Статья поступила в редакцию 20.02.2019

УДК 65.012.32

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ УЧРЕЖДЕНИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Ячменева В. М., Тарасюк В. Д.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: v_lev@kafmen.ru

Исследование посвящено формированию системы показателей оценки уровня организационной культуры учреждений сферы услуг. Система показателей оценки уровня организационной культуры учреждений сферы услуг сформирована на основе принципов комбинированного (комплексного) подхода, исходя из форм ее проявления. В качестве составляющих интегрального показателя оценки уровня организационной культуры учреждений сферы услуг выбраны пять форм ее проявления: реакция руководства на отклонения от принятых норм, устойчивая система ценностей, стандарты поведения работников, клиентоориентированность и имидж учреждения.

Ключевые слова: организационная культура, учреждения сферы услуг, формы проявления организационной культуры, оценка, система показателей.

ВВЕДЕНИЕ

Высокая степень конкуренции среди учреждений сферы услуг обуславливает повышенное внимание к изучению организационной культуры как фактора повышения эффективности его деятельности и одного из источников конкурентного преимущества. Это прежде всего определяется высокими потребительскими требованиями к предоставляемой услуге. Особенности деятельности учреждений сферы услуг таковы, что поведенческая составляющая работников учреждений данной сферы является определяющей в их деятельности. Всего лишь совершенствование качества услуги для привлечения и удержания потребителя сейчас уже не является достаточным. На первый план выходят этические аспекты взаимодействия между потребителем и учреждением сферы услуг, которые находят свое выражение в таких характеристиках организационной культуры как уважение человеческого достоинства при реализации услуги, достоверность информации о предоставляемой услуге, конструктивная и своевременная реакция на просьбы и рекламации клиентов и пр. Поэтому немаловажным этапом при изучении организационной культуры является ее количественная оценка, что подразумевает разработку системы показателей для оценки ее уровня.

В научной литературе имеется достаточное количество публикаций, посвященных формированию системы показателей для оценки уровня организационной культуры. Теоретические и практические аспекты оценки уровня организационной культуры рассматриваются как зарубежными [1, 2], так и отечественными [3, 4, 5] учеными. Данные методики, несмотря на ряд достоинств, тем не менее не являются актуальными для оценки уровня организационной культуры учреждений сферы услуг.

Таким образом, целью данного исследования является формирование системы показателей оценки уровня организационной культуры учреждений сферы услуг.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Проведенный анализ методик оценки организационной культуры [6] позволил выявить следующие основные недостатки, связанные с формированием системы показателей оценки ее уровня:

- во-первых, излишняя универсальность (ограниченный набор характеристик), при которой не учитываются особенности деятельности конкретного предприятия и сферы его деятельности;
- во-вторых, формирование системы показателей оценки уровня организационной культуры преимущественно сводится к фиксации отдельных ее показателей, которые не в полной мере учитывают социальную составляющую организационной культуры (в частности, влияние организационного поведения на организационную культуру). Поскольку по своей сути организационная культура является количественно-качественным социально-экономическим явлением, такой подход нельзя считать абсолютно верным.

Для устранения выявленных недостатков систему показателей оценки уровня организационной культуры учреждений сферы услуг предлагается формировать с учетом специфики деятельности учреждений сферы услуг (в частности, гостиничных предприятий), основываясь на принципах комбинированного (комплексного) подхода. Это обусловлено тем, что комбинированный подход сочетает в себе как количественную, так и качественную оценку организационной культуры, что повышает достоверность исследования.

Практика исследования организационной культуры показывает, что при ее оценке в большинстве случаев используются качественные модели, поэтому предпочтительным методом исследования организационной культуры учреждений сферы услуг является метод квалиметрии. Метод квалиметрии позволяет оценить уровень организационной культуры и выразить его одним числом, что в свою очередь предполагает использование интегрального показателя.

Организационная культура любого предприятия идентифицируется по формам ее проявления. В связи с этим для оценки уровня организационной культуры учреждений сферы услуг в качестве составляющих интегрального показателя выбраны следующие формы ее проявления: 1) реакция руководства на отклонения от принятых норм; 2) устойчивая система ценностей; 3) стандарты поведения работников; 4) клиентоориентированность; 5) имидж учреждения. Использование данных форм проявления организационной культуры учреждений сферы услуг в качестве составляющих интегрального показателя обеспечит комбинированный подход к оценке ее уровня, а также позволит соблюсти базовые принципы при разработке методики оценки организационной культуры, а именно [7]: адекватности, релевантности, модульного построения, функциональности, неопределенности, эффективности, социальности, стратегичности, приоритетности.

Каждая составляющая интегрального показателя оценки уровня организационной культуры учреждений сферы услуг описывается системой показателей, представленных на рис. 1.

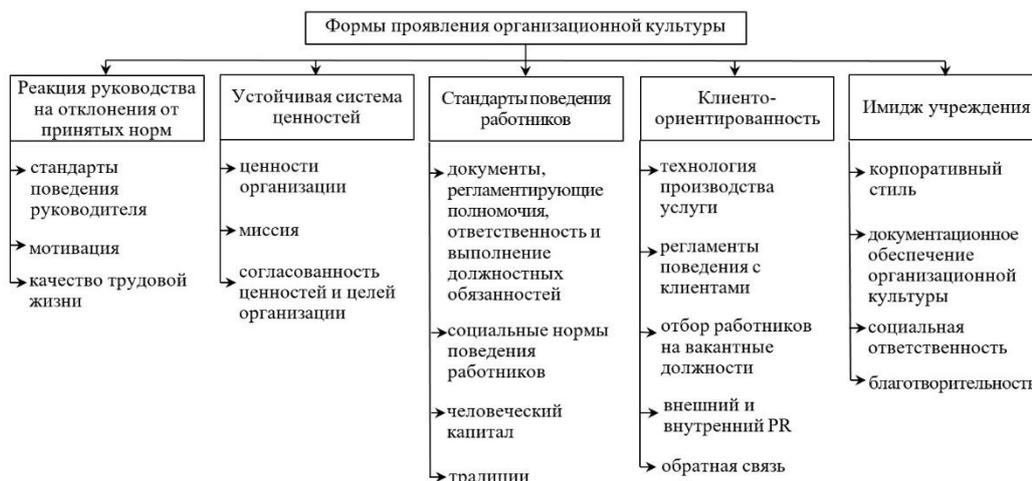


Рис. 1. Система показателей оценки уровня организационной культуры учреждений сферы услуг

Рассмотрим их более детально.

1. Реакция руководства на отклонения от принятых норм. Определяющее влияние на организационную культуру учреждений сферы услуг оказывают их собственники и руководство. Именно высшее руководство определяет набор ценностей учреждения сферы услуг, способы их реализации и распространения среди работников. Представления ключевых лиц учреждения о его предназначении в долгосрочной перспективе являются основой для формирования системы ценностей. Однако одной только формулировки ценностей недостаточно. Так, в частности, С. Тихонов утверждает, что «руководство и собственники компаний являются основным звеном, которое отвечает за проведение ценностей в жизнь. При этом крайне важны регулярность, последовательность и каждодневная демонстрация ценностноориентированного поведения...» [8]. То есть руководители на личном примере демонстрируют, как работают ценности, что позволяет им ожидать подобного поведения со стороны своих подчиненных. Таким образом, организационная культура формирует стандарты поведения руководителя, которые существенно влияют на поведение работников.

Руководитель в управлении учреждением в первую очередь ориентирован на конкретные результаты. Однако производственные задачи всегда ставятся перед коллективом, поэтому возникает необходимость учитывать личные и профессиональные интересы работников. В зависимости от сложившихся условий руководитель должен уметь сочетать ориентацию на результат и ориентацию на работника/коллектив, т.е. уметь согласовывать цели работников с целями учреждения сферы услуг. Одновременно с этим от руководителя требуется умение четко формулировать задачу, ставить перед коллективом амбициозные, но реально достижимые цели с учетом уровня компетенций своих подчиненных, что предполагает наличие у руководителя навыков управления мотивацией.

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ...

Основываясь на задекларированных ценностях и принципах производства услуг (в частности, гостиничных), руководитель определяет диапазон материальных и нематериальных стимулов, сочетание которых позволит добиваться поставленных перед учреждением сферы услуг целей, а также подчеркнуть ценность работника для учреждения.

Вышеперечисленные факторы оказывают положительное влияние на качество трудовой жизни, что находит свое выражение как в объективной (организация рабочего места, содержание и оплата труда, повышение квалификации и пр.), так и в субъективной (микроклимат в коллективе, реализация интересов работника как личности и пр.) ее сторонах, проявляется в удовлетворенности трудом и способствует демонстрации со стороны работников организационных типов социально значимого поведения.

Таким образом, реакция руководства на отклонения от принятых норм как форма проявления организационной культуры является основой идеологии управления учреждением сферы услуг и обеспечивает трансляцию организационных ценностей, их правильное восприятие работниками. К показателям, характеризующим реакцию руководства на отклонения от принятых норм, относят стандарты поведения руководителя; мотивацию работников; качество трудовой жизни.

2. Устойчивая система ценностей как форма проявления организационной культуры находит свое выражение в идеологии управления учреждением сферы услуг и оказывает существенное влияние на все остальные ее формы проявления.

Основой построения организационных отношений являются ключевые ценности. По мнению Дж. Коллинза и Дж. Порраса, «ключевые ценности – это основные и неизменные нормы... небольшое число руководящих принципов, не связанных с условиями внешней среды, а являющихся внутренней ценностью сотрудников организации» [9]. Ключевые ценности – это своеобразный остов учреждения сферы услуг, который определяет ее предназначение и остается неизменным на протяжении длительного периода его существования, а «способность предприятия создавать ключевые ценности, которые объединяют усилия всех структур того или иного предприятия, является одним из наиболее глубоких источников успешной деятельности предприятия» [10, с. 54]. И если ключевые ценности находят свое выражение в философии учреждения сферы услуг, то миссия учреждения подробно описывает основные ценности, принципы, стандарты и критерии производства услуги. Именно миссия, имея под собой основание в виде ключевых ценностей, определяет направления деятельности учреждения сферы услуг, рыночные сегменты и типы заказчиков. Кроме этого, формулировка миссии предполагает постановку задач и выработку стратегических и тактических целей. Здесь объединяются интересы всех заинтересованных лиц в деятельности учреждения сферы услуг: собственников, руководства, работников и потребителей, которые интегрируются в устойчивую систему ценностей, показывая таким образом взаимосвязь между ценностями учреждения сферы услуг и личным благосостоянием работников. Э. Шейн, в частности, утверждает, что «если ценности отвечают основополагающим представлениям, то их словесное выражение

в форме принципов работы способствует консолидации группы, являясь средством самоидентификации и выражением сути миссии» [11, с. 39].

Данная форма проявления организационной культуры диагностируется по следующим показателям: ценности предприятия; миссия; согласованность ценностей и целей предприятия.

3. Стандарты поведения работников. Организационная культура предопределяет нормы профессионального и социального поведения работников на предприятии. Очевидно, что деятельность любого учреждения сферы услуг в первую очередь регламентируется законодательными актами и государственными стандартами, которые наряду с Единым квалификационным справочником должностей руководителей, специалистов и служащих являются основой документов, регламентирующих полномочия, ответственность и должностные обязанности работников – должностных инструкций. Должностные инструкции в свою очередь определяют обязанности работника на той или иной должности, являются административно-правовой основой для оценки его деятельности. Они указывают работнику, что он должен делать, и, соответственно, облегчают контроль поведения и количественную оценку показателей их работы.

Однако социальные отношения, которые неразрывно сопровождают производственные, сложно формализовать. Возникающие между работниками неформальные отношения регулируются другими инструментами – социальными нормами поведения работников, т. е. теми нормами, которые вырабатываются работниками в ходе совместного функционирования, считаются важными при совместном взаимодействии, хотя и не фиксируются в письменном виде. Нормы поведения работников являются тем ядром, которое обеспечивает порядок в учреждении и регулирует организационные процессы и отношения. М. Элвессон, в частности, утверждает, что «... нормы определяют поведение и отношения людей в компании... Оказывают мощное воздействие на все, что требуется для успеха: качество, эффективность, надежность продукта, инновации, сервис для потребителя, продуктивность работы, лояльность и т. д. ... в контексте поведения на работе и стремления к ней» [12, с. 118, 121].

Социальные нормы определяют типы приемлемого поведения, которые не требуются от работников официально, однако необходимы для эффективного функционирования учреждения сферы услуг. Работники ведут себя в соответствии нормами, т. к. внутренне убеждены, что поведение, диктуемое нормой, является правильным. Благодаря этому они могут контролировать и прогнозировать поведение своих коллег, а это в свою очередь сокращает недопонимание и повышает эффективность взаимодействия между работниками. Социальные нормы, таким образом, обеспечивают предсказуемость поведения работников в процессе труда и способствуют применению таких стандартов поведения, которые наиболее соответствуют ценностям учреждения сферы услуг. В данном случае ценности организационной культуры интегрируются в принятую в учреждении сферы услуг систему социальных норм и способствуют контролю и регуляции поведения членов трудового коллектива.

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ...

Организационная культура в свою очередь позволяет реализовать потенциал работников в соответствии с целями учреждения и, исходя из заявленных ценностей, предъявляет требования к профессиональным и личностным компетенциям персонала. Профессиональные компетенции, к которым относят знания, умения, навыки, описываются стандартами производства. Однако для производства качественных услуг наличие только лишь профессиональных компетенций недостаточно. Профессиональные компетенции любого работника должны дополняться личностными, к которым относят «индивидуально-психологические особенности личности, ее ценностные установки» [13] и которые определяются исключительно ценностями организационной культуры учреждения сферы услуг. Именно организационная культура предъявляет требования к набору личностных компетенций работника в контексте ценностей учреждения. Тем не менее, высокий профессионализм и компетентность работников предполагают получение новых знаний, постоянное совершенствование профессиональных навыков и способность их использовать в своей работе. А это означает, что сотрудники должны уметь изменяться в соответствии с задачами учреждения сферы услуг. Таким образом, комплекс компетенций и способность работников изменяться формирует человеческий капитал учреждения сферы услуг. А сформированный в соответствии с ценностями и миссией человеческий капитал по своей сути является неисчерпаемым ресурсом и своеобразной «визитной карточкой» учреждения сферы услуг, поскольку «именно человек, обладающий профессиональными и личными компетенциями, в результате интеллектуальной и физической деятельности создает технологии, технику, капитал» [14, с. 61].

Очень важную роль в воспроизводстве организационной культуры играют традиции учреждения сферы услуг. Они отображают его историю, рассказывают о значимых событиях и личностях. По сути традиции являются носителями информации в учреждении, которые используются для ее приобретения, хранения, переработки и передачи [15]. Поэтому они оказывают значительное воспитательное влияние на работников и способствуют сохранению и передаче ценностей учреждения сферы услуг. Отметим также, что в отличие от социальных норм и регламентирующих документов, которые указывают работникам на необходимые стандарты поведения, традиции наглядно демонстрируют, как необходимо себя вести, что способствует формированию и закреплению необходимых образцов поведения и помогает членам коллектива наиболее оптимально взаимодействовать между собой и с внешним окружением. Именно традиции приобщают новых сотрудников к существующим в учреждении ценностям и вырабатывают нужные стереотипы поведения. Таким образом, традиции отображают поддерживаемые руководством учреждения сферы услуг систему ценностей и моделей поведения.

Стандарты поведения работников как форма проявления организационной культуры, таким образом, отражают ценности, заложенные в основу функционирования учреждения сферы услуг, обеспечивают порядок в организации и предсказуемость поведения работников в процессе труда, применение стандартов поведения, наиболее соответствующих целям предприятия. Данная форма проявления организационной культуры оценивается посредством следующих

показателей: документы, регламентирующие полномочия, ответственность и выполнение должностных обязанностей; социальные нормы поведения работников; человеческий капитал; традиции.

4. Основой эффективного функционирования учреждений сферы услуг является их клиентоориентированность. Особенностью учреждений сферы услуг является то, что на качество предоставляемых ими услуг значительное влияние оказывает как технология производства самой услуги, так и состояние материально-технической базы. Поэтому руководству учреждения сферы услуг необходимо уделять значительное внимание технологическому циклу (уровень основных и вспомогательных услуг) и технологическому оснащению процесса производства услуги. От того, насколько качественно организована и оснащена технологическая цепочка, будет зависеть комфорт клиента и, следовательно, уровень его удовлетворенности. В то же время фундаментальный принцип клиентоориентированности – удовлетворенность ожиданий клиента – в сфере услуг в значительной степени определяется работниками самого учреждения сферы услуг, поскольку алгоритм производства услуги предполагает тесное общение клиента с работниками. Поэтому немаловажное значение в технологии производства услуги приобретают регламенты работы с клиентами, которые подразумевают добросовестное выполнение своих обязанностей работниками на протяжении всего технологического цикла обслуживания и внимательное отношение к просьбам и рекламациям клиентов.

Организационная культура предполагает наличие критериев отбора работников на вакантные должности. Существенное значение при этом должна иметь согласованность индивидуальной системы ценностей претендента на должность с ценностями предприятия. Подобная согласованность позволяет нанимать и продвигать лояльных работников, что имеет ряд преимуществ. Во-первых, это сокращает процесс адаптации новых работников; во-вторых, позволяет учреждению сферы услуг задавать нужный вектор профессионального развития персонала.

Организационная культура формирует открытое информационное пространство и способствует свободному обмену информацией как внутри учреждения между работниками или структурными подразделениями, так и между учреждением сферы услуг и внешней средой.

Эффективный внутренний PR строится на принципах единого коммуникативного пространства, основной задачей которого является удовлетворение информационных потребностей на трех уровнях: индивидуальном (работника), коллектива (структурного подразделения), учреждения в целом. Главная цель внутренних PR – это своевременное информирование работников по общим и производственным вопросам для успешного выполнения поставленных задач. Единое коммуникативное пространство предполагает налаженные горизонтальные и вертикальные каналы коммуникаций, которые посредством доступности, четкости и открытости обеспечивают оперативный обмен информацией. С позиции «организационная культура – внутренний PR» особое значение имеет трансляция ценностей по всем каналам коммуникации. Грамотно

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ...

спланированный в соответствии с ценностями и целями учреждения внутренний PR может значительно повысить эффективность всех бизнес-процессов в организации.

Достижение определенной известности учреждения сферы услуг среди клиентов и партнеров – основная задача внешних PR. Сейчас уже сложно представить себе современное предприятие, не имеющее собственного веб-сайта. Однако, являясь, с одной стороны, недорогим и эффективным способом доставки информации потребителям, Интернет, с другой стороны, является средством обмена информацией об уровне предоставляемых услуг у потребителей. Поэтому web влияние может оказывать существенное воздействие на деятельность учреждения сферы услуг. В то же время своевременная и детальная информированность внешних клиентов о деятельности учреждения сферы услуг будет способствовать формированию его положительной репутации у клиентов.

Отдельного внимания как одной из характеристик организационной культуры заслуживает обратная связь с клиентом. В условиях высокой конкуренции вопросы управления репутацией становятся все более актуальными, поскольку негативные отзывы клиентов, в том числе и на веб-сайте, могут значительно повлиять на уровень продаж. В то же время грамотно налаженная обратная связь позволяет учреждению сферы услуг устранять ошибки в обслуживании, демонстрируя тем самым значимость и важность клиентов для учреждения сферы услуг.

Таким образом, клиентоориентированность как форма проявления организационной культуры, отражает подходы к организации технологических процессов, требования к компетенциям работников и информационному обмену. Данная форма проявления организационной культуры оценивается по таким показателям, как технология производства услуги; регламенты поведения работников с клиентами; отбор работников на вакантные должности; внешний и внутренний PR; обратная связь.

5. Имидж учреждения можно расценивать как интегральную характеристику организационной культуры сферы услуг. На восприятие клиентами учреждения сферы услуг в первую очередь оказывает влияние корпоративный стиль, который по своей сути является внешним проявлением организационной культуры. Корпоративный стиль отражает ценности, миссию, все процессы, протекающие в учреждении, и выражает его индивидуальность [16, с. 290]. Корпоративный стиль выделяет учреждение сферы услуг среди других посредством корпоративной символики (логотип, цвет, одежда персонала и пр.) и различных языковых приемов (название, лозунг, история предприятия и пр.). И если корпоративная символика – это средство визуального восприятия принципов организационной культуры (состояние зданий, дизайн помещений и пр.), то языковые приемы выражают суть деятельности учреждения сферы услуг и передают основное его предназначение, принципы деятельности. В целом, корпоративный стиль создает понимание у потребителя концепции деятельности учреждения сферы услуг и увеличивает его узнаваемость.

Значительной составляющей имиджа являются непосредственно работники учреждения сферы услуг. Работники выступают носителями организационной культуры, а их поведение отражает характер отношений с руководством, принципы

производства и нормы организационной культуры, что существенно влияет на репутацию учреждения. Однако этические и деловые нормы, которыми должны руководствоваться работники учреждений сферы услуг, сложно отразить в правовых документах. Для этого используется такой инструмент, как корпоративный кодекс, который и составляет основу документационного обеспечения организационной культуры. Корпоративный кодекс описывает ценности, миссию предприятия, принципы, которыми должны руководствоваться работники в своей деятельности, ориентирует их на единые цели и является основой понимания того, что собой представляет учреждение, чем оно должно стать в перспективе и как нужно себя вести, чтобы реализовать поставленные цели. Именно корпоративный кодекс отражает особенности организационной культуры учреждения сферы услуг и определяет морально-этические основы взаимодействия между различными группами работников, работниками и внешними клиентами, деловые нормы поведения работников, персональную ответственность за морально-этичное поведение и выполнение должностных обязанностей.

Социальная ответственность как характеристика организационной культуры учреждений сферы услуг способствует формированию их положительного образа и обеспечивает доверие к учреждению со стороны контактных аудиторий [17, с. 108]. Социальная ответственность учреждения сферы услуг предполагает по отношению к:

- 1) клиентам предоставление высококачественного обслуживания во всей цепочке услуг;
- 2) работникам легальное трудоустройство, профессиональное развитие, повышение уровня жизни;
- 3) собственникам открытый доступ к информации, справедливое и качественное управление;
- 4) поставщикам и конкурентам отношения, основанные на законодательных, этических и деловых нормах;
- 5) обществу предоставление рабочих мест, законопослушность.

Задача благотворительности как одной из характеристик организационной культуры состоит в улучшении состояния общества в целом. В то же время участие учреждения сферы услуг в благотворительных акциях в настоящее время, как правило, является сугубо личным делом, никаким образом не связанным с потребностями местного общества. При этом руководители и/или собственники учреждений сферы услуг, заинтересованные в развитии благотворительности как части организационной культуры, должны, во-первых, поддерживать определенные проекты с конкретным результатом; во-вторых, по мере необходимости и возможности объединяться с партнерами и привлекать клиентов к социально ориентированным программам; в-третьих, учитывать ожидания целевых групп.

Таким образом, имидж учреждения сферы услуг как форма проявления организационной культуры формирует стереотипное восприятие предприятия и его услуг как у работников, так и у контактных аудиторий, и направлен, таким образом, на идентификацию предприятия потребителями. В системе показателей оценки уровня организационной культуры сферы услуг имидж учреждения описывается

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ...

следующими показателями: корпоративный стиль; документационное обеспечение организационной культуры; социальная ответственность; благотворительность.

ВЫВОДЫ

Проведенное исследование позволило сформировать систему показателей оценки уровня организационной культуры учреждений сферы услуг, исходя из форм ее проявления. В результате исследования выделены формы проявления организационной культуры, которые оцениваются по следующим показателям:

1) реакция руководства на отклонения от принятых норм: стандарты поведения руководителя; мотивация работников; качество трудовой жизни;

2) устойчивая система ценностей: ценности учреждения сферы услуг; миссия; согласованность ценностей и целей учреждения сферы услуг;

3) стандарты поведения работников: документы, регламентирующие полномочия, ответственность и выполнение должностных обязанностей; социальные нормы поведения работников; человеческий капитал; традиции;

4) клиентоориентированность: технология производства услуги; регламенты поведения работников с клиентами; отбор работников на вакантные должности; внешний и внутренний PR; обратная связь;

5) имидж учреждения: корпоративный стиль; документационное обеспечение организационной культуры; социальная ответственность, благотворительность.

Таким образом, сформированная система показателей оценки уровня организационной культуры учреждений сферы услуг делает возможным количественное определение ее параметров, что в последующем позволит реализовать мероприятия по управлению организационной культурой в практической деятельности каждого конкретного учреждения.

Дальнейшие исследования будут направлены на разработку методики оценки организационной культуры учреждений сферы услуг.

Список литературы

1. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры: пер. с англ. / Под ред. И. В. Андреевой. СПб: Питер, 2001. 320 с.
2. Фей К. Ф., Денисон Д. Р. Организационная культура и эффективность: можно ли применять американскую теорию в России? [Электронный ресурс]. URL: https://www.sserussia.org/files/working_papers/wp98-101R.pdf
3. Асаул А. Н., Асаул М. А., Ерофеев П. Ю., Ерофеев М. П. Культура организации: проблемы формирования и управления. СПб.: Гуманистика, 2006. 203 с.
4. Непомнящий А. В. Организационная культура как фактор повышения эффективности деятельности организации: автореф. дис. ... кандидата эк. наук: 08.00.05. Новосибирск, 2011. 20 с.
5. Ячменьова В. М., Царенко Н. В. Корпоративна культура промислового підприємства. Симферополь: ВД «АРИАЛ», 2011. 206 с.
6. Тарасюк В. Д. Сравнительная характеристика методик исследования организационной культуры // Организационно-экономический механизм управления опережающим развитием регионов: материалы шестой международной научно-практической конференции, 20–23 апреля 2016 г., пгт. Корез / науч. ред. Е. А. Подсолонко. Симферополь: ДИАЙПИ, 2016. С. 206–209.

7. Ячменева В. М., Тарасюк В. Д. Базовые принципы методики оценки организационной культуры // Устойчивое развитие социально-экономической системы Российской Федерации: материалы XVIII региональной научно-практической конференции, посвященной 25-летию кафедры менеджмента, г. Евпатория, 02–03 декабря 2016 г. Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2017. С. 256–259.
8. Тихонов С. Корпоративные ценности – система координат для бизнеса // Справочник по управлению персоналом. 2012. № 12. С. 6–11.
9. Коллинз Дж., Поррас Дж. Формирование видения компании // Управление изменениями: разд. 2. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. 227 с.
10. Радугин А. А., Радугин К. А. Введение в менеджмент: социология организаций и управления. Воронеж: Высшая школа предпринимателей, 1995. 195 с.
11. Шейн Э. Организационная культура и лидерство: пер. с англ. / Под ред. В. А. Спивака. СПб: Питер, 2002. 336 с.
12. Элвессон М. Организационная культура: пер. с англ. П. К. Власова. Х.: Издательство Гуманитарный центр, 2005. 450 с.
13. Максимова Е. А. Применение компетентного подхода в профессиональной подготовке экономистов // Культура, язык и коммуникация в профессиональном образовании: международная научно-практическая конференция, 17–21 мая 2010 г., г. Саратов [Электронный ресурс]. URL: <https://docplayer.ru/56058462-Primenenie-kompetentnostnogo-podhoda-v-professionalnoy-podgotovke-ekonomistov.html>
14. Иванова Т. Б., Журавлёва Е. А. Корпоративная культура и эффективность предприятия. М.: РУДН, 2011. 152 с.
15. Кармин А. С. Основы культурологии: морфология культуры. СПб: Издательство «Лань», 1997. 512 с.
16. Козлова Н. П. Роль корпоративной культуры в формировании деловой репутации компании // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В. Г. Белинского. 2011. № 24. С. 288–291.
17. Фирсанова О. В., Потепкин М. С. Взаимосвязь воспринимаемой социальной ответственности и компании и потребительской лояльности // Проблемы маркетинга. Логистика. 2013. № 8. С. 106–108.

Статья поступила в редакцию 20.02.2019

SUMMARIES

THE FORMATION OF A SYSTEM OF INDICATORS TO MEASURE THE LEVEL OF DEVELOPMENT OF A CULTURE OF REFLECTION IN MANAGERIAL ACTIVITIES

Vysochina M. V.

Management activities involve the effects on other people in order to organize their joint activities. The management decision, which is the result of management activities, is inextricably linked with the concept of reflection. The questions of reflection today are one of the well-developed areas in modern foreign and domestic psychological and philosophical sciences. However, the concept of "culture of reflection" in management is not sufficiently investigated. Management and its product – management decision – cannot take place without the participation of a culture of reflection.

The article reveals the essence of the concepts of "reflection" and "culture of reflection", the place of culture of reflection in improving the quality of management decisions. Reflection is interpreted in the article as the ability to quickly and timely respond to changes on the basis of their organizational capabilities and experience of previous years.

Reflection is mental activity that concentrates on a certain content of consciousness. The culture of reflection is a set of abilities, methods, strategies built on the basis of value and intellectual criteria that ensure awareness and liberation from stereotypes of unproductive personal experience by rethinking them and thereby advancing management decisions that lead to overcoming the problem-conflict situations that arise in the process of management.

The culture of reflection is a complex characteristic of a manager. The system of indicators, which can determine the level of development of the culture of reflection in management activities, was formed.

Keywords: management activity, reflection, culture of reflection, system of indicators.

CRYPTO-CURRENCIES AS A NEW ELEMENT OF THE WORLD FINANCIAL SYSTEM

Gorda A. S. Gorda O. S.

The approaches to theoretical comprehension and practical application of electronic money, the functioning of which is based on cryptographic technologies and data encryption protocols, are disclosed.

The evolution of the introduction of information and technological innovations in the world financial system has been analyzed and the factors of technology development based on which bitcoin has been introduced have been singled out. Evolutionarily, it arose

when electronic and digital means of communication and telecommunications entered everyday life and required an increase in the level of reliability of the storage of funds and the universality of payments, which would solve such problems of the banking sector as the high cost of operations, speed of transfer and unstable intermediation.

It is established that crypto-currency systems are able to ensure compliance with several principles: consensus, security and uniqueness, correct verification of transactions. The basis of their implementation in practice is the process of "mining" or mining. The reliability of the technology on which bitcoin is built is determined by a system of advanced cryptography, which is a protection against its counterfeiting. At the same time, he has an open code, which allows him to "extract" all those who have the appropriate desire, technical means and technological skills. In addition, it develops on a global level, like the Internet, and is decentralized, does not have a single control center for its extraction (emissions). This is an additional characteristic that excludes excessive control over it by states, individual organizations or individuals.

It is shown that, taking into account the technical characteristics of the used bitcoin and other crypto-currency protocols, several approaches can be singled out to substantiate their essential characteristics: as a distributed record system that can not be equated to currency transactions; as an innovative payment network that uses p2p technology without a central transaction control authority; as a technology that, in its purpose, does not differ from other forms of money or payment systems, since it also provides for commodity exchange transactions.

It is established that, considering the mechanism of functioning and circulation of crypto-currencies, it is expedient to understand them as a special kind of electronic money based on the decentralized emission system, which is a complex system of information and technological procedures based on cryptographic methods of protection and regulating the identification of owners and fixing the fact of their change.

The advantages of using crypto currency in the system of international economic relations are singled out. The mechanisms of the functioning of the main crypto-currencies are determined. The key parameters of the development of the world market of crypto-currencies and the potential directions of its development are analyzed.

It is shown that, against the background of existing imbalances of the financial system, the role of the crypto currency significantly increases, because they are evolutionarily called upon to effect a gradual transformation of monetary, financial and payment relations. The growth of popularity of crypto-currency is also caused by technological, institutional and economic factors. Modern information and technological developments affect not only the financial markets, but also the reproduction processes, while acting as a reason for accelerating economic transformations, since it is information systems and the possibilities of their integration into local and global networks that have led to the emergence of electronic means of exchange with modern protection systems. The institutional component of the development of the Crypto-currency will be based on the ability to determine the rules for their functioning and the legislative procedures for use. While this occurs only in the initial stage at the level of ideas and initiatives, informal relations and agreements on certain areas of development of crypto-currencies prevail. The economic component of electronic means of payment is determined by the

convenience and efficiency of international payment transactions, the speed and simplicity of their implementation, as well as the relatively low cost of their use.

Keywords: crypto-currency; bitcoin; the evolution of money; cryptography; digital money; fiat money.

IMPLEMENTATION OF STRATEGIC OBJECTS BASED ON RISK-ORIENTED MANAGEMENT OF VALUE OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

Gorina I. A.

In modern economic conditions, to implement strategic tasks, the management of an industrial enterprise needs to use a management tool that allows creating prerequisites for the formation of sustainable development and maintaining the competitive advantages of the enterprise. To implement this task, the article proposed the use of risk-based enterprise value management (ROUS). In particular, a comparative analysis of cost management, risk management and the ROUS was carried out, basic principles were formulated and a structural diagram of the enterprise's ROUS was proposed.

Keywords: value management of the enterprise, risk-management, risk-oriented enterprise value management.

INFORMATION AND ANALYTICAL PROVIDING SYSTEM OF INTERNAL CONTROL OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISES

Dementieva S. Ya., Anisimova N. Yu.

In article the essence and a role of internal control in effective functioning of activity of the modern agricultural enterprises are disclosed, need of reliable and high-quality information support of control process is shown. On the basis of system approach levels and criteria for evaluation of completeness and quality of information support of internal control are presented, the role of the analysis of the obtained information for adoption of administrative solutions of economic and financial character is opened.

Keywords: internal control, information, information support, analysis, system approach, quality, agricultural enterprises, administrative decisions.

CURRENT STATE OF E-COMMERCE IN THE RUSSIAN FEDERATION

Ilyasova Y. V., Tsvil A. I.

E-commerce is a dynamic sector of the global economy. With the help of information technology, Internet companies have the opportunity to develop new markets, providing the Internet consumer with a huge potential for product selection. The article analyzes the state of the e-commerce market in the Russian Federation. The position of Russia in international rankings ICT Development Index and UNCTAD B2C E-commerce Index is

considered. Analyzed the degree of development of e-commerce in some countries on such indicators as the degree of Internet penetration, the share of e-commerce in GDP and the volume of the B2C sector. The characteristic features of e-commerce in the Russian Federation and its commodity structure are determined. The prospects for the development of e-commerce in Russia were determined and it was revealed that a relatively high growth potential of this trade will continue in the future.

Keywords: e-commerce, Internet commerce, online market, online shopping, online trade, online store, online customer, Internet, information and communication technology.

ANALYSIS OF CLUSTER DEVELOPMENT IN THE REPUBLIC OF CRIMEA AND BENCHMARKING OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF A CLUSTER OF RURAL GREEN TOURISM

Kirilchuk S. P., Cherniavaia A. L.

The innovative activity of a set of small and medium-sized tourist enterprises is a component of the formation of clusters. The advantage and novelty of the cluster approach is to increase the importance of the microeconomic component, which is a group of enterprises, firms, institutions whose activities are in related areas of business on a regional basis.

In practice, it is noted that the creation of clusters has a positive impact on small and medium-sized businesses. Also clusters of partially solving the problem of competition. Developed clusters using the methods and interests of their participants by expanding the scope of activities beyond are not competitors to the participants of the common cluster, but rather all others. In the structure of the cluster there are always niches for enterprises, the occupation of which helps to ensure that the enterprises included in the cluster are protected from competitors.

The article presents an analysis of cluster development in the Republic of Crimea and the analysis of resort and tourist clusters emerging at a given time. Based on the application of competitive advantages of existing tourism clusters (benchmarking), the innovative development of the cluster of rural green tourism is presented.

The analysis of tourist and recreational clusters allowed to subdivide clusters by development goals: development of destinations, structural elements. The elements of innovative development of the cluster of rural green tourism are developed on the basis of the selected goals.

For some areas of the Peninsula, the cluster of rural green tourism is an innovative model of long-term economic development. Namely, in the territories belonging to the towns (monoareas), focused on the same type of production. The creation of an innovative cluster of rural green tourism will improve socio-economic development, and will effectively build and implement a strategy for the development of areas in the long term.

The innovative development of the cluster of rural green tourism on the basis of the proposed activities will attract more tourists through the implementation of new tourism products, and the development of less developed areas.

Keywords: cluster development, competition, benchmarking, structural elements, monoareas, destinations.

ASSESSMENT OF THE QUALITY OF THE ORGANIZATION OF THE SYSTEM OF LOGISTIC SERVICE AT INDUSTRIAL ENTERPRISES

Kurnosova O. A.

The world economic crisis of 2008-2009 led to the emergence of the neoindustrialization paradigm, defining a new wave of development of the Total Quality Management (TQM) concept in the field of logistics services, which is considered as a key factor in achieving competitive advantages in the global business environment. Theoretical and methodological analysis of the literature has shown that, at present, there is no single integrated approach to assessing the quality of logistics services. The developed systems of indicators often overlap, slightly supplemented by separate indicators, and are mainly based on the experts' subjective assessments, since they contain parameters that are difficult to formalize and quantitatively analyze. As a result, logistics specialists are forced to operate with such general indicators as the number of failures, service time, service cost, etc.

The author has hypothesized that the complexity of the business processes occurring in supply chains determines the need for assessing the quality of not a single service, but the entire logistics service system. This approach allows us to give a quantitative and qualitative characterization of its state as an integral organism in relation to the external business environment and at the same time a complex system, including organizational, production, financial, managerial and other structures in all their interrelations. Effectively and efficiently organized logistics service system determines the high level of service in industrial enterprises.

In addition, indicators of the quality of logistics services should be closely linked to the strategic objectives of the production and economic systems. At present, such linking is possible only on the basis of the concept of the balanced scorecard (BCS). The integration of the provisions of the SSP and TQM allows you to develop a modern system of indicators for assessing the quality of organization of the logistics service system of industrial enterprises and formalize the process of its assessment. The BCS translates the organization's strategy into understandable indicators that should be permanently monitored and controlled, and TQM creates the necessary conditions for the successful achievement of the planned goals.

In this regard, the method of assessing the quality of the organization of the logistics service system has been improved. It is based on determining the value of the integral indicator on the basis of the geometric average of generalizing indicators on aspects of a modified system of balanced indicators: "quality of financial support for a logistics service system", "quality of internal logistics business processes", "quality of customer service logistics", "quality of work with counterparties in the logistics service system", "quality of staffing for the logistics service system". Depending on the values of the integral indicator, the proposed quality levels of the organization of the logistics service system

are: extremely low quality (0.00-0.20), low quality (0.20-0.37), medium quality (0.37-0.63), high quality (0.63-0.80), world-class quality (0.80-1.00).

The use of the proposed approach in the practice of management allows you to provide information and analytical support and leads to the adoption of sound and balanced decisions when choosing a logistics service strategy when serving supply chains of industrial enterprises.

Keywords: logistics service system, balanced scorecard, integrated assessment, quality scale of the organization of the logistics service system.

MODEL OF IMPLEMENTATION OF VOCATIONAL FOCUSED EDUCATIONAL TRAJECTORY OF TRAINERS BASED ON THE COMPETENCE APPROACH

Nikitina M. G., Pobirchenko V. V.

The article is devoted to solving the problem of the formation of an integrated practice-oriented system of continuous education, including the implementation of an individual, professionally oriented educational trajectory based on the competence approach. It has been established that training based on an individual educational trajectory, taking into account the continuity of educational levels, is a complex parallel-sequential process of achieving an educational result, including the requirements of a specific professional standard. The advantage of the practice-oriented paradigm of education is substantiated, which consists in the fact that competences are the result of training, regardless of the trajectories and / or routes of acquiring knowledge and skills that contributes to labor mobility.

Keywords: educational standard, professional standard, individual educational trajectory, competence, competence approach.

FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES IN THE SPHERE OF TRADE OF SERVICES IN THE REGION

Oborin M. S.

Wholesale and retail trade are currently a sustainable sector of the economy to adverse macroeconomic and geopolitical factors. Regional characteristics and indicators of socio-economic development largely determine the policy and strategy of large enterprises and networks. Wholesale services are a complex, complex concept, including product and assortment policy, maintaining competitiveness, differentiated approach to consumer segments. Retail trade helps to bring the goods to the end consumer.

The strategy of management of regional trade enterprises currently plays an important role in the formation of unique competitive advantages aimed at meeting the needs of customers. The main stages of the competitive advantage management process consist of the diagnosis of problems and market prospects; competitive analysis; the potential of own and network resources; scenario planning and strategy development. The development and formation of innovative competitive advantages is influenced by the

effectiveness of the company's social and management policy, the growth of skills of personnel. Improving competitiveness is an effective tool to promote the regional enterprise and its services to new markets.

Keywords: trade services, wholesale trade, retail trade, competitive advantages, competitive advantage management system, environment analysis.

THE TRANSPORT COMPONENT OF THE COMPETITIVENESS OF THE TOURIST-RECREATION INDUSTRY OF THE CRIMEA

Ozherelev V. N., Ozhereleva M. V.

The article shows the importance of tourism and recreation industry for the economy of the Crimea and analyzes the main components of the competitiveness of the Crimean resorts in comparison with Turkish and Caucasian competitors. In the Crimea the impossibility of reproduction natural conditions of resorts of a tropical belt, and the unique cultural, historical and architectural objects available in the EU countries is proved. Therefore, the zone of tropical and European tourism has insurmountable competitive advantages in comparison with the Crimea and attractiveness for Russian tourists of the upper and, partly, the middle price segment.

The hopelessness of competition with Turkey in the middle and upper price segment is shown. This is due to the fact that the swimming season on the Mediterranean coast of this country lasts for two months longer than in the Crimea. The latter circumstance causes a significant increase in the Crimea depreciation and other annual costs per one vacationer. In addition, there is an unsolvable problem of off-season employment of hotel staff and service companies. In Turkey, the problem of inter-seasonal employment is solved by attracting a large number of seasonal workers from the CIS countries, in particular – Kyrgyzstan. At the same time, the monthly salary of seasonal workers is maintained at 300\$ USA.

To increase the competitiveness of the resorts of the southern coast of Crimea in the lower price segment to the level of the Caucasian coast, it is advisable to form a reliable and convenient transport conveyor. To do this, it is necessary to build a railway line Yalta-Simferopol-airport with laying through the Crimean Mountains of a deep tunnel about 8 km long.

The construction of an underground station in Yalta and the placement of other auxiliary facilities under the ground will help to solve the environmental problems that may arise in the construction of such a large-scale facility. The necessary experience in solving such complex engineering problems in Russia has been accumulated as a result of the construction of the subway in a number of cities of the country, as well as tunnels on the Baikal-Amur mainline.

In addition to the purely economic value of the said infrastructure project is an important geopolitical event, comparable in importance with the construction of the Crimean bridge.

Keywords: Crimea, tourism, recreation, competitiveness, transport, railway, tunnel, underground station

INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF RUSSIAN ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF GLOBAL ECONOMIC TRANSFORMATION

Osadchii E. I., Mirankov D. B.

In the article, based on a study of an extensive theoretical material, the authors substantiate and disclose the reasons for the intensification of the global factorial impact on the international competitiveness of countries and their economic entities. The transforming effect of global competition vectors on the basic parameters of the international competitiveness of Russian enterprises is disclosed.

It has been established that among global factors the transnationalization factor has the greatest transforming effect on the competitiveness of international Russian companies. The coordinates of the transformation of the international competitiveness of domestic enterprises in the system of new challenges of economic globalization are revealed.

Keywords: international competition, international competitiveness, competitiveness of the country, international competitiveness of enterprises, global market interaction, economic globalization.

CLASSIFICATION OF METROPOLITAN GOVERNANCE MODELS

Pavlov Y. V.

The development of metropolitan areas is actively used as a tool of state regional policy. However, the legal framework for the management of the agglomeration in Russia is currently in the initial phase. To improve the regulation of their management, a set of methodological developments is needed. One of the barriers to the development of metropolitan management is the imperfection of the existing classifications of metropolitan governance models.

The article provides the author's classifications of metropolitan governance models. 14 classification criteria were identified (institutional, territorial, genetic, competence, functional, by the method of distribution of powers, by the direction of transfer of powers, by the degree of centralization, by the composition of governing bodies, by the way of forming governing bodies, by the degree of voluntary participation in metropolitan governance, on management objectives, on sanctions for non-performance of duties). Within the framework of the institutional approach, most of the known governance models were divided into 4 groups (one-tier, two-tier municipal, regional, voluntary), each of which contains a classification scheme.

Keywords: metropolitan area management system, metropolitan governance model, metropolitan governance, agglomeration management, classification

MODELING OF MANAGEMENT PROCESS OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

Rybnikov A. M., Rybnikov M. S., Semenova Y. A.

The development of market relations requires enterprises to make independent economic decisions, both in operational and strategic management. The objectively increased dynamism and complexity of socio-economic phenomena and processes require the development and application of fundamentally new approaches to management. This is especially relevant for economic security, since economic security, more precisely, the system of economic security management, mainly deals with adverse system impacts and measures to eliminate these impacts or their consequences. Based on the analysis of the essence of the category of economic security and approaches to its modeling, it was found that the increased complexity and dynamism of the development of factors and threats to economic security lead to the fact that existing approaches and methods do not allow to resolve these issues correctly and in a timely manner. For effective management and ensuring economic security in the economic security management system, the principle of anticipation should be implemented, which implies a forecast of the development of the system and its environment, an assessment of the degree of reliability of forecasts and the development of pre-emptive reactions to negative changes. The concept of managing the economic security of an enterprise has been developed, which makes it possible to most effectively organize the management of economic security through the early recognition of threats and the development of leading managements by threats to economic security. Developed models of economic security management, which ensure the effective use of various resources from the standpoint of ensuring an appropriate level of economic security of the enterprise.

Keywords: economic security of the enterprise, principle of anticipation, management model, management concept.

SYSTEM OF INDICATORS OF ASSESSMENT OF THE ORGANIZATIONAL CULTURE LEVEL IN INSTITUTIONS OF THE SERVICE SPHERE

Yachmeneva V. M., Tarasyuk V. D.

The research is devoted to forming the system of indicators of assessment of the organizational culture level in the institutions of the service sphere. The system of indicators of assessment of the organizational culture level in the institutions of the service sphere is formed on the basis of the principles of the combined (complex) approach on the assumption of the forms of its manifestation. As the components of an integrated indicator of assessment of the organizational culture level in the institutions of the service sphere there have been chosen five forms of its manifestation: reaction of the management to the deviations from the accepted norms, a stable system of values, standards of the workers' behavior, customer focus and image of the establishment.

The reaction of the management to the deviations from the accepted norms as a form of the organizational culture manifestation is the fundamentals of ideology of managing a service sphere establishment and provides the transmission of the organizational values, their correct perception by the workers. The indicators characterizing the reaction of the management to the deviations from the accepted standards are as follows: standards of the head's behavior; the workers' motivation; quality of labor life.

The stable system of values as a form of the organizational culture manifestation finds its expression in the ideology of managing a service sphere establishment, has a significant effect on all its other forms of the manifestation and is diagnosed according to the following indicators: the values of the enterprise; mission; coordination of the values and aims of the enterprise.

The standards of the workers' behavior reflect the values put into the basis of functioning of the service sphere establishment, provide an order in the organization and predictability of the workers' behavior in the course of work, application of the standards of behavior which are the most suitable for the aims of the enterprise. This form of organizational culture manifestation is estimated by means of the following indicators: the documents regulating the authorities, responsibility for and performance of functions; social norms of the workers' behavior; human capital; traditions.

The customer focus reflects the approaches to technological process organizing, requirements to workers' competences and information exchange and is estimated according to such indicators as: service production technology; regulations of the workers' behavior with clients; selection of the workers for vacancies; external and internal PR; feedback.

The image of the service sphere establishment forms stereotypic perception of the enterprise and its services, both among workers, and among contact audiences and is directed to identification of the enterprise by consumers. In the system of indicators of assessment of the organizational culture level of the service sphere the image of the establishment is described by the following indicators: corporate style; document support of the organizational culture; social responsibility; charity.

Keywords: organizational culture, service sphere establishments, forms of the organizational culture manifestation, assessment, system of indicators.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Анисимова Н. Ю., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Высочина М. В., кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Горда А. С., кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Горда О. С., кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Горина И. А., аспирант кафедры экономики и управления предприятием ФГБОУ ВО «Московский государственный технический университет “СТАНКИН”»

Дементьева С. Я., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Илясова Ю. В., кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Кирильчук С. П., доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономики предприятия ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Курносова О. А., кандидат экономических наук, доцент кафедры математического моделирования ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Мираньков Д. Б., старший преподаватель кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Никитина М. Г., доктор экономических наук, доктор географических наук, профессор, зав. кафедрой мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Оборин М. С., доктор экономических наук, кандидат географических наук, профессор кафедры экономического анализа и статистики Пермского института (филиала) Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

Ожерельев В. Н., доктор сельскохозяйственных наук, профессор кафедры технических систем в агробизнесе, природообустройстве и дорожном строительстве ФГБОУ ВО «Брянский государственный аграрный университет»

Ожерельева М. В., доктор экономических наук, профессор кафедры экономики, организации производства, управления ФГБОУ ВО «Брянский государственный технический университет»

Осадчий Е. И., кандидат географических наук, доцент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Павлов Ю. В., старший преподаватель кафедры региональной экономики и управления ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Побирченко В. В., кандидат географических наук, доцент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Рыбников А. М., кандидат экономических наук, доцент кафедры государственных финансов и банковского дела ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Рыбников М. С., кандидат физико-математических наук, доцент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Семенова Ю. А., старший преподаватель кафедры бизнес-информатики и математического моделирования ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Тарасюк В. Д., ассистент кафедры менеджмента ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Цвиль А. И., магистрант кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Чернявая А. Л., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Ячmeneва В. М., доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой менеджмента ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

СОДЕРЖАНИЕ

Высочина М. В.

Формирование системы показателей оценки уровня развития культуры рефлексии в управленческой деятельности..... 3

Горда А. С., Горда О. С.

Криптовалюты как новый элемент мировой финансовой системы..... 10

Горина И. А.

Реализация стратегических задач на основе риск-ориентированного управления стоимостью промышленного предприятия..... 23

Дементьева С. Я., Анисимова Н. Ю.

Информационно-аналитическое обеспечение системы внутреннего контроля сельскохозяйственных предприятий 30

Цуасова Y. V., Tsvil A. I.

Current state of e-commerce in the Russian Federation..... 39

Кирильчук С. П., Чернявая А. Л.

Анализ кластерного развития в Республике Крым и бенчмаркинг инновационного развития кластера сельского зеленого туризма..... 46

Курносова О. А.

Оценка качества организации системы логистического сервиса на промышленных предприятиях 54

Никитина М. Г., Побирченко В. В.

Модель реализации профессионально ориентированной образовательной траектории обучающихся на основе компетентностного подхода..... 68

Оборин М. С.

Формирование конкурентных преимуществ сферы торговых услуг региона..... 75

Ожерельев В. Н., Ожерельева М. В.

Транспортная составляющая конкурентоспособности туристическо-рекреационной отрасли Крыма..... 87

Осадчий Е. И., Мираньков Д. Б.

Международная конкурентоспособность российских предприятий в контексте глобальных хозяйственных трансформаций..... 96

Павлов Ю. В.

Классификация моделей управления городской агломерацией 106

<i>Рыбников А. М., Рыбников М. С., Семенова Ю. А.</i>	
Моделирование процессов управления экономической безопасностью предприятия.....	123
<i>Ячменева В. М., Тарасюк В. Д.</i>	
Система показателей оценки уровня организационной культуры учреждений сферы услуг	130
Summaries	141
Сведения об авторах	151
Содержание	153
Contents	155

CONTENTS

<i>Vysochina M. V.</i> The formation of a system of indicators to measure the level of development of a culture of reflection in managerial activities	3
<i>Gorda A. S. Gorda O. S.</i> Crypto-currencies as a new element of the world financial system	10
<i>Gorina I. A.</i> Implementation of strategic objects based on risk-oriented management of value of industrial enterprise	23
<i>Dementieva S. Ya., Anisimova N. Yu.</i> Information and analytical providing system of internal control of the agricultural enterprises.....	30
<i>Ilyasova Y. V., Tsvil A. I.</i> Current state of e-commerce in the Russian Federation.....	39
<i>Kirilchuk S. P., Cherniavaia A. L.</i> Analysis of cluster development in the Republic of Crimea and benchmarking of innovative development of a cluster of rural green tourism.....	46
<i>Kurnosova O. A.</i> Assessment of the quality of the organization of the system of logistic service at industrial enterprises.....	54
<i>Nikitina M. G., Pobirchenko V. V.</i> Model of implementation of vocational focused educational trajectory of trainers based on the competence approach	68
<i>Oborin M. S.</i> Formation of competitive advantages in the sphere of trade of services in the region	75
<i>Ozherelev V. N., Ozhereleva M. V.</i> The transport component of the competitiveness of the tourist-recreation industry of the Crimea	87
<i>Osadchii E. I., Mirankov D. B.</i> International competitiveness of russian enterprises in the context of global economic transformation	96
<i>Pavlov Y. V.</i> Classification of metropolitan governance models	106
<i>Rybnikov A. M., Rybnikov M. S., Semenova Y. A.</i> Modeling of management process of economic security of the enterprise	123

Yachmeneva V. M., Tarasyuk V. D.

System of indicators of assessment of the organizational culture level in institutions of the service sphere.....	130
Summaries	141
Authors Data	151
Contents	155