



**ПЕРМСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)
ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени Г.В. ПЛЕХАНОВА»**



Тенденции развития мировой торговли в XXI веке

**Материалы докладов пленарного заседания
VIII Международной научно-практической конференции, по-
священной 55-летию учебного заведения**

31 октября 2019 г.

Пермь 2019

УДК 339.3, 339.5
ББК 65.422, 65.428

Главный редактор **Е.В. Гордеева**
Ответственный за выпуск – **Т.А. Нагоева**

Тенденции развития мировой торговли в XXI веке: Материалы докладов пленарного заседания VIII Международной научно-практической конференции, посвященной 55-летию учебного заведения (Пермь, октябрь 2019 г.) / Пермский институт (филиал) ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В.Плеханова». – Пермь: Изд-во «Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В.Плеханова», 2019. – 116с.

Материалы опубликованы в авторской редакции.

© Пермский институт (филиал)
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», 2019

ПОЗДРАВЛЕНИЯ

Виктор Иванович Гришин

*Доктор экономических наук, профессор, ректор Российского
экономического университета им. Г.В. Плеханова*

Уважаемые коллеги!

Приветствую участников VIII Международной научно-практической конференции «Тенденции развития мировой торговли в XXI веке», которая проводится Пермским институтом (филиалом) регулярно, начиная с 2011 года, и привлекла уже более 3 тысяч ученых из России, Белоруссии, ДНР, Китая и других стран Дальнего и Ближнего зарубежья.

В этом году Конференция посвящена 55-летию Пермского института (филиала) РЭУ им. Г.В. Плеханова. За более чем полувековую историю институт сформировался не только как образовательный, но и как научно-исследовательский центр региона. Результаты научных исследований публикуются в журналах ВАК и Scopus, обсуждаются на круглых столах, форумах и научно-практических конференциях российского и международного уровней.

Филиал постоянно работает над совершенствованием материально-технической, в том числе лабораторной базы, для проведения научно-исследовательской и экспериментально-практической деятельности.

В юбилейном для института 2019г. руководством Университета принято решение о дополнительном финансировании Пермского филиала – в части приобретения новейшего оборудования для научно-исследовательской лаборатории товарных экспертиз, что позволит поднять на еще более высокий уровень научные исследования и экспертную деятельность, увеличить объемы хоздоговорных НИР и возможность более широкого привлечения к исследованиям талантливой молодежи.

Уважаемые коллеги! Желаю всем участникам конференции плодотворной работы, а институту процветания и дальнейшего развития научной деятельности!

Александр Юрьевич Бойченко
*Депутат Законодательного собрания Пермского края,
председатель комитета по государственной
политике и местному самоуправлению*

Уважаемая Елена Валентиновна!

Поздравляем Вас профессорско-преподавательский состав и коллектив студентов с 55-летием Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Желаю всему коллективу профессиональных достижений, успехов в развитии российского образования на благо будущего страны и благополучия!

Игорь Юрьевич Макарихин
*Доктор физико-математических наук, профессор,
ректор Пермского государственного национального
исследовательского университета*

Уважаемая Елена Валентиновна, уважаемые коллеги – преподаватели, сотрудники, студенты, выпускники!

Примите самые искренние и сердечные поздравления в день 55-летия Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова от коллектива Пермского университета!

Сначала в статусе техникума, а в наше время - в статусе ВУЗа, Ваше учебное заведение уже более полувека готовит кадры для экономики края и России. Уникальные учебные программы вместе с основательным научным подходом позволяют сообществу плехановцев повышать конкурентоспособность нашего народного хозяйства.

Я и мои коллеги уверены, что у Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова в Перми еще много лет серьезной и очень ответственной работы, требующей огромных творческих сил и оптимизма в осуществлении самых смелых планов!

Желаем Вам дальнейших успехов в сфере образования и науки! Новых горизонтов и свершений, дорогие коллеги!

Алексей Петрович Андреев
*Кандидат исторических наук,
и.о. ректора Пермского государственного
аграрно-технологического университета
имени академика Д.Н. Прянишникова*

Елена Валентиновна!

Ваше высшее учебное заведение – Пермский институт (филиал) Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова отмечает 55-летие со дня своего рождения и неустанной подготовки профессиональных специалистов в сфере экономики и торговли Пермского края.

Ваша уникальная трансформация от Пермского техникума Советской торговли (1964-1991) - Пермского торгово-экономического колледжа (1991-1995) - Пермского факультета Московского государственного университета коммерции (МГУК) (1995-2002) – Российского государственного торгово-экономического университета (2002-2012) в Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова (2012-2019) вызывает лишь уважение Вашему коллективу и подтверждает его жизнестойкость в эпоху реформ и инноваций.

Ваши 30 000 выпускников с высшим и средним профессиональным образованием являются настоящими кормильцами населения города Перми и Пермского края. В этом смысле у нас много общего и это нас объединяет!

И еще одна ключевая деталь, под каким бы названием не пришлось трудиться Вашему коллективу – у Вас остается главный титул – Вы Пермьки, всегда и везде, на многие обозримые годы и десятилетия!

С праздником, дорогие коллеги! Примите поздравления от коллектива Пермского государственного аграрно - технологического университета имени академика Д.Н. Прянишникова!

Яшар Саламзаде
*Руководитель исследовательского кластера
«Глобальная стратегия и организационное поведение»
Университет Сейнс, Малайзия*

Уважаемая Елена Валентиновна!

От имени руководства Университета и Высшей школы бизнеса поздравляем Вас и ваш Университет с 55-летним юбилеем!

Передаем самые теплые поздравления преподавателям, студентам, выпускникам и партнерам Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова в связи с многочисленными достижениями в области науки и образования на долгом пути длиной в 55 лет!

Мы уверены, что дальнейшее сотрудничество между нашими университетами в области международной мобильности и совместных научных исследований будет плодотворным и стабильным!

Виктор Вячеславович Погодин
Директор Пермского торгово- технологического колледжа

Уважаемая Елена Валентиновна!

Администрация ГБПОУ «Пермский торгово-технологический колледж» поздравляет Вас, профессорско-преподавательский состав и студентов Пермского института (филиала) Российского экономического университета им. Георгия Валентиновича Плеханова с замечательным юбилеем!

Создание ВУЗа стало большим событием для Пермского края. С первых дней институт стал признанным центром образования и науки. За годы

своего существования он внес уникальный вклад в совершенствование подготовки профессиональных кадров и формирование интеллектуального потенциала региона, заработал репутацию успешной и авторитетной образовательной организации. Ваши выпускники являются высококвалифицированными специалистами, которые востребованы в бизнесе, науке, управленческих структурах не только Пермского края, но и других регионов Российской Федерации.

Примите самые искренние, добрые поздравления по случаю знаменитой даты – 55-летия образования Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова!

Желаем Вам и всему коллективу благополучия, новых свершений и творческих побед.

Надеемся на наше долгое плодотворное сотрудничество.

Михаил Григорьевич Иванов
Генеральный директор ЗАО «Курорт Ключи»

Уважаемая Елена Валентиновна!

Сердечно поздравляю коллектив Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова с юбилейной датой – 55-летием со дня образования !

Из стен Вашего образовательного учреждения выходят хорошо подготовленные, высококвалифицированные специалисты, современно мыслящие, владеющие новыми методами работы. Желаю всему профессорско-преподавательскому составу новых успехов в благородном деле воспитания молодого поколения, а университету – дальнейшего процветания!

Всем крепкого здоровья, мира и добра!

Пусть каждый день приносит удачу, дарит положительные эмоции, вселяет уверенность в успехе любых начинаний!

ДОКЛАДЫ И ВЫСТУПЛЕНИЯ

Елена Валентиновна Гордеева
*кандидат экономических наук, доцент,
директор Пермского института (филиала)
Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова,
президент Пермского торгово-экономического образовательного комплекса
(ассоциации) «Торговое образование», г. Пермь*

К ЮБИЛЕЮ УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ: ИСТОРИЧЕСКИЕ ВЕХИ, ЗАДАЧИ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Уважаемые участники пленарного заседания VIII Международной научно-практической конференции!

Наша конференция посвящена анализу многих тенденций развития мировой торговли – и среди них важнейшая – это возрастающие требования к качеству образования, уровню квалификации всех субъектов рыночных отношений – от топ-менеджмента – до рядового персонала предприятий.

В нашем регионе подготовкой кадров торгово-экономического и технологического профиля занимается наш институт, которому исполнилось 55 лет !

Это дата, позволяющая в исторической ретроспективе оценить и результаты, и перспективы деятельности учебного заведения.

Начало пути – это 1 сентября 1964г., когда в общественной жизни нашего региона произошло важное событие – открытие техникума Советской торговли, который и является «прародителем» современного Пермского института (филиала) РЭУ им. Г.В.Плеханова.

Наверное, немного учебных заведений, прошедших в истории своего развития такое количество преобразований, которое выпало на долю данного техникума. Они начались с середины 90-х годов, тогда техникум Советской торговли получил статус Пермского торгово-экономического колледжа.

В этот же период (1995-1996г.г.) на базе колледжа был открыт Перм-

ский факультет Московского коммерческого университета, и учебное заведение начало реализовывать программы ВО. После реорганизации головного университета сначала в МГУК (Московский государственный университет коммерции) а в 2002 году в РГТЭУ (Российский государственный торгово-экономический университет) Пермский филиал, соответственно, менял статус, переименовывался; а в 2013г. , после вхождения РГТЭУ в состав РЭУ им. Г.В.Плеханова, стал филиалом Первого экономического ВУЗа страны, крупнейшего образовательного и научного центра РФ.

В 2015г. в ходе дальнейших преобразований, осуществлена передача Пермского филиала МЭСИ (Московского государственного университета экономики, статистики и информатики) к нашему учебному заведению, что способствовало укрупнению материально-технической базы и открытию новых направлений подготовки в сфере услуг и IT-технологий.

Перечисленные изменения формата и статуса учебного заведения – от техникума к ВУЗу не могли быть успешно осуществлены без самоотверженного труда всего коллектива, всех научно-педагогических работников, преподавателей и сотрудников, ведь менялось всё – программы, учебно-методическое сопровождение образовательного процесса, структура организации, контингент, нормативно-правовая база деятельности и т.д.

Были и дискуссии по ряду преобразований, в т.ч. структурных. В частности, ставился вопрос о необходимости сохранения в структуре филиала уровня СПО. Дело в том, что при открытии специалитета по уникальным для региона направлениям торгово-экономического и технологического профиля возник такой спрос на обучение по этим специальностям, что студенческий контингент ВО быстро стал превалировать в общем контингенте и был период (2009 – 2011г.г.), когда соотношение студентов ВО к СПО составляло 95% на 5%. И все-таки, даже в такой ситуации, было принято решение о сохранении многоуровневости учебного заведения. Жизнь показала верность этих решений – многоуровневое, непрерывное, модульное обучение – это реалии сегодняшнего дня.

В настоящее время уровень СПО – это важнейшее звено современной образовательной среды РФ, и не только в количественном, но и качественном аспектах. Что касается нашего института, то, начиная со дня основания и по сегодняшний день, среднее профессиональное образование в стенах учебного заведения получили свыше 25 тысяч человек по следующим специальностям.

- Машины и оборудование предприятий торговли и общественного питания.
- Коммерция.
- Правоведение.
- Менеджмент.
- Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям).
- Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров.
- Технология продукции общественного питания.
- Гостиничный сервис.
- Организация обслуживания в общественном питании.
- Банковское дело.
- Страхование дело (по отраслям).
- Программирование в компьютерных системах.
- Информационные системы (по отраслям).

При этом качество современного среднего профессионального образования поднялось на такой уровень, что в последние годы наблюдается определенный «перелом» в мотивациях выпускников СПО. Из дилеммы: продолжить обучение по программам ВО или сразу пойти работать по специальности, многие выбирают второй путь. Конечно, на такой выбор т.е. не продолжать обучение, влияет не только то, что качественное образование на уровне СПО позволяет занимать многие высокооплачиваемые должности (на производстве, в торговле и сфере услуг), но и другие факторы, среди которых, на наш взгляд, основной - коммерциализация сферы ВО, (особенно в части высокой договорной стоимости обучения).

Что касается развития ступени ВО в нашем учебном заведении, то первоначально (т.е. с 1995г.) преподавание велось всего по 3-м специальностям:

- 061400 «Коммерция»;
- 060500 «Бухгалтерский учет и аудит»;
- 061100 «Менеджмент».

В то время был только один факультет, его первый выпуск (53 человека) состоялся в 1998г.

С 1997 г. в оргструктуре учебного заведения функционировало уже 3 факультета: учетно-финансовый, коммерции, менеджмента. За достаточно короткие сроки факультетами были открыты новые направления специалитета:

– 2002 г. - 080401 «Товароведение и экспертиза товаров (в области товароведения, экспертизы и оценки товаров во внутренней и внешней торговле).

– 2004 г. - 260501 «Технология продуктов общественного питания».

– 2006 г. - 080502 «Экономика и управление на предприятии торговли и общественного питания».

В 2011 году Пермский филиал вместе с головным университетом и всеми ВУЗами России перешел на двухуровневую систему образования – бакалавриат и магистратуру, в том же году открывается прием на направление подготовки бакалавриата 100700.68 «Торговое дело» и магистерская программа «Стратегии и инновации в коммерции». Затем в 2012 г. начинается реализация магистерской программы «Экономика коммерческой организации» по направлению «Экономика». 2013 г. – знаковый для института, т.к. состоялся первый выпуск наших магистров.

На этом институт не остановился, профессорско-преподавательский коллектив, деканаты, кафедры, учебный отдел – все работали над расширением спектра образовательных программ, на которые предъявлялся актуальный спрос населения региона. В результате, в 2016 г. открывается новая ма-

гистерская программа «Магистр делового администрирования» , а в 2017г. программа бакалавриата «Прикладная информатика».

Всего с 1995 по 2019 годы институт выпустил более 8 тыс. высококвалифицированных специалистов, окончивших обучение по программам специалитета, бакалавриата и магистратуры.

В 2018 и 2019 годах филиал инициировал прохождение профессионально-общественной аккредитации программ ВО и СПО, соответственно, «Товароведение» и «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»; «Экономика» и «Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)» и был успешно аккредитован.

Суть добровольного прохождения профессионально-общественной аккредитации (ПОА) состоит в стремлении вуза получить не только внутреннюю, но и внешнюю, независимую оценку (в первую очередь, со стороны работодателей) качества подготовки своих выпускников. Аккредитационную экспертизу проводило Пермское региональное агентство развития квалификаций, действующее при ТПП. В задачах на 2019-2020 учебный год – прохождение ПОА следующей «пары» специальностей: Технология продукции общественного питания (СПО) и Технология продукции и организация общественного питания (ВО). Далее это процесс будет продолжен до тех пор, пока ПОА не пройдут все остальные специальности и направления подготовки. Эта непростая работа по подготовке и прохождению ПОА - всего лишь один из элементов скрупулёзной и очень ответственной деятельности нашего педагогического коллектива, всех сотрудников и руководителей структурных подразделений над постоянным совершенствованием качества образования. И таких составляющих много, среди них огромное значение сегодня придается вузовской науке, развитию научно-исследовательской деятельности и внедрению её результатов в учебный процесс.

О развитии вузовской науки.

Начало работы учебного заведения по программам высшего образования можно назвать отправной точкой в развитии научно-исследовательского

направления деятельности как важнейшей составляющей качества подготовки кадров.

В начале 2000-х годов сформировались и продолжают развиваться научные направления, которые не утратили своей актуальности и по сей день, поскольку отражают объективные тенденции современной экономики и торговли как на глобальном, так и национальном, в том числе региональном уровнях.

Эти научные направления охватывают следующую тематику.

1. Проблемы государственного регулирования экономики.
2. Процессы глобализации и актуальные проблемы развития информационного общества.
3. Математическое моделирование и информационные технологии в науке и образовании.
4. Исследование регионального потребительского рынка.
5. Новые технологии управления и педагогический аспект их использования в вузах торгово-экономического профиля.
6. История социальных институтов.
7. Инновации в сфере производства, хранения и экспертизы потребительских товаров.
8. Эколого-гигиеническая оценка качества товаров и услуг и пути их совершенствования в Пермском крае.

С 2014 г. в институте было сформировано новое научное направление по исследованию сферы санаторно-курортного дела и туризма, а с 2017 г. включился в реализацию госпрограммы РФ «Развитие здравоохранения» на территории Пермского края, что выражается в том, что:

- институт входит в состав 2-х краевых координационных советов по развитию санаторно-курортного дела и туризма в регионе;
- участвует в научных исследованиях в рамках хоздоговоров с предприятиями и в рамках научных грантов;
- работает над концепцией «Развитие курортно-рекреационного комплекса Пермского края с 2018 по 2023 годы», вносит предложения по совер-

шенствованию законодательной базы.

По направлению исследований этой предметной области в институте формируется научная школа - защищена 1 докторская, 1 кандидатская и подготовлены к защите ещё 2 кандидатские диссертации.

Головной университет - РЭУ им. Г.В. Плеханова реализует 3 приоритетных направления науки: цифровая экономика, тарифное регулирование и качество жизни мегаполиса. Имея значительные наработки, Пермский филиал выбрал своим приоритетным направлением исследование качества жизни мегаполиса.

Результатом научных исследований ученых института за последние 15 лет стало:

- защита 15 докторских и 40 кандидатских диссертаций, издание 130 монографий, 400 учебных пособий, 800 статей, в том числе индексируемых в наукометрических базах данных ВАК, Scopus и Web of Science.

Преподавательским коллективом Пермского филиала было исполнено более 300 договорных работ по исследованию вышеуказанных научных направлений.

Отмечу, что значительный вклад в хоздоговорную деятельность вносит Научно-исследовательская лаборатория товарных экспертиз (НИЛ ТЭ) под руководством старшего преподавателя, судебного эксперта нормативной экспертизы Булатовой Е.И.

Лаборатория основана в структуре института в 2006 г. и успешно функционирует в тандеме с кафедрой «Товароведения и экспертизы товаров», с участием не только преподавательского состава, но и магистрантов, аспирантов и студентов.

Это связано с основными задачами НИЛ ТЭ, которая, помимо экспертно-практической деятельности по многим укрупненным товарным группам (обувь, стройматериалы, текстиль и трикотаж, мебель и др.), является учебной площадкой для подготовки будущих товароведов-экспертов и базой для развития исследовательской деятельности.

Экспертные услуги лаборатории пользуются всё большим спросом не только у населения и организаций г. Перми, но и в других городах Пермского края. Важно отметить, что среди контрагентов НИЛ ТЭ сформировалась целая группа постоянных деловых партнёров - известных в регионе и России предприятий и организаций, таких как ПАО «М.Видео», ООО «БауМолл», сеть салонов меха «Вито Понти», АО «Связной.Логистика» и др. О качестве предоставляемых НИЛ ТЭ экспертно-исследовательских услуг говорит получение в 2016г. международного сертификата соответствия в системе добровольной сертификации ГОСТ Р «Система качества ЕАС», признаваемого на всей территории стран Евразийского экономического союза. В августе 2019 г. лабораторией были проведены работы, направленные на подтверждение качества и основных характеристик оказываемой услуги по экспертизе товаров (работ, услуг) действующим стандартам.

После прохождения процедуры подтверждения соответствия получен новый международный сертификат, что ещё раз подтверждает высокое качество деятельности научно-исследовательской лаборатории.

В 2018 г. по итогам федерального конкурса «100 лучших товаров России», учрежденного Росстандартом, Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В.Плеханова стал победителем в номинации «Экспертно-исследовательская услуга» - что является единственным случаем в Пермском крае, когда экспертная организация получила столь высокую оценку Росстандарта. В юбилейный для института год главным Университетом принято решение об оснащении НИЛ ТЭ Пермского филиала новейшим оборудованием, позволяющим проводить экспертизы по группам товаров на полимерной основе, что значительно расширит возможности лаборатории.

Обращаясь к истории развития вузовской науки в нашем учебном заведении, можно отметить ряд знаковых событий. В 1998г. вышел в свет первый сборник научных трудов наших преподавателей по актуальной тематике перехода страны от плановой экономики к рыночным отношениям.

Знаковым для института стал и 2002 год, с которого на постоянной ос-

нове были организованы ежегодные конференции. Всего с 2002г. проведено более 40 крупных научно-практических , международных и всероссийских конференций. Издано 77 сборников научных материалов (объемом более 1500 п.л.), что является ценным вкладом в научный анализ сферы экономики и торговли.

Особое внимание уделяется научно-исследовательской работе со студентами как важнейшей составляющей образовательного процесса в вузе, предполагающей наличие современной материально-технической, в т.ч. лабораторной, базы и четкую организацию исследовательского процесса (через научные кружки, студенческие научные общества, конференции и т.д.).

Общее количество студентов-исследователей ежегодно возрастает. По сравнению с 2004 годом увеличение составило почти в 5 раз (со 130 человек до 600 человек в 2019 г.).

Студенческие конференции проводятся как на русском, так и на иностранных языках. Так, в 2000 году была проведена I межвузовская конференция на иностранных языках «XXI век и Бизнес», посвященная 100-летию торгового образования в Пермской области, по итогам которой выпущен сборник научных студенческих работ.

С 2001г. институтом проведено 38 крупных студенческих форумов, по итогам которых издано 38 сборников статей и докладов (объемом более 800 п.л.).

Кроме конференций и форумов в институте проводятся следующие студенческие мероприятия.

1. Внутривузовский конкурс на лучшую исследовательскую работу по естественным, техническим и гуманитарным наукам.

2. Бизнес-инкубатор филиала с 2011 года организует ежегодный конкурс студенческих бизнес – идей, статус которого вышел за пределы региона и за последние 2 года является международным (в нем участвуют студенты вузов Белоруссии, ДНР, Казахстана и др. стран). Среди студентов пермских учебных заведений в этом конкурсе активно участвуют:

- Пермский национальный исследовательский политехнический университет;

- Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д.Н.Прянишникова;

- Пермский филиал НИУ ВШЭ;

- Пермский торгово-технологический колледж.

3. Студенты бакалавриата направления подготовки «Товароведение» ежегодно с 2005 года принимают участие во Всероссийском конкурсе молодежи «Моя законотворческая инициатива», проводимого под эгидой Государственной Думы РФ. Только за последние три года 9 студентов признаны призерами, лауреатами и победителями конкурса «Моя законотворческая инициатива».

4. Студенты нашего института - постоянные участники международного конкурса научно-исследовательских проектов «Продовольственная безопасность», организуемом Уральским государственным экономическим университетом (г.Екатеринбург), где они успешно выступают и занимают призовые места.

5. Студенты учетно-финансового факультета под руководством доцента Мингазиновой Е.Р. 10 лет подряд становились победителями Всероссийского конкурса на призы Росгосстраха.

6. Также студенты Пермского филиала успешно участвуют в научных мероприятиях головного Университета. В 2019г. студент Югов Алексей (факультет менеджмента) одержал победу в конкурсе молодежных проектов РЭУ (г.Москва).

Кроме научных форумов, конкурсов и конференций студенты филиала – активные участники профессиональных состязаний различного уровня, и традиционно здесь лидируют студенты-технологи.

Так, со дня основания в 1997г. межрегионального этно-фестиваля «Пермская кухня» наше учебное заведение участвует в этом конкурсе, в дальнейшем выступает как соорганизатор, а в 2016г. конкурс проходил на

нашей базе.

Вступив в 2000г. в ряды Пермской ассоциации кулинаров (ПАК), институт ещё активнее стал работать в данном направлении. С 2008г. наше учебное заведение, при поддержке ПАК, выступает организатором Краевой олимпиады «Индустрия питания».

Благодаря высокому профессионализму наших преподавателей по подготовке студентов-технологов как уровня СПО, так и ВО, студенты показывают отличные результаты на самых престижных конкурсах профессионального мастерства.

1. В 2012 г. команда Пермского филиала приняла участие и стала победителем в первом Международном конкурсе поваров «ДЕЛАРУК - Астана 2012» среди команд Республики Казахстан, России, Молдавии, Украины, Сербии, Польши, Австрии и других стран.

2. Студенты и выпускники института ежегодно, начиная с 2014 г., становятся призёрами и победителями одного из престижнейших профессиональных конкурсов России – «Chef a la Russe». В 2016 г. команда г. Перми, в состав которой входили Тупицын Максим (преподаватель филиала) и Багаутдинов Артур (выпускник) на этапе Гранд-финал стала серебряными призёром!

В 2017 г. в финал чемпионата в г. Москва вышли не одна, а сразу две команды Пермского края! Команда в составе Тупицына М., Багаутдинова А., и Лебедевой Е., шеф-кондитера «Мастерская СагамеLLa» заняла 2 место. Другая команда, в составе Юрина С. (магистрант института), Васькиной Е. шеф-кондитера кондитерской студии «Сремме» под руководством Попова Е. (студент института) стала бронзовым призёром чемпионата.

3. Впервые в 2017 г. в профессиональном чемпионате «Chef a la Russe» был открыт уровень «Юниоры». Студенты профильных учебных заведений соревновались в номинации «Черный ящик», по итогам которого команда Пермского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова в составе Мальшакова Д. и Охунова А. заняла первое место!

4. Также высоким конкурсом для технологов общественного питания является Международный кулинарный салон «Евразия» (г. Екатеринбург). Дебют команды Пермского филиала на этом форуме профессионалов состоялся в 2011 г. Команда состояла из 4-х студентов и стала первой сразу в 2-х номинациях -»Национальная кухня» и «Лучший сервис».

В 2015 г. на этом конкурсе Пермский край представляла команда Пермской Ассоциации Кулинаров, которая на 90% состояла из выпускников и студентов нашего института. Во всех номинациях команда стала лучшей и привезла домой золото! Капитану команды – Сергею Юрину, студенту Пермского института (филиала) было присвоено почетное звание «ШЕФ-ПОВАР ГОДА».

В 2017 г. команда института в составе Ахунова А. и Филистова А., стала серебряным призёром данного Салона. В 2019г. в г.Екатеринбурге состоялся III Гастрономический фестиваль «ЕврАзия-ФЕСТ»; на котором наши студенты завоевали все виды наград: бронзу, серебро и золото. Поскольку по этим результатам проходил отборочный тур на участие в Чемпионате «Chef a la Russe», наша команда отобрана на участие в этом Всероссийском конкурсе в 2020 году г.Москва.

Естественно, готовить призеров столь престижных конкурсов могут только высокие профессионалы, и не случайно кафедра технологии и организации питания Пермского института (филиала) является победителем Всероссийского конкурса «Золотая кафедра России».

Резюмируя сказанное по данному направлению деятельности института, отмечу, что большое внимание к вовлечению студентов в научные исследования, участие в конференциях, форумах, конкурсах профессионального мастерства вызвано стремлением удовлетворить те высокие требования, которые предъявляются сегодня к компетентности и качеству подготовки выпускников вуза со стороны работодателей, рынка труда.

Профессорско-преподавательский коллектив гордится тем, что наши студенты и выпускники достойно представляют Пермский край в России и

мире, всегда остро востребованы в регионе, а сегодня многие из них работают и за рубежом (Израиль, Великобритания, Германия, Вьетнам и др.).

Международные связи.

В современных условиях глобализации, влияющей и на интернационализацию сферы образования, вузы разных стран стремятся к взаимовыгодному сотрудничеству, важной составляющей которого является обмен международным опытом. Организацией такого обмена занимается специальное подразделение института - Центр международных связей, образованный в структуре учебного заведения в 2004 году.

Заключены и успешно реализуются следующие соглашения о международном сотрудничестве:

- с Белорусским торгово-экономическим университетом потребительской кооперации (2005 г.).

– с Донецким национальным университетом экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского (2007 г.);

– с Бишкекской финансово-экономической академией (2011 г.);

– с Карагандинским экономическим университетом Казпотребсоюза (2011 г.);

– с Международной академией торговли и дипломатии при Чешской Среднеазиатской Торговой Палате (2013 г.);

– с Ферганским государственным университетом (Республика Узбекистан) (2018 г.).

Центр международных связей организует международные круглые столы, стажировки за рубежом, приглашает гостей профессоров, организует чтение on-line лекций для студентов и выступления на конференциях наших зарубежных партнеров.

В октябре 2016 года студенты института приняли участие в Международном симпозиуме на английском языке «Безопасность личности, государства и общества», организованном университетом Луисвилла (США), и участвовали в обсуждении докладов ученых из России, США, Испании, Ко-

реи.

Также, в 2016 году доктор философии в области урбанистики Стивен А. Роза из университета Луисвилля (США) провел для студентов-экономистов семинар по вопросам применения энергии возобновляемых природных источников.

В 2017 и 2018 гг. студенты Пермского института встречались с профессором, преподавателем английской литературы колледжа Kellogg Оксфордского университета Карен Хьюитт.

На базе Пермского института уже четвёртый год регулярно проводятся заседания международного молодежного клуба «Firmament International Youth Club». Заседания проводит на английском языке президент клуба - преподаватель из г. Абуджа (Нигерия) г-н Клинтон Нвокпоку. На заседаниях клуба рассматриваются вопросы языковой толерантности, взаимопонимания и развития дружественных межстрановых отношений и межкультурных коммуникаций.

С марта 2017 года институт успешно реализует международный проект «Взаимный обмен педагогическим опытом» в рамках договора о сотрудничестве с Бишкекской финансово-экономической академией (Кыргызская республика). Участники проекта – научно-педагогические работники вузов-партнеров – ежегодно проводят цикл вебинаров для студентов старших курсов по актуальным вопросам в сфере экономики, финансов и менеджмента.

За последние 5 лет в стенах института состоялись десятки заседаний международных круглых столов, в которых приняли участие преподаватели и ученые практики из Великобритании, Германии, Нидерландов, США и других стран.

Международное сотрудничество будет развиваться и дальше, основные задачи – поиск новых партнеров, организация академической мобильности преподавателей и студентов, взаимодействие в сфере научных исследований.

В 2020г. планируется подготовка и подписание соглашений о сотрудничестве со следующими университетами:

- Научный университет Малайзии (г.Пенанг);
- Новый болгарский университет (г.София);
- Южночешский университет (г.Ческе-Будеёвице) Чехия;
- Университет Ондокуз-майис (ОМУ) (г.Самсун) Турция;
- Свободный университет – Академия национальной безопасности (г.Варна) Болгария.

Воспитательная работа со студентами.

Системная воспитательная, внеучебная деятельность всего педагогического коллектива – одна из лучших традиций нашего учебного заведения, которую мы постоянно развиваем и совершенствуем. Ежегодно появляются новые современные формы этой работы.

С 2006 года к данному виду деятельности привлекаются не только преподаватели и кураторы учебных групп, но и студенты-старшекурсники (в качестве тьюторов первого курса), что способствует лучшей реализации программы адаптации выпускников школ к условиям университетской среды.

Регулярно проводятся различные творческие конкурсы, благотворительные акции, развивается волонтерское движение.

С 2015 года на базе Пермского института (филиала) создан студенческий сервисный отряд «Молотов» с целью организации временной занятости студентов в период летнего «трудового семестра» и организации досуга молодежи.

С 2016 года организуются новые конкурсы и мероприятия, в т.ч. не только филиалом, но и головным университетом. Это конкурсы «В музыке», интеллектуальный клуб, чемпионаты, турниры, городской конкурс «Супер Первокурсник» (в 2019г. – 2 место), «Плеханов Фест» - межфилиальный конкурс в г.Анапа (диплом лауреата), Конкурс молодежных проектов РЭУ (Москва), и др.

В 2018 году возобновлено участие наших команд в Чемпионате КВН Прикамья, а также подписано соглашение о сотрудничестве с российской общественной организацией «Общее дело» (курсы лекций о ЗОЖ). Эти ме-

роприятия способствуют формированию положительного имиджа вуза, активному продвижению и позиционированию в СМИ, в соцсетях бренда РЭУ им. Г.В. Плеханова.

Уверена, что нашим выпускникам и сегодня помогают в жизни творческие и лидерские качества, которые были заложены и развиты в годы студенческой жизни.

Огромный вклад в развитие внеучебной работы с молодёжью внесла наш ветеран педагогического труда Бабошкина Маргарита Ивановна, которая более 40 лет своей жизни отдала творческой работе со студентами.

Также важнейшим направлением работы является организация спортивных мероприятий. В учебном заведении, начиная с 60-х годов, традиционно культивировались волейбол и баскетбол. В настоящее время эти направления существенно расширены и включают в себя дартс, черлидинг, шахматы, бадминтон и др. Многие выпускники и студенты института достигли больших успехов и стали чемпионами России и мира по таким видам спорта, как:

- | | |
|---------------------|-----------------------------|
| - ски-кросс; | -пауэрлифтинг; |
| - армспорт; | - дартс; |
| - спортивные танцы; | - и даже по подводным видам |
| - волейбол; | спорта. |

Следующим перспективным направлением деятельности учебного заведения является **развитие системы ДПО.**

Сегодня Центр дополнительного профессионального образования под руководством Обуховой Т.В. успешно работает по 50 самым актуальным программам подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров. Новшеством этого учебного года явилось вхождение института в национальный проект «Демография» по обучению населения возрастных категорий «50+» (по 6 программам по компетенции «Поварское дело»). Программы реализуются под эгидой Союза «Ворлдскиллс Россия» и пользуются большим спросом из-за их высокого качества и бесплатности для обучающихся.

Также ЦДПО активно занимается профориентационной, проектной и имиджевой деятельностью; проводит олимпиады и профессиональные пробы с учащимися школ, успешно внедряет проект «двойного диплома» для наших студентов (т.е. на выходе выпускник ступени ВО или СПО может стать обладателем диплома (или свидетельства) по ещё какой-либо, помимо основной, профессии). Последнее обстоятельство значительно повышает конкурентоспособность выпускников на рынке труда, поэтому многие студенты не упускают предоставляемую возможность.

В заключении своего доклада отмечу главное.

1. На всех исторических этапах развития учебное заведение стремилось только вперед, открывая новые специальности и профили, внедряя инновационные педагогические технологии, развивая материально-техническую базу; всегда готовило только высококлассных специалистов.

2. Никогда не изменялся торгово-экономический и технологический, уникальный для региона профиль вуза;

3. Постоянно развивалось и расширялось взаимодействие и сотрудничество вуза с деловыми партнерами, ведущими предприятиями сферы экономики, торговли и общественного питания, IT-технологий.

4. Во все периоды своей деятельности институт вносил активный вклад в общественную жизнь города и всего Пермского края. Наше учебное заведение:

- с 2000 года входит в состав Пермской ассоциации кулинаров;

- с 2003 года является соучредителем Пермского торгово-экономического образовательного комплекса (ассоциации) «Торговое образование»;

- с 2012 года входит в состав попечительского совета НП Волейбольный клуб «Прикамье»;

- с 2013 года институт входит в Пермскую ТПП;

- с 2013 года - в консультационный совет при зам. главы администрации г. Перми;

- с 2014 года - в составе координационного совета по развитию санаторно-курортного дела на территории Пермского края;

- с 2014 года является членом Общественного совета при Минпромторге Пермского края;

- с 2014 года состоит в комиссии по отбору научных мероприятий и научно-издательских проектов при Минобрнауке Пермского края;

- с 2014 года институт состоит в рабочей группе по реализации проекта «История российского предпринимательства» при региональном Министерстве экономического развития;

- с 2015 года входит в координационный совет при Правительстве Пермского края по развитию выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности;

- с 2015 года принят в состав совета при Минэкономразвития по модернизации экономики и инновационному развитию Пермского края;

- с 2017 года принят в состав Союза промышленников и предпринимателей Пермского края «Сотрудничество»;

- с 2019 года является членом координационного совета по туризму и туристской деятельности при Агентстве по туризму и молодежной политике Пермского края.

Мы благодарим деловых партнеров института за многолетнее плодотворное сотрудничество!

Уважаемые ветераны, выпускники, преподаватели, партнеры, дорогие друзья!

Все вы внесли большой вклад и способствовали развитию нашего славного учебного заведения - своим опытом, мудростью, деловыми качествами, профессионализмом, добрыми делами! И наши сегодняшние студенты достойно принимают эту эстафету и гордо несут знамя Плехановцев вперед, к новым открытиям и достижениям в науке и образовании!

Благодарю весь коллектив и поздравляю с этой замечательной датой – 55-летием учебного заведения!

Алексей Петрович Андреев
кандидат исторических наук,
и.о. ректора Пермского государственного аграрно-технологического
университета имени академика Д.Н. Прянишникова, г. Пермь

Матвей Сергеевич Оборин
доктор экономических наук, доцент
Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Пермь

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОЙ СРЕДЫ НА ОПТИМИЗАЦИЮ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРОПРОМЫШ- ЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Устойчивое развитие аграрного сектора является одной из приоритетных стратегических задач стран мира. Экстенсивные пути повышения эффективности сельскохозяйственного производства практически исчерпали себя, поскольку практически невозможно увеличить количество требуемых природных ресурсов, в том числе земельных угодий и обеспечить рост оборота продуктов питания и сырья. Увеличение производительности в аграрном секторе экономики можно достичь за счет комплексного подхода, реализуемого на уровне государственной политики, и цифровизации процессов управления и производства. Внедрение цифровых технологий будет способствовать интенсификации производства, повышению его производства, росту внутреннего потребления и реализации на экспорт.

Влияние цифровой среды на агропромышленный комплекс осуществляется по следующим направлениям [1; 4; 5; 8]:

1. Развитие научно-теоретической основы цифрового сельского хозяйства АПК Пермского края на базе социально-экономических показателей состояния отрасли, оценки инфраструктуры и модернизация материально-технической базы учебно-научного опытного поля университета.

2. Определение средств и инструментов цифровизации для преодоления проблем и ограничений развития отрасли на основе внедрения эффек-

тивных производственных технологий, производства семян с применением точного земледелия.

3. Определение ключевых направлений для разработки программных цифровых продуктов, формирование их базовых характеристик.

4. Выявление направлений формирования информационно-аналитических баз данных, необходимых для контентного наполнения цифровой среды сельского хозяйства Пермского края.

5. Обоснование влияния разработанных цифровых продуктов на развитие сельского хозяйства и экономики Пермского края за счет увеличения доли инновационной сельскохозяйственной продукции в общем объеме производства.

Значимость сохранения вектора на пути инновационного развития с применением цифровых технологий, включая аграрный сектор, определена перспективами роста конкурентоспособности отечественной продукции и существенного увеличения объемов производства без воздействия на экологическую составляющую.

В настоящее время стратегия развития сельского хозяйства связана с реализацией ведомственного проекта «Цифровое сельское хозяйство», разработанного Министерством сельского хозяйства России. Целью проекта является цифровая трансформация сельского хозяйства посредством внедрения цифровых технологий и платформенных решений для обеспечения технологического прорыва в АПК и достижения роста производительности на «цифровых» сельскохозяйственных предприятиях в 2 раза к 2024 г.

Основными задачами являются повышение конкурентоспособности продукции на мировом рынке и отрасли в качестве высокотехнологичного комплекса на уровне регионов, консолидация ресурсов и управленческого опыта в различных функциональных направлениях, связанных с аграрным сектором. Положительным фактором является заимствование цифровых решений на основе уже существующих технологий в других отраслях (промышленность, банковский сектор, информационные технологии), что суще-

ственно снижает затраты на собственные разработки и сокращает сроки адаптации на сельскохозяйственных предприятиях.

Важное значение приобретает внедрение цифровых решений в сектор реального производства, поскольку в агропромышленном комплексе регионов страны необходимо повышать финансово-экономические показатели деятельности. Предполагается использование нескольких интеллектуальных систем (рис. 1).

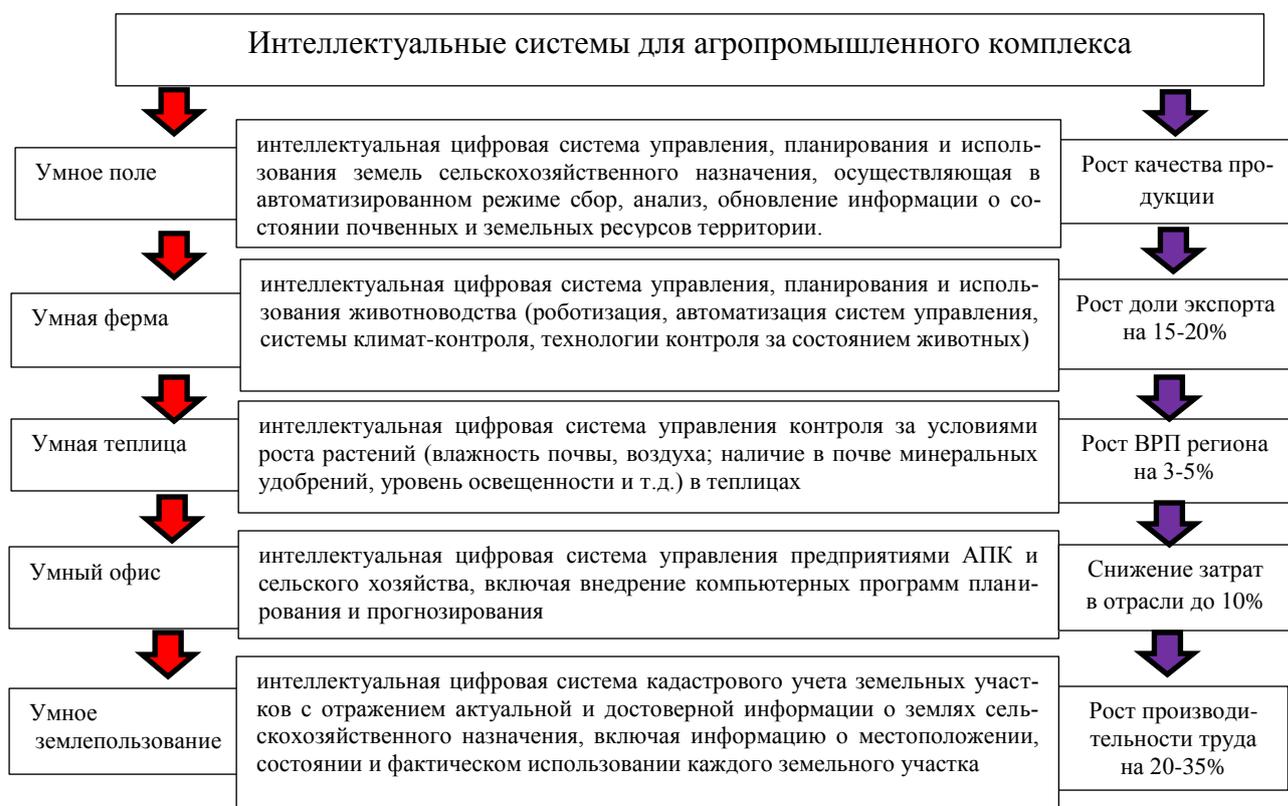


Рисунок 1 – Эффекты внедрения интеллектуальных систем в производственный процесс агропромышленного комплекса

В рамках реализации стратегии развития агропромышленного комплекса страны на территории Пермского края внедряются пилотные цифровые решения в производственно-управленческий процесс с целью оптимиза-

ции использования ресурсного потенциала, роста финансово-экономических показателей, снижения себестоимости сельскохозяйственной продукции.

Одним из актуальных направлений оптимизации ресурсного потенциала является кадровая политика. В условиях цифровизации бизнес-процессов требования к персоналу меняются, поэтому необходимо взаимодействие в системе образования и производства. Можно сформулировать концептуальные положения к требованиям подготовки выпускников аграрных вузов:

- соответствие аграрного образования требованиям современного производства, цифровизации его основных и вспомогательных процессов;

- глубина знаний, научных основ организации производства в рыночных условиях;

- универсальность компетенций, предполагающая навыки в области технологии и рационализации производства, а также маркетинга и менеджмента, применения методик анализа и прогнозирования хозяйственной деятельности;

- опережающий характер аграрного образования с учетом тенденций и перспектив цифрового развития агропромышленного комплекса и сельского хозяйства страны;

- использование в учебном процессе цифровых лабораторий и оборудования, инновационных производственных технологий;

- изменения в системе целеполагания требований к будущему профессионалу (форсайт-технология).

Автоматизация большинства производственных процессов в агропромышленном комплексе может осуществляться без существенных изменений в законодательстве. Трудности возникают на уровне процессов цифрового взаимодействия между бизнесом и государством, которое связано с вопросами получения льгот, обеспечении доступа к государственному заказу и закупкам [2]. Существенные пробелы нормативно-правового регулирования связаны с применением беспилотных летательных аппаратов, включая информационную безопасность.

Основными проблемами и ограничениями развития агробизнеса Пермского края, которые могут быть решены в условиях цифровой среды, являются [3; 6; 7]:

1. Недостаточное развитие научно-практических разработок в сфере малого и среднего бизнеса АПК.
2. Неустойчивые связи сетевого взаимодействия, которые являются эпизодическими.
3. Недостаточная диверсификация агропромышленного производства и сферы услуг на региональном и муниципальном уровнях.
4. Низкий уровень цифровизации агропромышленного производства малых городов и сельских территорий с аграрной специализацией.
5. Необходимость повышения качества подготовки кадров АПК на основе использования передовых цифровых технологий.

Эффективными мерами ускоренного перехода аграрного сектора Пермского края на цифровые технологии производства и управления могут быть:

- формирование результативного управленческого механизма на различных уровнях системы управления, имеющего нормативно-правовую и производственную основу развития цифровой среды в аграрном секторе;
- распределение полномочий между предприятиями, принимающими участие в реализации и продвижении цифровых решений и мер по активному продвижению цифровых технологий и их введению в производственный цикл;
- изменение координации взаимоотношений между всеми участниками цифровой экономики, повышение их прозрачности;
- внедрение программных разработок, внедрение которых обеспечит экономический эффект для сельскохозяйственных производителей;
- формирование единого методического подхода и показателей оценки качества цифровых технологий;

- модернизация кадровой политики и стратегии с учетом требований цифровизации в сельском хозяйстве.

Ключевым направлением является совершенствование системы организации труда, которое включает комплекс мер, связанных с процессом реализации трудовых функций объекта управления на всех этапах производственного цикла. В агропромышленном комплексе и сельском хозяйстве определяющей тенденцией становится инновационно-техническая модернизация основного производственного оборудования. Положительными результатами являются сокращение ручного труда, рост производительности и престижа профессий, связанных с сельским хозяйством, повышение квалификации сотрудников, работа которых связана с обслуживанием и эксплуатацией цифрового оборудования, введение в штат новых категорий персонала. Негативные аспекты заключаются в отсутствии необходимого финансового обеспечения, проведении организационных изменений, предполагающих высокий уровень заинтересованности руководства предприятия и вовлечение большинства сотрудников в процесс перестройки, адаптации производственных потребностей к изменениям, которая может носить длительный характер.

Важным условием является модернизация программ в сфере аграрного образования ВУЗов в условиях цифровой среды, к которым можно в первую очередь отнести внедрение в программы бакалавриата и магистратуры элементов цифровизации по профессиональным направлениям агрономия, зоотехника, ветеринария, механизация, экономика. Необходимо развитие прикладных специальностей, в которых существует высокая производственная потребность: инженеры ГИС-технологий, инженеры по работе с цифровым производственным оборудованием, инженеры цифровых лабораторий; специалисты цифровой экономики; экономисты в области блокчейн в АПК.

Другим направлением оптимизации ресурсного потенциала аграрного сектора Пермского края является создание научно-образовательного кластера цифровой экономики АПК и сельского хозяйства, ядром которого будет сельскохозяйственное производство. Функционирование кластера будет

осуществляться в условиях партнерства и кооперации производства с научными, образовательными организациями, органами власти, сферой услуг.

Переход к цифровым решениям организации и управления производством в аграрном секторе позволит существенно повысить конкурентоспособность продукции и производителей на региональных и международных потребительских рынках. Важным результатом является снижение себестоимости продукции и цен для потребителей, рост рентабельности при сохранении качества продуктов питания для населения. Необходима государственная поддержка агропромышленного комплекса регионов в финансово-инвестиционном, научном, кадровом направлениях. Важным направлением повышения эффективности использования ресурсного потенциала является внедрение новых концептуальных основ кадровой политики. Изменения цифровой среды связаны с трансформацией функциональных обязанностей, снижение доли тяжелого ручного труда, интеллектуализация профессий.

Основным управленческим механизмом внедрение цифровых технологий в агропромышленное производство и оптимизацию использования ресурсного потенциала может стать региональный ресурсно-аналитический центр, целью которого является обеспечение отрасли цифровыми платформенными решениями. Планируемыми результатами деятельности центра являются оптимизация затрат сельскохозяйственных производителей, рост прибыли и объемов производства, предоставление информационно-аналитических данных о состоянии производственных процессов, которые позволят принимать научно обоснованные управленческие решения на различных уровнях управления агропромышленным комплексом региона.

Список литературы

1. Анохина Л.В. Перспективные направления формирования регуляторной среды цифровой экономики России // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. №2. С. 5-7.
2. Дарков А.А. Гражданско-правовые аспекты регулирования применения цифровых технологий в агропромышленном комплексе // Государственная служба и кадры. 2019. №1. С. 26-32.
3. Добрунова А. И., Дорофеев А. Ф., Поляков А. С., Ягуткина Е. С., Ягуткин С. М. Развитие субъектов аграрного бизнеса в условиях цифровизации экономики искусственного интеллекта // Московский экономический журнал. 2019. №1. С. 305-314.
4. Ковалева И. В. Цифровизация сельского хозяйства как стратегический элемент управления отраслью // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. №3-1. С. 131-133.
5. Капелюк З.А., Алетдинова А.А. Основные вызовы развития российского аграрного сектора // Дальневосточный аграрный вестник. 2017. №4 (44). С. 198-203.
6. Оборин М.С. Интеллектуальные системы повышения эффективности сельского хозяйства // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. № 9 (54), 2019. - С. 11-17.
7. Оборин М. С. Социально-экономические проблемы развития сельского хозяйства в российских регионах // Вестник Марийского государственного университета. Серия «Сельскохозяйственные науки. Экономические науки». Т. 5. № 3, 2019. - С. 349–357.
8. Самсомян Р.Р. Перспективы развития молочно-продуктового подкомплекса России в условиях становления цифровой экономики // ИБР. 2018. №2 (31). С. 21-25.

Михаил Анатольевич Гордилов
*доктор экономических наук, доцент
декан Экономического факультета, заведующий кафедрой учета, аудита и
экономического анализа Пермского государственного национального
исследовательского университета, г. Пермь*

Тимофей Валентинович Микрюков
*аспирант кафедры учета, аудита и экономического анализа
Пермский государственный национальный исследовательский
университет, г. Пермь*

РАЗВИТИЕ УЧЕТНО-ФИНАНСОВОГО СЕРВИСА. НОВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ СПЕЦИАЛИСТОВ В СФЕРЕ УЧЕТА

В соответствии с Законом «О бухгалтерском учете» допускается передача другому лицу функции учета путем заключения договора на оказание услуг [1]. Однако такой возможностью многие организации не пользуются. Считается, что собственная бухгалтерия надежнее: идет навстречу бизнесу при решении сложных вопросов, более оперативно реагирует на запросы руководства, владеет знаниями об особенностях деятельности организации и т.д. Поэтому в среде малых и средних предприятий идея передачи учета на аутсорсинг не так популярна, как в финансово-промышленных группах. Большинство крупных компаний, в том числе в России, в настоящее время перевели учетно-финансовую функцию на аутсорсинг. Для этих целей ими созданы структурные подразделения или зависимые от них юридические лица, специализирующиеся на оказании такого рода услуг для организаций, входящих в структуру материнской компании. Это т.н. *общие центры обслуживания* (далее – ОЦО), которые могут выполнять не только учетно-финансовые функции обслуживаемых компаний, но и кадровое делопроизводство, ИТ-обеспечение и др.

Перевод функции на аутсорсинг в ОЦО, безусловно, имеет ряд преимуществ. Это снижение общих издержек на функцию, повышение уровня прозрачности и управляемости бизнеса, совершенствование бизнес-процессов, фокусирование предприятий на основной деятельности и т.д. [2,

3, 4]. Но при создании ОЦО компании также вынуждены учитывать ряд рисков, среди которых можно выделить такие риски, как «разрыв» бизнес-процесса между организацией-заказчиком и ОЦО, потеря личного контакта между сотрудниками заказчиков и ОЦО, длительный срок окупаемости инвестиций в ОЦО и др. [2] Практика создания ОЦО на территории России показывает, что одним из основных рисков, который учитывается при определении места расположения ОЦО является наличие достаточного объема квалифицированного персонала при отсутствии в регионе конкуренции за кадры с другими ОЦО. Так, например, выбор некоторыми компаниями локации ОЦО в Воронеже и Ярославле во многом был определен именно этим фактором [5].

Перевод учетно-финансовой функции на аутсорсинг требует наличия дополнительных компетенций и личных качеств у сотрудников ОЦО. Это обусловлено рядом особенностей функционирования ОЦО, в отличие от «внутренней» бухгалтерии (см. табл. 1).

Таблица 1

Взаимосвязь особенностей деятельности ОЦО и ключевых компетенций персонала

Особенность ОЦО	Мероприятия в ОЦО	Компетенция / качество сотрудников ОЦО
«Разрыв» процесса движения документов между заказчиком и ОЦО	Регламентация процесса	Знание процессного подхода Дисциплинированность
Повышенные риски недостатков и нарушений в процессах ОЦО	Построение эффективной системы внутреннего контроля	Понимание принципов организации внутреннего контроля.
Удаленное взаимодействие с заказчиками ОЦО	Развитие информационных систем для взаимодействия с заказчиками	Умение работать в информационных системах. Продвинутый уровень знаний об информационной безопасности. Конфиденциальность.
Разные корпоративные культуры заказчиков и ОЦО, отсутствие личного взаимодействия сотрудников	Сближение корпоративных культур с заказчиками. Создание общих площадок для взаимодействия.	Высокий уровень эмоционального интеллекта при соблюдении установленных правил и процедур
Большой объем однообраз-	Внедрение методов улучше-	Понимание основ совершен-

ных действий в отлаженном процессе	ния процессов (Lean&6Sigma и др.)_ Роботизация процессов (RPA - Robotic process automation)	ствования процессов Владение навыками RPA (написание макросов)
Территориальная обособленность ОЦО	Релокация сотрудников «внутренней» бухгалтерии Прием сотрудников без опыта в структуре компании	Готовность опытных сотрудников к переезду. Готовность сотрудников без опыта переобучаться и принимать правила ОЦО

Один из самых существенных рисков в деятельности ОЦО – отсутствие непрерывного процесса движения документов и информации от заказчиков к исполнителю (ОЦО). В силу территориальной и юридической обособленности ОЦО данный процесс прерывается на границе взаимодействия заказчика и ОЦО. Поэтому важным моментом во взаимоотношениях между ними является заключение договора об оказании услуг, в котором определен SLA (service level agreement – соглашение об уровне услуг), порядок приема и передачи документов и отчетности, порядок совместного использования информационных систем, ответственность каждой из сторон и т.д. В данном случае уровень «регламентированности» взаимоотношений будет значительно выше, чем в обычной бухгалтерии. Это потребует от работников учетного сервиса большей дисциплинированности в отношении соблюдения регулирующих документов, а также понимания процесса движения информации и документов как внутри ОЦО, так и между ОЦО и заказчиком.

Разнообразие заказчиков учетного сервиса, возрастающая сложность процессов и ответственность ОЦО по договору оказания услуг предъявляют более существенные требования к организации внутреннего контроля. Система внутреннего контроля (далее – СВК) ОЦО должна соответствовать тому уровню зрелости, который позволяет снижать риски до приемлемого уровня. Согласно международной концепции внутреннего контроля COSO не только руководство, но и каждый сотрудник является участником процесса внутреннего контроля [6]. Соответственно, все сотрудники должны иметь представление об основных целях внутреннего контроля, принципах постро-

ения СВК и ее компонентах: контрольной среде, оценке рисков, контрольных процедурах, информации и коммуникации, мониторингу и оценке эффективности. Кроме того, на сотрудника в рамках его должностных обязанностей могут быть возложены конкретные контрольные процедуры и он должен четко понимать, как и для чего они осуществляются, как оценивать их результаты и как фиксировать нарушения и информировать руководство о недопустимых рисках.

На сегодняшний день учет практически во всех организациях ведется с использованием информационных систем (далее – ИС). В случае аутсорсинга это усложняется рядом обстоятельств. Во-первых, в условиях удаленного взаимодействия возникает необходимость в дополнительных средствах передачи и хранения информации с использованием ИС. Например, неотъемлемым является внедрение электронного документооборота или электронного хранилища скан-копий документов. От сотрудников ОЦО требуется умение работать во всех подобных ИС.

Во-вторых, следует учитывать, что ОЦО работает в ИС, владельцем которых, как правило, является заказчик. В результате возникает необходимость урегулирования отношений ОЦО и заказчика по использованию ИС: предоставление доступа в ИС, перечень ролей сотрудников ОЦО, соблюдение конфиденциальности данных заказчика, порядок взаимодействия в случае сбоев в ИС и т.д. Эти условия также должны быть обозначены в договоре оказания услуг между ОЦО и заказчиком. Для сотрудников ОЦО это означает, что им необходимо хорошо разбираться в том, какие действия выполняются в ИС как на стороне ОЦО, так и на стороне заказчика, что нужно делать в случае неполадок в ИС и как осуществляется контроль за их устранением. Также сотрудники ОЦО должны строго соблюдать информационную безопасность и конфиденциальность данных заказчика при работе в ИС.

Еще один важный момент, о котором следует упомянуть – отсутствие личного взаимодействия бухгалтеров и сотрудников заказчика. Если в случае «внутренней» бухгалтерии это был один коллектив и неформальные связи

между сотрудниками могли иметь положительное влияние на взаимодействие подразделений, то сейчас они могут иметь серьезные негативные последствия. Во-первых, потому, что все взаимоотношения между ОЦО и заказчиком регулируются договором и любые отклонения от установленных процедур на уровне исполнителей могут в итоге привести к юридической ответственности сторон. Во-вторых, с учетом возрастающей сложности и объема операций рядовой сотрудник при неформальном взаимодействии может допустить превышение данных ему полномочий или дать неверные консультации клиенту. В то же время в целях продуктивного взаимодействия сотрудник ОЦО должен понимать корпоративную культуру клиента и проявлять эмпатию к его сотрудникам. Соблюдение баланса между действиями в рамках отведенных полномочий и соблюдения установленных процедур с одной стороны и проявлением внимания и уважения к потребностям клиента с другой является одной из ключевых компетенций сотрудника организации учетного сервиса.

Как упоминалось выше, для ОЦО важно выстроить процессы движения документов и информации. Отлаженный процесс в дальнейшем проще оптимизировать, устранить в нем потери и снизить его вариативность, что в целом положительно скажется на качестве конечного продукта. На это нацелены различные техники совершенствования процессов, в том числе Lean&6Sigma. В ОЦО, которые стремятся повышать качество внутренних процессов, следует внедрять подобные методики. Это означает, что, во-первых, должна быть разделяемая всеми руководителями и сотрудниками культура повышения качества процессов, а, во-вторых, отдельные сотрудники или подразделения должны в совершенстве владеть такими методами.

Также весьма важным являются вопросы автоматизации деятельности ОЦО. С учетом выстроенных процессов возможности для этого возрастают, но часто они ограничены выделяемыми на эти цели ресурсами. С другой стороны, если проводить автоматизацию не с привлечением ИТ-подрядчиков, а собственными силами, это может значительно повысить эффективность про-

цессов ОЦО при прежних расходах. Речь в данном случае идет не о масштабных изменениях ИС, а об автоматизации рутинных операций, выполняемых бухгалтером на своем рабочем месте – роботизации [7]. Часто сотрудники выполняют одни и те же действия с использованием текстовых редакторов, таблиц Excel, электронной почты и т.д. Выполнение данных операций может быть автоматизировано (роботизировано) путем написания несложных макросов, освоить которые под силу неподготовленному в сфере ИТ специалисту. Данная компетенция сотрудников учетных подразделений является востребованной уже сегодня, а в будущем может являться ключевой при приеме на работу в организации учетно-финансового аутсорсинга.

Несмотря на то, что многие компании создают ОЦО или их филиалы в непосредственной близости к головным офисам или производственным площадкам, перевод функций в ОЦО, как правило, сопровождается сокращением бухгалтерских подразделений «на местах». Многие сотрудники сталкиваются с выбором между потерей работы и переездом в другой город, сопровождаемый необходимостью решать ряд бытовых проблем. Такая готовность к изменениям становится серьезным вызовом для сотрудников бухгалтерии в новых условиях. С другой стороны, ОЦО зачастую вынужден набирать сотрудников, не имеющих опыта работы в структуре компании. Это либо выпускники учебных заведений, либо лица, ранее работавшие в других организациях. И тем и другим необходимо быть готовым принимать новые для себя правила работы и корпоративную культуру ОЦО.

Рассмотренные компетенции и личные качества сотрудников учетно-финансового сервиса отражают происходящие в сфере учета изменения. В последнее время активно развивается электронный документооборот, внедряется инструмент электронно-цифровой подписи, развиваются технические средства передачи и хранения информации и т.д. Эти и другие новшества влияют на то, каким будет набор компетенций сотрудника бухгалтерии в XXI веке.

Список литературы

1. О бухгалтерском учете: [Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», проф. версия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 17.01.2019).
2. Общий центр обслуживания. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.e-executive.ru/management/practices/338605-obschii-tsentr-obsluzhivaniya> (дата обращения: 17.05.2019)
3. M. Janssen, A. Joha. Motives for establishing shared service centers in public administrations // International Journal of Information Management. – 2006. - № 26. - Pp. 102–115. - doi:10.1016/j.ijinfomgt.2005.11.006
4. Su, N., Akkiraju, R., Nayak, N., Goodwin, R. Shared services transformation: Conceptualization and valuation from the perspective of real options // Decision Sciences. - 2009. – Vol. 40, № 3 - Pp. 381-402
5. Практика открытия Общих центров обслуживания (ОЦО) в России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ucmsgroup.ru/ru/resources/surveys/the-practice-of-shared-service-centers-ssc-opening-in-russia> (дата обращения: 17.05.2019)
6. Внутренний контроль. Интегрированная модель. Комитет спонсорских организаций комиссии Тредуэя (COSO). Перевод Некоммерческого партнерства «Институт внутренних аудиторов». Москва - 2013 – 186 с.
7. Ткаченко А.И. Создание общих центров обслуживания с применением RPA-систем в вертикально- интегрированных компаниях топливно-энергетического комплекса // Трансформация предпринимательской деятельности: новые технологии, эффективность, перспективы материалы VIII Международного научного конгресса. Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. Москва – 2020 – с. 393-399

Игорь Юрьевич Мерзлов
доктор экономических наук, доцент
Пермский государственный национальный исследовательский
университет, г. Пермь

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В РАЗВИТИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ И НАЦИОНАЛЬНОЙ ТОРГОВЛИ

В международной практике последних 30 лет государственно-частное партнёрство (далее ГЧП) рассматривается как один из эффективных механизмов развития инфраструктурных объектов, включая дороги, аэропорты, объекты здравоохранения, образования и т.д. При этом частный сектор играет активную роль в проектировании, строительстве, финансировании, эксплуатации и обслуживании этих объектов, за создание и развитие которых исторически всегда отвечало государство. Другая особенность проектов ГЧП заключается в особом распределении рисков между государственной и частной сторонами.

В настоящее время можно выделить более 20 различных моделей, в соответствии с которыми реализуются проекты ГЧП. В России проектное понимание ГЧП неразрывно связано с двумя федеральными законами: №115-ФЗ от 21.07.2005 «О концессионных соглашениях...» и №224-ФЗ от 13 июля 2015 г. «О государственно-частном партнерстве и муниципально-частном партнёрстве ...». Данные законы, в том числе, устанавливают закрытый перечень отраслей (только инфраструктурные отрасли), где может применяться ГЧП.

Вместе с тем, для подавляющего большинства государств продолжает оставаться актуальным вопрос повышения эффективности национальной и трансграничной торговли. Данный факт предъявляет повышенные требования к построению конструктивного диалога между государством и частным сектором в целях развития сотрудничества в сфере торговли.

Как известно, важнейшей компонентой построения эффективной цепочки поставок является необходимость учета различных формализованных

(зачастую забюрократизированных) процедур (например, таможенное оформление товара). Данный факт предопределяет возникновение дополнительных издержек для бизнеса. В частности, исследования показывают, что издержки, связанные с исполнением нормативно-правовых требований соблюдения торговых процедур, могут составлять 2-15% от величины сделки [4].

При этом наличие конструктивного взаимодействия между государственными институтами, регулирующими торговлю, и представителями частного бизнеса позволяет выявлять важнейшие торговые и транспортные препятствия, а также определять альтернативные пути достижения аналогичных целей при меньших затратах [1].

Одним из основных документов, регулирующих цели, методы создания и эксплуатации проектов ГЧП в сфере торговли, является «Рекомендация №4, Национальные институты по упрощению торговых процедур» [3].

В данном документе отмечаются следующие задачи применения ГЧП в сфере торговли:

- выявление проблем, влияющих на повышение эффективности участия страны в международной торговле;
- разработка и реализация мероприятий по снижению затрат и повышению эффективности участия в международной торговле;
- мониторинг эффективности реализации мероприятий на основе системы детализированных показателей;
- создание Национального координационного центра по сбору и распространению информации о лучших практиках в сфере повышения эффективности процедур в международной торговле;
- участие в международном обмене опытом в сфере повышения эффективности процедур международной торговли.

Среди представителей частного бизнеса, потенциально заинтересованных в участии в таких проектах ГЧП, можно выделить экспортеров, импор-

теров, логистические и экспедиционные компании, операторов грузовых терминалов, страховые и финансовые учреждения.

Со стороны государства в таких партнёрствах, как правило, принимают участие следующие институты: пограничная служба, таможня, правоохранительные органы и правительственные агентства, целью деятельности которых является развитие торговли.

Результатами реализации проектов ГЧП в сфере развития торговли могут быть следующие:

- развитие транспортной инфраструктуры;
- внедрение эффективных информационно-коммуникационных технологий;
- разработка и ввод в действие программ содействия экспорту;
- совершенствование систем сертификации.

Особенность рассматриваемых проектов ГЧП заключается в том, что основной фокус должен быть сделан не на организационной структуре как таковой, а на идее построения конструктивного диалога между торговым сообществом и представителями государственных регуляторов.

В настоящее время сформировалась мировая практика, подтверждающая возможность применения механизмов ГЧП в целях повышения эффективности торговли как на международном, так и национальном уровнях. При этом необходимо расширить теоретическое понимание ГЧП: от узкого, связанного с реализацией определенного проекта в инфраструктуре, к более широкому, описывающему комплексное взаимодействие бизнеса и власти, в том числе в сфере стимулирования развития торговых отношений.

Основная цель применения ГЧП в сфере торговли – это упрощение торговых процедур, связанных с облегчением выхода на рынки большего числа частных игроков. В таком контексте ГЧП следует рассматривать как совокупность формальных и неформальных схем сотрудничества широкого круга заинтересованных лиц на международном, национальном и региональном уровнях.

Так, наиболее значимым примером ГЧП в торговле на международном уровне является модель «Уполномоченного экономического оператора» (Authorized economic operator (AEO)), которая основана на партнерстве между национальным таможенным органом и частными компаниями, занимающимися международной торговлей и перевозками (например, экспортерами, импортерами и логистическими компаниями). Практическими примерами такой модели ГЧП являются следующие [2]:

- Таможенно-торговое партнерство против терроризма (the Customs-Trade Partnership against Terrorism (C-TPAT)), созданное по инициативе США.

- Программа «Уполномоченного экономического оператора» Евросоюза (разрабатывает руководящие принципы для таможенных органов в отдельных государствах-членах ЕС).

- Программа «Безопасное торговое партнёрство» (Secure Trade Partnership (STP)) в Сингапуре.

- Программа «Таможенно-торговое партнерство для защиты и ускорения торговли» (Customs-Trade Partnership to Protect and Accelerate Trade) на Филиппинах.

- Программа «Безопасная экспортная схема» (Secure Export Scheme (SES)) в Новой Зеландии.

Как можно понять из названий данных программ, их основная цель – помочь экспортерам минимизировать издержки, связанные с таможенным оформлением.

С целью обмена информацией о лучших практиках в сфере упрощения торговых процедур на уровне стран Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) функционирует Консультативный совет, который предоставляет лидерам АТЭС свои мнения по различным вопросам предпринимательской деятельности, в том числе связанным с упрощением торговых и таможенных процедур.

Кроме того, АТЭС разработал программу партнерства, поощряющую страны-участницы развивать отношения между таможней и бизнесом на основе подписания соответствующих регулирующих соглашений и ускорения информационного обмена.

Ещё один пример, Организация восточнокарибских государств (Organization of Eastern Caribbean States (OECS)), которая обеспечивает информационный обмен между национальными рабочими группами в рамках переговоров с ВТО.

На уровне отдельных государств также существует целый ряд платформ содействия развитию торговле, основанные на ГЧП. К двум наиболее распространенным типам относятся национальные комитеты по упрощению процедур торговли и транспорта (National trade and transport facilitation committees (NTTFCs)) и группы поддержки переговоров по упрощению процедур торговли. Первый тип обычно является официальным органом, действующим под эгидой Министерства торговли или транспорта и выполняет консультативные функции, направленные на упрощение существующих процедур торговли. Например, Шведское агентство по торговым процедурам (Swedish trade procedure council (SWEPRO) и SITPRO (существовало до 2010 года) в Великобритании.

ГЧП также может активно применяться при разработке и внедрении на уровне отдельных стран «Единых торговых окон» (механизм, позволяющий участникам внешнеэкономической деятельности представлять стандартизованную информацию через единый информационный канал в целях соблюдения законодательства в части экспорта, импорта и транзита). Примерами, может служить опыт таких стран как Китай (Гонконг), Малайзия, Маврикий, Сенегал и Сингапур. В этом случае частный партнёр берёт на себя функции по проектированию, созданию и обслуживанию такой информационной системы.

Примером более приближенной к классическим (инфраструктурным) моделям ГЧП является проект по созданию и обслуживанию транзитных тор-

говых коридоров (например, Walvis Bay Corridor в Южной Африке, где частный оператор отвечает за развитие инфраструктуры порта, прилегающих автотрасс и морских путей как в своей стране, так государствах, являющихся транзитными при транспортировке соответствующих грузов [5]).

Такое понимание ГЧП в сфере развития торговли позволяет констатировать наличие примеров и в России.

В частности, Торгово-промышленная палата РФ одним из направлений своей деятельности определяет развитие внешних связей, в том числе за счет проведения бизнес-миссий за пределы РФ и функционирования Деловых советов в 74 странах мира.

На уровне Пермского края большим потенциалом развития внешней торговли обладает Региональный центр инжиниринга, одной из задач функционирования которого является оказание комплекса услуг по поддержке экспорта. Наличие элементов ГЧП подтверждает наличие в перечне таких предоставляемых услуг как консультационные услуги по тематике внешне-экономической деятельности, организация и проведение бизнес-миссий, организация участия малого и среднего бизнеса в выставочно-ярмарочных мероприятиях за рубежом.

Представляется, что применение механизмов ГЧП в РФ в целях создания полноценно функционирующего Единого торгового окна должно стать следующим эволюционным шагом на пути к повышению эффективности международной и национальной торговли.

Список литературы:

1. Campos M.L., Morini C., Moraes E.G.H.S.M. Public-Private Partnerships for Trade Facilitation: A Theoretical Model // Closing the Gap Between Practice and Research in Industrial Engineering. 18.08.2017. pp 113-120. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-319-58409-6_13#Sec4

2. Public and Private Partnerships for the Development of Infrastructure to Facilitate Trade and Transport // United Nations Conference on Trade and Development. 29.09.2009. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://unctad.org/en/Docs/cimem1d5_en.pdf

3. Recommendation No. 4, National Trade Facilitation Bodies. The UN Center for Trade Facilitation and Electronic Business (UN/CEFACT) [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.unece.org/fileadmin/DAM/cefact/recommendations/rec04/ECE_TRADE_425_CFRec4.pdf

4. The Global Facilitation Partnership for Transportation and Trade (GFP). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://gfptt.org/>

5. The Walvis Bay Corridor Group (WBCG). [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.wbcg.com.na/?page_id=24

Матвей Сергеевич Оборин

доктор экономических наук, доцент

Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Пермь

Евгений Владимирович Владимирский

доктор медицинских наук, профессор,

директор института курортологии Пермского государственного медицинского университета имени академика Е.А. Вагнера, г. Пермь

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА И ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В нестабильных макроэкономических условиях развитие санаторно-курортного комплекса не может эффективно работать без государственной поддержки. Нормативно-правовые акты стратегического характера, направленные на обеспечение устойчивого роста лечебно-оздоровительного туризма и санаторно-курортного комплекса в России, связаны с выполнением по-

ручений Президента и Правительства. Можно отметить Стратегию развития санаторно-курортного комплекса Российской Федерации, утв. Распоряжением Правительства РФ от 26.11.2018г. № 2581-Р, в которой обозначены приоритеты и инструменты реализации долгосрочных целей в названных выше видах экономической деятельности.

В России развитие лечебно-оздоровительного туризма и санаторно-курортного комплекса связано с оздоровительными технологиями, широким применении природных лечебных ресурсов в курортной деятельности, доступностью услуг для населения страны. Научные работы многих ученых России связаны с проблемами медицинской, социальной, экономической эффективности курортов в рыночной среде и внедрением цифровых технологий в лечебно-оздоровительный процесс: Д.И. Асланов, А.И. Берлин, А.М. Ветитнев, О.А. Никитина, М.С. Оборин, А.Н. Полухина.

В последние годы туризм стремительно меняет свою природу в связи с интеграцией лечебно-оздоровительных услуг и медицины, дополняя процесс комплексного поиска туристами территорий для отдыха, релаксации, досуга, развлечений с целью достижения значительного улучшения качества их жизни [5; 6]. Отмечается, что многие люди перемещаются через национальные границы, чтобы удовлетворить потребности в оптимизации своего здоровья [7]. Несмотря на то, что данные цели имеют много общего с традиционными видами отдыха и туризма, существует ярко выраженное отличие от обычных путешествий в плане удовольствия и отдыха, за рубежом данное явление называется медицинским туризмом [8]. В нашей стране существует определение лечебно-оздоровительного туризма, который включает два различных сегмента, то есть медицину и туризм, которые в последнее время глубоко взаимосвязаны, однако существенным отличием медицинского туризма является использование клинической лечебной базы, которой располагают определенные санаторно-курортные организации [1; 2; 3].

Лечебно-оздоровительный и медицинский туризм в значительной степени способствовали формированию положительных экономических показате-

телей для регионов, развивающих данные виды экономической деятельности. Например, Куба получает 10% своего общего национального валового внутреннего продукта (ВВП) от секторов здравоохранения и медицинского туризма страны [9], Индия ежегодно получает 2,3 миллиарда долларов США от услуг медицинского туризма [7], а частный сектор Соединенного Королевства (Великобритания) получает 25% своих доходов от 7% международных пациентов, приезжающих в Великобританию для получения медицинской помощи [10]. Следовательно, многие страны мира активно участвуют в лечебно-оздоровительном и медицинском туризме с целью положительного экономического эффекта.

Некоторые авторы отмечают, что в бизнесе лечебно-оздоровительного и медицинского туризма участвуют 96 стран, которые обслуживают около 780 миллионов туристов по всему миру [6]. С этой точки зрения следует отметить, что многие страны предпринимают значительные усилия по формированию имиджа в качестве оздоровительных туристских центров: в Азии – это Китай, Южная Корея, Таиланд и Индия; в Европе – Германия, Польша и Венгрия; в Латинской Америке – Бразилия, Мексика и Коста-Рика; в Африке – Южная Африка и Куба и т.д. [5]. Развитие услуг лечебно-оздоровительного и медицинского туризма в мире движется параллельно, роль бизнес-среды и государства становится все более важной в глобальном обслуживании запросов и предпочтений потребителей в области здравоохранения. Лечебно-оздоровительный туризм в значительной степени связан с концепцией оздоровительного места, которое предлагает инфраструктуру, включающую медицинские учреждения, необходимое медицинское вмешательство, эстетические услуги, устойчивые туристические достопримечательности и услуги, например жилье, еду и напитки, аренду, досуг, свободную от загрязнения окружающую среду, свежий воздух, а также лечение минеральными и термальными водами.

В России достаточно регионов, специализирующихся на услугах в сфере лечебно-оздоровительного туризма и санаторно-курортного лечения:

Ставропольский, Краснодарский края, Московская и Свердловская области, республики Татарстан и Башкортостан, Пермский край – субъекты Приволжского федерального округа – и многие другие. Значительный потенциал российских регионов, таких как Пермский край, заключается в возможности привлечения отечественных и зарубежных потребителей, поскольку люди путешествуют за границу в поисках различных методов диагностики, лечения и оздоровления, которые помогут улучшить их психофизиологическое состояние, восстановиться за период отпуска.

Пермский край обладает значительным потенциалом развития курортной медицины и привлечения платежеспособного спроса по направлению лечебно-оздоровительного туризма. Однако на рынке лечебно-оздоровительных услуг сложилась негативная тенденция сокращения численности здравниц, обусловленная сложной макроэкономической ситуацией и низким уровнем платежеспособности граждан (рис. 1).



Рисунок 1 – Динамика численности санаторно-курортных организаций в Пермском крае в 2005-2018 гг., ед. (составлено по данным [4])

Показатели численности докризисного периода 2005-2010 года показывают потенциал количественного расширения емкости санаторно-курортного комплекса. Основные показатели деятельности санаторно-курортного комплекса Пермского края за 2010-2018 гг. представлены в табл. 1.

Динамика показателей деятельности санаторно-курортного комплекса
Пермского края за 2010-2019 гг.*

Показатель	2010	2013	2014	2015	2018	Темп роста, %
Количество койко-мест в санаторно-курортных организациях, ед.	8538	7934	7905	6920	6875	80,5
Численность размещенных лиц в санаторно-курортных организациях, чел.	123771	131757	130517	123947	147110	115,6
Доходы санаторно-курортных организаций, млн. руб.	2175,8	2753,3	2836,4	2982,4	3039,2	130,5
Затраты санаторно-курортных организаций, млн. руб.	2072,2	2705,8	2684,1	2587,1	3077,9	148,5
Прибыль санаторно-курортных организаций, млн. руб.	103,6	47,5	152,3	126,4	38,7	37,3
Рентабельность затрат санаторно-курортных организаций, %	4,9	1,8	5,7	4,9	1,2	-
Рентабельность продаж санаторно-курортных организаций, %	4,7	1,7	5,4	4,7	1,3	-

*составлено и рассчитано на основе [4]

Рост численности размещенных свидетельствует о необходимости лечебно-оздоровительных услуг для населения Пермского края и других регионов страны, которым необходима смена природно-климатических условий и получение процедур на основе уникальных лечебных факторов. Существенное снижение прибыли до 37,3% по отношению к 2010 году обусловлено ростом цен и снижением платежеспособного спроса населения страны, предпочтение иных субъектов для отдыха и лечения – Краснодарский край, Республика Крым, зарубежные курорты.

Негативные макроэкономические тенденции усугубляются внутренними проблемами курортов, связанными с высокими затратами на организацию лечебно-оздоровительного процесса, необходимостью внедрения инновационных технологий диагностики, лечения, модернизацией и обслуживанием значительного материального фонда.

Цифровые технологии могут существенно повысить социально-экономическую и медицинскую эффективность санаторно-курортного комплекса Пермского края, обеспечив:

1. Повышение качества диагностических, реабилитационных, лечебно-оздоровительных услуг на основе точных, научно обоснованных данных о психофизиологическом состоянии организма: автоматизированные системы в медицинских учреждениях, перспективы их использования в различных функциональных областях.

2. Значительное улучшение качества обслуживания пациентов, основанное на эффективном хранении и учете данных и сведений о количестве посещений санаторно-курортного учреждения, диагнозе, прогнозе - оптимизация данных и комплексное сопровождение лечебно-оздоровительного процесса.

3. Повышение эффективности управления учреждениями санаторно-курортного комплекса на основе аналитического обеспечения процесса принятия управленческих решений, включая вероятностную оценку возможных последствий: экономических, организационных, налоговых.

Условно разделим направления использования цифровых технологий в курортной медицине на три основные группы.

1. Обслуживание потребителей санаторно-курортных учреждений:

- системы удаленного обслуживания (бронирование, покупка билетов, оплата услуг);

- автоматизированный (безбумажный) офис на основе программных продуктов;

- программы лояльности на основе виртуальных личных кабинетов;

- мобильные приложения для заказа, оплаты услуг;

- программы поддержки управленческих решений.

2. Добыча и использование природных лечебных ресурсов:

- технологии комплексной добычи и использования природных лечебных ресурсов: соблюдение экономических показателей и качества природной среды;

- спутниковые системы визуализации и контроля данных по геолого-разведке, обеспечивающие точность добычи;

- применение оборудования для добычи и распределения природных лечебных ресурсов на основе цифрового управления и оптимизации данных с производства.

3. Лечебно-оздоровительные услуги:

- современные диагностические и аппаратные средства диагностики, электросветолечение, бальнео- и сероводородное лечение по новым технологиям контроля показателей физиологического состояния пациента;

- метод коррекции нарушений процессов адаптации и энергетического обмена у больных с заболеваниями органов пищеварения на основе цифрового наблюдения и контроля состояния пациентов;

- информационные сопровождения расчета оптимизации показателей общего анализа крови при рецидивах острых бронхитов у детей (разрабатывается).

Эффект от внедрения цифровых технологий на предприятиях санаторно-курортного комплекса должен быть направлен на внутренний эффект, связанный с ростом финансово-экономических и медицинских показателей, а также потребителя, для которого оказываемые услуги должны иметь ценность (рис. 4).



Рисунок 4 – Эффекты внедрения цифровых технологий в деятельность санаторно-курортных организаций (разработано авторами)

Эффекты внедрения цифровых технологий в санаторно-курортный комплекс направлены на оптимизации работы инфраструктуры, повышения качества базовых услуг размещения, питания, лечебно-оздоровительных процедур. Положительные результаты заключаются в создании индивидуального подхода к потребителю, организации комфортной среды пребывания, включая возможность дистанционной профессиональной деятельности.

Таким образом, перспективными направлениями развития курортной деятельности на основе цифровых технологий являются:

1. Формирование базы данных о пролеченных, позволяющая осуществлять обмен информацией в системе здравоохранения, в том числе на основе электронных медицинских карт, положительно зарекомендовавших себя за рубежом. Персональные данные позволят эффективно контролировать процесс лечения и реабилитации на основе объективных параметров о психофизиологическом состоянии организма.

2. Повышение качества диагностических и лечебно-оздоровительных процедур, связанных с системами оценки функциональных состояний органов и систем человека. Оборудование позволяет экономить время медицинских работников, получать объективную и достоверную информацию, исследовать динамику и ход лечения за несколько периодов, особенно в том случае, когда пациент ежегодно обслуживается в здравнице.

3. Информационно-аналитическое обоснование системы управленческих решений позволяет детализировать цели объекта управления, связанные со стратегией и тактикой, связывать их с деятельностью сотрудников, вносящих основной вклад в реализацию. В совокупности достигается комплекс целей и задач курортной медицины, снижает зависимость от государственного финансирования, повышается качество основных услуг, повышаются доходы.

Список литературы

1. Оборин М.С., Клейман А.А., Бабанчикова О.А. Тенденции, проблемы и перспективы развития санаторно-курортного комплекса и лечебно-оздоровительного туризма в России // Вестник Национальной академии туризма. № 2 (50), 2019. - С. 17-22.

2. Оборин М.С. Природный ресурсный потенциал как основа бизнес-планирования развития сферы услуг региона // Вестник ЗабГУ. Науки о Земле. Т. 25, № 10, 2019. - С. 15-23.

3. Оборин М.С. Курортно-рекреационная система Пермского края как эффективный механизм развития потребительского рынка сельских территорий региона // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Естественные науки. 43(4), 2019. – С. 362–374.

4. Пермский край в цифрах. 2019: Краткий статистический сборник/ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю. – Пермь, 2019. – 200 с.

5. Amouzagar, S.; Mojaradi, Z.; Izanloo, A.; Beikzadeh, S.; Milani, M. Qualitative Examination of Health Tourism and its Challenges. *Int. J. Travel Med. Glob. Health* 2016, 4, 88–91.
6. Iajevardi, M. A Comprehensive Perspective on Medical Tourism Context and Create a Conceptual Framework. *J. Tour. Hosp.* 2016, 5, 236.
7. Majeed, S.; Lu, C. Changing preferences, moving places and third party administrators: A scoping review of medical tourism trends (1990–2016). *Almatourism* 2017, 15, 56–83.
8. Reddy, S.G.; York, V.K.; Brannon, L.A. Travel for treatment: Students' perspective on medical tourism. *Int. J. Tour. Res.* 2010, 12, 510–522.
9. Scott, S. Many tourists are having medical procedures done in other countries other than their own. *J. Tour. Hosp.* 2016, 5, 231.
10. Sharafuddin, M.A. Sidha and Wellness Tourism: Opportunities and Challenges For «Brand Tamilnadu». *Int. J. Res. Ayurveda Pharm.* 2015, 6, 387–394.

Гульнара Джээнбековна Батырканова

кандидат экономических наук, доцент

Бишкекская финансово-экономическая академия,

г. Бишкек Кыргызская Республика

Бермет Аскатбековна Сыдыкова

аспирант

Кыргызско-Российский Славянский университет,

г. Бишкек Кыргызская Республика

**ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ
ПРОЦЕССОВ. КЫРГЫЗСКАЯ РЕСПУБЛИКА
В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ**

Уважаемые участники Международной научно-практической конференции «Тенденции развития мировой торговли в XXI веке», от имени профессорско-преподавательского состава Университета АДАМ/ БФЭА и от себя лично благодарю Вас за приглашение принять участие в работе конференции.

Международная торговля в настоящее время является основной формой развития международных экономических отношений между странами. В эпоху динамичного развития мировой экономики определяются новые тенденции в мировой торговле, выражающиеся в снижающихся темпах роста мировой торговли, в росте роли развивающихся стран и во влиянии процессов глобализации на ускорение поляризации современного мирового хозяйства.

Подтверждением данной тенденции явилось возникновение многочисленных и разнообразных региональных и межрегиональных интеграционных объединений. Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Карибское сообщество, Транс-тихоокеанское торговое партнерство, Евразийский экономический союз, проект Трансатлантической межрегиональной интеграции, Региональное экономическое сотрудничество в рамках Шанхайской организации сотрудничества (ШОС), Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС), БРИКС и др.

Еще одним направлением развития мирового хозяйства является усиление интеграционных процессов между национальными экономиками при сохранении суверенитета этих государств.

Международная экономическая интеграция представляет собой процесс взаимного переплетения национальных экономик государств, в результате которого автономное их функционирование уже невозможно. Экономическая деятельность заключается в перемещении капитала, трудовых и материальных ресурсов, возрастание товарно-денежных потоков, открытия совместных предприятий [2].

С другой стороны, экономическая интеграция представляет собой внутреннее противоречивое и конфликтное явление, при котором общие и национальные интересы участвующих в ней государств могут по определенным позициям не совпадать, несовпадение коренных геополитических устремлений, различия в ментальности населения, примером могут быть разногласия, возникающие в Европейском союзе. Названная тенденция ведет к

дезинтеграционным международным процессам: приближающийся выход Великобритании из Евросоюза, пересмотр места и роли США в ряде международных организаций, трудности развития СНГ и ЕАЭС. Названные процессы имеют глубокий фундаментальный исток антиглобализма в стремлении сохранения религиозных, национальных и культурных ценностей государств [4].

Рассматривая мировые интеграционные процессы остановимся на их влиянии на экономику и развитие Кыргызской Республики. Для дальнейшего развития фундаментально важно определить место, значение и перспективы Кыргызской Республики в мировом экономическом пространстве и процессах глобализации. Для этого необходимо исследование сфер национального производства и обращения, конкурентоспособности, инвестиционного климата и усиление роли национальной валюты (сома).

Результаты экономического развития Кыргызской Республики за последние годы указывают на замедление роста реального ВВП в январе-августе 2019 года до 3,1% – с 3,7% за аналогичный период 2018 года. Это замедление стало результатом сокращения темпов роста – как в сфере производства золота, так и в других отраслях промышленности, несмотря на возможности торговли в рамках Евразийского экономического союза. Все это указывает на ограниченный прогресс в решении структурных проблем за последние несколько лет. Несмотря на то, что в 2014-2015 годах Кыргызской Республике удалось избежать рецессии, обусловленной внешними потрясениями, экономика остается уязвимой перед внешнеэкономическими потрясениями, учитывая ее высокую зависимость от не диверсифицированной экспортной базы, денежных переводов трудящихся и внешней помощи. Темпы роста реального ВВП, по прогнозам, будут медленно ускоряться и к 2020 году достигнут 3,9% при поддержке со стороны всех основных секторов – промышленности, сельского хозяйства, строительства и услуг [5]. Экономика Кыргызской Республики будет продолжать получать выгоду от значительного притока денежных переводов и укрепления внешнего спроса. В 2018–2020

годах активные денежные переводы будут поддерживать средний рост потребления на уровне около 3%.

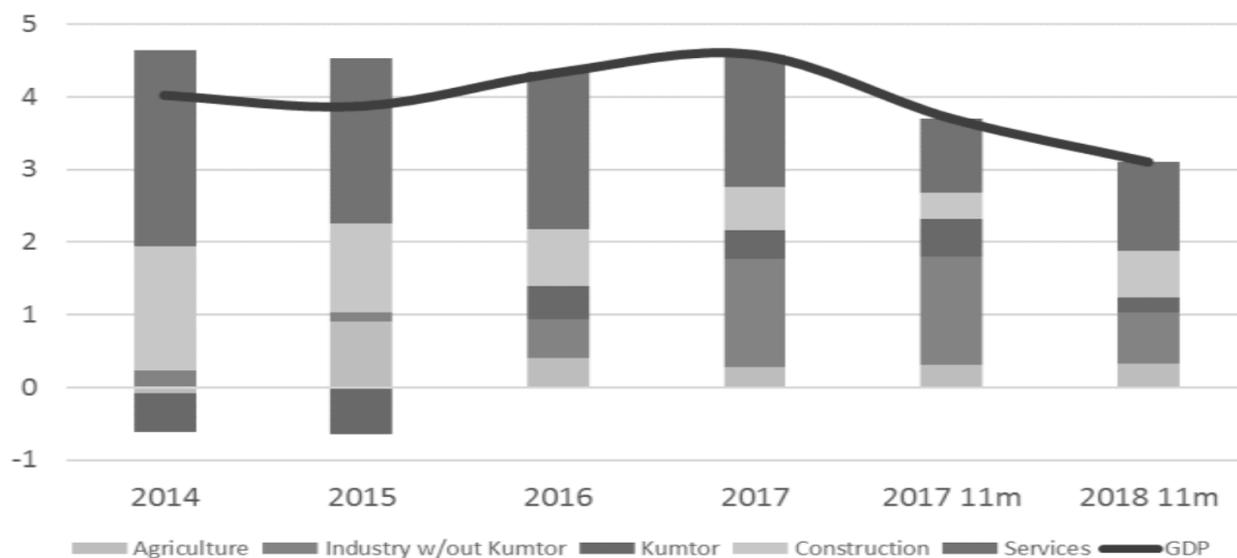


Рис. 1: Влияние на рост ВВП (в процентах)
 Источник: Национальный статистический комитет

Экспорт без учета золота увеличился, примерно, на 4,5%, что отражает увеличение поставок – как на рынки ЕАЭС, так и на других стран. Основными пунктами назначения товаров кыргызского производства среди стран ЕАЭС, остаются Россия и Казахстан, на которые пришлось около 98% всего экспорта в страны ЕАЭС и 40% от общего объема экспорта. Экспорт в Россию увеличился более чем на 50% (в годовом исчислении), в то время как экспорт в Казахстан остался без изменений. Среди стран, не входящих в ЕАЭС, увеличились объемы экспорта в Узбекистан и Таджикистан, но при этом сократились объемы экспорта в Китай и Турцию, крупнейшим экспортным направлением является Великобритания – из-за экспорта золота [5].

За 2018 год расходы на импорт в долларовом выражении выросли на 11,5% (в годовом исчислении), что отражает рост внутреннего спроса (поддерживаемый денежными переводами) и повышение цен на нефтепродукты (рисунок 2) [5]. Это увеличение было обусловлено, в основном, увеличением импорта товаров народного потребления, машин и оборудования, а также промежуточных товаров для производства. Несмотря на то, что объем импорта нефтепродуктов за этот период сократился, стоимость импортируемой нефти увеличилась из-за роста цен. Основными странами-источниками импорта были Китай, Россия, Казахстан и Турция.

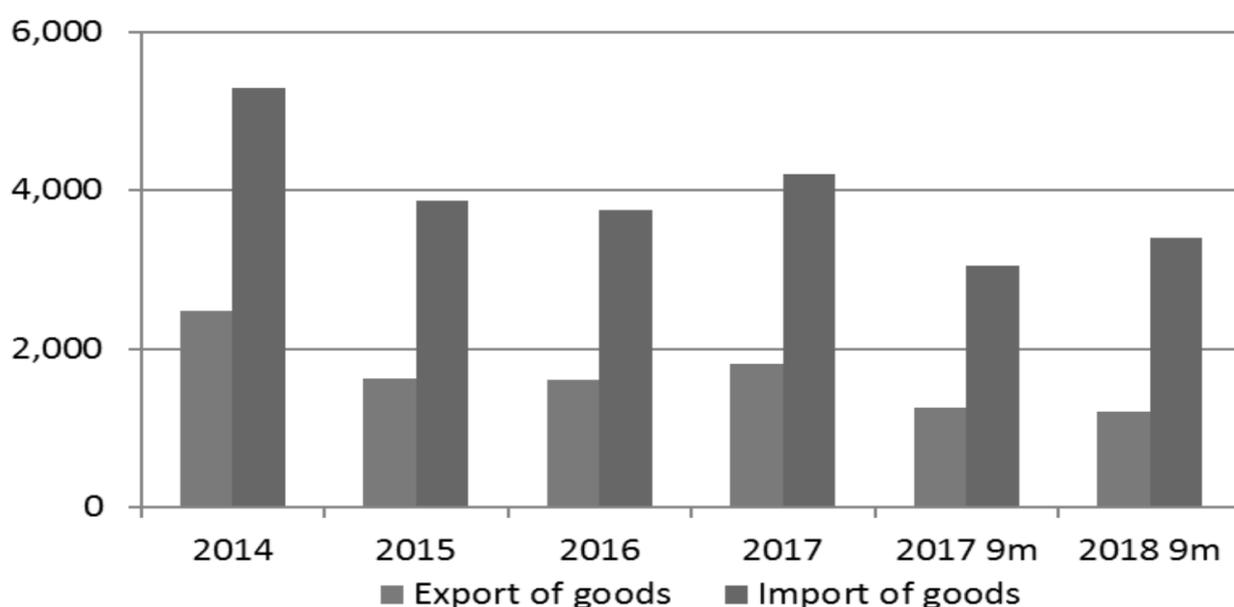


Рис. 2: Экспорт и импорт (в миллионах долларов США)
Источник: Национальный банк

Интеграционные процессы в ЕАЭС несут в себе определенные риски для роста экономики и развития международных торговых отношений. Показатели роста экономики Кыргызской Республики будут оставаться уязвимыми перед изменениями в экономике основных торговых партнеров в регионе. В частности, замедление экономического роста в России (по мере усиления санкций со стороны США) и Казахстане может негативно сказаться за счет сокращения объемов денежных переводов и торговли. Колебания цен на сырьевые товары могут оказывать неоднозначное влияние на экспортные поступления и стоимость импорта. Постоянное реальное укрепление сома по

отношению к валютам торговых партнеров Кыргызской Республики приведет к снижению конкурентоспособности кыргызских товаров и услуг на внутреннем рынке и рынках ЕАЭС.

Основной проблемой останется необходимость ускорения процесса приближения местного производства к стандартам ЕАЭС и улучшения деловой среды. Это поможет кыргызским производителям стимулировать увеличение экспорта сельскохозяйственной и текстильной продукции в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Свежие фрукты и овощи составляют значительную долю экспорта сельскохозяйственной продукции Кыргызстана, составив в 2018 году, соответственно, около 15% и 41% всего экспорта сельскохозяйственной продукции [5]. Почти половина всего экспорта агропродовольственной продукции Кыргызской Республики в 2018 году в размере 274 млн. долл. США пришлась на Россию, Казахстан и другие страны бывшего Советского Союза. Экспорт сельскохозяйственной продукции в Китай был незначителен, составив всего 8,4 млн. долл. США. В 2017 и 2018 годах совокупная денежная стоимость основных видов импортируемой и экспортируемой сельскохозяйственной продукции была приблизительно одинаковой, однако в 2017 году стоимость импортированных продовольственных товаров в четыре раза превысила стоимость экспортированных продовольственных товаров, а в 2018 году – в пять раз. В Кыргызской Республике существуют рыночные возможности для экспорта переработанных продовольственных продуктов отечественного производства. Растущий спрос на экологически чистую сельскохозяйственную продукцию и продукты питания, обусловленный растущими доходами населения в Казахстане, Китае и России, являющихся основными региональными торговыми партнерами страны, создают для Кыргызской Республики возможности достижения более высокого и устойчивого экономического роста за счет расширения и диверсификации экспорта своей сельскохозяйственной продукции.

Для развития экспортного потенциала необходимо решение двух основных задач. Первая заключается в увеличении экспорта и расширении

рынков для агропродовольственных товаров с акцентом на экологически чистое и органическое производство. Вторая – заключается в увеличении добавленной стоимости в агропродовольственном подсекторе, с одновременным содействием координации и сотрудничеству и укреплением рыночных связей. Для решения этих задач необходима реализация следующих направлений: (1) расширение рынков и повышение конкурентоспособности; (2) соединение малых предприятий и фермеров с рынком и содействие производству товаров с более высокой добавленной стоимостью; и (3) создание благоприятных условий.

Реализация этих направлений позволит Кыргызской Республике наиболее эффективно влиться в международные интеграционные процессы.

Список литературы:

1. Марков А.О. Сущность и значение мировых трендов для экономического развития стран // Молодой ученый. - 2016. - №9. - С. 649-6542.
2. Мировая экономика и международные экономические отношения. Учебник под ред. А.С.Булатова и Н.Н.Ливенцева. М., 2008.
3. Спиридонов И.А. Мировая экономика: учеб. пособие.- 2-е изд., перераб. И доп. – М.: ИФРА-М, 2013.
4. Хорос В. Центрo-периферические отношения за полвека: основные тренды изменений // Мировая экономика и международные отношения. 2017. № 2.
5. Экономический обзор Кыргызской Республики. Всемирный банк 2018 г.

Александр Иванович Иванов
кандидат философских наук, доцент
Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Пермь

СОСТОЯНИЕ ТОРГОВЛИ В ПЕРМСКОМ КРАЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЁ РАЗВИТИЯ В СВЕТЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ В РОССИИ ДО 2025 ГОДА

На сегодняшний день торговля в России является одной из ведущих отраслей. Несмотря на то, что её доля в ВВП по счету производства в 2018 году по сравнению с 2017 годом сократилась на 1,3%, она остается весьма значительной и составляет 12,8%. Это больше, чем доля добычи полезных ископаемых (11,5%) и обрабатывающего производства (12,3%) [1].

Торговая отрасль предоставляет рабочие места около 18% занятого населения Российской Федерации. Если в 2015–2016 годах оборот розничной торговли снижался, то последние два года наблюдается его рост. Так, в 2017 году он составил 1,35%, а в 2018 году – 2,8%, соответственно. В 2018 году продажи продовольственных и непродовольственных товаров росли с темпами, соответственно, 2,2% к 3,5% [6].

Важной отраслью торговля является и для Пермского края. Правда её роль несколько меньше, чем в целом по стране. В общем объеме валовой добавленной стоимости, доля торговли занимает 10,3%. (Для сравнения добыча полезных ископаемых 18,8%, обрабатывающие производства 31,4%).

Сегодня она обеспечивает занятость значительной части трудоспособного населения региона. Среднесписочная численность работников в торговле от общего числа занятых составляет на конец 2018 года 10,4%. Больше только в обрабатывающем производстве (23,6%) и образовании (10,9%) [4, с. 44].

Оборот розничной торговли после падения в 2015 и 2016 годах демонстрирует рост темпами более высокими, чем в России и в Приволжском федеральном округе. Так, в 2017 году он увеличился на 101,4% и в 2018 году –

на 105,2%. В то время как по стране он рос, соответственно, на 101,3% и 102,8%, а в Приволжском федеральном округе – на 102,1% и 103,8% [5].

Несколько скромнее результаты в оптовой торговле. Её оборот падал до 2017 года. И только в 2018 году наметился небольшой рост в 101,3% в сравнении с 2017 годом. Но это еще далеко от лучшего результата, показанного в 2015 году [4].

Проект «Стратегии развития торговли в России до 2025 года», который разработан и представлен на обсуждение Минпромторгом РФ в сентябре 2019 года, ставит амбициозную цель – создание комфортной среды для потребителей товаров, их производителей и продавцов [6].

Реализация основной цели, поставленной в проекте стратегии, планируется путем дальнейшего развития и консолидации торговых сетей, а также развития несетевых магазинов, в частности, семейных и фермерских. Согласно задумке авторов проекта, в стране должны превалировать естественные рыночные процессы, которые дадут возможность свободно развиваться сетевым и другим форматам. Для этого необходимо отказаться от практики чрезмерного регулирования торговой отрасли, ликвидировать имеющиеся административные барьеры, которые являются препятствием для развития всех форм предпринимательской активности в сфере торговли. Рост крупных сетей не должен мешать росту торговых предприятий малого бизнеса. Задача государства состоит в том, чтобы создать условия, обеспечивающие всем форматам торговли равноправное существование. Провозглашена концепция многоформатности развития отечественной торговли. Предполагается создать такую систему, которая бы одновременно устраивала производителей, продавцов и покупателей, удовлетворяя их потребности.

Для того, чтобы понять перспективы развития торговли в Пермском крае необходимо понимать тенденции потребительского спроса в ближайшее время. Так как «здоровье» отрасли будет прямо связано с количеством потребителей и их покупательной способностью. Согласно данных Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Перм-

скому краю за последние два года наблюдается рост естественной убыли населения региона. В расчете на 1000 человек населения он составил в 2017 году – 1,2 человека, а в 2018 – 2,2. Также наблюдается последние три года миграционная убыль, и её темпы увеличиваются. Хотя и незначительно, но сократилась и среднегодовая численность работников, занятых в экономике в 2018 году по сравнению с 2017 годом. И это плохой знак. Если такая тенденция сохранится, то в перспективе сократится количество потенциальных покупателей[4].

В регионе наблюдается рост реальной начисленной заработной платы. В 2017 году он составил 104,6%, а в 2018 – 106,2%. Такая же тенденция наблюдается по реальным размерам назначенных месячных пенсий. В 2018 году в сравнении с 2017, где наблюдалось резкое падение, рост составил 101,7%. Растет и фактическое конечное потребление домашних хозяйств (в текущих основных ценах) в 2018 году в сравнении с 2017 году на 4,0%.

Демонстрируют рост и денежные расходы, связанные с покупкой товаров и оплатой услуг в 2018 году, в сравнении с 2017 годом, на 105,1%. Сегодня они составляют 84,6% от всех денежных расходов и сбережений. Еще год назад такой показатель составлял 80,9%. Хотя доля расходов на покупку продуктов для домашнего питания и на покупку непродовольственных товаров в общем объеме потребительских расходов в 2018 году, в сравнении с 2017 годом, уменьшились, соответственно, на 0,5% и 1,2% [4].

Такую положительную картину несколько портит показатель реально располагаемых денежных доходов населения, который, хотя и незначительно, но демонстрирует падение второй год подряд.

Успешность развития торговой отрасли также в значительной степени будет определяться уровнем инвестиций в основной капитал. На сегодняшний день доля инвестиций в основной капитал торговли занимает скромные 2,3%, от общего объеме инвестиций. Финансовые вложения организаций в торговлю 2018 году немногим больше: 2,8% от общего объема вложений. Причем значительная доля 97,4% – это вложения краткосрочные [4].

При таком уровне инвестирования сложно рассчитывать на значительный рост торговли и успешную реализацию стратегии.

Еще одной тревожной тенденцией является то, что число организаций в торговле неуклонно сокращается из года в год. Если в 2017 в сравнении с 2016 их число сократилось на 12%, то в 2018 году, в сравнении с 2017, такое падение составило уже 15%. Среднее число работников в организациях оптовой и розничной торговли также сократилось в 2018 году на 1,3%. Это произошло в основном за счет оптовой торговли. Еще более тревожное положение складывается с прибылью торговых организаций. Так, сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) в 2018 году сократился с 9684,2 млн. руб. до 4031,2 млн. руб. Падение составило более 50%. [4].

Этот факт значительно ограничивает возможности торговых организаций в дальнейшем развитии.

Важным показателем развития торговли является обеспеченность населения торговыми площадями. Он в России примерно вдвое ниже, чем в ведущих странах Европы. Показатели консолидации продуктового ритейла в РФ также существенно ниже развитых стран.

Особое значение имеет обеспечение качественными торговыми площадями современных форматов. Так вот, в РФ такой показатель по данным ЕМИСС в 2018 году равен 249,4 кв.м. на 1000 человек, в Приволжском федеральном округе 279,7 кв.м., в Пермском крае 284,3 кв. м. [2].

Казалось бы, что показатель вполне приемлемый. Однако по оценке международной консалтинговой компании Knight Frank на 2019 год среди городов-миллионников Пермь занимает последнее место с показателями 250 кв.м. на 1000 населения, значительно отставая от лидеров – Самары (688 кв. м. на 1000 жителей) и Екатеринбурга (636 кв. м. на 1000 жителей). Причем за последний год динамика роста в Перми составляла около 1%. В ближайшие два года прогнозируется рост показателя обеспеченности до 370 кв. м. на 1000 человек [3].

Наряду с дальнейшим развитием сетевого ритейла, немалая роль в предстоящем будущем отводится и нестационарной торговле, розничным рынкам и всевозможным ярмаркам. Прямо указывается, что розничные рынки – это не только важнейшие составляющие комфортной потребительской среды, но и опора для экономики малого производственного и торгового бизнеса. Отношение к розничным рынкам как анахронизмам признается ошибочным и не соответствующим существующей практике передовых стран, и сложившимся реалиям. Вместе с тем, за последние 10 лет доля рынков в РФ снизилась вдвое. Такая же тенденция наблюдается в Пермском крае, где объем продаж товаров на розничных рынках и ярмарках из года в год падает, хотя темпы его падения и сокращаются. Сокращается и его доля в общем обороте розничной торговли, и в 2018 году составила скромные 4,5%. Причиной этого стало сокращение числа розничных торговых рынков и количества торговых мест на них. Точно так же сокращается число проведенных торговых ярмарок и количество торговых мест на них [4]. Такое положение противоречит стратегии развития торговли в России.

Большое внимание в проекте уделяется возрождению уличной торговли, которую принято называть стрит – ритейлом. Она предполагает наличие небольших магазинов, объектов общественного питания на первых этажах жилых домов со своим входом прямо с тротуара, со своими витринами. Особенно это актуально для пешеходных улиц. Незрелость этой формы торговли объясняется, в том числе, особенностями застройки наших городов. Дома, построенные в СССР после 50-х годов, и в постсоветский период, мало подходят для создания оживленных торговых улиц. Данная проблема в полной мере характерна и для городов Пермского края. Кроме того, в наших городах в большом дефиците помещения площадью от десяти до тридцати квадратных метров, которые можно было бы использовать под торговые залы [7].

Авторы проекта видят выход из сложившегося положения в строительстве торговых галерей вдоль улиц, строительстве и реконструкции тротуаров.

Это потребует значительных капитальных вложений, с которыми у нас может возникнуть дефицит. Еще один вариант – это использование некапитальных торговых галерей по правилам нестационарных объектов.

В проекте данного документа не была забыта и автоматизированная торговля через вендинговые автоматы. Было справедливо отмечено, что несмотря на то, что её доля в общем розничном товарообороте незначительна, она является важнейшей составляющей инфраструктуры, создающей комфорт в организациях, учреждениях, местах скопления граждан.

Нашли в проекте свое важное место и перспективы развития оптовой торговли. В этом плане в качестве первоочередной задачи ставится создание оптовых продовольственных рынков, которые в настоящее время у нас в стране практически отсутствуют.

В Перми планировалось построить и сдать в 2019 году логистический комплекс «Торговый город». Планировалось, что производители разных стран будут осуществлять на площадях комплекса в основном оптовые продажи мелкими, средними и крупными партиями для предприятий, занятых в сфере розничной торговли и общественного питания. 19 мая 2016 года эта стройка включена в реестр приоритетных инвестиционных проектов Пермского края. В этом же году должно было начаться его строительство компанией «БауИнвестГрупп». Затем в СМИ появилось сообщение, что начало его строительства отложено до конца первого квартала 2018 года. Но и после этого срока строительные работы начаты не были. Сообщается, что собственники ищут необходимую сумму инвестиций, чтобы начать реализацию проекта.

Таким образом, перспективы развития торговли в Пермском крае в соответствии со стратегией развития торговли в России на ближайшие пять лет проглядываются не ясно. Скорее всего, реализация этого документа столкнется с серьезными вызовами и трудностями. И понадобится политическая воля властей, серьезные усилия бизнес-сообщества, чтобы их преодолеть.

Список литературы:

1. Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики /выпуск № 48, апрель 2019 г. – С. 6. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://docviewer.yandex.ru/view/0/?page=3&*=ru
2. Обеспеченность населения торговыми площадями современных форматов /ЕМИСС государственная статистика [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.fedstat.ru/indicator/50238>
3. Обеспеченность торговыми площадями городов-миллионников России/исследование портал Sdanie.info: коммерческая недвижимость - 2019. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://zdanie.info/2393/2466/news/13472>
4. Пермский край в цифрах 2019: Краткий статистический сборник/ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю. – Пермь, 2019. – 200 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://yandex.ru/search/?text>
5. Розничная торговля, услуги населению, туризм [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.rosstat.gov.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/
6. Стратегия развития торговли в Российской Федерации до 2025 г./проект - [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/#!opublikovan_proekt_strategii_razvitiya_torgovli_do_2025_goda
7. Бурмистров В.Г., Мазунина Т.А., Шхагошев Р.В. и др. Современное состояние, проблемы и пути решения региональной розничной торговли на примере Пермского края/ Российское предпринимательство. –Изд-во: Изд. дом «БИБЛИО-ГЛОБУС» (Москва). Том 19. № 3 - 2018 г. С. 789-800

Ярослав Николаевич Немов
кандидат технических наук, доцент
Пермский государственный научно-исследовательский
университет, г. Пермь

ПРАКТИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРЕДПРИЯТИЯМИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ

Процесс цифровизации экономики России ознаменовался внедрением, в том числе и на предприятиях розничной торговли, передовых, конкурентоспособных информационных и телекоммуникационных технологий, использованием систем искусственного интеллекта, Big Data, интернета вещей и дополненной реальности.

Постоянный рост цифровизации предприятий торговли обусловлен, прежде всего, изменением характера поведения современных потребителей. Так, по данным РwС [1], к основным тенденциям изменения предпочтений российских потребителей относятся:

- в ключевых товарных категориях наблюдается значительный рост покупок онлайн;
- спрос на цифровой и физический опыт покупок;
- растущее внимание к проблемам экологичности;
- резкий сдвиг в сторону цифровых каналов коммуникации, особенно социальных сетей.

В условиях постоянного дефицита времени, вызванного ускорением темпов жизни, тотального применения инфокоммуникационных технологий, увеличивающих количество каналов для получения информации, человек современного информационного общества все больше ценит удобство и стремится к экономии времени. В этих условиях ритейл вынужден идти «в ногу со временем» и применять современные технологические решения.

На Петербургском международном экономическом форуме в июне 2019 года [6] были обозначены следующие ключевые глобальные тенденции в розничной торговле, оказывающие влияние на российский рынок.

1. *Быстрорастущий сегмент электронной коммерции при сохранении значительного потенциала физического ритейла.* Доля продаж в сегменте электронной коммерции от общего объема розничных продаж в России (по итогам 2018 года) составила 4%. Таким образом, несмотря на цифровизацию ритейла, физические магазины по-прежнему остаются основным местом совершения покупок россиянами. Глобальные лидеры цифрового ритейла направляют свои усилия на интеграции потребительского опыта в офлайн-магазинах в их цифровую экосистему, а высококачественное омниканальное обслуживание – уже обязательная составляющая конкурентоспособности продавца.

2. *Омниканальный маркетинг,* реализующийся на основе мобильных приложений, позволяющий выстраивать омниканальный клиентский путь от осознания потребности до повторной покупки. Омниканальный клиентский путь предусматривает:

- создание сообществ покупателей, осуществляющих обмен отзывами, рекомендациями и впечатлениями с возможностью получения дополнительных баллов за полезные отзывы в рамках программ лояльности;
- рассылка персонализированных предложений на основе анализа покупательских привычек;
- создание общего список покупок в любом месте и в любое время непосредственно в приложении;
- возможность сканирования этикеток или штрих-кодов товаров с целью сравнения цен;
- формирование рекомендованных списков покупок;
- определение местоположения покупателя и при посещении магазина осуществление рассылки персонализированного приветственного сооб-

щения, а также информирование о промоакциях, которые могут заинтересовать потребителя;

- экономию времени на поиск товара в магазине или ожидание в очереди на кассе посредством использования встроенных в приложение вариантов оплаты и выдачи заказа;

- навигацию в торговом зале магазина;

- возможность совершения информированной покупки посредством предварительного ознакомления с товаром онлайн, а также личной проверки товар в магазине;

- подписки и подсказки по доставке, организация доставки заказа до двери в определенный временной интервал;

- бесконтактная оплата;

- электронные чеки по всем покупкам в магазине, приходящие в мобильное приложение, что, в том числе, призвано способствовать удобству возврата товаров;

- напоминания о повторных покупках в виде ненавязчивого напоминания о том, что пришло время пополнить запасы часто покупаемого потребителем товара.

Таким образом, омниканальный маркетинг позволяет собирать, помнить, понимать и использовать поведение потребителя во всех точках касания независимо от среды – онлайн и офлайн. Такой маркетинг делает взаимодействие между потребителем и продавцом более продуктивным.

Обобщая опыт российского ритейла можно выделить следующие основные направления цифровизации предприятий розничной торговли [5]:

- работа с потребителями, включающая все этапы от возникновения интереса к торговой марке до момента совершения покупки;

- обеспечение операционной эффективности, в том числе результативности персонала, работы с продукцией, ценниками, выкладкой товара и др.;

- логистика и контроль поставок продукции;
- контроль работы ИТ-инфраструктуры и системы безопасности.

Например, X5 Retail Group в своих сетях «Карусель» и «Перекресток» внедрила систему прогнозирования спроса и пополнения товарного запаса на основе технологии big data [4]. Для определения необходимого количества товара система использует данные о продажах, рыночных и маркетинговых активностях за два года, и, кроме того, информацию о событиях, которые могут повлиять на поведение покупателей и работу магазинов. Возврат инвестиций от внедрения произошел за два месяца вместо восьми.

В май 2018 «Магнит» [2] завершил тестирование нейросети, которая используется для исследования спроса на товар. Согласно данным, полученным в ходе тестирования, использование нейросети сокращает дефицит продукции на 2%, что приведет к росту выручки на 4 млрд. рублей в год. Сокращение сумм списаний сэкономит еще 1 млрд. рублей. В дальнейшем «Магнит» распространит систему анализа спроса на все категории товаров.

Аналитический центр TAdviser выпустил карту «Информационные технологии в ритейле» (рисунок 1). На ней отражены категории ИТ-решений, которые используются компаниями розничной торговли, и отмечены ИТ-компании, разрабатывающие продукты и оказывающие услуги для цифровизации отрасли. [3] К современным трендам российского рынка информатизации ритейла относятся:

- роботизация бизнес-процессов RPA;
- рост роли данных в бизнес-процессах;
- распространение новых платежных инструментов;
- автоматизированное распознавание лиц;
- внедрение систем, основанных на нейросетях и машинном обучении;
- WI-FI-трекинг;
- «магазины без продавцов» и электронные ценники;

- распространения виртуальных примерочных, зеркал дополненной реальности, а также использования VR в шоу-румах;
- развития голосовой коммерции с помощью виртуальных помощников;
- развития технологий самообслуживания (загрузка персонального списка покупок, возможность интерактивной коммуникации с покупателями в режиме онлайн и т.п.);
- превращение персонализации в геймификацию.



Рисунок 1 Информационные технологии в ритейле

Таким образом, в сфере цифровизации предприятий розничной торговли России наметились две ключевых тенденции:

- стремление к глубокому анализу аудитории;
- активное применение современных цифровых технологий.

Эти тенденции тесно связаны. На основе глубокого анализа потребителей, зон их внимания и путей перемещения формируется адресное и более эффективное предложение. Цифровые технологии позволяют более эффективно ритейлеру накапливать информацию о потребителях, отслеживать ис-

торию покупок, анализировать спрос и оставаться востребованным для покупателей. Технологичные предприятия торговли привлекают современных потребителей, ценящих, прежде всего, экономию времени на совершение покупок, полную информацию о товаре и удобство обслуживания.

Список литературы:

1. Глобальное исследование потребительского поведения [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.pwc.ru/ru/publications/consumer-insights-survey.html>.
2. «Магнит» завершил тестирование нейронной сети [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.retail.ru/news/magnit-zavershil-testirovanie-neyronnoy-seti>.
3. Состояние российского рынка информатизации ритейла в 2019 году. URL: <http://www.tadviser.ru/> Статья: ИТ_в_ритейле_2019_Обзор_TAdviser.
4. X5 Retail Group ставит на big data [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.retail.ru/news/x5-retail-group-stavit-na-big-data>.
5. Цифровизация в розничной торговле [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://vc.ru/marketing/63827-cifrovizaciya-v-roznichnoy-torgovle>.
6. Цифровизация ритейла: технологии и лидерство [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.pwc.ru/ru/spief/2019/digital-retail.html>.

Наталья Михайловна Глодных
кандидат экономических наук, доцент
Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Пермь

ПРИМЕНЕНИЕ В РОССИИ МИРОВОГО ОПЫТА ОСЛАБЛЕНИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Теневой экономикой является совокупность видов экономической деятельности для получения личного материального дохода, которые: а) не регламентированы действующим в сфере экономики законодательством; б)

нарушают его (экономические правонарушения и преступления); в) происходят вне всяких форм социального контроля [1, с.8-9].

Предложенный вариант определения явления не оптимален из-за отсутствия краткости. Но он обеспечивает полноту охвата видов теневого хозяйствования и даёт критерии, по которым они могут быть отнесены к подобной деятельности.

Большинство специалистов рассматривают в теневой экономике неформальное, фиктивное и криминальное виды хозяйствования (рис. 1).



Рисунок 1. Элементы теневой экономики [2, с. 111]

Выделение особых частей теневой экономики позволяет государству правильно расставлять приоритеты при осуществлении сдерживающего воздействия на теневую сферу. Если неформальную деятельность можно просто допускать к существованию или, юридически оформляя, легализировать, то фиктивную экономику необходимо подавлять, а с криминальной экономикой – жестко бороться.

При объективно ограниченных средствах властные структуры применяют по отношению к разным видам теневой деятельности специальные способы (табл. 1).

Таблица 1

Типичные меры воздействия государства на теневую экономику

Неформальная теневая экономика	Фиктивная теневая экономика	Криминальная теневая экономика
Политика ограничения	Политика подавления	Политика борьбы
- легализация хозяйствен-	- сокращение наличного	- ужесточение законодатель-

<p>ной деятельности или выведение её в открытую форму;</p> <ul style="list-style-type: none"> - разрешение функционирования определённым видам теневой деятельности 	<p>оборота денег, введение его особого правового режима;</p> <ul style="list-style-type: none"> - проведение налоговых амнистий капитала; - увеличение транспарентности или открытости банковской деятельности; - сотрудничество финансовых структур с правоохранительными органами 	<p>ства о борьбе с преступностью, в том числе экономической;</p> <ul style="list-style-type: none"> - создание специализированных подразделений правоохранительных органов и наделение их исключительными полномочиями; - организация деятельности национальных правоохранительных служб на глобальном уровне; - сотрудничество финансовых структур с правоохранительными органами
--	--	---

Составлена автором по [7, 11, 12, 13, 14, 17].

Если конкретизировать действия государства с позиции приоритетов, то первоначальное внимание уделяется борьбе с «черной» криминальной экономикой и, следовательно, с общей преступностью в обществе. Поэтому на содержание правоохранительных структур, их оснащение техникой и ИТ-технологиями тратятся значительные средства.

На втором месте по оказываемому ей со стороны государства вниманию стоит фиктивная экономика. Она позволяет развиваться экономике криминальной, подпитывая её необходимыми денежными ресурсами. Кроме того, фиктивная деятельность дестабилизирует всю финансовую систему общества.

Неформальной экономикой, как наименее вредной теневой хозяйственной деятельностью, властные органы занимаются по остаточному принципу. Бюджетные средства конечны, поэтому их тратят по принципу выделения «ведущего звена», в первую очередь, на подавление криминальной и фиктивной экономик.

Более подробно охарактеризуем действия государства в обратном порядке, от неформальной экономики к экономике криминальной. По той причине, что регулирующее воздействие на первую составляющую скрытной экономики легче и дешевле осуществить.

Собственно, сама неформальная экономическая деятельность имеет внутреннюю структуру и охватывает «домашнюю работу», по классификации Международной организации труда; теневое предпринимательство некриминального характера; «работу на дому» как форму нетипичного наёмного труда, когда работник выполняет свои функции в местах проживания.

В мире сложились две модели политики государства к неофициальной экономической деятельности (рис. 2).

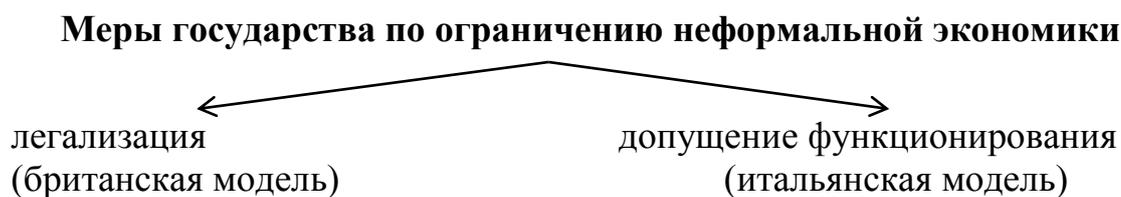


Рисунок 2. Модели воздействия на неформальную экономику

Первая, британская модель, названная по наименованию страны, где она первоначально применялась, предполагает постепенное вовлечение неформальной деятельности в правовую сферу хозяйствования. Государство разрабатывает и принимает нормативные акты по этим видам деятельности (за исключением «домашней работы»), тем самым выводит их из «тени» на «свет», т.е. легализует. Следует отметить, что легализация выступает актом государственного признания и законодательного оформления той или иной деятельности. Полномочиями по легализации чего-либо наделены только органы власти, и больше никто из субъектов хозяйствования.

Вторая модель, итальянская происхождения, выражается в нейтральном отношении государства к неформальной экономике. Она не поглощается легитимной сферой, к ней не применяются репрессивные меры, проявляется терпимость и допускается её параллельное функционирование с открытой экономикой. Подобным образом государство признаёт положительный вклад подобной теневой экономики в национальное хозяйство и разрешает её существование.

При выборе модели для реализации в России из этих двух нужно принимать во внимание особенности отечественной теневой сферы. Она зеркально отражает легальную экономическую систему и в каждой стране характеризуется собственной спецификой.

До системных преобразований в нашей стране ее теневая сфера имела в качестве ведущего элемента неформальный сектор, который тесно переплетался с официальной экономикой. Предприятия по возможности всегда пытались совместить открытую деятельность с неконтролируемым хозяйствованием. Таким способом они преодолевали недостатки командной экономики – уравнильность, недостаточное стимулирование, не научное планирование. Во время проведения рыночных реформ ориентация россиян на одновременное участие в открытом хозяйствовании и неформальной деятельности выросла. Сочетание двух разновидностей экономического поведения бизнесменов только закрепилось.

В данной ситуации в настоящее время российскому государству предпочтительнее реализовывать по отношению к неформальной экономике итальянскую модель, а не британскую. В противном случае значительно усугубится внутренняя ситуация в национальной хозяйственной сфере, что характерно для её внешней обстановки. Необходимо учитывать недостаточную правовую воспитанность и ментально закреплённое непослушание отечественных хозяйствующих субъектов. А потому следует допустить наличие массовых неформальных процессов и отношений в российской экономике и осуществлять в качестве исключения из правил легализацию только тех из них, которые скрывают значительные доходы от налогообложения.

Фиктивная экономика тесно связана с финансовой системой страны, с движением денежных потоков. Поэтому этому элементу теневой экономики государство оказывает более пристальное внимание, чем к неформальному сектору, и осуществляет следующие мероприятия (табл. 2).

Таблица 2

Типичные меры подавления государством фиктивной экономики

№ п/п	Мероприятия	Страны
1	Введение особого правового режима наличного оборота денег Сокращение наличного оборота денег	Великобритания, Дания, Норвегия, Швеция 14 стран ЕС, Беларусь, Мексика, РФ, Уругвай
2	Проведение налоговых амнистий капитала	Индия, Италия, Ирландия, Мексика, США
3	Повышение открытости деятельности коммерческих банков	Австралия, Аргентина, Бразилия, Гонконг, Индия, Канада, Китай, Мексика, РФ, Саудовская Аравия, Сингапур, США, Турция, Швейцария, ЮАР, Южная Корея 9 стран ЕС
4	Сотрудничество финансовых структур с правоохранительными органами	Все индустриальные страны

Составлена автором по [7, 14, 17].

Ограничение наличного оборота в экономике объясняется тем фактом, что именно анонимные наличные деньги обслуживают теневые хозяйственные процессы. По этой причине в большинстве современных индустриальных государств размеры денежного агрегата M_0 , фиксирующего наличности, допускаются в размерах 3-5% от всей денежной массы. При этом экономическое взаимодействие граждан и хозяйствующих субъектов организуется посредством применения банковских карт и в безналичной форме.

Одновременно действуют законы, препятствующие «уходу» денег в наличную форму и стимулирующие их размещение на банковских счетах. Так, в США банки обязаны особо фиксировать финансовые операции, связанные с движением наличных денежных средств, и ставить о них в известность правоприменительные органы. Самим банкам запрещено участие в процессах обналичивания.

В Германии, как и в большинстве стран Евросоюза, для повышения надёжности безналичного оборота и защиты электронных денег применяются чипированные пластиковые карты. Все карты, эмитированные немецкими банками, имеют на лицевой стороне чип, в котором содержатся данные о пользователе. При считывании терминалом карты проверяется информация,

содержащаяся на чипе. Это дает возможность эффективно и быстро контролировать социальный, страховой и правовой статус обладателя карты, а также проследить движение денег [6].

В настоящее время в России наличная масса соотносится с безналичными деньгами в пропорции 1:4, то есть охватывает примерно 20% всех денег (в розничном секторе 70%) [5, с.18]. Поэтому в целях уменьшения объемов наличного оборота ЦБ РФ ввёл правовую норму, согласно которой как физические, так и юридические лица лимитируются суммой в 100 тысяч рублей при расчете наличными деньгами по одному договору в один день. Данная мера должна привести к некоторому сокращению оборота наличности в отечественной хозяйственной сфере.

Однако имеется ещё один способ ограничения применения наличности в экономике – установление более высокой налоговой ставки для наличных операций, особенно в сочетании со стимулированием безналичных платежей для фирм. Для домохозяйств такими мерами являются налоговые вычеты и кредиты при безналичных расчетах в ЖКХ — секторе, активно включенном в теневую экономику, — и поощрения при покупках товаров и услуг с помощью карт и банковских платежей [7]. В России этот метод влияния на оборот наличных денег ещё не применяется, но может быть реализован.

Проведение налоговых амнистий капитала применяется государством для возвращения незаконно вывезенных за рубеж финансовых ресурсов в процессе бегства капитала из страны. Оно внешне выглядит его вывозом с целью более выгодного вложения. Но, по сути, выступает другим явлением – массовым оттоком денег из экономики, которые обратно уже не возвратятся. С целью их обратного привлечения в страну происхождения и используются налоговые амнистии.

Сама по себе данная мера является экономически результативной. Например, в Ирландии полученная от налоговой амнистии сумма превысила размер дефицита бюджета и составила примерно 2,5% ВВП, а США получила от подобной акции свыше 2 млрд. долл. Положительный эффект от ле-

гализации капиталов, привлечения «теневых капиталов» в национальную экономику получен и некоторыми странами СНГ [8].

В России подобная акция проводилась и продолжает проводиться в три этапа. На первом из них, объявленном в 2015 году, были легализованы 28,2 млрд. руб. (при ожидаемых Министерством финансов РФ 200 млрд. руб.). Итоги второго этапа (2018 г.) до настоящего времени не обнародованы. Известно только, что россияне раскрыли перед налоговой службой РФ более 10 млрд. евро, которые представляют собой остатки на счетах в иностранных банках, о которых раньше ФНС РФ не знала [9]. При этом данные суммы в российскую экономику не поступили. Поэтому амнистия продолжена по 29 февраля 2020 г. включительно.

Увеличение транспарентности или открытости деятельности банков вызвано необходимостью нахождения компромисса между целью извлечения ими прибыли как коммерческих организаций и выполнения контроля по отношению к другим хозяйствующим субъектам (учетная функция финансов). Часто банки, наоборот, одновременно сами участвуют в теневой деятельности и помогают клиентам заниматься ею. Общих регулирующих мер экономического поведения этих финансовых учреждений со стороны центральных банков, как правило, не хватает.

Поэтому в конце прошлого столетия был создан международный орган – Базельский комитет по банковскому надзору (БКБН), который разрабатывал и внедрял стандарты функционирования банковского капитала. Эти стандарты, во-первых, были призваны унифицировать банковскую деятельность в национальных и мировой экономиках и снижать её рискованность. Во-вторых, они облегчали проведение мониторинга центральными банками банков коммерческих и позволяли осуществлять действенный надзор над ними.

Кроме того, государство старается формировать такие условия деятельности финансовых организаций, при которых выполнение требования банковской тайны ограничивается. В Германии налоговые службы имеют доступ к закрытой информации банков о счетах клиентов в случае проведения

ими расследования по факту коррупции или незаконного обогащения граждан. Мало того, банки по закону обязаны информировать правоохранительные органы обо всех подозрительных движениях денег на счетах клиентов. Аналогичное положение дел характерно и для США.

Что касается российских банков, то их участие в теневой деятельности и обслуживание такового хозяйствования контрагентов стало отличительной особенностью со времени их появления в рыночной двухуровневой банковской системе. В 90-е годы регулирование коммерческих банков носило формальный характер. В 00-е годы повысилось качество банковского дела, и стал осуществляться переход отечественных банков на международные стандарты деятельности. В 10-е годы – ЦБ РФ усилил свою контрольную функцию и начал осуществлять активную надзорную политику по отношению к коммерческим банкам [4, с. 27]. В результате деятельность этих хозяйствующих субъектов стала более открытой, и теневая её составляющая снизилась. Так, в 2018 году комиссия за незаконное обналичивание денег в банковском секторе колебалась в пределах 15-17 %, и это стало нерентабельным для рискующих нарушением правовых норм банков. Большинство из них уже два года, как перестали активно заниматься такими операциями. Есть ещё одиозные структуры, которые главный банк страны тут же фиксирует и проводит с ними соответствующую работу [10].

В целом, ЦБ РФ продолжает внедрять международные стандарты и лучшие мировые практики банковского регулирования и надзора [3, с.7], что позволяет сделать вывод о применении данного способа ослабления теневой экономики.

Другой типичной мерой государственного ограничения фиктивной теневой экономики выступает *сотрудничество финансовых структур с правоохранительными органами*. Оно обосновывается принципом «коллективной ответственности» всего общества за существование фиктивной и криминальной экономик. Каждый толерантный гражданин страны, тем более банков-

ские структуры, обязаны информировать применяющие право органы о возможных махинациях в финансовой сфере.

Данный способ ограничения фиктивной экономики и борьбы с экономикой криминальной труднее всего реализуется в России в силу менталитета населения страны. Информирование в качестве проявления лояльности к государственным структурам большинством сограждан рассматривается как доносительство и не одобряется. Поэтому имеет смысл через законодательные нормы обязывать предпринимателей и занимающихся определенными профессиями работников делиться с правоохранительными органами необходимыми материалами.

С самой тяжелой по своим последствиям криминальной теневой экономикой государство ведёт борьбу (табл. 3).

Таблица 3

Типичные меры борьбы государства с криминальной экономикой

№ п/п	Мероприятия	Страны
1	Ужесточение законодательства о борьбе с преступностью, в том числе экономической	Австралия, Дания, Израиль, Канада, Нидерланды, Норвегия, США, Финляндия ФРГ, Швейцария, Швеция
2	Создание специализированных подразделений правоохранительных органов и наделение их исключительными полномочиями	Китай, Сингапур, США
3	Организация деятельности национальных правоохранительных служб на глобальном уровне	Все индустриальные страны
4	Сотрудничество финансовых структур с правоохранительными органами	Все индустриальные страны

Составлена автором по [11, 12, 13].

Итак, фактически все страны акцентируют внимание на криминальном теневом секторе, борются с экономическими преступлениями, выделяют на это значительные средства. Объясняется данный факт как тяжкими для общества последствиями этой разновидности теневого хозяйствования, так и тем обстоятельством, что она создает материальную основу для существования организованной преступности.

Криминалисты выделяют ряд признаков организованной преступности, среди которых выступает монопольный контроль над легальными масштаб-

ными хозяйственными процессами. Именно он позволяет получить денежные ресурсы для организации преступной деятельности. Поэтому организованные преступные группировки (ОПГ) рассматриваются в качестве теневых экономических монополий [1, стр. 32-35]. Противостоять им может только государство.

Самыми яркими проявлениями криминальной экономики являются производство запрещенных законом товаров и услуг (наркотики, алкоголь, оружие и др.), мошенничество в финансово-кредитной сфере и коррупция. Поскольку по отношению к ним государством применяется одинаковый репрессивный подход, нацеленный на максимальную ликвидацию (обнаружение и устранение), постольку ограничимся рассмотрением лишь типичных мер по борьбе с коррупцией (табл. 4).

Таблица 4

Типичные меры борьбы государства с коррупцией

№ п/п	Мероприятия	Страны
1	Наличие действенного антикоррупционного законодательства, неотвратимость наказания за преступление (отсутствие иммунитета)	Великобритания, Дания, Канада, КНР, Сингапур, США
2	Коллективная ответственность за получение взятки (коллеги преступника увольняются работодателями)	Сингапур
3	Обеспечение чиновников высокими легальными доходами	Нидерланды, Швеция
4	Запрет на предпринимательскую деятельность государственных служащих, в том числе, после освобождения от должности на определённые её виды	Великобритания, ФРГ
5	Обязательное декларирование государственным служащими имущества и доходов	Гонконг, Дания, Сингапур
6	Запрет на получение подарков чиновниками	Великобритания, Гонконг, Сингапур, США
7	Конфискация имущества коррупционеров и их родственников, лишение льгот	США, ФРГ
8	Слежение за поведением чиновников и членов их семей независимо от их статуса	Гонконг, Сингапур
9	Оглашение фактов коррупционного поведения государственных служащих, публикация списков коррупционеров в СМИ	Канада, Сингапур
10	Смертная казнь чиновников за коррупционную деятельность	КНР, Таиланд

Составлена автором по [11, 12, 15, 16].

Количество способов борьбы с коррупцией можно считать достаточным. Тем не менее, эти экономические преступления продолжают совершаться с различной степенью интенсивности во всех странах. Это связано с наличием такой глубинной причины явления как современная природа бесконечно возрастающих денег или капитала.

Если оценить противостояние государства коррупции в российском обществе, то можно отметить его вялотекущий характер. Антикоррупционный закон есть, но на практике реализуется недостаточно результативно. Громкие случаи осуждения высокопоставленных коррупционеров в СМИ оглашаются, но нет периодической публикации списков государственных служащих-взяточников. Запрет на предпринимательскую деятельность государственных служащих существует, только после освобождения от должности они широко используют имеющиеся связи в собственном бизнесе. Так обстоят дела и по остальным типичным мерам борьбы с коррупцией. Отсюда напрашивается вывод о повышении качества антикоррупционной деятельности государственных структур в России.

В заключение данного анализа следует отметить, что теневая экономика может быть ослаблена государством посредством выявления и ранжирования её процессов, организации их контроля или ликвидации.

Список литературы:

1. Глодных Н.М. Теневая экономика. Курс лекций. / Перм. фил. НА МВД России. – Пермь, 2008. – 106 с.
2. Корягина Т.И. Теневая экономика в СССР (анализ, оценки, прогнозы) // Вопросы экономики. 1990. № 3.
3. Поздышев В.А. Результаты оценки банковского регулирования в России на соответствие Базельским стандартам: итоги RСAP // Деньги и кредит, 2016, № 11, с. 3-7.
4. Пономаренко А., Синяков А. Влияние усиления банковского надзора на структуру банковской системы: Выводы на основе агентно-

ориентированного моделирования // Деньги и кредит. Т. 77, № 1, март 2018 г., с. 26-50.

5. Юров А.В., Черкасов В.Ю. К вопросу об ограничении расчетов наличными деньгами в целях противодействия уклонению от уплаты налогов и иной противоправной деятельности // Деньги и кредит, 2017, № 3, с. 11-18.

6. <http://www.elibrary.worldbank.org/docserver/>

7. <https://www.kommersant.ru/doc/3591671>

8. <http://baza-referat.ru>

9. <https://www.bbc.com/russian/features-47148458>

10. m.finance.rambler.ru

11. <https://cyberpedia.su/13x12576.html>

12. <http://oprave.ru/?p=27865>

13. <http://xn----7sbbaj7auwnffhk.xn--p1ai/article/25715>

14. <http://rusrand.ru/analytics/opyt-i-mery-protivodejstvija-vyvodu-kapitala>

15. <https://sci-lib.biz/kriminologiya/zarubejnyiy-opyt-borbyi-69187.html>

16. <http://novznania.ru/archives/6557>

17. <https://businessman.ru/new-denezhnaya-nalichnost-оборот-nalichnyx-deneg.html>

Элеана Эмильевна Бармина

кандидат медицинских наук, доцент

Пермский институт (филиала) РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Пермь

Елена Витальевна Писарева

кандидат технических наук, доцент

Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Пермь

АКТУАЛЬНОСТЬ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА В ПОСТРОЕНИИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРОДАЖ

Процесс совершенствования структуры отрасли носит постоянный характер. Тенденции изменения потребительского рынка таковы, что значительный объем товарооборота приходится на организованные формы торговли – магазины современных и крупных форматов, супер-, гипермаркеты, тор-

говые комплексы, сетевую торговлю, также возрастает актуальность он-лайн – торговли и инновационных трендов в обслуживании клиентов и потребителей [2, 4].

Одной из главных проблем для региональных торговых предприятий стало вторжение розничных сетей из других регионов, в связи с чем возрос уровень конкуренции на местном розничном рынке, а также снижение платежеспособного спроса на региональных рынках. Как правило, из других регионов приходят самые сильные торговые сети, имеющие проработанную стратегию, технологии, сеть поставщиков [5, 6]. Для того, чтобы достичь конкурентных преимуществ, требуется постоянно совершенствовать организацию процесса продажи товаров, т.к. покупатели идут туда, где им комфортно и где их лучше обслуживают, имеются конкурентоспособные цены и технологии обслуживания. На этом фоне особую актуальность приобретает эффективная организация процесса продажи товаров и торгового обслуживания покупателей, т.к. это обеспечивает преимущества, и, в конечном итоге, выполнение стратегических задач развития предприятия [1].

Системный подход к организации продажи товаров подразумевает такую организацию и мониторинг результатов бизнес-процесса «Продажи», которая позволит построить и поддерживать эффективность данного бизнес-процесса на заданном уровне при рациональных издержках. Система продаж может быть организована в разных вариантах, однако всегда влияет на конечную эффективность предприятия. Это имеет особую актуальность, так как именно на этапе продаж происходит завершающая работа всех бизнес-процессов предприятия розничной торговли. В структуре бизнес-процесса «Продажи товаров и торгового обслуживания покупателей» можно выделить следующие элементы, от которых зависит конечный результат эффективности системы.

1. Ресурсы. На входе в процесс имеют значение кадровые ресурсы предприятия торговли. Проблема торговых сетей по поиску и удержанию персонала с каждым годом обостряется. Можно выделить ряд ключевых фак-

торов, которые определяют кадровые потребности в сфере розницы.

Обеспеченность высококвалифицированными кадрами является одной из важных причин, влияющих на уровень продаж, поскольку высокая эффективность процесса продажи может быть достигнута при укомплектованности предприятия работниками, имеющими достаточный уровень квалификации, мотивацию на достижение целей предприятия и ответственность за результат. Типичные кадровые проблемы розничной торговли – это: высокий уровень текучести оперативного персонала, и как следствие – недостаточное количество продавцов, высокий уровень физической и психоэмоциональной нагрузки, отсутствие необходимой квалификации, значительные затраты на обучение и удержание работников. Необходима регламентация процессов, выполняемых оперативным персоналом, однако регламенты должны быть понятны и выполнимы. Например, анализ выполнения регламентов операций в торговых залах одной из региональных сетей выявил систематическое невыполнение показателя «ценники» практически всеми предприятиями данной сети. Максимальное выполнение отдельными предприятиями этого показателя в процентном соотношении достигало только 30%. Таким образом, было выявлено несоответствие регламента выполняемым операциям процесса и, в данном случае, он был изменен, что привело к повышению качества обслуживания.

Количественное увеличение продавцов не должно снижать рентабельность продаж. Следует повышать эффективность труда, не увеличивая интенсивность физической и функциональной нагрузки на оперативный персонал. Неправильная расстановка персонала приводит к несогласованности во взаимодействии с клиентами. Загруженность управляющего продажами персонала слишком многочисленными функциями и задачами снижает эффективность управления и ориентированность на результат. В качестве иллюстрации можно привести пример пермской торговой сети, где есть должность «ответственный по спросу». В его обязанности входит отслеживание позиций, цен и ассортимента конкурентов, организация процесса продажи, функ-

ции управления ассортиментом в магазинах, организация мерчандайзинга и системы контроля «Тайный покупатель». Эти функции сопровождаются составлением ежедневных и еженедельных развернутых отчетов. При такой перегруженности функциями физически невозможно эффективно их осуществлять, в результате в компании наблюдается систематическое невыполнение планов продаж.

Способами решения данных проблем могут быть пересмотр оперативных схем и должностных обязанностей сотрудников, разработка системы мотивации и ответственности персонала, мер повышения лояльности персонала предприятия.

2. Маркетинговые инструменты управления и поддержки бизнес-процесса. Еще одной из важнейших составляющих успешных продаж является маркетинговая поддержка. В условиях жесткой конкуренции слабая маркетинговая поддержка может являться серьезной причиной, снижающей объемы продаж. Тактическими проблемами могут быть неправильное позиционирование и выбор целевого сегмента покупателей, недостаточная рекламная поддержка продаж, завышенные цены, нерациональные скидки. Для решения этих задач необходимо оценить стратегическую позицию предприятия, ее устойчивость, выбран ли наиболее привлекательный сегмент покупателей, долю маркетинговых затрат в объеме продаж, разработать и внедрить стратегию продвижения. Внедрение систем управления покупательским поведением, где имеет значение не только сбор и обработка данных из разнообразных маркетинговых и производственных источников, но и разработка программ для определения самых доли наиболее «прибыльных» потребителей, с последующим управлением взаимоотношениями посредством предоставления им тех товаров и услуг, которые им более всего подходят [3].

Результатами оптимизации системы маркетинговой поддержки продаж и управления отношениями с покупателем, в зависимости от поставленных задач могут быть снижение операционных и управленческих затрат; экономия оборотных средств; сокращение цикла реализации продукции; снижение

коммерческих затрат. Усилия торговых компаний по созданию систем «лояльности покупателя», а также корпоративных стандартов обслуживания не всегда дают ожидаемой эффективности, так как отражают взгляд «изнутри», не учитывая степень удовлетворенности покупателя, ради которого все это организовано.

3. Организационные проблемы составляют еще один важный блок в управлении продажами. Зачастую планы продаж выглядят довольно оптимистично, то есть исходя из позиции «сколько нужно продавать, чтобы иметь стабильное финансовое состояние», не учитывая при этом реальную ситуацию на рынке. Предприятию торговли необходима оптимизация системы планирования, которая должна соответствовать рыночным прогнозам спроса, учитывать сезонность, колебания и рост объемов рынка, действия конкурентов.

Разработка организационного дизайна системы продаж, развитие и применение современных технологий также является достаточно серьезным моментом. Порой эти технологии в торговом предприятии существуют, но только на бумаге. А на деле продавцы не понимают, что конкретно и в какой последовательности от них требуется при взаимодействии с покупателем. Здесь может помочь создание определенного и продуманного организационного алгоритма продаж, включая последовательность действий и ответственность персонала, а также внедрение автоматизации процесса продаж.

Проводить систематическую оценку эффективности системы продаж в розничных торговых предприятиях необходимо как в количественных показателях, так и по качественным параметрам. На практике, зачастую, оцениваются количественные, то есть измеримые показатели, и гораздо реже, а то и совершенно не оценивается удовлетворенность покупателя. Даже при отсутствии возможности проводить дорогостоящие маркетинговые исследования в данном направлении, необходимо оценивать степень удовлетворенности покупателя, такие качественные параметры эффективности продаж, как степень удовлетворенности покупателей по сегментам; динамику и уровень

повторных заказов; динамику и количество претензий, рекламаций, возвратов, обращений в службу поддержки покупателей.

Таким образом, рассматривая организационные проблемы розничных продаж, явными выглядят следующие: кадровые, маркетинговые и организационные. Системный подход к решению данных проблем позволит предприятиям розничной торговли повышать эффективность бизнес-процесса «Продажи товаров и торговое обслуживание покупателей».

Список литературы:

1. Бармина Э.Э., Рагозина Л.Т. Особенности оценки торгового обслуживания в сетевом предприятии розничной торговли / Бармина Э.Э., Рагозина Л.Т. // *Фундаментальные и прикладные исследования* – 2017. С. 13-18.
2. Бармина Э.Э., Гостева Е.С. Обзор основных тенденций развития региональных розничных сетей продовольственного ритейла / Бармина Э.Э., Гостева Е.С. // *Экономика и социум* 2017. №4(35). С197.
3. Бармина Э.Э., Старикова Л.Н. Разработка методики оценки перспективных бизнес-проектов для розничных торговых сетей / Бармина Э.Э., Старикова Л.Н. // *Вестник Пермского исследовательского политехнического университета*. 2019. № 3. С. 208-222.
4. Бармина Э.Э. Изменения в поведении покупателей на рынке электронной торговли / Бармина Э.Э. // *Тенденции развития мировой торговли*. 2014. С.8-15.
5. Бармина Э.Э., Писарева Е.В., Галкина Л.С. Исследование отношения региональных потребителей к использованию возможностей интернет-торговли / Бармина Э.Э., Писарева Е.В., Галкина Л.С. // *Российское предпринимательство*. 2018. Т. 19. №11. С. 3513-3524.
6. Панасенко С.В., Стукалова И.Б., Мазунина Т.А. Направления развития современной розничной торговли / Панасенко С.В., Стукалова И.Б., Мазунина Т.А. // *Российское предпринимательство*. 2018. Т. 19. №11. С. 599-608.

Александр Евгеньевич Гордеев
кандидат психологических наук, доцент,
Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Пермь

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ЭКСТРЕМИЗМА В РОССИИ

С развитием потребительского рынка в Российской Федерации с конца 90 х годов прошлого столетия в России появился феномен «потребительского экстремизма», который является относительно новым для России явлением, хотя в более развитых западных экономиках его возмущающее влияние ощущают уже несколько десятилетий. Масштаб этого явления, основанного на злоупотреблении правом, приобретает колоссальные размеры. По имеющимся данным, в 2006 году из-за потребительского экстремизма коммерческие организации в США понесли убытков на сумму 230 млрд. долларов, при том, что совокупный бюджет Российской Федерации составил 158 млрд. долларов. Бюджет России в аналогичном году составил 158 млрд. долларов. То есть бюджет России за 2006 год составил 68% от размера убытков понесенного американскими компаниями за тот же год. [1].

Потребительский экстремизм в силу своих масштабов становится все более существенным фактором влияния на экономику государства, поэтому требует большего внимания к его изучению. Для более глубокого понимания этого явления обратим внимание на динамику его развития. Можно выделить следующие основные этапы развития этого феномена. Они представлены в Таблице №1.

Анализ особенностей механизма развития и проявлений феномена потребительского экстремизма на различных этапах позволяет выявить закономерности его динамики, а значит, поможет выработать стратегию противодействия и преодоления негативных последствий.

Таблица 1

Этапы развития потребительского экстремизма в России

Этап	Условное название	Основные особенности	Инцидент как повод или триггер для запуска процесса	Преобладающие формы реализации
1 этап	Стихийный, спонтанный	Не планируемый заранее, ситуативный	Конфликт на основе ошибочных или неправильных действий персонала	Вымогательство
2 этап	Осуществление осознанных, заранее спланированных действий или схем отдельными субъектами	Вступая в коммерческие отношения субъект потребительского экстремизма готовится заранее, может использовать специально подготовленный реквизит	Конфликт формируется осознано, по заранее продуманному плану	Шантаж, мошеннические действия и другие способы подрыва репутации предприятия
3 этап	Этап групповых, осознанных атак на любые предприятия и организации (прежде всего коммерческие предприятия с целью получить для себя максимальную прибыль).	Целенаправленная организация профессиональных сообществ, с распределенными обязанностями. Частое использование в качестве прикрытия статус общественной организации. Потребительский экстремизм становится основным видом деятельности и источником доходов. Зафиксированы случаи использования давления властных и надзорных государственных структур. Существенное сокращение сроков развития событий и возрастание фактора оперативного реагирования, иногда определяющего успешность противодействия.	Выявление уязвимых мест в деятельности предприятия, как правило, на основе анализа законодательных актов и использование их особенностей для осуществления атак на коммерческие и хозяйствующие предприятия и учреждения.	Активное использование цифровых технологий, интернета и социальных сетей для давления и нападения. Выявлены случаи установления регулярной дани.

В настоящее время юридически четкого определения потребительского экстремизма в российском праве сегодня нет. Поэтому зачастую к проявлениям данного явления пытаются отнести все виды конфликтного, неадекватного поведения потребителей, что неверно.

Большинство экспертов на основе анализа положения ст. 10 Гражданского кодекса Российской Федерации, во взаимосвязи со ст. 159 Уголовного кодекса Российской Федерации, делают вполне конкретный вывод о том, что под потребительским экстремизмом следует понимать:

1) действия потребителей, осуществляемые исключительно с намерением причинить вред предпринимателю, а также злоупотребления своим правом в иных формах;

2) злоупотребление потребителями своим особым положением на рынке товаров, работ, услуг;

3) недобросовестное поведение потребителей;

4) умышленные противоправные деяния потребителей (их соучастников), совершаемые с целью обращения в свою пользу имущества предпринимателей путем обмана или злоупотребления особым отношением к потребителям [2, с. 42].

Рассматривая социально-психологические аспекты потребительского экстремизма следует обратить внимание на исторические предпосылки формирования рыночных отношений в России с начала 1990-х годов. За время социалистического периода развития страны у населения сформированы глубокие негативные стереотипы предпринимательской коммерческой деятельности, в результате у значительной части населения до сих пор проявляет себя нравственное оправдание агрессивного отношения к представителям этой части экономических отношений. Несмотря на то, что рыночные реформы осуществляются в стране радикальными способами уже почти 30 лет, потребуется еще несколько поколений россиян, чтобы сформировать позитивное отношение к коммерчески активной части населения. Пока преобладающее в обществе нега-

тивное отношение существенно подкрепляет неравенство во взаимоотношениях сторон всех видов коммерческой деятельности.

Именно эту особенность населения России не учли авторы Закона РФ «О защите прав потребителей», который специалисты оценивают как один из лучших рыночных законов, принятых в России. Защищая интересы потребителей в период построения и развития потребительского рынка, они необоснованно опирались на их развитую правовую культуру и социально-психологическую зрелость.

Не могла негативно не сказаться на формировании негативного отношения к успешным в экономическом отношении соотечественникам длительное время внедрявшаяся на государственном уровне в систему общественных социальных ценностей экономическая уравниловка, отсутствие индивидуальной ответственности, хозяйственное безразличие, психология «маленького человека», группового эгоизма. Отставание в социальных и политических преобразованиях еще долго будут негативно влиять на развитие полноценных и эффективных рыночных отношений.

Неподготовленность общества в целом и конкретных людей к переходу на новые условия хозяйствования также существенно влияет на уровень благосостояния населения, что формирует негативную социально-психологическую ситуацию и социально-экономические установки массового сознания в стране.

Отрицательно повлияла на экономические отношения различных слоев населения России и ситуация с разделением общей государственной и общественной собственности на основе глубоко несправедливой приватизации, в которой незаконно обогатились самые «предприимчивые», самые беспринципные, что негативно сказалось на агрессивном экономическом поведении россиян.

Все это привело к тому, что потребительский экстремизм в современной России питается преобладающим до сих пор негативным отношением к предпринимательской деятельности в любых сферах деятельности. Обще-

ственное одобрение и поддержка этого феномена сдерживает формирование и развитие экономически активного слоя населения.

Таким образом, сегодня потребительский экстремизм становится все более заметным и значимым явлением в России и требует большего внимания. Его негативное развитие предполагает совершенствования законодательной базы для более четкой регламентации правовых взаимоотношений, создание цивилизованных равноправных условий для разрешения споров между коммерческими предприятиями и потребителями товаров и услуг.

Бурное развитие интернет-экономики требует пристального внимания и оперативного правового внимания к этой новой сфере, где риски атак и возможности потребительского экстремизма существенно возрастают, что отмечают многие специалисты [3].

Важной сферой активного противодействия потребительским экстремистским проявлениям является подготовка квалифицированного персонала, который умеет не просто выявить подобные инциденты, но и умело им противодействует, так как сроки необходимого реагирования сегодня резко сокращаются. Зачастую оперативность реагирования на экстремистскую атаку становится решающим условием.

Список литературы

1. Потребительский экстремизм: современные тенденции и механизмы противодействия Source «Corporate lawyer» magazine //URL <https://www.vegaslex.ru/en/analytics/publications/31827/> URL (дата обращения: 10.10.2019).

2. Шевяхова А.С. Потребительский экстремизм // Современные инновации. 2018. N 5. С. 40-43.

3. Ильин В.В., Писарева Е.В., Долгополов Е.М. Анализ и модель количественной оценки рисков в интернет-торговле // Российский экономический интернет журнал – 2017.- № 2.- <http://www.e-rej.ru>.

Евгений Михайлович Долгополов
кандидат военных наук, доцент,
Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Пермь
Вадим Владимирович Ильин
кандидат технических наук, доцент,
Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Пермь

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТИЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Главной задачей работы управленческого персонала любой организации является своевременная разработка качественного решения. На эффективность этого процесса оказывает влияние множество самых разнообразных факторов [1, 2, 3].

Как показали исследования, проводимые на основе экспертной оценки, наиболее значимыми на практике факторами для большинства категорий персонала являются качество исходной информации, квалификация кадров и своевременность принимаемых решений. К незначимым относятся: оптимальный или рациональный характер принимаемого решения и соответствие принимаемых решений действующему механизму управления и базирующихся на нем методов управления [1, 2, 3].

Данный результат прежде всего зависит от уровня компетентности работников организаций в вопросах менеджмента, а в частности – от уровня знаний и умений управленцев обоснованно использовать основы методологии разработки управленческих решений.

Кроме того, на качество управленческих решений, и в конечном итоге на их эффективность, влияет стиль принятия решений руководителями предприятий. Для этого по методике Алана Роу было проведено анкетирование руководителей торговых предприятий и преподавателей института, имеющих отношение к управлению персоналом и (или) занимающихся вопросами менеджмента торговых организаций [4, 5].

Анкетирование проводилось с персоналом различных организаций и предприятий. Общая численность анкетированных составила 126 человек. В ан-

кетировании принимали участие руководители торговых предприятий (24 человека), руководители структурных подразделений предприятий (28 человек), специалисты предприятий (44 человека) и преподаватели института, занимающиеся вопросами менеджмента торговых организаций (30 человек).

Основная цель исследования заключалась в определении некоторого набора типовых характеристик руководителей организаций и преподавателей института (стилей принятия управленческих решений), которые далее обрабатывались. Результаты анкетирования позволили получить информацию о стилях принятия управленческих решений и определить предпочтительный, т.е. доминирующий, и избегаемый стиль принятия решений.

Методика рекомендует после сбора ответов респондентов в таблице определить оценки частоты применения директивного, аналитического, концептуального и поведенческого стиля принятия решений. Находятся средние значения и стандартные отклонения сумм оценок по четырем столбцам по всему массиву наблюдений. Если для данного респондента сумма оказывалась больше, чем среднее по всей выборке плюс половина стандартного отклонения, то данный стиль считался предпочтительным (доминирующим) для респондента. Если же оценка по столбцу меньше, чем средняя по выборке минус половина стандартного отклонения, то данный стиль считался избегаемым.

Значения средних и стандартных отклонений для массива наблюдений над респондентами представлены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1

Данные наблюдений над руководителями торговых предприятий

Стиль	Минус стандартное отклонение	Среднее значение	Плюс стандартное отклонение
Директивный	64	80	96
Аналитический	72	87	102
Концептуальный	55	66	78
Поведенческий	49	67	86
	Избегаемый стиль	Запасной	Доминирующий стиль

Таблица 2

Данные наблюдений над преподавателями института

Стиль	Минус стандартное отклонение	Среднее значение	Плюс стандартное отклонение
Директивный	63	71	88
Аналитический	83	88	99
Концептуальный	62	68	81
Поведенческий	63	73	93
	Избегаемый стиль	Запасной	Доминирующий стиль

Результаты показали, что в практике работы руководителей торговых предприятий доминируют аналитический стиль (33%), затем директивный стиль и поведенческий стиль (по 25%) принятия решений. Наиболее избегаемыми стилями являются концептуальный и поведенческий (по 29%). Это означает, что руководители предприятий более разнообразны в использовании стилей, но преобладание директивного и аналитического стилей (58%) говорит о том, что они хотят достигать ощутимых результатов, доминируя над подчиненными. Они предпочитают индивидуальную форму принятия решений, ориентированы в большей степени на выбор оптимального варианта решения и опираясь на большой объем информации.

В практической деятельности преподавателей института доминирует поведенческий стиль (47%) принятия решений. Наиболее избегаемым стилем является директивный (43%). Это означает, что преподаватели в своей работе восприимчивы к предложениям, легки в коммуникации, дружелюбны, но не ставят в приоритеты решение задач высокой когнитивной сложности (неопределенности), что может тормозить развитие. Они больше ориентированы на отношения с людьми. Преобладание концептуального и поведенческого стилей (67%) говорит о том, что преподаватели предпочитают групповую форму принятия решений и опираются в основном на малый объем информации.

На рисунках 1 и 2 показаны примеры представления данных по стилям принятия решений двумя группами респондентов.

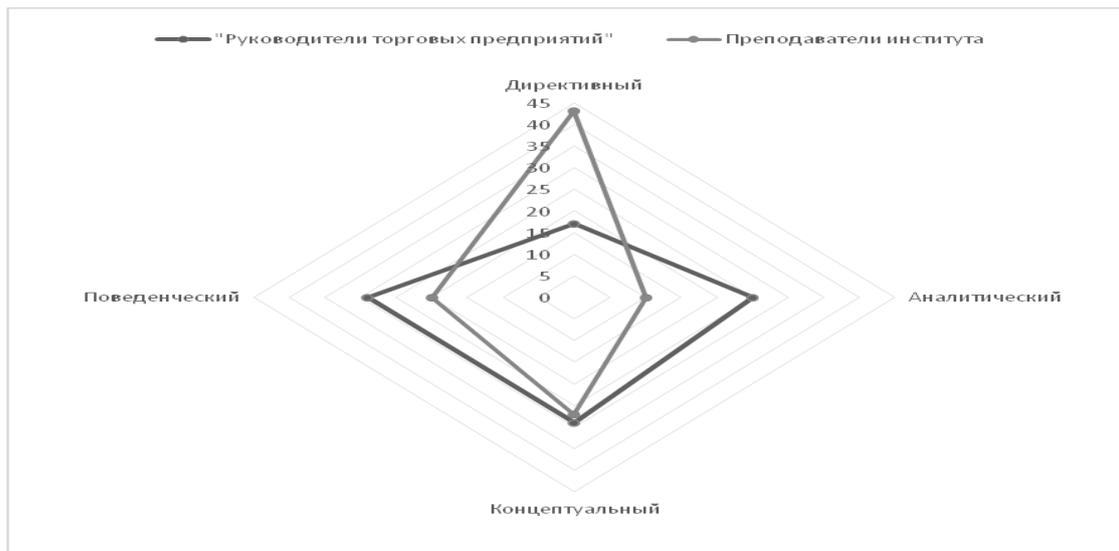


Рис. 1. Профили предпочтительных стилей принятия решений руководителями торговых предприятий и преподавателями института

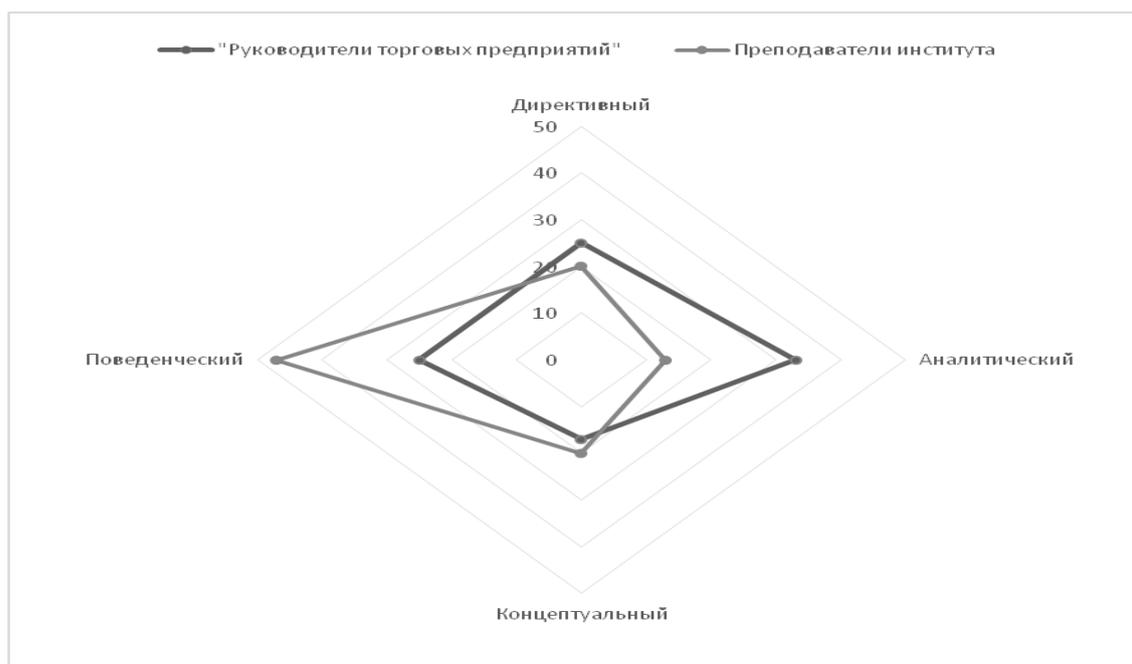


Рис. 2. Профили избегаемых стилей принятия решений руководителями торговых предприятий и преподавателями института

В таблице 3 представлены характеристики стилей принятия решения по Алану Роу и рекомендации по их применению.

Стили принятия решений по А. Роу

Стиль принятия решения	Рекомендации			
	Предпочитаемая форма выработки решения	Требуемый объем информации	Предпочитаемая форма информации	Ориентация в процессе принятия решения
Аналитический	Индивидуальная	Большой	Письменная	Выбор оптимального варианта
Директивный	Индивидуальная	Малый	Устная	Время и получение практического решения
Концептуальный	Групповая	Большой	Образная	Выбор оптимального варианта
Поведенческий	Групповая	Малый	Устная	Отношения с людьми

Проведенные исследования подтвердили и рекомендуют руководителям перед разработкой управленческого решения сознательно определять свой стиль принятия решения, представляющий собой определенную тактику, от которой во многом зависит результат профессиональной деятельности управленца. Причем в разных условиях, при различном характере труда (инновации, производство, торговля и т.п.), образованности и уровне управления приоритетен разный стиль.

Такой подход позволяет учитывать в процессе принятия решения временной фактор, уровень управленческой иерархии и используемые технологии управления, ориентироваться на выбор методов принятия решения, представление и объем используемой информации.

Руководителям с предпочтительным аналитическим стилем рекомендуется индивидуально принимать решение, опираясь на персональную работу с подчиненными, сбор письменной информации большого объема и использование количественных методов принятия решений.

Руководителям с предпочтительным директивным стилем рекомендуется индивидуально принимать решение, опираясь на персональную работу с подчиненными, сбор устной информации небольшого объема и использование количественных методов принятия решений.

Руководителям с предпочтительным концептуальным стилем рекомендуется принимать решение, опираясь на групповую работу с подчиненными, сбор

образной информации большого объема и использование качественных методов принятия решений.

Руководителям с предпочтительным поведенческим стилем рекомендуется принимать решение, опираясь на групповую работу с подчиненными, сбор устной информации небольшого объема и использование качественных методов принятия решений.

Особое значение при этом имеет технология разработки решений, которая должна быть ориентирована прежде всего на определение методов принятия решений, подбор участников, выбор способов и форм взаимодействия с ними.

Список литературы:

1. Гордеев А. Е. Модель эффективного взаимодействия с сотрудниками // Тенденции развития мировой торговли в XXI веке: Материалы VII Международной научно-практической конференции, посвященной 110-летию РЭУ имени Г.В. Плеханова (Пермь, ноябрь-декабрь 2016 г.) / Пермский институт (филиал) ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова». – Пермь: Изд-во «Пермский института (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2016.- С. 46-49

2. Долгополов Е.М. Информационная модель управленческого решения // Проблемы устойчивого социально-экономического развития и управления муниципальных образований: сборник статей первой Всероссийской научно-практической конференции 30 октября 2008 г. / Пермь: филиал ФГОУ ВПО «Уральская академия государственной службы», 2008.- С. 197-200.

3. Долгополов Е.М., Иванов А.И. Стиль принятия управленческих решений как один из факторов, влияющих на эффективность управленческой деятельности // Современная торговля: теория, практика, инновации: материалы VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием (Пермь, ноябрь-декабрь 2017 г.) / ПИ (ф) ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Пле-

ханова».- Пермь: Изд-во «ПИ (ф) ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2017.- с. 319 - 324 (0,3 п.л.).

4. Филинов Н.Б. Разработка и принятие управленческих решений: учебное пособие- М.: ИНФРА-М, 2009.- 308 с.

5. Каспржак А.Г., Бысик Н.В. Как директора российских школ принимают решения // Вопросы образования.- 2014.- № 4.- С. 96 – 118.

Иван Владимирович Рязанов

кандидат философских наук, доцент, заведующий кафедрой социально-гуманитарных дисциплин Пермского института (филиала) РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Пермь

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВЕНСТВО И НЕОЛИБЕРАЛЬНЫЙ ДИСКУРС: ОПЫТ ГЕРМЕНЕВНИЧЕСКОГО ЧТЕНИЯ

Проблема экономического неравенства, имея междисциплинарный статус, как правило, вызывает к себе самое пристальное внимание различных представителей социально-гуманитарных наук. Экономический и социальный аспект этой проблемы, относительно процессов глобализации, выделен как в отечественных исследованиях, так и зарубежных. Актуальность темы определяется, как отмечают отечественные экономисты В.Н Лившиц и С.В. Лившиц, в том числе и тем, что «глобализация экономических процессов во второй половине XX века не привела к глобальному повышению качества жизни населения» [6, с. 86]. Проведённая исследователями аналитическая оценка уровня доходов различных социальных групп населения указывает на негативную динамику их роста, в силу чего в отечественной экономической мысли представлена точка зрения, что «с важнейшими социальными проблемами неуправляемый нестационарный рынок без сильного участия государства самостоятельно и эффективно справится, не сможет» [6, с. 86].

Отечественные экономисты, изучая проблему экономического неравенства, обращаясь к анализу статистических данных и социологическим опросам, предпринимают попытки определить экономическое неравенство в региональ-

ном аспекте. Результатом таких исследований становится утверждение, что «чем выше уровень модернизации, тем выше степень неравенства населения по доходам» [12, с. 28]. Данная тенденция, с точки зрения такого подхода, прямо влияет на зависимость, связанную с дисбалансом социальной системы. В отечественной экономической мысли, представлен и структурный подход, представители которого, как правило, выделяют такие основные факторы социально-экономического неравенства как социальные, географические, политические, демографические, психологические [5, с. 60].

В зарубежной социально-экономической мысли с выходом монументального сочинения Т. Пикетти «Капитал в XXI веке» проблема экономического неравенства, по замечанию автора, вновь возвращается в границы научного исследования. При этом довольно дискуссионный вопрос о соотношении экономики и социальных наук решается французским учёным через позитивную классификацию и идеал сциентистской рациональности. Теоретическим допущением служит положение, что экономика – это лишь одна из социальных наук наряду с историей, социологией, антропологией, политологией и др. Выбор в пользу традиционного термина «политическая экономия», по мнению Т. Пикетти, возвращает ей «политическое, нормативное и нравственное измерение». Если «политическая экономия стремится научно или, по крайней мере, рационально, систематически и методически исследовать, какой должна быть идеальная роль государства в социальной и экономической организации», то данное суждение неизбежно коррелируется с неолиберальным дискурсом классиков экономической мысли XX века [10, с. 583].

Экономическая философия Ф. Хайека – одного из классических представителей неолиберализма – отталкивается от положения, что в эпистемологическом смысле экономист может понять связь между явлениями, но не может управлять ими, в силу чего экономическая наука едва ли способна сформулировать прогноз развития экономического процесса. Но экономическая наука может описывать типы событий и намечать тенденции. При всём концептуальном различии школ и представителей неолиберализма, таких как М. Фридмен (чи-

кагская школа), Ф. Хайек (лондонская школа), В. Ойкен (фрайбургская школа) в неолиберальном дискурсе используется применение экономической сетки к социальным явлениям.

Крупнейший французский историк и философ второй половины XX века М. Фуко в своём курсе лекций 1978-1979 г. обращался к проблеме становления социально-экономической доктрины неолиберализма. Исследуя две основные ветви неолиберализма – германский ордо - либерализм и американский анархо - либерализм, он выделил отношение экономического и социального в качестве определённой инверсии отношений. С точки зрения французского историка, суть проблемы инверсии экономического и социального в том, что американские неолибералы «пытаются использовать рыночную экономику и её характерные исследования для дешифровки не рыночных отношений, а для дешифровки феноменов, которые являются феноменами не строго и сугубо экономическими, но тем, что называют феноменами социальными» [14, с. 302].

С научно-методологической точки зрения поставленная М. Фуко проблема дешифровки имеет герменевтический статус. В лексиконе русского языка греческое слово герменевтика представлено, начиная с XIX века, в виде кальки с его латинского эквивалента «deinterpretatione», предложенного средневековым переводчиком Исидором Севильским в качестве названия одноименного сочинения древнегреческого философа Аристотеля. В современных философских энциклопедических словарях термин герменевтика – это, как правило, искусство и теория истолкования текстов. При небольших смысловых вариациях большинство академических определений, так или иначе, подчёркивают, что на практике учёный, как правило, сталкивается с письменно фиксируемым текстом. В нашем случае, метод дешифровки, затрагивая предметное поле экономических и социальных исследований, неизбежно ставит вопрос о методологическом различии экономической и социальной дешифровки явлений, которые, по замечанию М. Фуко, с XIX века определялись как дополнение к экономике.

Изучая экономический рост капитала и выделяя проблему социального неравенства, Т. Пикетти в методологическом смысле акцентировал внимание на

том, что критика экономической парадигмы исследования связана с идентичностью, исходящей из научной методологии. В своём сочинении «Капитал в XXI веке» он отмечал, что «слишком долго экономисты пытались определить свою идентичность исходя из своих якобы научных методов. На самом деле эти методы основаны, прежде всего, на неумеренном использовании математических моделей» [10, с. 587]. Критика сторонников эмпирической модели исследований на основе контролируемых экспериментов дополняется у него апелляцией к опыту истории. Методологическое правило французского экономиста сформулировано следующим образом: «исторический опыт остаётся для нас главным источником знаний» [10, с. 588].

Поскольку в границах позитивистской парадигмы каждый феномен и факт следует рассматривать как объект, который может быть познан отдельным познавательным актом, то, руководствуясь положением Т. Пикетти, экономический разум, с точки зрения своей внутренней организации, обращаясь к историческому опыту, делится на бесконечно большую совокупность всё менее и менее значимых исторических фактов. Остаётся открытым вопрос – насколько объективен экономист в своих суждениях? Для позитивизма XIX века объективность научного исследования определялась нейтрализацией аксиологических суждений относительно изучаемого материала. Для социально-экономической мысли XX-XXI века существенным становится отказ от кумулятивной модели развития экономических теорий. На этом факте делает акцент А. Ронкалья в своём сочинении «Богатство идей: история экономической мысли». С точки зрения автора, подход к науке как к сфере конкуренции обусловлен тем, что «невозможно сделать выбор среди конкурирующих теоретических подходов на основе «объективного» критерия, указанного логическим позитивизмом. Эти критерии до сих пор служат объектом споров» [11, с. 27]. Любая концептуализация и построение экономической модели указывает на невозможность исчерпывающим образом определить содержание понятия. В силу чего «лучший способ проанализировать его состоит в изучении его эволюции во времени, исследуя различные оттенки смысла...это обычный опыт всех ис-

следований в области гуманитарных наук, от философии до политической науки» [11, с. 34].

Как и Т. Пикетти, А. Ронкалья выделяет аксиологический статус политической экономики. Она, по его мнению, «является социальной наукой с важнейшим историческим измерением» и при этом на современной стадии её развития диагностическим противоречием становится «отход политической экономики от научных правил логической последовательности и пренебрежение к её характеристикам как социальной науки» [11, с. 36].

Книга Т. Пикетти «Капитал в XXI веке» вызвала неоднозначную реакцию как в отечественной, так и зарубежной научной среде и актуализировала проблему экономического неравенства в масс-медиа. Многие отечественные авторы, воспроизводя смысловую реконструкцию «Капитала XXI века» делали акцент на критике неолиберализма и налоговой политики государства [1;3;7;9]. Вместе с тем поиск баланса между государством и демократическими институтами указывает не только на экономический аспект деятельности рыночных механизмов общества. В этом смысле показательна оценка профессора экономики и истории Макклоски Д. Н., который в своей критической статье на книгу Т. Пикетти отмечал, что «социальная тема книги, это ограниченная этика зависти», а политические взгляды автора отталкиваются от посылки, что «государство может сделать всё, что ему предложат. А его экономика неверна от начала до конца» [8, с.193].

Если тенденция развития современного общества связана с тем, что «процент на унаследованное богатство» порождает неустранимое неравенство, то возникает «парадокс Стиглица» – американского экономиста, который ставит вопрос о «цене неравенства». В своей одноимённой работе он подвергает жёсткой критике неолиберальное понимание процессов глобализации [13, с. 512]. Само появление неолиберального дискурса в качестве экономического указывает и на определённую социальную технологию, которую М. Фуко обозначал как технологию управления современным обществом. Выделяя экономическое знание и социальную технологию управления, французский историк

определил их в качестве «политической экономики истины», обладающей определёнными характерными чертами. Основная интенция французского историка связана с идеей, что с развитием науки управления обществом центр тяжести переместился на тот уровень реальности, которую определяют в качестве «экономической».

Как отмечал переводчик курса М. Фуко «Рождение биополитики» А. В. Дьяков: «именно с того момента, когда среди разнообразных элементов богатства возник новый субъект – население, – смогла сформироваться политическая экономика» [4, с. 423]. Герменевтическая дешифровка неolibерального дискурса приводит Ф. Фуко к утверждению, что знание и власть не накладываются на экономические отношения, они их создают.

Опыт герменевтического чтения книги Т. Пикетти «Капитал XXI века», как правило, порождает аналогию между его книгой и «Капиталом» К. Маркса. Сам автор подчёркивал, что «принцип бесконечного накопления, отстаиваемый Марксом, имеет не менее фундаментальное значение для анализа XXI века, чем века девятнадцатого, и внушает ещё большее беспокойство, чем выдвинутый Рикардо принцип редкости» [10, с.29]. Вместе с тем герменевтическая реконструкция книги Т. Пикетти, в не меньшей мере, указывает на апорию, связанную с «Манифестом коммунистической партии» К. Маркса. Ведь для XXI века, с его прозрачной надеждой решения проблемы экономического неравенства в границах неolibерального дискурса это почти тождественно призраку коммунизма, который только в будущем, в настоящем его нет. Именно на эту феноменологическую уловку указывал французский мыслитель Ж. Деррида в своей поздней работе «Призраки Маркса», анализируя онтологию прозрачности коммунизма в «Манифесте коммунистической партии» [2, с. 201].

Таким образом, опыт герменевтического чтения «Капитала в XXI веке» Т. Пикетти, позволяет высказать суждение, что у проблемы экономического неравенства в неolibеральном дискурсе, как и у фантома коммунизма, онтология присутствия заключена в феноменологическую иллюзию футуристической проекции. Это и позволяет более концептуально понять социально-

политическую доктрину неолиберализма в качестве технологии управления обществом XXI века.

Список литературы:

1. Володин А. Ю. Неравенство Пикетти, или почему $R > G$? // Логос, 2015. №6. С. 275 – 288.
2. Деррида Ж. Призраки Маркса. Государство долга, работа скорби и новый интернационал. - М.: Logos- altera, 2006. С.-256.
3. Дубянский А. И. Современное состояние и перспективы Капитализма (по материалам книги Томаса Пикетти «Капитал в XXI веке) // Христианские чтения. 2015. С. 251 – 263.
4. Дьяков А. В. От переводчика // М. Фуко Рождение Биополитики. Курс лекций, прочитанных в Коллеж де Франс в 1978 – 1979 учебном году. - СПб.: Наука, 2010. С. 423.
5. Климова А.Н. Благосостояние населения как целевой ориентир деятельности государства: Сущность, элементы, факторы Благосостояния // Социально – экономические явления и процессы. 2016. №12. С 60 – 67.
6. Лившиц В.Н., Лившиц С. В. Бедность и неравенство доходов населения в России и за рубежом // Экономическая наука в современной России. 2017. №3 (78). С. 86.
7. Любимов И. Взгляд на эволюцию неравенства доходов: Пикетти против Кузнецца – 60 лет спустя // Экономическая политика. 2016. №11. С. 27 – 42.
8. Макклоски Д. Н. Измеренный, безмерный, преувеличенный и безосновательный пессимизм о книге «Капитализм в XXI веке» Томаса Пикетти. // Экономическая политика. 2016. №4. С. 193.
9. Маслов Г. А. Техничко – экономические предпосылки неравенства и книга Т. Пикетти «Капитал XXI веке» // Проблемы современной экономики. 2016. С. 91 – 93.
10. Пикетти Т. Капитал в XXI веке. -М.: Ад Маргинем Пресс, 2016. С.

11. Ронкалья, А. Богатство идей: история экономической мысли [Текст]: учеб. пособие.– М.: Изд. Дом Высшей школы экономики, 2018. – 656 с.
12. Соловей Т.С Экономическая дифференциация населения и модернизация территорий // Вестник НГУЭУ. 2015. №1. С. 28 – 38.
13. Стиглиц Д. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему.- М., Эксмо, 2015.- С. 512.
14. Фуко М. Рождение биополитики. Курс лекций, прочитанных в Коллеж де Франс в 1978 – 1979 учебном году /М. Фуко; Пер. с фр. А. В. Дьяков. – СПб.: Наука, 2010. – С. 302.

СОДЕРЖАНИЕ

Поздравления

Гришин В.И.

Доктор экономических наук, профессор, ректор Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова..... 3

Бойченко А.Ю.

Депутат Законодательного собрания Пермского края, председатель комитета по государственной политике и местному самоуправлению..... 4

Макарихин И.Ю.

Доктор физико-математических наук, профессор, ректор Пермского государственного национального исследовательского университета..... 4

Андреев А.П.

Кандидат исторических наук, и.о. ректора Пермского государственного аграрно-технологического университета имени академика Д.Н. Прянишникова..... 5

Саламзаде Я.

Руководитель исследовательского кластера «Глобальная стратегия и организационное поведение» Университет Сейнс, Малайзия..... 6

Погодин В.В.

Директор ГБПОУ «Пермский торгово-технологический колледж»..... 6

Иванов М.Г.

Генеральный директор ЗАО «Курорт Ключи»..... 7

Доклады и выступления

Гордеева Е.В.

кандидат экономических наук, доцент,
директор Пермского института (филиала)
Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова,
президент Пермского торгово-экономического образовательного
комплекса (ассоциации) «Торговое образование»

К юбилею учебного заведения: исторические вехи, задачи, перспективы развития..... 8

Андреев А.П.

кандидат исторических наук .,
и.о. ректора Пермского государственного аграрно-технологического
университета им. Ак. Д.Н. Прянишникова»

Оборин М.С.

доктор экономических наук, доцент
Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова

Влияние цифровой среды на оптимизацию использования ресурсного потенциала агропромышленного комплекса..... 26

Городилов М.А.

доктор экономических наук, доцент
декан Экономического факультета, заведующий кафедрой учета,
аудита и экономического анализа Пермского государственного
национального исследовательского университета

Микрюков Т.В.

аспирант кафедры учета, аудита и экономического анализа
Пермский государственный национальный исследовательский университет

Развитие учетно-финансового сервиса. Новые компетенции специалистов в сфере учета..... 34

Мерзлов И.Ю.

доктор экономических наук, доцент
Пермский государственный национальный исследовательский университет

Государственно-частное партнерство в развитии международной и национальной торговли..... 41

Оборин М.С. доктор экономических наук, доцент Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова	
Владимирский Е.В. доктор медицинских наук, профессор, директор института курортологии Пермского государственного ме- дицинского университет имени академика Е.А. Вагнера	
Перспективные направления развития санаторно-курортного комплекса и лечебно-оздоровительного туризма в условиях цифровой экономики.....	47
Батырканова Г.Д. кандидат экономических наук, доцент Бишкекская финансово-экономическая академия, г. Бишкек Кыргызская Республика	
Сыдыкова Б.А. аспирант Кыргызско-Российский Славянский университет, г. Бишкек Кыргызская Республика	
Тенденции развития международных интеграционных процес- сов. Кыргызская Республика в мировой торговле.....	56
Иванов А.И. кандидат философских наук, доцент Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Пермь	
Состояние торговли в Пермском крае и перспективы её разви- тия в свете стратегии развития торговли в России до 2025 го- да.....	63
Немов Я.Н. кандидат технических наук, доцент Пермский государственный научно-исследовательский университет	
Практика и перспективы использования цифровых технологий предприятиями розничной торговли России.....	70
Глодных Н.М. кандидат экономических наук, доцент Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова	
Применение в России мирового опыта ослабления теневой эко- номики	75

Бармина Э.Э.

кандидат медицинских наук, доцент

Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Пермь

Писарева Е.В.

кандидат технических наук, доцент

Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Пермь

Актуальность системного подхода в построении

организационной структуры продаж..... 87

Гордеев А.Е.

кандидат психологических наук, доцент,

Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Пермь

Социально-психологические особенности развития потребитель-
ского экстремизма в России..... 93

Долгополов Е.М.

кандидат военных наук, доцент,

Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Пермь

Ильин В.В.

кандидат технических наук, доцент,

Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Пермь

Определение стиля принятия управленческих решений..... 98

Рязанов И.В.

кандидат философских наук, доцент, заведующий кафедрой соци-
ально-гуманитарных дисциплин

Пермского института (филиала) РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Пермь

Экономическое неравенство и неолиберальный дискурс:

опыт герменевтического чтения..... 104

Научное издание

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ В XXI ВЕКЕ

*Материалы докладов пленарного заседания
VIII Международной научно-практической конференции, посвящен-
ной 55-летию учебного заведения*

31 октября 2019 г.

Компьютерная верстка – Т.А. Нагоева

Формат 60x90 1/16. Бумага для ВХИ

Усл. печ. л. 7,25

Пермский институт (филиал) РЭУ имени Г.В. Плеханова
г. Пермь, бульвар Гагарина, 57, <http://rea.perm.ru>