

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

***СФЕРА ОБРАЩЕНИЯ  
В СИСТЕМЕ ВОСПРОИЗВОДСТВА***

*Под редакцией  
Е.В. Гордеевой*

**Том II**

**Пермь 2019**

УДК 333.31  
ББК 65.9 (2 Рос) - 96  
С 92

**Сфера обращения в системе воспроизводства. Том 2. Монография /**  
Под ред. Е.В. Гордеевой. – Пермь: Изд-во «\_\_\_\_\_», 2019. – 219 с.

Ответственный редактор: **Е.В. Гордеева**, кандидат экономических наук,  
профессор, директор  
Пермского института (филиала)  
РЭУ им. Г.В. Плеханова,  
президент Пермского торгово-экономического  
образовательного комплекса  
(ассоциации) «Торговое образование»

**ISBN**

В коллективной монографии представлен результат научной работы ведущих ученых института по следующим направлениям: научно-теоретические подходы к исследованию сферы обращения; управление процессами развития торгового бизнеса; качество подготовки кадрового потенциала.

Монография адресована научным и практическим работникам, преподавателям, аспирантам, магистрантам и студентам, изучающим сферу товарного обращения.

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

*Научное издание*

***СФЕРА ОБРАЩЕНИЯ  
В СИСТЕМЕ ВОСПРОИЗВОДСТВА***

**Том 2**

**Монография**

Технический редактор, компьютерная верстка: **А.А. Игнатьева**

Подписано в печать  
Формат А5. Печать офсетная. Усл. печ. л.: 13,7 п.л.  
Тираж 500 экз.

---

Пермский институт (филиал)  
федерального государственного бюджетного образовательного учреждения  
высшего образования  
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»  
614070, г. Пермь, бульвар Гагарина, 57

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Часть первая</b>	
<b>Научно-теоретические подходы к исследованию сферы обращения .....</b>	<b>5</b>
<b>Глодных Н.М.</b>	
Эволюционные изменения теневого сектора в сфере обращения .....	7
<b>Горохова Н.В., Лунева М.Н.</b>	
Розничная торговля Пермского края как составляющая процесса воспроизводства .....	28
<b>Шушарин В.Ф.</b>	
Анализ товарооборота продовольственных товаров и проблем развития АПК .....	45
<b>Часть вторая</b>	
<b>Управленческие процессы развития торгового бизнеса .....</b>	<b>71</b>
<b>Андруник А.П.</b>	
Системно-векторное управление персоналом как средство реализации концепции опережающего развития кадрового менеджмента в сфере услуг .....	73
<b>Оборин М.С.</b>	
Тенденции и перспективы развития лечебно-оздоровительного туризма в экономической системе региона .....	93
<b>Агеева О.И.</b>	
Формирование системы мотивации персонала торгового предприятия .....	109
<b>Саполгина Л.А.</b>	
Своевременная экономическая информация – гарантия успешного бизнеса в общественном питании .....	122

<b>Силин А.В.</b> Исследование экономических показателей работы розничного магазина на основе анализа уровней обслуживания .....	137
<b>Часть третья</b> <b>Качество подготовки кадрового потенциала .....</b>	153
<b>Воронина Э.В.</b> Современные тренды в образовании: тенденции и перспективы .....	155
<b>Волков В.И.</b> Анализ взаимодействия образовательных организаций и хозяйствующих субъектов в России и за рубежом.....	171
<b>Панасенко С.В.</b> Современные тренды факторов внешней среды, влияющих на подготовку специалистов по направлению «Торговое дело» .....	188
<b>Гордеева Е.В., Булатова Е.И.</b> Организация научно-исследовательской работы в вузе как фактор качественной подготовки товароведов .....	203

**Часть первая**

**НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ  
К ИССЛЕДОВАНИЮ СФЕРЫ ОБРАЩЕНИЯ**



**Глодных Наталья Михайловна**  
*кандидат экономических наук, доцент*  
*кафедры менеджмента и гуманитарных дисциплин*  
*Пермского института (филиала) РЭУ имени Г.В. Плеханова*

## **ЭВОЛЮЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ТЕНЕВОГО СЕКТОРА В СФЕРЕ ОБРАЩЕНИЯ**

Существование теневой экономики в любой хозяйственной системе является общеизвестным фактом. С середины прошлого столетия специалисты достаточно много занимаются исследованием этого феномена – реально функционирует, точно не измеряется, меняется по мере развития общества. Последнее обстоятельство и выступает объектом дальнейшего анализа. Эволюция общества в целом проявляется, как через перемены в легальной экономике, так и посредством изменений в экономике теневой.

Сфера обращения, как показывает мировой опыт, представляет собой область сосредоточения теневого хозяйствования. Так, в российской торговле теневой сектор составляет 60% товарооборота [24]. Вызывают подобное положение дел следующие причины. Во-первых, в сфере обращения ценности быстро перемещаются от одних лиц к другим, меняя владельцев. Существует принципиальная возможность в короткий период времени осуществить множество операций обмена, позволяющих замаскировать истинный источник происхождения благ. Во-вторых, на потребительском рынке в розничной торговле используется большое количество наличных денег. А именно они в силу своей анонимности обслуживают теневые хозяйственные процессы. И в-третьих, из-за высокой доходности торговой деятельности она выступает объектом повышенного внимания со стороны криминалитета. Все это формирует особый интерес к теневому сектору именно в фазе обмена современного воспроизводственного процесса.

Прежде чем перейти к изучению теневой экономики в обращении, необходимо определиться с её сущностным понятием. Из-за наличия множественных форм проявления неофициальной хозяйственной деятельности исследователи до настоящего времени не определились с однозначным ее пониманием.

Чаще всего, их внимание фиксируется на какой-либо важной характеристике данного явления, а именно:

- не отраженная в официальной статистической отчетности экономическая деятельность [10, с. 110];

- извлечение дохода в денежной или иной форме во вне законных и скрытых от государственного учета видах деятельности [18, с. 46];

- финансово-хозяйственные операции, направленные на извлечение материальной выгоды [13, с. 39];

- рыночное производство товаров и услуг, как запрещённых, так и не запрещённых законодательством, которое не учитывается официальной статистикой и не связано с какими-либо обязательствами по уплате налогов государству [16, с. 24];

- совокупность нелегальных хозяйственных действий, не контролируемые обществом производство, обмен и потребление благ [17, с. 100].

Во всех этих определениях можно выделить повторяющиеся моменты – материальная выгода, скрытность, бесконтрольность, незаконность. Поскольку теневая экономика представляет собой системное образование, постольку её формы проявления в виде составных элементов будут обладать некими общими чертами, что специалисты и обнаруживают. Если принять во внимание это обстоятельство, то можно предложить следующее авторское определение данного явления.

*Теневая экономика – это совокупность видов хозяйственной деятельности с целью извлечения материальной выгоды, которые: а) не регламентированы действующим в сфере экономики законодательством; б) нарушают его (экономические правонарушения и преступления); в) происходят вне всяких форм контроля со стороны общества.*

В качестве сущностного определения предложенный вариант, хотя и является характерным для юридических понятий перечислением, зато содержательно охватывает различные виды теневой деятельности и выделяет критерии, по которым она может быть позиционирована как таковая.

Внутренняя структура теневой экономики также относится к научным проблемам, не получившим окончательного разрешения на сегодняшний момент времени. Встречаются различные варианты типологии строения теневой сферы, но, как правило, в них с незначительными изменениями дублируется структура, разработанная профессором Научно-исследовательского института (НИЭИ) при Госплане СССР Корягиной Т.А. в 90-е годы XX столетия. Именно этот автор предложила выделять в теневой экономике неформальную, фиктивную и криминальную части [10].

Неформальной или неофициальной деятельностью считается хозяйствование, не фиксируемое в отчетности и регулируемое обычаями, а не правовыми нормами. Это не афишируемое создание легальных товаров и услуг, обычно с неявным характером собственности используемых ресурсов, при котором законы не нарушаются в силу их отсутствия, либо допускаются мелкие правонарушения действующих юридических норм. Это «светло-серая» или «легкая» по своим последствиям теневая экономика. Помимо отрицательных моментов в данной деятельности присутствует и положительная сторона – создаются необходимые для потребления продукты, задействуется рабочая сила, извлекаются в качестве средств существования доходы.

Фиктивная экономика отражает деятельность, существующую только в отчетности, а не в реальности, и маскирующую действительные хозяйственные процессы. В ней происходит явное движение денежных ресурсов, но по другим, скрываемым, экономическим причинам. Такие фикции различного рода позволяют обналичивать и обезналичивать средства, скрывать доходы от налогообложения, выводить деньги за рубеж, искажать экономическую информацию о хозяйственной сфере, что означает прямое нарушение буквы закона. Это теневая экономика «темно-серая» и «средней тяжести» по своим следствиям. Положительные моменты в ней отсутствуют.

Криминальная экономика охватывает преступления в хозяйственной сфере. Это производственная деятельность, нарушающая строгие запреты принятых законодательных норм. Хищения, коррупционные сделки, взимание «тене-

вых» налогов, создание запрещённых продуктов и услуг и т.п. позволяют существовать и функционировать организованной преступности, служат источниками её материальной базы. Поэтому это «черная» и, по своим проявлениям и последствиям, «тяжелая» теневая экономика. Она, сама являясь преступностью, выступает фактором, усиливающим данное явление во всех его видах.

Выделение разновидностей теневых хозяйственных процессов 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 фиктивное поведение необходимо подавлять, а с криминальной экономикой следует неукоснительно бороться.

В качестве особенных характеристик теневой экономики специалисты отмечают следующие моменты:

- природа скрытой экономической системы чисто рыночная – стихийная, ориентированная исключительно на выгоду, не регулируемая государством [7];
- количественно оценивать теневую экономику можно только косвенными методами [9];
- теневая экономика копирует официальное хозяйство в качестве зеркального отражения [4, с. 21];
- теневая экономика дополняет легальную хозяйственную деятельность, используя не задействованные в той сфере ресурсы [8];
- теневая экономика взаимодействует с экономикой легальной – одни виды хозяйственной деятельности из официальной сферы вытесняются в теневой сектор, другие, наоборот, легализируются [11];
- в традиционных обществах и индустриальных системах у теневой экономики имеются отличительные черты [4, с. 23];
- теневые сферы разных стран отличаются, подобно тому, как различаются и однотипные легальные рыночные экономики; их существование объясняется разными причинами [12, с. 45];
- эволюция теневой экономики происходит параллельно с развитием эко-

номики официальной под воздействием одних и тех же факторов [11].

Данных теоретических положений придерживается большинство исследователей теневой экономики, что служит весомым аргументом приближенности их содержания к действительному положению дел.

Обращаем внимание на ту характеристику, где фиксируется, что теневая сфера зеркально отражает официальную экономику. Это означает, что в теневой деятельности также существуют самостоятельные стадии прямого производства, распределения, обмена и потребления, которые непосредственно взаимодействуют с соответствующими легальными воспроизводственными фазами [15]. В непосредственном производстве элементы теневого поведения чаще всего дополняют легитимную деятельность хозяйствующих субъектов. Это сокрытие ими доходов от налогообложения, камуфляж объёмов производства, коррупционные действия и т.п. В распределении извлекаются теневые доходы, ущемляются права собственности экономических агентов, деформируется конкурентное размещение денежных и иных хозяйственных ресурсов. При теневом обмене движутся товарные потоки контрафактной продукции, перемещаются запрещённые виды товаров и услуг, «отмываются» криминальные доходы. Нелегальное потребление характеризуется использованием недостаточно качественных, в том числе, деструктивных по отношению к личности человека, продуктов, а также потреблением сверх нормы отдельной части общества, извлекающей значительные теневые доходы, в ущерб потреблению остальных граждан. Это характеристика наиболее типичных проявлений теневой экономики на её воспроизводственных стадиях.

Как отмечалось ранее, в теневую сферу попадают, в первую очередь, те виды хозяйственной деятельности, которые связаны с оборотом наличных денег. Прежде всего, потому, что скрываемые доходы по своей сути должны быть максимально ликвидными и мобильными. Поэтому масштабы и активность теневых процессов в фазе обмена значительно больше, чем на стадии прямого производства, где денежный оборот осуществляется в безналичной форме, а экономические ресурсы менее подвижны. Именно по этой причине впоследствии теневой

сектор в обращении станет анализироваться более подробно.

Современная теневая экономика формируется под воздействием двух фундаментальных факторов – научно-технической революции (НТР) и глобализации. Они имеют общемировое значение, определяют собой эволюционные изменения социума в целом, его экономической сферы и, соответственно, ее теневого сегмента (рис.1).



Рис. 1. Характеристика факторов современного исторического развития

НТР представляет собой скачкообразную форму научно-технического прогресса (НТП) как наложение во времени процессов развития научного знания и его применения в практической деятельности людей. Длительное время в истории человечества они протекали в отдалённых друг о друга периодах. Поэтому использование научного знания в хозяйственной деятельности приводило к одним итогам. В новейшей истории временной интервал между наукой и практикой фактически исчез, поэтому результаты созидательной деятельности людей значительно изменились – она ускорилась, увеличились масштабы создаваемого продукта, человек начал высвобождаться из технологических процессов, т.е. из машинной системы, где состоял составным элементом.

Конкретные направления научно-технической революции выступают условиями формирования *цифровой экономики* – хозяйственной сферы, основанной на научных знаниях и информационно-коммуникативных технологиях. Подобная система находится в стадии становления, поэтому теоретические представления о ней ещё не приняли завершённую форму.

Цифровая экономика формируется в результате слияния действительной и виртуальной реальностей, когда события в фактическом мире предварительно опосредуются виртуальными процессами. Ключевым фактором производства становятся информационные ресурсы. Они предполагают применение таких

новых технологий, как *когнитивные технологии и промышленный Интернет вещей*. Когнитивные технологии дают возможность техническим средствам преобразовать неструктурированную информацию через самообучение с использованием прошлого опыта и внешней информации (например, из Интернета), а не по заданному алгоритму. В этом случае существенно снижаются трудозатраты на обработку документооборота и практически любых операций с информацией. Назначение *промышленного Интернета вещей* состоит в комплексной автоматизации технологических процессов при удаленном управлении экономическими ресурсами и производственными мощностями по показаниям датчиков.

Если понимать экономику как воспроизводственный процесс создания, распределения, обмена и потребления благ, то традиционные технологии оказывали заметное влияние только на первые два-три звена логической цепочки. Когнитивные технологии вызывают коренные изменения на всех её этапах, в том числе, стадии потребления. Потребители могут самостоятельно находить производителей и с помощью автоматического документооборота напрямую взаимодействовать с производителями как со своими контрагентами. Сколь фантастично бы этот факт не воспринимался большей частью современников, в действительном мире уже имеются примеры подобных контактов.

Историческое развитие и природа современных производительных сил привели к *глобализации* – явлению конца двадцатого столетия. Оно представляет собой *процесс формирования общепланетарной цивилизации*. Данное понятие глобализации является самым общим определением. Но оно фиксирует основные черты всеобщего социума – территориальную целостность, унификацию жизнедеятельности людей, объединение культур, нарастание совместного характера всех видов человеческой деятельности, прежде всего, экономической. Так, в настоящий момент возникает *всемирная экономика*, которая функционирует в режиме реального времени в виде единой системы в масштабе всей планеты [20].

В официальных экономиках индустриальных государств под воздействи-

ем НТР и глобализации происходят структурные и институциональные перемены – сокращается доля промышленного производства в экономике и занятость в нём, увеличивается сфера услуг. При этом массово внедряются высокие технологии, и столь же массово из хозяйственной сферы вытесняются работники, обостряется проблема занятости. В целом, данные процессы повышают уровень рыночной неопределённости хозяйствования экономических агентов, как в мировом хозяйстве, так и в национальных системах. Соответственно, возрастает риск предпринимательской деятельности и экономическое поведение хозяйственных субъектов. Они стремятся любыми способами снизить его – становятся контрагентами уже знакомых партнёров, пытаются получить поддержку со стороны государства, наконец, совмещают открытую деятельность с теневым хозяйствованием.

Таким образом, одновременное действие вышеуказанных факторов приводит к формированию принципиально новых экономических систем (рис. 2).

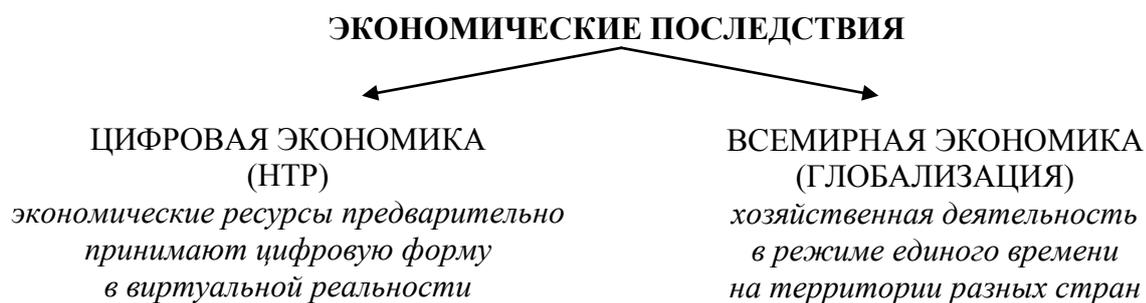


Рис. 2. Характеристика последствий НТР и глобализации в сфере экономики

С возникновением новых хозяйственных систем под влиянием указанных факторов эволюционно меняется и теневая экономика. Характеризуют перемены такие процессы:

- развёртывание легальной по форме и теневой по содержанию хозяйственной деятельности в оффшорных зонах [3];
- уход от контроля и налогообложения при осуществлении финансовых операций через Интернет [3];
- уход от налогообложения при замене реальных товарных потоков виртуальным движением товаров [1];
- перемещение лишних для легальной экономики трудовых ресурсов в

теневую сферу занятости [19];

- возникновение киберпреступности – совокупности преступлений, совершаемых с помощью компьютерных систем или информационной сети [6];

- появление криминального мирового хозяйства в результате криминальной глобализации [9];

- существенное увеличение объёмов теневой экономики [3].

Если содержательно подытожить перечисленные факты, то можно определить две базовые тенденции в изменении современной теневой экономики – это *значительное возрастание её масштабов и криминализация*.

Первая закономерность может быть объяснена полным совпадением природы таких явлений как всемирная экономика и теневая экономика. Они являются чисто рыночными системами, функционируют без государственного регулирования и органично соответствуют друг другу. Возрастание степени стихийности официального хозяйствования служит стимулом для соответствующего увеличения теневой деятельности.

Вторая тенденция порождена тем обстоятельством, что при снижении степени государственной борьбы с преступностью, которая является недостаточно результативной на международном интернациональном уровне, данное явление начинает объективно разрастаться. Новейшие информационные технологии способствуют данному процессу. Отсюда криминальная часть теневой экономики увеличивается относительно других её элементов – неформальной и фиктивной подсистем гораздо в большей степени.

Чтобы определить объект настоящего исследования, необходимо структурировать информацию о характерных видах современной теневой деятельности в экономике на её воспроизводственных стадиях (табл. 1).

Это далеко не полный перечень проявлений теневого хозяйствования, но в нем отражены его разновидности, наиболее распространенные в настоящее время. По ранее обозначенным доводам, нас, в первую очередь, интересуют скрытые процессы в сфере обращения.

**Воспроизводственные виды современной теневой деятельности\***

<b>Фазы воспроизводства</b>	<b>Типичные формы теневой деятельности</b>
Прямое производство	<ul style="list-style-type: none"> <li>- создание нелегальных продуктов;</li> <li>- создание контрафактных продуктов;</li> <li>- фальсификация легальных продуктов;</li> <li>- применение труда нелегальных мигрантов;</li> <li>- участие в коррупционных сделках</li> </ul>
Распределение	<ul style="list-style-type: none"> <li>- занижение заработной платы по сравнению со стоимостью рабочей силы;</li> <li>- применение «отката» в коррупционных сделках;</li> <li>- совершение финансовых преступлений;</li> <li>- осуществление теневой банковской деятельности;</li> <li>- вывод капиталов за рубеж</li> </ul>
Обмен	<ul style="list-style-type: none"> <li>- сетевая контрабанда легальных и нелегальных товаров;</li> <li>- «обналичивание» и «обезналичивание» средств для вывода денег из явного оборота и ввода их в открытое движение;</li> <li>- массовая реализация нелегальных, фальсифицированных и контрафактных продуктов;</li> <li>- «челночная» торговля</li> </ul>
Потребление	<ul style="list-style-type: none"> <li>- потребление нелегальных, фальсифицированных и контрафактных продуктов;</li> <li>- удовлетворение деструктивных человеческих потребностей</li> </ul>

\*Составлено автором по [15, 19]

Контрабанда как нелегальное перемещение (ввоз и вывоз) товаров из страны в страну является одной из наиболее ярких форм теневой деятельности в сфере внешней торговли. Сама по себе контрабанда к новым явлениям не относится, существует она с древних времён. Но сейчас оно значительно изменилось.

Так, в силу осуществления процессов глобализации контрабандная деятельность приобрела ярко выраженный сетевой характер. Сеть в экономике представляет собой системное образование нескольких хозяйствующих субъектов. В отличие от жесткой внутренней иерархической структуры отдельной фирмы сетевая организация обладает мягкой формой координирования, а потому является и более гибкой, подвижной. Она лучше приспособлена для функционирования в условиях планетарной масштабности, максимально доступной информации, стремительной научно-технической революции. Поэтому во всех экономических сферах, включая торговую область, сейчас активно возникают сетевые структуры. Это утверждение является справедливым и для контра-

бандной торговли [2].

Экономические сети демонстрируют способность к постоянному расширению: непрерывно возникают новые узлы, контакты, новые информационные и денежные потоки. Связи возникают больше на горизонтальном уровне, чем в вертикальной плоскости. Если ранее занимающиеся контрабандой отдельные преступники могли быть обнаружены силами правопорядка и обезврежены в достаточно короткое время, то сейчас в реальности возможно пресечение деятельности только какой-либо части разветвлённой сети, в то время, что она сама по себе сохранится и продолжит функционировать. Данный фактор способствует возрастанию масштабов контрабанды как в мире в целом, так и в России, в частности [21].

Количественные данные по контрабанде, как и по любой другой теневой деятельности, имеют относительный характер. Это можно продемонстрировать на примере отечественной Федеральной таможенной службы (ФТС РФ). Она систематически размещает материал по выявленным случаям контрабанды в информационных источниках. Только делать заключения по ним об изменении масштабов явления затруднительно, поскольку время от времени меняются критерии его оценки и природа наказания за данную деятельность.

До 2011 года контрабанда товаров в крупных размерах расценивалась в качестве преступления и каралась уголовным наказанием. В Уголовном кодексе (УК РФ) действовала статья 188, в первой части которой затрагивались вопросы по нелегальному перемещению через границу обычных товаров и материальных ценностей, а во второй – по ввозу-вывозу особых грузов (наркотиков, оружия, стратегически важного сырья и т.п.). В настоящее время статья не действует. Контрабанда запрещённых товаров преобразовалась в правонарушение, за которое предусмотрены административные санкции. С одной стороны, подобное изменение позволяет сконцентрировать усилия государства на противодействии перемещению особо опасных грузов, с другой – не даёт возможности отследить общую динамику контрабандных процессов за длительный временной период.

Тем не менее, результаты деятельности ФТС за три года позволяют зафиксировать склонность российской контрабанды к возрастанию (см. табл. 2), что соответствует общемировой тенденции.

Таблица 2

**Отчетные статистические данные ФТС [34]**

Годы	Количество возбужденных дел	
	уголовных	об административных правонарушениях
2015	2031	85523
2016	2235	80355
2017	2103	119327

Это материалы по результатам всех направлений деятельности таможенной службы страны. Однако большей частью она занимается предотвращением именно контрабандных действий, которые при ввозе товаров выражаются в нелегальном пересечении границы, а при их вывозе – в подаче фальсифицированной документации. По оценке самих специалистов дела по контрабанде составляют более 50% от их общего числа [26].

В настоящее время контрабандисты используют продвинутые технологии для получения необходимой информации, создания фиктивных таможенных документов, применяют новые каналы связи – почту и Интернет. По некоторым данным используемые виды перемещения, применяемые для контрабанды наркотиков, других запрещённых веществ и контрафактной продукции по удельным весам распределяются следующим образом: железнодорожный транспорт – 10%, автомобильный транспорт – 20%, почта – 70% [25]. Такой расклад является типичным при увеличении торговли через Интернет, соответственно, возрастает и роль почты в качестве канала контрабандных товарных потоков.

В 2016 году в ФТС РФ был создан специальный отдел по борьбе с контрабандой в онлайн-торговле. Кроме того, таможенники внедряют систему цифрового отслеживания движения товаров, используют электронные пломбы для маркировки грузов и участвуют в информационном обмене с соответствующими службами других государств. Таким образом, противостояние государственных структур контрабанде осуществляется с использованием современ-

ных IT-технологий. Справедливости ради следует отметить, что на настоящее время преступники оснащены ими лучше [5].

Сетевая природа сегодняшней контрабандной торговли обусловила становление её международного характера. Инструменты глобализации помогли преступникам развить потенциалы и способности, которыми они прежде не обладали. Интернет, кредитные и телефонные карты, грузовые контейнеры, сложная логистика позволяют контрабандистам координировать свои действия и действовать сообща на территориях многих стран. Теперь уже следует говорить о глобальных контрабандных преступных группировках.

Мировая торговля наркотиками, оружием массового поражения, людьми в целях сексуальной эксплуатации, человеческими органами не может быть остановлена усилиями отдельных, даже высоко экономически развитых государств. Кроме того, функционирование контрабандных сетей составляет важную часть государственных экономик отдельных развивающихся стран, таких как Афганистан, Колумбия, Боливия (наркотики), африканские государства (лесная продукция) и т.п. Всё это свидетельствует о том, что нелегальная торговля превратилась в международный криминальный бизнес и одну из ведущих сил, влияющих на мировые экономику и политику [1].

Поэтому организованной преступности, в том числе и контрабандным группировкам, следует присвоить статус глобальных проблем человечества, а странам имеет смысл объединять действия по её подавлению.

Во внутренней торговле любой страны ярким проявлением теневого поведения хозяйствующих субъектов выступает использование операций по обналичиванию и обезналичиванию денежных средств. Посредством этих действий они получают анонимные наличные деньги, уменьшают налогооблагаемую базу, вводят в обращение незаконно полученные доходы, уходят от финансового контроля. Отсюда, какой бы сложной и разветвлённой не была теневая схема перемещения материальных и денежных ценностей, в ней всегда будут присутствовать в качестве составных звеньев эти простые, даже примитивные операции (рис. 3, 4).



Рис.3. Схема обналичивания денег

По этой схеме деньги переводятся в наличные средства и в то же время списываются, как якобы использованные на приобретение услуг.

Во втором случае реальное и формальное виды движения товара не соответствуют друг другу, и возможны различного рода манипуляции с его оплатой – занижение-завышение цен, «отмывание» денег и т.п.

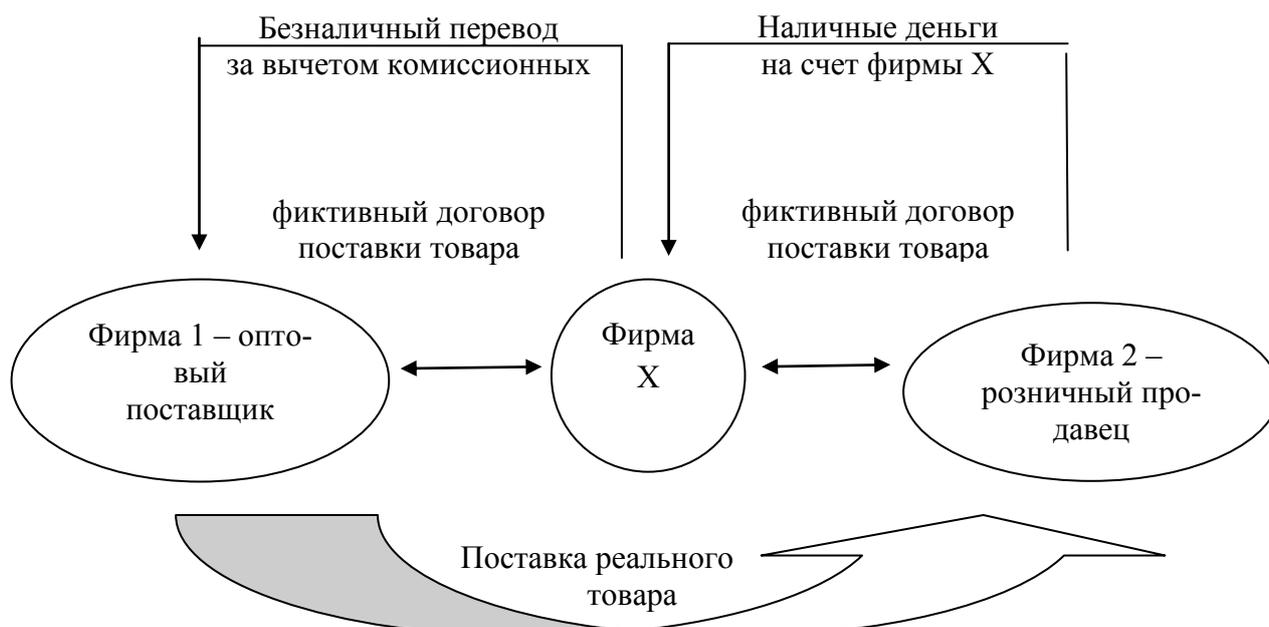


Рис. 4. Схема обезналичивания денег

Из обеих схем следует, что обналичивание-обезналичивание происходит на рынке товаров и услуг и с участием финансовых структур. В операциях всегда имеют место фиктивные договоры и действуют столь же фиктивные «фирмы-однодневки». Именно они подпадают под действие уголовного законодательства, больше всего рискуют, поэтому существуют недолго. После их исчезновения доказательство теневого поведения легальных фирм становится за-

труднительным.

Поскольку без фиктивных фирм охарактеризованные операции становятся маловероятными, постольку силовые органы государства направляют свои усилия именно на их устранение. Экономическими мерами данного результата, как правило, достичь невозможно. Если в западных странах из-за высокой вероятности наступления наказания комиссионные отчисления для фиктивных фирм составляют 40-50 % от суммы сделки, то в российском обществе в 90-е гг. прошлого века они равнялись 2-3%, а в начале текущего столетия – 10% [22, с. 120; 23, с. 140]. Дешевизна услуги и её доступность стимулируют легитимных участников хозяйственной деятельности вступать в отношения с «однодневками». Отсюда необходимо своевременное обнаружение подобных фирм и привлечение к уголовной ответственности их учредителей.

Кроме того, такие фирмы используются при выводе денег за рубеж. ФТС совместно с ФНС, Банком России и Росфинмониторингом выявили три основные схемы незаконного перемещения денежных средств за границу [29]. В первом случае применяются фальсифицированные документы – подложные декларации, внешнеторговые контракты и накладные для фиктивных сделок. Во второй схеме, «карусели», один и тот же товар неоднократно перемещается за границу и обратно с соответствующей оплатой. Третий вариант предусматривает создание фирмы-однодневки под конкретный проект. Она заключает договор, переводит аванс, а затем прекращает существование.

В последнее время в России наблюдается активизация борьбы государства с фиктивными фирмами. Федеральная налоговая служба (ФНС РФ) начала массово закрывать определяемые по ряду криминологических признаков фирмы-однодневки, в 2016 г. к ним относилось 83% предприятий, исключенных из реестра юридических лиц. МВД и прокуратура ввели уголовную ответственность за предоставление фальшивых документов при регистрации, усилили контроль процесса регистрации фирмы и стали осуществлять надзор за её хозяйственной деятельностью [27]. Всё это стало возможным при использовании государственными органами IT-инструментов. Совокупные усилия силовых

структур усложнили деятельность фирм-однодневок и позволили уменьшить количество проводимых ими операций по обналичиванию денежных средств.

Но современные криминальные фирмы приспособляются к меняющимся условиям существования и реформируют свою деятельность. Чтобы замаскировать выдающие их контролирующим органам признаки, они более тщательно создают видимость реальной экономической деятельности и продолжают обналичивать средства. Некоторые из фирм сочетают реальное хозяйствование как не основную деятельность, с обналичивающим процессом, купив для камуфляжа ранее действующие легитимные предприятия. При такой маскировке формальные признаки правонарушения утрачиваются и фиктивную фирму трудно обнаружить. Таким образом, по законам эволюции фирмы-однодневки мимикрируют. Этот факт свидетельствует о возможности их сохранения в торговле и в экономике в целом.

Отечественные финансово-кредитные структуры, также как и торговые организации, помогают превращать средства российских экономических субъектов в наличные деньги для осуществления последними теневой деятельности. Но ЦБ РФ сдерживает подобное поведение кредитных учреждений, в торговле подобный заградительный фактор со стороны Минпромторга РФ отсутствует.

По утверждению зампреда Банка России Д. Скобелкина в 2018 году комиссия за незаконное обналичивание денег в банковском секторе колебалась в пределах 15-17%, и это нерентабельно для рискующих нарушением правовых норм банков. Большинство из них уже два года, как перестали активно заниматься этими операциями. «Есть ещё одиозные структуры, которые главный банк страны тут же видит и проводит с ними соответствующую работу. Поэтому теневой сектор стал обналичивать средства, собирая выручку с рынков, где циркулирует свободная денежная масса» [28]. Это пояснение специалиста свидетельствует, что спрос на наличные деньги остался и продолжает удовлетворяться торговой сферой. Для неё обналичивание остаётся возможной и выгодной операцией. Отсюда, экономические и правовые условия приводят к закреплению незаконных процессов в сфере обмена, тогда как аналогичные

условия из банковского сектора их вытесняют. Из-за данного обстоятельства в ближайшей перспективе объёмы обналичивания в российской торговле должны неизбежно вырасти.

Массовая реализация фальсифицированных и контрафактных продуктов в мировой и российской торговых сферах выступает следующим типичным проявлением в ней теневой экономической деятельности. В отечественной торговле уровень контрафакта является максимальным в сфере товаров массового спроса (продовольствие, текстиль, бытовая химия и т.п.) и составляет 50 % и более [30]. Данная продукция примерно на треть дешевле оригинальных товаров, поэтому пользуется спросом. В то же время она, как правило, качественно не соответствует необходимым стандартам и может содержать в себе опасные биохимические вещества. С экономической точки зрения, контрафакт вместе с контрабандой, как теневой товарный оборот, приводит к недостаточному получению бюджетных доходов и ухудшению конкурентной деятельности легальных отечественных производителей и торговцев.

Проблема контрафактных товаров является общераспространенной. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) предоставила информацию о её состоянии в мире. Только в 2013 году количество контрафактных товаров составило 2,5% всего мирового импорта, 5% импорта в Европе. 80% мирового контрафакта приходит из Азии, из них 63% – из Китая. В Европу 63% контрафакта ввозится почтой как индивидуальные заказы. Идет увеличение импорта контрафактных товаров, в 2014-2015 годах в Евросоюзе он составил 13% [31].

Ещё раз следует отметить относительный характер количественной информации по теневому хозяйствованию. Её величины определяются объектами подсчета и его методиками. Тем более, что против завышенных данных по теневой деятельности в стране протестуют действующие чиновники.

Заместитель руководителя ФТС Голендеева Т. утверждает, что если принять цифры ученых о контрабанде в 30% ввозимых товаров в российскую экономику за данность, то окажется невозможной тайная реализация таких его

объёмов. «Это было бы сразу заметно в оптовой и розничной торговле, поскольку с левого товара не платятся налоги, не возмещается НДС, на него нет всех документов и т.д. Значит, ученые РАН в своих оценках ошиблись» [32]. Она не отрицает наличие контрабанды как таковой, настаивает лишь на более реальной оценке этого факта.

В данном исследовании имеет смысл обратить внимание не на абсолютный уровень контрабанды и ввоза контрафактной продукции, а на динамику данных процессов – они имеют тенденцию к увеличению в рамках глобализации деятельности организованной преступности. Поэтому для нейтрализации названных процессов следует, с одной стороны, организовывать государственное противодействие им на высоком научно-техническом уровне, а с другой – объединять усилия силовых структур всех стран.

Первая задача предполагает создание особой системы отслеживания прохождения грузов с помощью спутниковой навигации – ГЛОНАСС, GPS или Галилео; развитие электронного декларирования перемещения товарных потоков через границу; применение маркировок товаров с полной информацией о них в виде электронных чипов и установка интеллектуальных навигационных трекеров на контейнеры с грузом. По мнению первого заместителя руководителя ФТС РФ Р. Давыдова внедрение механизмов физического контроля движения товаров важно. «Маркировка товаров является неотъемлемой частью физической прослеживаемости. Её использование способствует обелению рынка и устранению с рынка контрафактной продукции. Современная электронная пломба выступает не просто «маячком», а полноценным бортовым компьютером, в котором содержится информация о грузе, включая снимки досмотровых комплексов. Её использование минимизирует риск подделки электронных документов недобросовестными участниками рынка» [33].

В России с 1 января 2019 года начинает действовать закон «О маркировке товаров контрольными (идентификационными) знаками Российской Федерации». В связи с этим количество маркированных товаров значительно увеличится, что позволит обеспечить поступление на рынок подлинной, а не фальси-

фицированной продукции.

Совместная деятельность таможенных органов разных государств по противодействию контрабанде предполагает оперативный обмен информацией о движении товарных потоков, переход к единой системе маркировок товаров и формирование «зеленого коридора» – обмена документами между странами на этапе вывоза товара, что существенно экономит время таможенного контроля для обеих сторон. Эти действия скоординируют деятельность таможен и обеспечат повышение её результативности. Но их реализации препятствуют политические противостояния государств, несовпадение их экономических интересов и суверенитеты.

Если обобщить все направления усиления борьбы с теневой деятельностью в торговой сфере, то государству следует брать на вооружение передовые технологии в такой же степени, в какой это делают правонарушители и преступники. Мало того, в условиях цифровизации экономики силам правопорядка необходимо предпринимать опережающие действия по усилению контроля за хозяйственными процессами. Только в этом случае можно рассчитывать на положительный результат при борьбе с теневой экономикой.

#### **Список литературы:**

1. Всемирный характер теневой экономики. Библиотека ВВМ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://velib.com>
2. Галкин В.В. Контрабанда и контрафакт (Часть 1). Понятие, классификация и общая характеристика контрабанды. Ущерб от контрабанды [Электронный ресурс] – Режим доступа: [vadingalkin.ru/politics/customs/smuggling-and-counterfeiting/](http://vadingalkin.ru/politics/customs/smuggling-and-counterfeiting/)
3. Глинкина С.П. Теневая экономика в глобализирующемся мире // Проблемы прогнозирования. 2001. № 4 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/text/18671017>
4. Глодных Н.М. Теневая экономика: курс лекций – Пермь: Перм. фил. НА МВД России, 2008.
5. Глухова Н.В. Экономические меры противодействия контрабанде. М.: МРЗ пресс, 2005
6. Головкин М.С. Закономерности развития теневой экономики в условиях глобализации. Автореферат кандидатской диссертации по специальности «Экономическая теория». Ростов-на-Дону, 2005. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [dslib.net/econom-teoria/zakonomernosti-razvitija-tenevoj-](http://dslib.net/econom-teoria/zakonomernosti-razvitija-tenevoj-)

- jekonomiki-v-uslovijah-globalizacii.html
7. Игнатъев И.С. Теневая экономика: политэкономический аспект. Автореферат кандидатской диссертации по специальности «Экономическая теория». Иваново, 2009 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/tenevaya-ekonomika#ixzz5VUO11k9a>
  8. Исправников В. «Теневые» параметры реформируемой экономики и антикризисный потенциал среднего класса // Российский экономический журнал. 2001. № 3.
  9. Костин А.В. Моделирование, измерение и механизмы возникновения теневой экономики на примере Российской Федерации. Автореферат кандидатской диссертации по специальности «Математические и инструментальные методы экономики». М.: 2014.
  10. Корягина Т. Теневая экономика в СССР (анализ, оценки, прогнозы) // Вопросы экономики. 1990. № 3.
  11. Латов Ю.В. Социальные функции теневой экономики в институциональном развитии постсоветской России. Автореф. док. диссер. по специальности «Социология». Кемерово, 2008. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [dissers.ru/avtoreferati-dissertatsii-sotsiologiya/a135.php](http://dissers.ru/avtoreferati-dissertatsii-sotsiologiya/a135.php)
  12. Латов Ю.В., Нестик Т.А. «Плохие» законы или культурные традиции? // Общественные науки и современность. 2002. № 5.
  13. Макаров Д. Экономические и правовые аспекты теневой экономики в России // Вопросы экономики. 1998. № 3.
  14. Макаров Д.Г. Теневая экономика и уголовный закон. – М.: «Юрлитинформ», 2003.
  15. Морозова Д.В. Теневая экономика в воспроизводственном процессе. Автореф. канд. диссер. по спец. «Экономическая теория». 2012. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/tenevaya-ekonomika-v-vosproizvodstvennom-protssesse>
  16. Никитин С., Степанова М., Глазова Е. Теневая экономика и налогообложение // Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 2.
  17. Никифоров Л., Кузнецов Т., Фельзенбаум В. Теневая экономика: основы возникновения, эволюции и ослабления // Вопросы экономики. 1991. № 1.
  18. Осипенко О. Теневая экономика: попытка политико-экономического анализа // Экономические науки, 1989. № 8.
  19. Рогозинский Е.В. Теневая экономика в структуре производственных отношений: сущность, противоречия, формы разрешения. Автореферат кандидатской диссертации по специальности «Экономическая теория». Красноярск. 2009. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [elib.sfu-kras.ru](http://elib.sfu-kras.ru).
  20. Скибицкий М.М. Информационная эпоха и новая экономика в трудах Мануэля Кастельса [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/informatsionnaya-epocha-i-novaya-ekonomika-v-trudah-manuelya-kastelsa>
  21. Смирнов А. И. Анализ причин и условий существования теневой экономики на современном этапе развития России // Проблемы современной экономики. 2010. № 2

22. Яковлев А., Воронцова О. Методические подходы к оценке величины неучтенного наличного оборота: по данным обследования московских торговых фирм // Вопросы экономики. 1997. № 9.
23. Яковлев А., Воронцова О. Почему в России возможен безрисковый уход от налогов? // Вопросы экономики. 2000, № 11.
24. [znak.com/2018-11-12 ekonom](http://znak.com/2018-11-12/ekonom)
25. <https://yandex.ru/imeges/search?text>
26. <https://www.asmap.ru/detail-news/kontrabanda-goda-top-10-samykh-grqmikhail-sluchaev-2017>
27. <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2017/03/01/679442-kak->
28. [m.finance.rambler.ru](http://m.finance.rambler.ru)
29. <http://news24-7.ru/glavnoe/tamozhnya-opisala-tri-shemy-vyvoda-deneg-za.html>
30. <https://informatio.ru/news/economy/obem-kontrafaktnoy-productsii-v-rossii>
31. [http://www.akit.ru/contr\\_stat/](http://www.akit.ru/contr_stat/)
32. <http://complex.imexp.ru/archives/5004>
33. <http://tramportal.ru/news/fts>
34. [http://www.customs.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=224](http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=224)

**Горохова Наталья Витальевна**  
*кандидат экономических наук, доцент*  
*кафедры экономического анализа и статистики*  
*Пермского института (филиала) РЭУ имени Г.В. Плеханова*

**Лунева Марина Наилевна**  
*кандидат экономических наук, доцент*  
*кафедры экономического анализа и статистики*  
*Пермского института (филиала) РЭУ имени Г.В. Плеханова*

## **РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ ПЕРМСКОГО КРАЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОЦЕССА ВОСПРОИЗВОДСТВА**

Количественные и качественные изменения в социально-экономическом развитии любого государства характеризуются процессом общественного воспроизводства. Категория «воспроизводство» широко используется в экономике. Обобщая трактовку данной категории различными учеными, как современными, так и классиками экономической мысли [11, с. 109; 15, с. 81; 9, с. 11], коротко воспроизводство можно определить, как непрерывное возобновление экономических процессов, в первую очередь – процесса производства, неразрывно связанного с распределением, обменом и потреблением.

Фазы общественного воспроизводства, для наглядности, представлены на рис. 1.

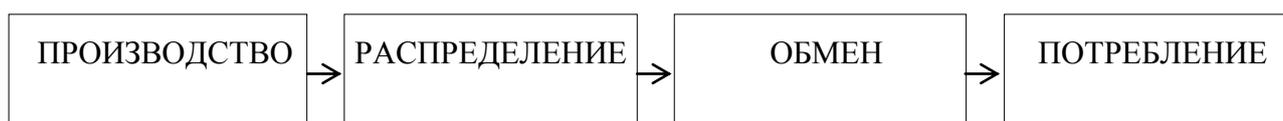


Рис. 1. Четырехфазный воспроизводственный цикл

Безусловно, воспроизводиться должны не только потребляемые материальные блага и услуги, но и население, трудовые ресурсы, а также система социально-экономических отношений, в рамках которых осуществляется социально-экономическое развитие [10]. Вопросы производства и потребления экономических благ, а также процессы товародвижения всегда были интересны людям, так как определяют благосостояние каждого. Однако исторический экскурс показывает, что далеко не все представители экономической мысли были сторонниками развития торговли. Так, главным критическим аргументом социалистов-утопистов является неучастие ее в создании добавленной стоимости,

по их мнению субъекты торгово-посреднической деятельности являются «паразитами» экономической системы, их деятельность должна быть свергнута с помощью государства. Сторонники таких взглядов считали необходимым ослабление роли торгово-посреднической деятельности в экономике. Однако значительная часть представителей экономической мысли (А. Смит, А. Маршалл, Д. Рикардо и др.) видели необходимым развитие и поддержку торговли, как неотъемлемой части экономики, делающей страну богаче [20, с. 7-8].

Следует отметить, что на воспроизводство населения существенное влияние оказывает обмен и потребление произведенных благ. Также эти фазы рассматриваемого процесса непосредственно влияют на процесс производства, так как определяют, что и в каком количестве, какого качества производить, то есть дополняют и обуславливают производство.

Таким образом, сфера обращения, выступая в качестве связующего звена между стадиями изготовления товара и его потребления, как производственного, так и непроизводственного [1, с. 881], является значимой для воспроизводства, а, следовательно, и развития экономики.

Сфера обращения включает в себя:

1. товародвижение в форме прямых отправок товаров предприятиями-изготовителями потребителям;
2. обращение товаров, осуществляемое предприятиями торговли (оптовой и розничной, биржевой);
3. деятельность снабженческо-сбытовых сельскохозяйственных потребительских кооперативов;
4. государственную закупочную деятельность.

В процессе трансформации экономики растет потенциал торгово-посреднической деятельности, которая опосредованно воздействует на принятие управленческих решений в сфере экономики на местном, региональном и федеральном уровнях. Общеизвестно, что торговля способствует сокращению издержек производителей. Также на этапе организации обмена, а именно в розничной торговле формируется дополнительная полезность для потребителя

произведенных благ: это могут быть простота и удобство потребления (расфасовка, упаковка, место реализации), дополнительная информация о товаре, возможность выбора товара из ассортиментной группы и т.п. Дополнительная полезность в стоимостном выражении – это добавленная стоимость, созданная путем продолжения процесса производства за его пределами (т.е. в сфере обращения).

Исходя из этого, будем придерживаться того мнения, что торговля предоставляет рынку услуги, которые имеют спрос, то есть оплачиваются потребителем, а также влияют на полезность и стоимость товара, а следовательно, участвуют в создании валового внутреннего продукта (ВВП).

Учитывая, что эта деятельность участвует, не создавая материально-вещественных благ, вносит свой вклад в ВВП, изучение ее является актуальным.

В данном контексте будут проанализированы тенденции развития розничной торговли Пермского края, как важной составляющей экономики региона, в целом, и потребительского рынка, в частности, (за период 2014-2018 гг.). Актуальность исследования обусловлена тем, что данный рынок тесно связан с другими рынками. Потребительский спрос оказывает влияние на производителя, а производитель на формирование потребительского спроса. Розничная торговля играет существенную роль в обеспечении определенного жизненного уровня населения, а ее развитие является значимой предпосылкой ускорения темпов экономического роста, как региона, так и всего государства.

Социально-экономическая ситуация в крае, безусловно, оказывает непосредственное влияние на состояние розничной торговли в регионе. Проанализируем важнейшие показатели, характеризующие ситуацию в сфере розничной торговли Пермского края:

- индекс потребительских цен;
- номинальные денежные доходы населения;
- реальную заработную плату.

На рис. 2 представлена информация об индексе потребительских цен за

анализируемый период.

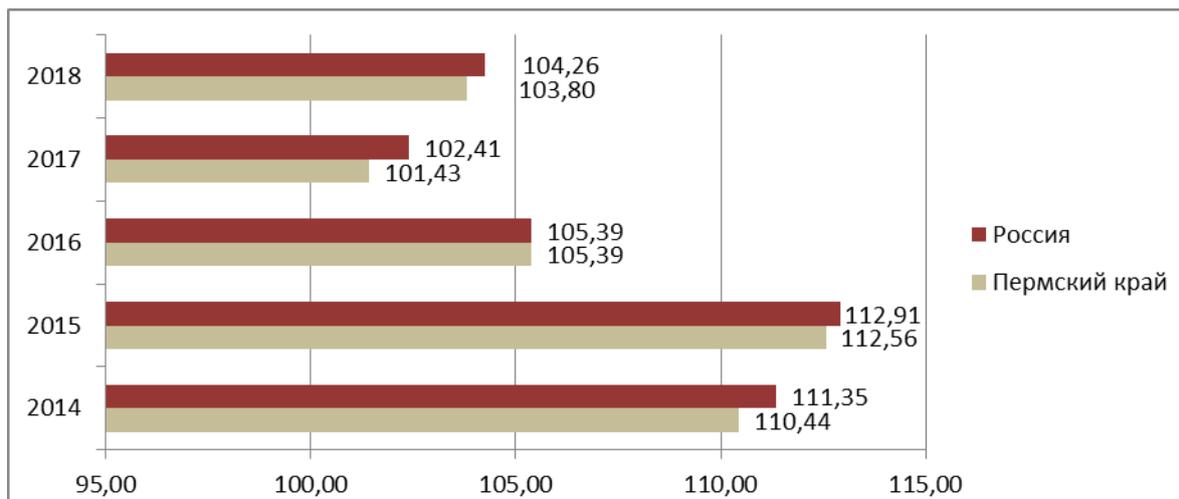


Рис. 2. Индекс потребительских цен в России и Пермском крае за 2014-2018 гг., % [6, 8]

Представленные данные позволяют сделать вывод, что в анализируемом периоде потребительская инфляция в Пермском крае, кроме 2016 года, ниже, чем в целом по Российской Федерации. В мае 2019 года в регионе индекс потребительских цен к декабрю 2018 года составил 102,01%, а в России -102,42%, т.е. несколько выше, чем в регионе [6, 8]. Таким образом, негативное влияние потребительских цен в сфере обращения на уровень жизни населения Пермского края было менее существенным, чем в стране, в большей части анализируемого периода.

Таблица 1

**Доходы населения Пермского края\***

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018
Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), руб.	28315,5	32042,6	27748,9	28177,1	28441,4
Реальные располагаемые денежные доходы населения, %	102,30	92,00	81,10	99,00	99,70
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.	27102,3	28527,9	30651,2	32951,5	35577,5
Реальная начисленная заработная плата, %	102,30	92,00	99,90	104,60	106,24

\* - составлено автором по данным Пермьстата [18, 19]

С одной стороны, рост цен ведет к увеличению розничного товарооборота в действующих ценах, а с другой, отрицательно сказывается на покупательской способности населения, которая, безусловно, зависит от денежных доходов, в целом, жителей Пермского края и заработной платы, в частности [12, с.

76]. В табл. 1 представлены данные о доходах и заработной плате населения в региона.

Рассматривая приведенные данные, следует отметить следующее. За анализируемый период среднедушевые денежные доходы населения Пермского края (в месяц) увеличились незначительно (на 125,9 рублей или 0,4%) при росте в 2015 г. на 13,2% и существенном, на 13,4%, снижении в 2016 г. При этом реально располагаемые денежные доходы населения весь анализируемый период снижаются. Эта тенденция, отрицательно влияет на покупательскую способность населения, как следствие – на розничный товарооборот. При этом следует отметить, что снижается уровень удовлетворения потребностей жителей края, как следствие, с высокой долей достоверности, можно предположить, что данные процессы отрицательно сказываются на воспроизводстве населения в целом и, трудовых ресурсов, в частности. При этом программой Пермского края «Экономическое развитие и инновационная экономика» определено к 2019 году доведение уровня располагаемых доходов населения до 100,2% [3], как составляющей повышения качества жизни в регионе. Однако, на фоне негативных тенденций снижения реальных среднедушевых доходов населения края, обращает на себя внимание то, что устойчиво растет номинальная заработная плата (за анализируемый период она увеличилась на 31,3%), в том числе, при снижении в 2015 и 2016 гг., увеличивается и реальная начисленная заработная плата. Таким образом, можно предположить, что значительная часть розничного товарооборота в Пермском крае формируется за счет оплаты труда населения региона, которая участвует в формировании валового регионального продукта (ВРП).

Таблица 2

**Динамика розничного товарооборота в Пермском крае  
(в фактически действовавших ценах)\*, млн. руб.**

Показатель	2014	2015	Темп роста 2015/2014, %	2016	Темп роста 2016/2015, %	2017	Темп роста 2017/2016, %	2018	Темп роста 2018/2017 %
Оборот розничной торговли	487372,8	478047,5	98,1	482929,6	101,0	502334,2	104,0	537352,6	107,0

\* - составлено автором по данным Пермьстата [19]

В табл. 2 представлены данные о розничном товарообороте в регионе. Анализируя данные, приведенные в табл. 2, можно сказать следующее.

В период 2014-2018гг. розничный товарооборот в Пермском крае (в действующих ценах) вырос на 10,3%, наибольший рост пришелся на 2018г. Однако в анализируемом периоде характерна волатильность для рассматриваемого показателя региональной экономики. В 2015 г. произошло снижение розничного товарооборота, что коррелирует со снижением реальных располагаемых денежных доходов населения в регионе в данном периоде, в том числе - реальной заработной платы. В 2016 г. розничный товарооборот в крае незначительно вырос, но не достиг показателя 2014 года. С нашей точки зрения на это существенное влияние оказала инфляция (рис. 2), увеличивающая оборот в действующих ценах при снижении среднедушевых доходов населения в месяц и росте номинальной (незначительно снижающейся реальной) заработной платы в Пермском крае.

Все эти факторы, с нашей точки зрения, позволяют учесть показатель розничного товарооборота в сопоставимых ценах (рис. 3).

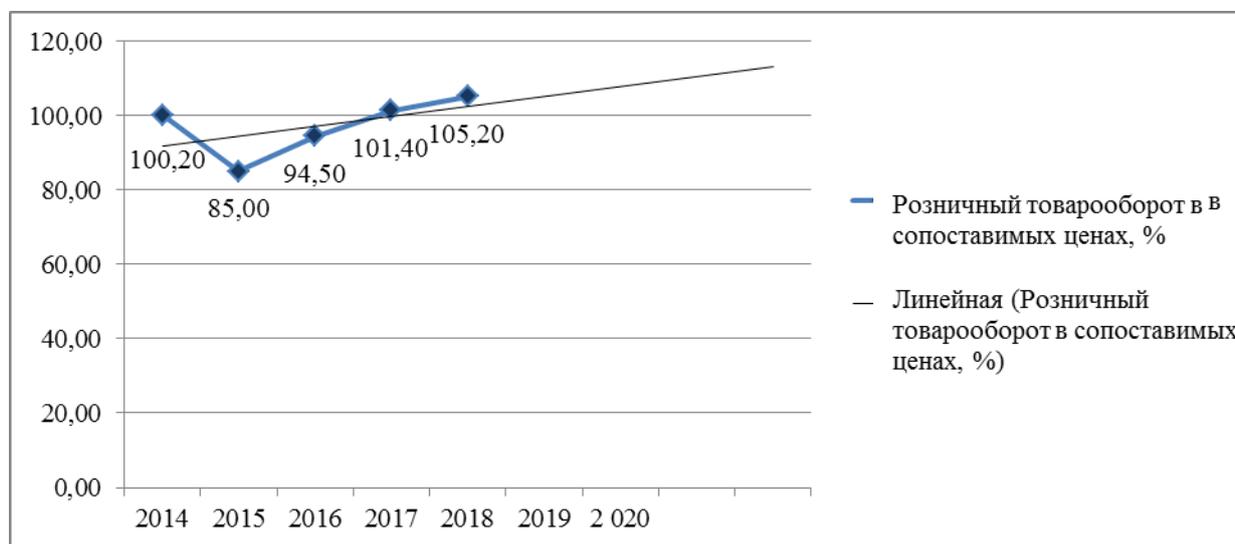


Рис. 3. Динамика розничного товарооборота в сопоставимых ценах за период 2014-2018гг. и прогноз на 2019-2020гг., % [19]

Как видно, из представленного графика, в период 2015-2016 гг. снижается розничный товарооборот в сопоставимых ценах в Пермском крае, с 2017 года наблюдается его рост. При этом линия тренда и построенный на период до 2020 г. линейный прогноз говорят о росте данного показателя, характеризующего

данный сегмент сферы обращения в регионе. Аналогичные тенденции наблюдаются в розничной торговле и в целом по России, однако колебания не столь значительны, так максимальное снижение так же пришлось на 2015 г. и составило 10%, а начавшийся рост с 2017г. (на 1,3%) не превысил 2,3% в 2018 г. [21].

Учитывая, что заключительным этапом процесса воспроизводства является потребление, его характеризует такой показатель, как структура розничного товарооборота. Общеизвестно, что рост доли продовольственных товаров в структуре расходов населения на товары свидетельствует о снижении уровня жизни. Безусловно, это находит отражение и в структуре розничного товарооборота, изменение которого в Пермской крае, представлено на рис. 4.

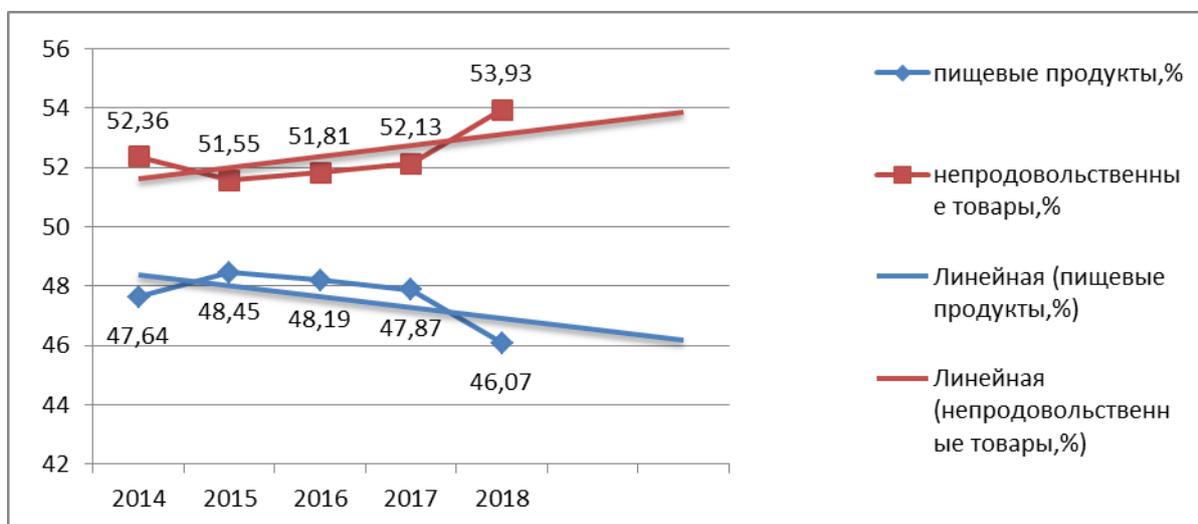


Рис. 4. Структура розничного товарооборота в Пермском крае 2014-2018 гг., % [19]

Рассматривая график, отражающий данные о структуре розничного товарооборота в регионе, следует отметить, что доля оборота от реализации продовольственных товаров (включая алкоголь и табачные изделия) наибольшие значения принимала в 2015-2016 гг., то есть в период наибольшего снижения реальных среднедушевых доходов в месяц населения Пермского края, в том числе и реальной заработной платы. В данный период можно говорить о снижении качества жизни населения в регионе. Что подтверждается исследователями, которые, ссылаясь на данные органов региональной статистики, отмечают, что четверть населения Пермского края не могла позволить себе регулярно покупать мясо и фрукты. Выборочно исследовав рацион питания жителей региона в 2015 году, специалисты пришли к выводам, что 24,6% жителей края даже каж-

дые два дня не могут себе позволить еду, содержащую мясо, птицу или рыбу. Порядка 25,4% населения Прикамья, согласно выводам Пермьстата, были вынуждены отказываться от фруктов [13, с. 36]. В 2018 году в структуре розничного товарооборота на 0,1%, по каждой позиции, снизилась доля от реализации мяса, птицы и продуктов из них, при том, что цены на эту группу товаров выросли (мясо и птица на 11,3%, колбасные изделия и продукты из мяса птицы на 6,2%). Доля свежих фруктов в розничном товарообороте региона в 2018г. не изменилась по отношению к предыдущему периоду и составила 2,1%, а свежих овощей выросла на 0,1% и достигла 1,4% [19]. При этом средний рост цен на овощи составил за этот период 3,4%, а на фрукты – 1,6%, то есть можно говорить о снижении физических объемов потребления данных продуктов [7]. Анализируя данные Пермьстата, можно сказать, что наибольшая доля розничного товарооборота от реализации пищевых продуктов за 2014-2018гг., приходится на товары нерационального спроса – алкоголь и табачные изделия, порядка 10% [19, 22]. Можно предположить, что такая структура потребления отрицательно влияет на воспроизводство населения в крае, а также позволяет сделать вывод о том, что уровень жизни населения в регионе, как минимум, не растет. Следует отметить, что доля алкоголя и табачных изделий в розничном товарообороте в Российской Федерации несколько ниже, хотя имеет тенденцию к росту с 9,2% в 2014г. до 9,4% в 2018 г. [21].

Розничная торговля, являясь каналом продаж, который доводит произведенный товар непосредственно до потребителя, представлена предприятиями различных форматов и специализаций, наличие и количество которых, также влияет на товарооборот, так как делает приобретение товаров более доступным для различных категорий населения.

По информации из Годового отчета о выполнении государственной программы Пермского края «Экономическая политика и инновационное развитие» в 2018 году на конец года в Пермском крае функционируют 16 253 предприятия розничной торговли и восемь розничных рынков (два из них в краевой столице: Центральный рынок и в мкр. Гайва), при этом продолжается развитие суще-

ствующих торговых сетей. Существенно увеличивается количество магазинов федеральных торговых сетей: «Магнит» на 61 торговый объект, «Пятерочка» на 52 и «Монетка» на 20 торговых объектов. В регионе в 2018 году реализовывались крупные инвестиционные проекты по строительству третьего гипермаркета «Лента», торгового центра «Планета». В 2018 году обеспеченность торговыми площадями населения Пермского края увеличилась по сравнению с 2017 годом на 45,7% и составила 865,4 кв.м. / тыс. чел. [4]. Следует отметить рост числа магазинов формата «у дома», в том числе сетевых (например, «Телец», «Захоти», «Лакшми» и др.). Увеличивается число магазинов, реализующих непродовольственные товары, в том числе федеральных торговых сетей («Вестфалика», «О'Нара» и др.).

В Пермском крае продолжают работать ярмарки выходного дня. Посетители этих ярмарок могут приобрести качественные товары местных производителей по приемлемым ценам, а для местных фермеров они становятся местом, где можно реализовать свою продукцию. В анализируемом периоде количество ярмарок, проведенных на территории региона, колебалось от 436 в 2014 г. до 485 в 2018 г., при этом, их наибольшее число пришлось на 2017г. – 545 [19]. Внемагазинная продажа товаров осуществляется также на рынках, их число существенно сократилось в Пермском крае. В 2014 г. на территории региона работало 13 рынков, на 1 января 2019 г., как уже отмечалось, их осталось только восемь [19]. В первую очередь это связано с действием Федерального закона «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.01.2006 г. № 271-ФЗ [2], который предъявляет достаточно жесткие санитарные и технические требования к организации работы рынков. Удельный вес продажи товаров на рынках и ярмарках в обороте розничной торговли (в фактически действовавших ценах) снизился за период 2014-2018гг. с 6,2% до 4,5% [17, 19]. При этом, даже учитывая рост розничного товарооборота в действующих ценах, в регионе снизилась не только доля оборота на ярмарках и рынках, но и его сумма с 30217,11 млн. рублей до 24180,87 млн. рублей или на 20,0%. Аналогичная динамика розничного товарооборота по каналам продаж

характерна и для России в целом, однако снижение товарооборота на ярмарках и рынках более существенно и составило 22,6% [21].

Такая тенденция, безусловно, позволяет улучшить качество торгового обслуживания населения в регионе за счет роста стационарных предприятий различного формата, которые могут предложить покупателю более высокую культуру и качество обслуживания, в том числе за счет использования современного торгового оборудования. Однако стоит отметить, что снижаются суммы инвестиций в основные фонды предприятий розничной торговли в Пермском крае с 4059,3 млн. рублей в 2017 г. до 2752,0 млн. рублей в 2018 г. (по методологии статистики, до 2017 г. суммы инвестиций по видам экономической деятельности определялись в совокупности по оптовой, розничной торговле и бытовым услугам, то есть сравнение с более ранним периодом будет некорректно) [19]. Снижение суммы инвестиций в 2018 г., учитывая рост показателя обеспеченности населения региона торговыми площадями, можно объяснить значительными вложениями в 2017 г., которые и дали рост качественного показателя, характеризующего состояние розничной торговли в Пермском крае.

Далее приведем данные, отражающие динамику количества хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность в розничной торговле региона по данным государственной регистрации (табл. 3).

Таблица 3

**Число хозяйствующих субъектов торговли (на 1 января) [19]**

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Организации розничной торговли, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами, ед.	5181	5234	5439	5104	4801	4367
Индивидуальные предприниматели, в розничной торговле, кроме торговли автотранспортными средствами мотоциклами, человек	25970	25378	24292	22344	21523	20813

Анализируя приведенные данные, можно сделать выводы о снижении количества хозяйствующих субъектов в исследуемом регионе (число организаций снизилось на 814, а предпринимателей – на 5157). При этом количество организаций увеличивалось до 2017 года, а число ИПБЮЛ снижается весь анализируемый период. Однако, учитывая рост числа предприятий в рассматриваемом

сегменте экономики края, можно предположить, что организации и предприниматели осуществляют розничную торговлю в нескольких предприятиях (магазинах, павильонах и т.п.), укрупняя свой бизнес, а неконкурентоспособные хозяйствующие субъект уходят с рынка.

Безусловно, на состояние розничной торговли, показатели, ее характеризующие, влияют и другие факторы (например, подготовка кадров, логистика, экономические санкции и т.п.), но в рамках данного исследования они рассматриваться не будут.

На развитие и конкурентоспособность хозяйствующих субъектов существенное значение оказывают финансовые результаты их деятельности. В табл. 4 рассмотрим, как они меняются у организаций, не являющихся субъектами малого бизнеса, в рассматриваемом сегменте регионального потребительского рынка.

Таблица 4

**Финансовые показатели организаций розничной торговли  
в Пермском крае в 2014-2018гг.\***

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток), млн. руб.	-544,5	-515,5	-1212,4	2715,2	-248,1
Прибыль, млн. руб.	-	-	-	2893,4	144,2
Доля прибыльных предприятий в % к общему количеству	68,70	66,20	-	78,6	69,0
Убыток, млн. руб.	914,7	900,6	-	178,2	392,3
Рентабельность проданных товаров, %	-0,9	-1,8	-	2,9	-0,4
Рентабельность активов, %	-4,5	-4,3	-	10,7	-2,1

\* - составлено автором по данным Пермьстата [22, 23, 19]

Как видно, из приведенных данных, кроме 2017 года, в анализируемом периоде деятельность организаций розничной торговли в регионе была убыточной и нерентабельной. Наибольший сальдированный убыток пришелся на 2016год, но в официальных данных Пермьстата сведения о прибыли, убытках и рентабельности по предприятиям розничной торговли не выделены, а представлены в совокупности с организациями оптовой торговли и оказывающими бытовые услуги. Для хозяйствующих субъектов данного сектора экономики региона, являющихся организациями, наиболее прибыльным стал 2017год, в котором начал расти розничный товарооборот не только в действующих, но и со-

поставимых ценах. Положительным моментом является снижение совокупного убытка в анализируемом периоде на 522,4 млн. рублей, несмотря на его рост в 2018 г., по сравнению с 2017 г. на 201,1 млн. рублей. Так же стоит отметить, как положительный момент, снижение убыточности (отрицательной рентабельности) организаций розничной торговли, не являющихся субъектами малого бизнеса, Пермского края, для наглядности представленных на рис. 5.

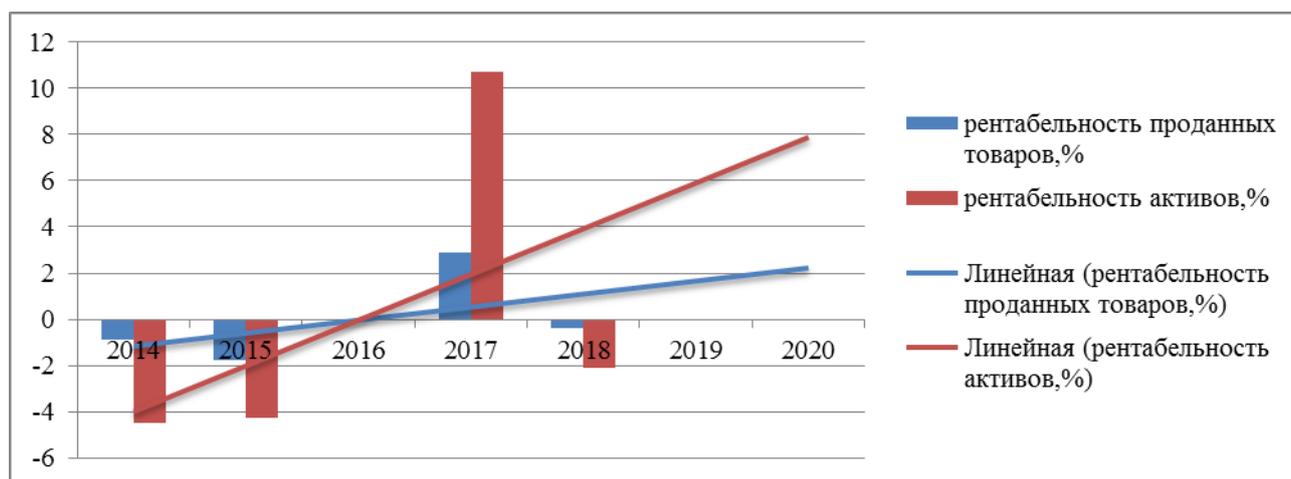


Рис. 5. Рентабельность активов и проданных товаров в розничной торговле Пермского края в 2014-2018 гг., %

Построенная прогнозная линия линейного тренда позволяет предположить, что организации розничной торговли с 2019г. в регионе выйдут на рентабельность как проданных товаров, так и активов, причем рентабельность активов будет расти быстрее. Однако, объективно, на такой прогноз повлияли данные 2017 года, показывающие существенный скачок прибыли и рентабельности. Но, учитывая финансовые результаты 2018 года, можно предположить его относительную достоверность.

Стоит отметить, что в формировании приведенных финансовых показателей, характеризующих розничную торговлю Пермского края, не участвовали результаты деятельности организаций, являющихся субъектами малого бизнеса, сплошное наблюдение над которыми осуществляется, в соответствии с Федеральным законом РФ «О развитии малого и среднего предпринимательства в российской Федерации» № 209 от 27.07.2007 (с изм.) [1] один раз в пять лет. При этом по итогам сплошного наблюдения над субъектами малого бизнеса, в 2015 году розничный товарооборот в регионе формировался на 42,2% и

ИПБЮЛ и на 16,2% малыми предприятиями, являющимися организациями [24].

Таким образом, достоверно делать вывод о финансовых результатах хозяйствующих субъектов, осуществляющих розничную торговлю в Пермском крае, не корректно. При этом следует обратить внимание на то, что если рассматривать сальдированный финансовый результат организаций розничной торговли в целом по Российской Федерации, то им является прибыль, хотя в 2017г. произошло ее снижение на 19% [25].

Учитывая, что ВРП представляет собой валовую добавленную стоимость, созданную резидентами региона. При этом она включает в себя и прибыль хозяйствующего субъекта. Таким образом, можно сказать, что убыток, как финансовый результат деятельности организаций розничной торговли в Пермском крае отрицательно влияет на размер его ВРП. Количественный вклад предприятий рассматриваемого сегмента региональной экономики в валовый региональный продукт не представляется возможным, так как в соответствии с методологией Росстата его формирование по видам экономической деятельности приводятся в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности и включает в совокупности оптовую, розничную торговлю и ремонт автотранспортных средств мотоциклов. Следует отметить, что их доля за анализируемый период в структуре ВРП ежегодно снижается с 12,5% в 2014 г. [14] до 10,3% в 2017г. [19], что соответствует общероссийским тенденциям. Однако вклад торговли в формирование валового регионального продукта значим, и стоит после добычи полезных ископаемых и обрабатывающих производств.

Подводя итог, можно сказать следующее.

Розничная торговля, являясь важной составной частью обеспечения процесса воспроизводства, значима для формирования ВВП и ВРП. Однако в существующих сложных макроэкономических условиях (инфляции, снижении реальных доходов населения, экономических санкций и т.п.) показатели, характеризующие ее развитие в Пермском крае неустойчивы. Большинство тенден-

ций характерны и для Российской Федерации в целом. В анализируемом периоде наблюдалось снижение розничного товарооборота в сопоставимых ценах; сальдированным финансовым результатом организаций по данному сегменту региональной экономики является убыток; их деятельность нерентабельна, в отличие от общероссийского показателя. Все это, безусловно, отрицательно влияет на вклад рассматриваемой составляющей сферы обращения в формирование валовой добавленной стоимости, созданную резидентами региона. В структуре розничного товарооборота преобладает доля непродовольственных товаров, а построенный тренд позволяет прогнозировать ее дальнейший рост, что говорит о предполагаемом росте благосостояния населения края. При этом в обороте от реализации продовольственных товаров значительную его часть составляет продажа алкоголя и табака, что нерационально для качества жизни и воспроизводства населения. Однако можно отметить и ряд положительных моментов, характеризующих поступательное развитие розничной торговли в Пермском крае: рост числа стационарных предприятий торговли различных форматов, обеспеченности населения торговыми площадями; снижение консолидированного убытка в анализируемом периоде некоторые рост организаций розничной торговли, не являющихся субъектами малого бизнеса. При этом система статистического наблюдения не позволяет сделать достоверные вводы о финансовых результатах розничной торговли в крае, так как не учитывается результат организаций, имеющих статус малых предприятий, доля которых в рассматриваемом сегменте региональной экономики значительна.

В качестве негативного факта, характеризующего ситуацию в розничной торговле Пермского края можно отметить снижение индекса предпринимательской уверенности в данной сфере деятельности, по сравнению с 2014 годом (в среднем 5) до среднегодового в 2018г. – 3, на такую тенденцию, в первую очередь повлиял недостаток собственных финансовых ресурсов, инфляция, недостаточный платежеспособный спрос и высокая конкуренция (что для потребителя хорошо). Также подтверждает сложность ситуации, в которой развивается розничная торговля в анализируемом периоде, индекс потребительской уверен-

ности, который снизился по сравнению с 2014 г. с -10 (средний за год) до -12 в среднем за 2018г. Наиболее низкие показатели, характеризующие сегмент розницы в региональной экономике в 2015-2016 гг. коррелируют с самыми низкими среднегодовыми значениями индекса потребительской уверенности в этот период (-26 и -21,соответсвенно) [16].

С нашей точки зрения, приоритетным направлением стабилизации финансового состояния розничной торговли в Пермском крае является наращивание объемов продаж на стационарных предприятиях, где созданы условия для полного учета товарооборота, услуг и налогооблагаемой базы. Основным направлением структурной политики развития торговли должно стать обеспечение рыночного разнообразия структур, осуществляющих розничную деятельность и гарантирующих наполнение потребительского рынка товарами, в том числе региональных производителей, беспрепятственное их продвижение по каналам реализации. Важным направлением государственной политики должно быть дестимулирование нерационального спроса на алкоголь и табачные изделия. Необходимо обеспечение физической, ценовой доступности и высокого качества товаров и услуг предприятий розничной торговли, а также, рост экономического потенциала края в целом.

#### **Список литературы:**

1. Федеральный закон РФ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» № 209 от 27.07.2007 (с изм.). [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)
2. Федеральный закон «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.01.2006 г. № 271-ФЗ (с изм. и доп.). [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)
3. Постановление Правительства Пермского края от 03.10.2013 N 1325-п (с изм. и доп). «Об утверждении государственной программы Пермского края «Экономическое развитие и инновационная экономика»». [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)
4. Годовой отчет о выполнении государственной программы Пермского края «Экономическая политика и инновационное развитие» в 2018 году. Министерство промышленности и торговли Пермского края. Публичная отчетность. ФЦН «Экономическая политика». [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.minpromtorg.permkrai.ru>
5. Зверева Е.В. Понятие потребительского рынка // Безопасность бизнеса.

2015. N 3. С. 3 - 7.
6. Индексы потребительских цен на товары и услуги по Российской Федерации в 1991-2019 гг. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
  7. Индексы потребительских цен (тарифов) на товары и услуги по территории "57000000000-Пермский край" – 2018 год. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://permstat.gks.ru>
  8. Индексы потребительских цен по Пермскому краю 2014-2019. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю (Пермьстат). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://permstat.gks.ru>
  9. Коршунов В.В. Основы экономической теории: учебник для среднего профессионального образования / В. В. Коршунов. – 3-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2018. – 219 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru>
  10. Кушлин В.И. Государственное регулирование рыночной экономики. Учебник Издание второе, дополненное и переработанное. 2005 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://uchebnik.online>
  11. Малый экономический словарь / Под ред. АН. Азрилияна. - М.: Институт новой экономики, 2000
  12. Мингазинова Е.Р. Розничная торговля Пермского края: современные тенденции// Современная торговля: теория, практика, инновации: Материалы VI Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, посвященной 20-летию работы учебного заведения по программам высшего профессионального образования (Пермь, 10-18 ноября 2015 г.). Том 2 / Пермский институт (филиал) ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова». – Пермь: Изд-во «МиГ», 2015.
  13. Мингазинова Е.Р. Розничная торговля Пермского края: современные тенденции// Сфера обращения: проблемы и перспективы развития: Коллективная монография/ Пермский институт (филиал) ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова». – Пермь: Изд-во ООО «Радуга», 2016.
  14. Национальные счета. Структура ВРП по отраслям экономики по ОКВЭД-2007 (КДЭС Ред.1.1) (2004-2015 гг.). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gks.ru>
  15. Национальная экономика: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А. В. Сидорович [и др.]; под редакцией А. В. Сидоровича. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/bcode/433928>
  16. Опережающие индикаторы по видам экономической деятельности. Торговля. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gks.ru>
  17. Пермский край в цифрах. 2017: Краткий статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю. – Пермь, 2017. [Электронный ресурс] – Режим доступа:

- <http://permstat.gks.ru>
18. Пермский край в цифрах. 2018: Краткий статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю. – Пермь, 2018 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://permstat.gks.ru>
  19. Пермский край в цифрах. 2019: Краткий статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю. – Пермь, 2019. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://permstat.gks.ru>
  20. Перский Ю.К., Бахматов А.В. Торгово-посредническая сфера экономики. – Пермь, Изд-во Перм. ун-та, 2004
  21. Розничная торговля. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
  22. Статистический ежегодник Пермского края. 2016: Статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю (Пермьстат), – Пермь, 2016. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://permstat.gks.ru>
  23. Статистический ежегодник Пермского края. 2018: Статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю (Пермьстат) – Пермь, 2018. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://permstat.gks.ru>
  24. Сплошное статистическое наблюдение малого и среднего бизнеса. Малый бизнес Пермского края: от А до Я. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://permstat.gks.ru>
  25. Финансы России, 2018г. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

**Шушарин Валерий Федорович**  
*кандидат экономических наук, доцент*  
*кафедры менеджмента и гуманитарных дисциплин*  
*Пермского института (филиала) РЭУ имени Г.В. Плеханова*

## **АНАЛИЗ ТОВАРООБОРОТА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ И ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ АПК**

Формирование современной аграрной политики России обосновано необходимостью решения главных проблем в аграрной сфере экономики и адаптации агропромышленного комплекса к новым вызовам, связанным с санкционной политикой ряда государств Запада, проводимой по отношению к нашей стране.

В последнее десятилетие наше государство стремится выстроить эффективную систему адресной поддержки предприятий агропромышленного комплекса, создавая условия для привлечения капиталовложений частного бизнеса. Опыт предшествующего периода в реализации целевых программ в АПК России свидетельствует о том, что государственная политика по поддержке сельского хозяйства способствовала преодолению существенных недочетов его функционирования и повышению темпов его развития. Вместе с тем, проводимая государством аграрная политика не позволяет решить системные проблемы, касающиеся обеспечения продовольственной независимости страны, роста доходности сельского хозяйства, повышения конкурентоспособности продукции на внешнем и внутреннем рынках и устойчивого развития сельских территорий [3, с. 28]. Так, не в полной мере учитываются социально-экономические последствия изменений, которые могут произойти в перспективе, как в отечественной, так и мировой экономике, и, в первую очередь, в АПК страны, что в условиях нестабильности усиливает вероятность проявления разного рода рисков.

Членство России в ВТО и ее участие в региональных интеграционных объединениях на экономическом пространстве СНГ, преобразование Таможенного союза в Евразийский экономический союз, реализация государственной программы, появление нового субъекта Российской Федерации – Крыма созда-

ли новую социально-экономическую ситуацию в аграрной сфере, которая не отвечает требованиям современной аграрной политики.

В связи с существенным ограничением импорта продовольствия, введенным Правительством России в ответ на объявление санкций, появились реальные возможности для роста производства отечественных продуктов питания. Курс на импортное замещение по продовольствию – это стратегическая позиция государства. Продовольственная безопасность страны определяется как возможность обеспечения физической и экономической доступности продовольствия для всех социальных групп населения. Потребности человека в продовольствии требуют постоянного и максимально возможного удовлетворения в любой общественно-экономической системе. В России имеет место глубокая дифференциация потребления продуктов питания по группам населения, различающимся по уровню среднедушевых доходов. Обеспечение продовольственной безопасности страны является необходимым условием повышения качества жизни граждан путем гарантирования высоких стандартов жизнеобеспечения, включая экономическую доступность продовольствия.

В настоящее время на продовольственный импорт приходится около 15% зарубежных закупок. Доля импорта говядины доходит до 40%, свинины - до 25%, молока – до 30% [6, с. 7]. Отметим, что в программе развития АПК на период 2013-2020 годы предполагается увеличить производство говядины в 2,5 раза – до 4 млн. тонн в 2020 году, а удельный вес молока и молочных продуктов довести до 90,2% [12, с. 4].

Прогнозные показатели доктрины продовольственной безопасности превышены по зерну, растительному маслу, картофелю и сахару [22, с. 3]. Вместе с тем Россия может интегрироваться в мировую экономику как экспортер молочных продуктов. Важно учитывать интересы российских переработчиков молока, которые имеют в запасе производственные мощности. Многие региональные переработчики фактически финансируют поставщиков молока, которые поставлены в невыгодные условия кредитования из-за «ножниц» в ценах на молоко и на необходимые для производства ресурсы. Производители сухого мо-

лока – важнейшего компонента пищевой отрасли и детского питания в наибольшей степени помогают стабилизации закупочных цен и сглаживанию их сезонных колебаний. По мнению переработчиков, для развития молочного производства государство должно принять решение о компенсации инвестиций в размере до 30% капитальных вложений. В тесной взаимосвязи с производством молока находится животноводство: на фоне успехов в производстве мяса птицы и свинины ежегодно сокращается поголовье крупного рогатого скота. В связи с этим правительство предполагает финансово поддержать те отрасли АПК, в которых недостаточен уровень самообеспеченности. Дополнительные средства будут направлены на развитие селекционно-генетических центров в растениеводстве и животноводстве, а также тепличных хозяйств по выращиванию овощей. Кроме того планируется поддержка государством производителей садово-ягодной продукции [39, с. 4].

Удельный вес отраслей АПК формирует свыше 9% ВВП России, а сельское хозяйство, являясь базовой отраслью, призвано обеспечить население страны продовольствием, а другие отрасли промышленности - сырьем. Так, на долю продовольствия приходится 46% общего розничного оборота государства [8, с. 38]. Однако в сельском хозяйстве значителен износ основных фондов, зачастую используются устаревшие ресурсоемкие технологии для производства продукции, по-прежнему наблюдается диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию. Отечественное сельское хозяйство в пять раз более энергоемкое, в четыре раза более металлоемкое по сравнению с аграрным сектором США, Канады и стран Евросоюза [10, с. 24].

Решение проблемы продовольственной безопасности страны в значительной степени зависит от состояния товаропроводящей инфраструктуры, под которой понимается совокупность организаций, участвующих в продвижении товарно-материальных потоков, начиная с производства продукции и заканчивая ее конечным потреблением [15, с. 16]. В то время как количество предприятий оптовой и розничной торговли из года в год возрастает, создание, и развитие объектов торгово-сбытовой инфраструктуры во многих регионах ведется

хаотично, повышается доля «уличной» торговли в общем товарообороте розничной торговли продуктами питания.

В условиях вступления России в ВТО возрастает роль государственного регулирования торгово-экономических отношений в связи с реализацией конкурентных преимуществ отечественных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках. Исходя из этого, необходимо снизить издержки в сфере товарного обращения, которые почти в 1,5 раза выше, чем в государствах Евросоюза [29, с. 5], что будет способствовать усилению продовольственной безопасности страны.

Мировой опыт свидетельствует о том, что государственное регулирование продовольственного рынка страны в значительной степени основано на поддержке отечественного товарного производства и сферы обслуживания рынка. Поскольку оптовые и розничные рынки в большей мере нацелены на реализацию отечественного продовольствия, на повышение его качества и расширение ассортимента, то государственная поддержка продовольственных рынков должна быть выше.

Досадно, что обладая 8,6% мировой площади пашни, наша страна производит лишь 3,2% мирового объема зерна, 2,5% мяса и 4,3% молока. Россия, обеспеченная всеми основными видами ресурсов, находящаяся по объему производства зерна на четвертом месте в мире, вынуждена была увеличивать импорт продовольствия, а занимая по экспорту минеральных удобрений одно из первых мест в мире, находится на одном из последних мест по уровню их внесения в почву [3, с. 31].

Одной из важнейших проблем, сдерживающих развитие сельского хозяйства, является низкая доходность предприятий, обусловленная неэквивалентным соотношением цен на реализуемую продукцию и издержками на ее производство. При опережающем росте цен на материально-технические ресурсы снижаются возможности повышения эффективности производства сельскохозяйственной продукции. Низкая доходность товаропроизводителей ведет к тому, что большая их часть не может использовать достижения научно-

технического прогресса для повышения конкурентоспособности производимой ими продукции. Следует согласиться с мнением академика РАН А. Алтухова о том, что недостаточное финансирование аграрного сектора экономики может привести к дальнейшему ослаблению инвестиционной активности участников агропродовольственного рынка и снижению финансовой устойчивости сельскохозяйственных организаций как основных производителей товарной продукции [3, с. 33].

Объемы государственной поддержки сельского хозяйства в нашей стране существенно меньше, чем в развитых и даже в некоторых развивающихся странах. Вместе с тем следует иметь в виду, что отечественные товаропроизводители функционируют в гораздо более сложных природно-климатических условиях по сравнению с зарубежными товаропроизводителями. Так, к примеру, в Европе сельскохозяйственный период длится десять месяцев, а в России только пять месяцев. Русский крестьянин имел на пашенные работы всего сто дней, из них тридцать уходило на сенокос. Вечной головной болью была хроническая бескормица крестьянского скота, кстати, скот был чрезвычайно низкого качества. Поэтому себестоимость отечественной продукции сельского хозяйства была и, скорее всего, будет всегда выше себестоимости западной продукции [28, с. 22].

При формировании новой аграрной политики экспертами предлагается учитывать ее базовые составляющие, а именно: прочные научные основы; рациональное размещение сельскохозяйственного производства в стране, исходя из агроклиматических конкурентных преимуществ регионов и оптимизации межрегионального обмена; протекционизм и социальную защиту отечественных сельхозпроизводителей; стратегическую роль государства в сочетании с рыночным и хозяйственным механизмами; экономическую эффективность и социальную справедливость как критерии выбора направлений развития аграрной сферы [8, с. 43].

При обосновании программы национальной безопасности страны необходимо использование межотраслевого подхода, основу которого составляет

закон системного взаимодействия производственных звеньев конечного и промежуточного производств. Межотраслевой подход следует применять для организации более эффективного управления вертикально интегрированной экономической системой, в том числе агропромышленным комплексом страны. Реализация межотраслевого подхода позволяет дать комплексную оценку состоянию национальной продовольственной безопасности [9, с. 40]. В настоящее время на первый план выходят производственно-экономические взаимосвязи между фирмами и организациями, которые носят межотраслевой характер. Совершенствование межотраслевых взаимодействий должно способствовать инновационному развитию агропромышленного комплекса страны. К сожалению, АПК потерял свою промышленную составляющую и в конце 1990-х годов стал возрождаться в форме агропродовольственного комплекса. Так, отечественное сельскохозяйственное машиностроение в значительной мере деградировало, фактически потеряв рынок сбыта своей продукции.

Базой устойчивого роста АПК России является формирование кластеров производств нового технологического уклада. Аграрный кластер это территориально локализованная, интегрированная структура, основанная на соглашениях о сотрудничестве независимых субъектов хозяйствования. Цель структуры состоит в формировании стратегической платформы для развития агропромышленного производства. Ядро аграрного кластера образуют фирмы, способные в результате партнерского взаимодействия обеспечить экономический успех. Предполагается, что управление межотраслевыми связями АПК с использованием кластерного подхода будет способствовать развитию других участников кластерной структуры [7, с. 79].

Отметим, что среди целей Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы были определены такие, как:

- обеспечение продовольственной независимости страны в рамках, определяемых Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации;
- ускоренное замещение импортной продукции на продовольственном

рынке страны отечественной продукцией, в том числе основными видами мяса (свинина, мясо птицы, мясо крупного рогатого скота), молоком, овощами, плодами и ягодами, семенным картофелем;

- повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, как на внутреннем, так и на внешнем рынках, исходя из обязательств, принятых Российской Федерацией при вступлении в ВТО;

- рост финансовой стабильности предприятий агропромышленного комплекса страны;

- устойчивое развитие сельских территорий;

- воспроизводство и повышение эффективности использования в сельском хозяйстве земельных и других видов ресурсов [1, с. 4].

Продовольственная независимость государства считается достаточной, если доля отечественных продуктов питания в общем объеме потребления населением составляет не менее 70 %. Для замещения ранее ввозимого из-за рубежа продовольствия правительством страны были приняты меры по переводу части импорта на другие государства. Минсельхоз Российской Федерации подготовил новую Доктрину продовольственной безопасности страны, увеличив параметры отечественного производства по мясу и сахару до 90%, а по растительному маслу и рыбе до 85% [27]. Соответствующие изменения были внесены в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы. Так, в перечень целей программы включено ускоренное замещение импорта говядины, свинины, мяса птицы, молока, овощей открытого и закрытого грунта, семенного картофеля и плодово-ягодной продукции, а в число задач программы добавлено стимулирование производства основных видов продукции и пищевых продуктов.

Проблема реального замещения импорта продовольствия может быть успешно решена, поскольку Россия для увеличения производства продукции располагает необходимым количеством пашни, водными и трудовыми ресурсами. Активно стимулируя замещение импорта продовольствия, государство вме-

сте с тем должно проводить аналогичные мероприятия по стимулированию его экспорта. Наращивание экспорта, по мнению В. Узуна, будет способствовать росту доходов товаропроизводителей и государства [40, с. 17]. В сельском хозяйстве трудятся 5,1 млн. человек, что составляет 7,2% занятых в экономике страны. В настоящее время в отрасли используется 13% земельной площади и почти пятая часть потребляемых водных ресурсов. Вместе с тем за счет расширения интенсификации сельскохозяйственного производства объем выпуска продукции на оставшихся в обороте землях можно увеличить, как полагает И.Н. Буздалов, в 2–2,5 раза [13, с. 3].

Увеличение внутреннего выпуска конечной продукции сельского хозяйства становится приоритетом для обеспечения продовольственной безопасности страны. Продовольственная безопасность определяется способностью государства удовлетворять потребности населения в продуктах питания в объемах, качестве и ассортименте, соответствующих принятым стандартам и нормам, вне зависимости от внешних и внутренних угроз [23, с. 50].

Производство продукции агропромышленного комплекса зависит от стоимости используемой техники и оборудования, энергоресурсов, сырья и материалов, рабочей силы, а также от наличия финансовых ресурсов. Диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию приводит к тяжелым финансовым последствиям для сельских товаропроизводителей и предприятий перерабатывающей отрасли. Недостаточная государственная поддержка агропромышленного комплекса и несовершенство действующего механизма хозяйствования, как справедливо полагает А.Н. Семин, сказываются на снижении уровня рентабельности сельскохозяйственных предприятий. Так, совокупная государственная поддержка составляет менее 6% стоимости валовой продукции сельского хозяйства, в страховании участвуют менее 4% хозяйствующих субъектов, менее трети сельскохозяйственных организаций имеют возможность воспользоваться кредитными ресурсами, всего лишь десятая часть крестьянских (фермерских) хозяйств участвует в кредитовании [37, с. 9].

На важность развития зернового хозяйства страны, его способность обес-

печить продовольственную безопасность, в части надежного снабжения государства зерном и продуктами переработки, обращает внимание А. Алтухов. Основными свойствами устойчивого функционирования зернопродуктового подкомплекса АПК России являются равновесие, сбалансированность, пропорциональность и как закономерный результат – экономичность, устойчивость, динамичность и эффективность развития [1, с. 33-34]. Решающую роль в обеспечении наибольшей отдачи от ресурсного потенциала играют такие субъективные факторы, как профессионализм управленцев и качество практики управления.

При уровне рентабельности зернового хозяйства около 15% возможно только инерционное развитие. Расширенное воспроизводство зерна может быть достигнуто только при уровне рентабельности свыше 35%. Экспорт российского зерна, как известно, составляет примерно 13 -15 млн. тонн в год. В связи с этим А.Н. Семин отмечает, что экспортировать нужно не зерно, а продукты его глубокой переработки, тогда на каждой тонне экспортной продукции можно было бы дополнительно получить 15 тысяч рублей [37, с. 13]. Примером диспаритета цен в зернопродуктовом подкомплексе АПК России является соотношение цен на пшеницу и дизельное топливо. Ни в одной промышленно развитой стране не наблюдается ситуация, при которой литр дизельного топлива по стоимости соответствовал бы пяти килограммам зерна.

Рассмотрим возможности предприятий агропромышленного комплекса по замещению импорта ряда основных продуктов питания. Так, по мясу птицы процесс замещения импорта уже идет. Птицеводство - это отрасль с ускоренным циклом воспроизводства, для получения бройлера весом 3-4 кг требуется 50-60 дней. Продукция птицеводства – мясо птицы и яйцо - по цене доступна для населения страны, то есть имеются возможности роста птицеводства за счет увеличения внутреннего потребления. Доля производимой по инновационным технологиям продукции птицеводства возрастает. Для успешного замещения импорта необходимо обратить внимание на развитие производства комбикормов.

Объективным фактором, сдерживающим развитие свиноводства, по мнению В. Гончарова, является отсутствие трудовых ресурсов необходимой квалификации. Для обеспечения конкурентоспособности свинины необходима организация производства на новой технологической базе во всех категориях хозяйств. Для осуществления замещения импорта молочных продуктов необходимо применение биологического блока инноваций, достижений мировой и отечественной селекции. Известно, что в индустриально развитых странах наблюдаются следующие тенденции: увеличение доли переработки молока на сыр и сухие молочные продукты при достаточно высоком уровне его использования на питьевое молоко, сокращение потребления животного масла на душу населения. Вместе с тем в России из-за нерациональной структуры производства и переработки молока в последние годы физиологическая норма потребления сыра удовлетворяется лишь частично. В молочном скотоводстве, как полагает В. Гончаров, следует уделить внимание укреплению кормовой базы, в первую очередь, расширив посевы зернобобовых культур. Предприятия молочной промышленности производят недостаточно более ценных маложирных продуктов с повышенным содержанием белка [17, с. 26-29]. Если самообеспеченность населения страны по молочным продуктам составляет около 80%, то доля собственного производства сливочного масла 66%, а сыров - только 50%.

В агропромышленном комплексе России действуют следующие формы государственной поддержки хозяйств: субсидирование кредитов – краткосрочных и инвестиционных, а также кредитов для малых форм хозяйствования; погектарная поддержка хозяйств; выделение субсидий на 1 кг молока; страхование с государственной поддержкой; гранты фермерским (крестьянским) хозяйствам; выделение субсидий на приобретение сельскохозяйственной техники [16, с. 11].

В настоящее время насыщенность внутреннего рынка отечественной продукцией по зерну составляет 76%, по мясу и мясопродуктам – 67%, по овощам и бахчевым – 43%. Россия по глобальному индексу продовольственной безопасности занимает 29 место в мире, опережая лишь страны СНГ. Население

России питается ниже рациональных норм потребления по молоку, мясу и мясопродуктам, рыбе, фруктам и ягодам. Для того, чтобы питание соответствовало рациональным нормам, государству необходимо производить: зерна - в количестве 120,0 млн. тонн в год; мяса и мясопродуктов - 8,2 млн. тонн; молока – 64,0 млн. тонн; куриных яиц – 45,0 млрд. шт. [37, с. 13].

Отечественный и зарубежный опыт показывает, что современные технологии могут эффективно применяться не только на предприятиях индустриального типа, но и в сравнительно небольших потребительских кооперативах при кооперации малых форм хозяйствования - крестьянских (фермерских) хозяйств и семейных ферм. Кооперация как социальное демократическое движение при должном внимании и поддержке со стороны государства способно обеспечить повышение качества жизни сельского населения, укрепить продовольственную безопасность страны. По данным Центросоюза России, более чем в 70 регионах страны действует около 3 тысяч потребительских обществ, свыше 12 тысяч приемно-заготовительных пунктов. Кооперативы организуют закупку, переработку и реализацию продукции, произведенной малыми формами хозяйствования. В кооперативах обеспечиваются более высокая мотивация к труду и строгий контроль расходования финансовых средств, с меньшими затратами внедряются достижения научно-технического прогресса в производство, что повышает конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции. С помощью развитой кооперации можно максимально расширить каналы сбыта продукции отечественных товаропроизводителей, особенно небольших фермерских хозяйств [35, с. 11].

Для формирования благоприятного инвестиционного климата на предприятиях АПК страны необходимо снижение высоких затрат на производство, хранение, переработку и реализацию продукции – задача, требующая проведение системы технологических, организационных и экономических мер. С целью снижения затрат в сельском хозяйстве, повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции, государству, как считает В. Узун, следует перейти к поддержке инноваций в отрасли [40, с. 26].

Чтобы полнее учесть место и роль каждого региона в функционировании агропромышленного комплекса, А.И. Алтуховым предлагается разработать общероссийскую схему развития и размещения агропромышленного производства, на базе которой можно сформировать крупномасштабные специализированные зоны производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции, осуществить рациональное внутрирегиональное размещение соответствующих предприятий с учетом возможного развития отраслей пищевой и перерабатывающей промышленности, создания региональных, межрегиональных и межгосударственных кластеров [4, с. 21].

Анализируя состояние АПК в последние годы, отметим, что агропромышленный комплекс России в целом функционирует успешнее по сравнению с предшествующим периодом, демонстрируя существенные результаты в замещении импорта продовольствия. Россия полностью обеспечивает себя зерном, растительным маслом, сахаром и картофелем. Потребности населения страны по мясу птицы и свинины обеспечиваются на 80 – 90%, а потребности в отечественных овощах и фруктах удовлетворяются лишь на 35 – 40%. Малые хозяйства обеспечивают почти половину агропромышленного производства, особенно в выращивании картофеля, овощей и фруктов, а также в производстве молока. Молочная продукция России качественнее импортной, поскольку доля фальсификата в импортной продукции – 8%, а в отечественной – 5% [19, с. 5].

Согласно показателям статистики, наблюдается положительная динамика производства продукции сельского хозяйства. Так, индекс производства продукции, в процентах к предыдущему году, был равен в 2013 году – 105,8; в 2014 году – 103,5. В 2015 году, несмотря на неблагоприятную погодную ситуацию в ряде регионов страны, была сохранена положительная динамика производства. Объем продукции сельского хозяйства, произведенной всеми товаропроизводителями страны, в сопоставимых ценах, составил 103% к 2014 году. В сельскохозяйственных организациях производство продукции возросло на 4,9%, а в крестьянских (фермерских) хозяйствах – на 8,7% [36, с. 59 - 60]. Увеличение объема выпускаемой продукции связано, в том числе с существенным усилением

ем поддержки государства. Так, в 2015 году на поддержку сельскохозяйственного производства и социальное развитие села были выделены бюджетные ассигнования в размере 168,2 млрд. руб. Финансовые средства были направлены предприятиям в основном на возмещение части процентной ставки по краткосрочным займам, на развитие растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства [36, с. 70]. В настоящее время в сельском хозяйстве большее внимание уделяется мобилизации внутренних резервов для повышения эффективности производства.

Шагайда Н. и Узун В. обращают внимание на то, что в числе основных положений Концепции продовольственной безопасности FAO (FAO – организация по сельскому хозяйству и продовольствию при ООН) выделяет следующие:

- страна должна производить достаточное количество продуктов питания, если у нее есть сравнительные преимущества в производстве этих продуктов;
- страна должна быть в состоянии импортировать необходимое количество продовольствия и удовлетворять потребности своих граждан в нем;
- правительства государств должны обеспечить физическую и экономическую доступность безопасного продовольствия [42, с. 64-65].

Состояние продовольственной безопасности России по основным продуктам питания в 2013 году согласно расчетам, проведенным Н. Шагайдой и В.Узуном, выглядело так: уровень продовольственной независимости по зерну – более 95%, а фактически – 128,9%; по картофелю, соответственно, - более 95%, фактически – 104,6%; по молоку и молокопродуктам - более 90%, фактически - 77,7%; по мясу и мясопродуктам - более 85%, фактически - 78,4%; по сахару - более 80%, фактически 82,3%; по растительному маслу - более 80%, фактически -132,6%. Общий уровень продовольственной независимости России в 2013 году составил 88% [43, с. 67- 69].

Увеличен объем закупок отечественной сельскохозяйственной техники. Сохраняется положительная динамика производства продукции в пищевой и перерабатывающей промышленности страны. Однако, в связи с падением ре-

альных располагаемых доходов населения страны, произошло снижение потребления мяса и мясопродуктов, молока и молочных продуктов. Неблагоприятная ситуация с привлечением инвестиционных кредитов объясняется недостаточностью собственной прибыли сельскохозяйственных предприятий как основного источника привлечения инвестиций, а также значительным ухудшением условий банковского кредитования в стране. Наблюдается рост дифференциации хозяйств по уровню развития и финансовому состоянию [44]. Так, примерно четвертая часть предприятий формирует фактически всю прибыль отрасли.

В качестве показателя результативности использования субсидий принято выделять сохранение размера посевных площадей в субъекте Российской Федерации. В связи с этим выяснено, что в 16 субъектах страны целевое значение этого показателя не было достигнуто, так как у сельскохозяйственных товаропроизводителей было недостаточно финансовых, материальных и иных видов ресурсов для развития [1, с. 9]. Наблюдается неравномерное развитие подотраслей животноводства: с одной стороны успешно развиваются птицеводство и свиноводство, а с другой – тормозится развитие скотоводства. Отмечается опережающий темп роста цен материально-технических ресурсов, как импортных, в результате падения курса рубля, так и отечественных, по отношению к динамике цен сельскохозяйственных товаропроизводителей, что отрицательно сказывается на их доходности. Сокращение финансовых средств на обустройство сельских территорий может привести к долговременным негативным последствиям для формирования конкурентоспособного и эффективного сельскохозяйственного производства [1, с. 25].

В 2015 году наша страна стала первой на мировом рынке по экспорту пшеницы. В связи с этим перед производителями зерна ставятся задачи повышать его качество, развивать логистику и привлекать новые финансовые инструменты. Для стимулирования экспорта зерна правительство предполагает отменить пошлину на пшеницу, снять транспортные ограничения, затрудняющие доставку зерна, стимулировать создание производственных мощностей по

хранению и перевалке зерна [20, с. 6].

Итак, решение проблемы замещения импорта сырья и продовольствия, как системной проблемы, требует преодоления как сохранившихся, так и вновь возникающих трудностей в функционировании агропромышленного комплекса России. Среди актуальных задач, которые предстоит решить в ближайшее время, отметим следующие:

- достижение межотраслевого ценового паритета между продукцией сельского хозяйства и продукцией отраслей промышленного производства; Так, рост цен производителей сельскохозяйственной продукции в 2015 году составил 8,5%, а рост цен производителей промышленной продукции - 12,4% [5, с. 19]. Понятно, что возможности предприятий по использованию собственных средств для инвестирования производства сократились. В связи с этим предлагается вернуться к вопросу об ограничении роста цен на материально-технические и энергетические ресурсы, тарифы естественных монополий;

- совершенствование системы аграрного страхования и налогообложения. Государственной программой на 2013 – 2020 годы с целью снижения рисков предприятий при наступлении неблагоприятных событий природного характера было предусмотрено сельскохозяйственное страхование продукции, осуществляемое при поддержке государства. Однако число предприятий, принявших участие в аграрном страховании, в 2015 году уменьшилось вдвое по сравнению с предыдущим годом, поскольку установлен низкий порог утраты урожая, при выплате страхового возмещения всего лишь в размере 25%. Существующая система налогообложения товаропроизводителей, по мнению А. Алтухова, сдерживает развитие сельскохозяйственной отрасли [5, с. 21];

- повышение доходности сельскохозяйственных предприятий, в том числе благодаря совершенствованию механизма кредитования. Отметим, что общая сумма кредиторской задолженности товаропроизводителей превысила 1,2 трлн. руб. Данное обстоятельство отрицательно сказывается на восприимчивости отрасли к достижениям научно-технического прогресса. Лидером в инвестиционном кредитовании предприятий агропромышленного комплекса страны

является АО «Россельхозбанк». Ведущими экономистами – аграрниками справедливо предлагается смягчение кредитно-денежной политики, проводимой Центробанком, прежде всего за счет снижения ключевой ставки процента [42, с. 15];

- совершенствование законодательства по финансовому оздоровлению сельскохозяйственного товарного производства, сохранение существующего субсидирования процентных ставок по инвестиционным кредитам, особенно для предприятий малого и среднего бизнеса;

- разработка наступательной стратегии динамичного развития агропромышленного комплекса страны, который должен функционировать независимо от импортных поставок сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Курс этой стратегии направлен на развитие эффективного производства и стимулирования экспорта продукции. Кроме того эта стратегия должна включать программу переработки сельскохозяйственной продукции;

- ускорение замещения импорта в сфере технико-технологического обеспечения агропромышленного производства сельскохозяйственной продукции.

На финансирование аграрного сектора экономики страны для решения проблемы замещения импорта к 2020 году правительством предполагается выделить из федерального бюджета 570 млрд. руб., что позволит снизить поставки мяса по импорту на 67,8%, а также увеличить производство мяса скота и птицы (в убойном весе) до 10 млн. т. [11, с. 132].

Новая национальная аграрная политика, по мнению А. Алтухова, должна иметь комплексный характер, опираться на вполне достаточное и предсказуемое финансирование, которое должно превышать его современный уровень почти вдвое, а также на полноценную и стабильную законодательную базу. При этом динамичное развитие аграрной сферы требует тесной взаимосвязи государственной социально-экономической и аграрной политики как ее важнейшей составляющей, поскольку первая создает условия для развития аграрной сферы, а вторая обеспечивает достижение главных макроэкономических показателей развития страны, включая достижение ее продовольственной независимости.

Необходимо, чтобы приоритет сельского хозяйства со стороны государства стал общей стратегией его развития – причем преимущественно опережающего, а не догоняющего типа вне зависимости от наличия многих внутренних и внешних экономических и политических рисков [5, с. 23-24].

В настоящее время агропромышленный комплекс Российской Федерации находится в состоянии роста. Так, в период с 2013 г. по 2017г. объем производства сельскохозяйственной продукции увеличился более чем на 20%, а доля сельского хозяйства в валовой добавленной стоимости составила 4,4% [41, с. 4]. Достигнутый уровень развития сельскохозяйственного производства позволяет обеспечить продовольственную безопасность населения страны по таким видам продукции, как зерно, мясо птицы, свинина, яйца. Отметим, что продовольственная безопасность это такое состояние экономики государства, при котором обеспечивается продовольственная независимость и, что важно, гарантируется физическая и экономическая доступность для каждого гражданина пищевых продуктов согласно рациональным нормам потребления.

По данным Росстата, объем производства сельскохозяйственной продукции в 2015 – 2017 гг. в стоимостном выражении, согласно нашему расчету, вырос на 9,5%, валовой сбор зерна увеличился почти на треть, производство скота и птицы на убой в живом весе возросло на 8,5%, а яиц – на 5,2%. Вместе с тем производство молока фактически осталось на прежнем уровне [21, с. 20]. В 2017 г. объем производства пшеницы достиг максимальных значений – 85,7 млн. т. Существенное увеличение производства отмечалось также по подсолнечному маслу – до 4,7 млн. т. (рост к 2013 г. на 40%). В связи с высокими урожаями зерновых культур в последние годы необходимо наращивать инвестиции в сооружение новых зернохранилищ.

Среди факторов, положительно повлиявших на подъем сельскохозяйственного производства, выделим, прежде всего, значительные меры поддержки АПК со стороны государства, как на федеральном, так и на региональном уровнях. Так, финансирование предприятий агропромышленного комплекса из федерального бюджета в 2017г. и в 2018 г. осуществляется ежегодно в размере

242 млрд. руб. Однако, в связи с нарушением паритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, по итогам 2017 г. 6 предприятий из 20 оказались убыточными [21, с. 22].

Маслова В. и Авдеев М. отмечают, что внедрение цифровых технологий в сельское хозяйство снизит производственные и транзакционные издержки, существенно повысит производительность труда, сократит потери, увеличит эффективность и устойчивость производства. В сельскохозяйственном машиностроении необходимо внедрение технологий, обеспечивающих минимизацию потерь и снижение затрат; применение систем навигации и дистанционного управления оборудованием; применение систем точного земледелия [25, с. 4,9].

Наблюдаются позитивные сдвиги в экспорте продукции сельского хозяйства. Если в 2013 г. объем экспорта пшеницы составлял 13,8 млн. т., то в 2017 г. он увеличился в 2,4 раза и достиг 33 млн. т. Объем экспорта подсолнечного масла увеличился с 1,4 млн. т. в 2013 г. до 2,3 млн. т. в 2017 г. Доля экспорта в объеме производства в 2017 г. по пшенице увеличилась до 38,5%, а по подсолнечному маслу – до 49,8%. Согласно отчету Правительства России, в период с 2011 по 2017 гг. объем импорта продовольствия и сельскохозяйственного сырья сократился на 29,1%, а экспорта продукции увеличился на 23,5%. Отметим, что в 2014 г. доходы от экспорта продовольствия превысили доходы от экспорта вооружения. Одним из важнейших условий развития экспорта является выход страны на новые международные рынки. Так, благодаря устранению барьеров на пути российского экспорта, в 2017 г. стал возможным экспорт животноводческой продукции в третьи страны. Правительством страны подготовлены и утверждены программы продвижения и увеличения объемов экспорта отдельных видов продукции свеклосахарной, зерноперерабатывающей, масложировой, кондитерской отраслей промышленности; пищевой продукции агропромышленного комплекса с высокой добавленной стоимостью, а также зерновой и птицеводческой продукции [46]. Предполагается, что в связи с повышением уровня конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, в долгосрочной перспективе доля российских экспортеров увеличится.

Почти половину продовольственного экспорта занимает зерно, кроме того увеличивается экспорт подсолнечного масла и шоколада, причем качество последнего выше, чем зарубежного. В то же время, что положительно, сокращается импорт мяса и мясопродуктов за счет роста отечественного производства мяса птицы и свинины. Однако темпы роста экспорта, как отмечает В. Гончаров, сдерживаются из-за высоких производственных и логистических издержек в АПК и медленной модернизации материально-технической базы. Что касается системы отечественного семеноводства, то для ее восстановления необходимы дополнительные меры поддержки со стороны государства [17, с. 55]. Наблюдается рост конкурентоспособности отечественной продукции, который обусловлен снижением курса рубля относительно доллара США, а также благоприятной рыночной конъюнктурой. Кроме того, в АПК имеет место сокращение убыточных предприятий, повышается качество сельскохозяйственной продукции, что связано с внедрением более эффективных технологий в производстве продукции, соответственно, увеличивается урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность скота.

Вместе с тем, как отмечают И. Ушачев, В. Маслова и В. Чекалин, существенно уменьшаются доходы товаропроизводителей, что объясняется снижением цен реализации сельскохозяйственной продукции. Так, если в период 2014-2016 гг. наблюдалась относительная паритетность ценовых отношений между сферами АПК, то в 2017 г. вновь увеличились «ножницы цен» - в 2017 г. по сравнению с 2016 г. цены товаропроизводителей снизились на 2,3%, а цены на промышленную продукцию выросли на 7,6%. В связи с этим предприятия испытывают недостаток собственных оборотных средств, что негативно сказывается на функционировании сельского хозяйства и привлечении дополнительных инвестиционных ресурсов в отрасль [41, с. 5].

Правительством России в ближайшие годы планируется поставлять на мировые рынки больше продовольствия, чем ввозить в страну. Для этого необходимо нарастить экспорт мясной продукции, а также повысить самообеспеченность страны говядиной, молоком, овощами. Поставки продовольствия за

рубеж станут такой же значимой статьей дохода, как экспорт вооружений и углеводородов. Кстати, согласно прогнозам экспертов, потребность в продовольствии к 2050 году из-за динамичного роста населения планеты возрастет в 1,5 – 1,7 раза.

В настоящее время, к примеру, уровень производства овощей в нашей стране пока недостаточен для удовлетворения потребностей населения, однако год от года урожайность и валовой сбор овощей увеличиваются при уменьшении площадей, занятых овощными культурами. Овощи выращиваются как в хозяйствах населения, так и в сельскохозяйственных предприятиях. Так, в последних производится более половины всех овощей закрытого грунта. Доля импорта овощей – 14,2%. Основные страны – поставщики овощей: Китай, Турция, Израиль, Марокко, Белоруссия и Египет [26, с. 16]. Вместе с тем предполагается, что уже к 2020 г. потребности населения страны в овощах собственного производства будут полностью удовлетворены.

По нашему мнению, представляют интерес результаты исследования состояния продовольственного рынка страны, проведенного Романюк М.А., Мухаметзяновым Р.Р. и Гузий С.В., которое выявило тенденцию изменения качественной структуры потребления продуктов питания населением в положительную сторону, то есть увеличивается потребление мяса, яиц, овощей, фруктов и ягод. Однако объем и доля традиционных видов продукции, таких, как хлебные продукты, картофель, сахар, не сокращаются и существенно превышают рациональные нормы потребления, что связано, в том числе, с уменьшением реальных доходов населения [33, с. 22].

С 2006 по 2016 гг. в сельское хозяйство инвестировано 4585 млрд. руб., в том числе средства бюджета в форме капиталовложений и субсидии составили 1397 млрд. руб., то есть 30,5% от совокупных инвестиций [24, с. 34]. Инвестиции в сельское хозяйство способствуют развитию инфраструктуры АПК, внедрению экологически безопасных производств. Анализ, проведенный Романцевой Ю. и Галяутдиновой Д., показал, что дифференциация регионов по вкладу сельского хозяйства в формирование ВРП довольно значительна, а процессы

дальнейшего ее углубления продолжатся. Группы регионов с наиболее благоприятными условиями хозяйствования, вносящие существенный вклад в формирование ВРП, требуют, по их мнению, минимального уровня господдержки, поскольку являются привлекательными для частного инвестора [32, с. 30].

В 2017 г. принята Федеральная научно-техническая программа развития сельского хозяйства на 2017 – 2025 годы, призванная стимулировать инновационное развитие отрасли и уменьшить ее зависимость от импорта иностранных технологий [31, с. 4]. Темпы увеличения объемов производства продукции сельского хозяйства превысили темпы роста объема ВВП. Инструментом государственной поддержки в обеспечении доступности оборотных заемных средств является возмещение части расходов на уплату процентов по краткосрочным кредитам и займам. Основные кредиторы АПК - ПАО «Россельхозбанк» и ПАО «Сбербанк России», удельный вес которых составляет 79% от общей величины выданных кредитов [14, с. 76-77].

Анализируя данные за 2016 г., отметим, что в этом году фактическое потребление мяса и мясопродуктов (в пересчете на мясо) соответствовало рациональным нормам потребления; потребление молока и молокопродуктов (в пересчете на молоко) составляло 72,6% от рациональных норм; потребление яиц и яйцепродуктов превышало рациональные нормы на 5,0%; потребление картофеля превышало рациональные нормы на 25,5%; потребление овощей и продовольственных бахчевых культур отставало от рациональных норм на 20,0%; потребление фруктов и ягод составляло 62,0% от рациональных норм; потребление сахара превышало рациональные нормы на 62,5%; потребление подсолнечного масла фактически соответствовало рациональным нормам, а превышение рациональных норм потребления по хлебным продуктам было значительным – 21,9% [44]. Нуралиев С.У. обращает внимание на то, что основной спрос на продовольствие формируется во всех крупных городах страны, где каналы сбыта монополизированы крупными зарубежными компаниями и торговыми сетями, поэтому продовольственная безопасность во многом зависит от их торговой политики [30, с. 4].

В. Маслова и М. Авдеев предлагают активнее внедрять современные цифровые технологии в АПК, которые позволят увеличить производительность труда, ускорить технико-экономическое обновление отрасли, повысить конкурентоспособность предприятий агропромышленного комплекса. Развитие цифровизации в сельском хозяйстве, по их мнению, снизит производственные и транзакционные издержки, сократит потери продукции, увеличит эффективность и устойчивость производства. Они справедливо обращают внимание на то, что в АПК сохраняется чрезмерно высокая зависимость от поставок зарубежной техники и технологий, в то время, как значительная часть применяемой техники и технологий физически и морально устарела, вот почему необходимо развитие отечественного сельскохозяйственного машиностроения на инновационной основе. С целью дальнейшего повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции важно последовательное снижение издержек производства и логистических издержек, сокращение потерь по всей продуктовой цепочке и увеличение инвестиций на основе внедрения инновационных технологий. В мире около трети агропродовольственной продукции теряется по цепочке товародвижения, а в России - еще больше [25, с. 4,9]. Потери картофеля в сельском хозяйстве, к примеру, составляют около 30%, а зерна – около 45%.

Для планомерного, сбалансированного развития всех сфер агропромышленного комплекса необходимо: обеспечение благоприятных условий для льготного кредитования не только крупных, но средних и мелких предприятий, а также условий для притока в АПК высококвалифицированных кадров; более активное внедрение в сельскохозяйственное производство инновационных технологий, в том числе информационных и цифровых; создание и внедрение в производство современной сельскохозяйственной техники, обеспеченность которой в нашей стране в разы меньше, чем в европейских странах, а нагрузка на технику больше. Цифровые технологии успешно применяют крупные сельскохозяйственные организации. К примеру, агрохолдинг «Русагро» аккумулирует данные о погодных условиях, состоянии почв, и на основе анализа полученного материала планирует работы и агротехнические технологии [34, с. 16]. В то же

время, к важнейшей проблеме, тормозящей развитие АПК России, можно отнести недостаточное финансирование всех сфер агропромышленного комплекса, которое связано, в том числе с тем, что банки нашей страны не готовы предоставлять сельскому хозяйству долгосрочные кредиты в связи со значительными, свыше 10 лет, сроками окупаемости инвестиций.

Как справедливо отмечают Серков А.Ф. и Чекалин В.С., по мере наращивания доли отечественной продукции в общих ресурсах рынка возможности роста сельскохозяйственного производства за счет замещения импорта будут ослабевать. Новыми факторами роста могут стать развитие глубокой переработки сырья, активное освоение зарубежных рынков сбыта и развитие экспорта продукции АПК [38, с.7]. В России наблюдается высокая дифференциация населения по уровню доходов, а также недостаточные объемы производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции, исходя из этого, значительная часть граждан не в состоянии обеспечить потребление пищевых продуктов в соответствии с установленными нормами здорового питания.

Предполагается следующая динамика темпов прироста сельскохозяйственного производства в 2025 г. по сравнению с 2017 г. – на 16,3% по инерционному варианту и 23,6% при выделении дополнительного бюджетного финансирования. Такие значения целевых индикаторов соответствуют среднегодовому приросту продукции в период 2018 – 2025 гг. на 1,7 – 2,4%, что означает замедление развития сельскохозяйственной отрасли и дальнейшее отставание от мировых тенденций [38, с. 9].

Итак, введение санкций со стороны ряда экономически развитых стран послужило мощным стимулом для развития предприятий отечественного агропромышленного комплекса, прежде всего, благодаря более значительной финансовой поддержке государства, как на федеральном, так и на региональном уровнях. В результате увеличивается производство сельскохозяйственной продукции и ее конкурентоспособность; возрастает объем экспорта продукции; по таким видам продукции, как зерно, мясо птицы, свинина, яйца обеспечивается продовольственная безопасность населения страны. Вместе с тем, состояние

материально-технической базы сельского хозяйства не соответствует современным требованиям, а именно: из-за недостатка оборотных средств на предприятиях слабо внедряются прогрессивные технологии; своевременно не обновляется сельскохозяйственная техника; по-прежнему существенны потери продукции; высоки издержки производства и логистики; наблюдается диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию – все это отрицательно сказывается на рентабельности предприятий сельского хозяйства. Для преодоления диспропорций в развитии агропромышленного комплекса России, как мы полагаем, необходимы, в первую очередь, дополнительные меры поддержки предприятий АПК со стороны государства.

#### **Список литературы:**

1. Аграрная политика: проблемы и решения // АПК: экономика, управление. 2016. № 6.
2. Алтухов А. О создании необходимых условий для расширенного воспроизводства в зернопродуктовом подкомплексе // Экономист. 2015. № 5.
3. Алтухов А. России необходима новая аграрная политика // Экономист. 2014. № 8.
4. Алтухов А. Территориально-отраслевое разделение труда в агропромышленном производстве // АПК: экономика, управление. 2015. № 7.
5. Алтухов А. Ускоренное импортозамещение в АПК страны требует адекватного инвестирования // Экономист. 2016. № 6.
6. Аракелян Е. Не нужен нам станок французский, российский создадим с нуля? // Комсомольская правда. 13.08.2014.
7. Анохина М. Агрокластеры и экономический рост отечественного АПК // АПК: экономика, управление. 2014. № 5.
8. Анохина М. Е. Современная аграрная политика: результаты и пути решения проблем // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2014. № 7.
9. Анфиногентова А. Межотраслевой подход к обоснованию национальной программы продовольственной безопасности // Экономист. 2014. № 8.
10. Боговиз А. Особенности формирования и направления аграрной политики России // АПК: экономика, управление. 2014. № 5.
11. Бородин К. Влияние эмбарго и санкций на агропродовольственные рынки России: анализ последствий // Вопросы экономики. 2016. № 4.
12. Брейтман М., Яровой А. Молочная недостаточность // Российская газета. 14.04.14.
13. Буздалов И.Н. Обеспечение приоритетного развития сельского хозяйства – главное в стратегии аграрной политики // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2015. № 4.

14. Васенина А. Анализ уровня государственной поддержки продукции растениеводства в условиях эмбарго в России // АПК: экономика, управление. 2018. №7.
15. Ворожейкина Т. М. Роль институциональной среды в обеспечении продовольственной безопасности страны // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2014. №6.
16. Где миллиарды? // АиФ. 2015. № 31. С. 11.
17. Гончаров В. Импортзамещение в продовольственном комплексе // Экономист. 2015. № 3.
18. Гончаров В. Экспорт продовольствия: анализ и проблемы развития // Экономист. 2018. №4.
19. Когда обеспечим страну своими продуктами? // АиФ. 2016. № 30.
20. Кто мы на мировом рынке? // АиФ. 2016. № 47.
21. Кузнецова О., Мельгуй А., Дворецкая Ю. Стимулирование социально-экономического развития сельского хозяйства России // АПК: экономика, управление. 2018. №8.
22. Кузьмин В. Есть что поддержать // Российская газета. 27.03.14.
23. Липницкий Т. Продовольственная безопасность России: эмбарго – плюсы и минусы // АПК: экономика, управление. 2015. № 7.
24. Маслакова В. Статистический анализ эффективности инвестирования в сельское хозяйство регионов России. АПК: экономика, управление. 2018. № 9.
25. Маслова В., Авдеев М. Повышение конкурентоспособности отечественной агропродовольственной продукции и развитие цифровой экономики в АПК // АПК: экономика, управление. 2018. №8.
26. Минаков И.А. Пути решения проблемы обеспечения населения страны овощной продукцией // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2018. №2.
27. Минсельхоз рассчитал параметры доктрины продовольственной безопасности // Российская газета - Неделя. 24.09.15.
28. Никонов А. Кто придумал? Русский характер // STORY. 2014. № 3.
29. Нуралиев С.У. Особенности развития продовольственного рынка России в условиях ВТО // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2014. № 6.
30. Нуралиев С.У. Торгово-экономическая политика и проблемы импортзамещения на продовольственном рынке // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2018. №1.
31. Петриков А. Использование инновационных технологий различными категориями хозяйств и совершенствование научно-технологической политики в сельском хозяйстве // АПК: экономика, управление. 2018. №9.
32. Романцева Ю., Галяутдинова Д. Исследование роли сельского хозяйства в формировании доходов населения // АПК: экономика, управление. 2018. №9.
33. Романюк М.А., Мухаметзянов Р.Р., Гузий С.В. Современное состояние и проблемы развития сельскохозяйственного производства и агропрод-

- вольственного рынка России // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2018. №6.
34. Санду И., Рыженкова Н., Афонина В., Дошанова А. Цифровизация как инструмент инновационного развития АПК // АПК: экономика, управление. 2018. №8.
35. Сельский кооп // АиФ. 2015. № 31. С. 11.
36. Сельское хозяйство России в 2015 г. (экономический обзор) // АПК: экономика, управление. 2016. № 3.
37. Семин А.Н. Продовольственная безопасность России в условиях эмбарго // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2015. № 5.
38. Серков А.Ф., Чекалин В.С. Увеличение экспорта продукции АПК в системе стратегического планирования отрасли // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2018. № 12.
39. Узбекова А. Ценные вопросы // Российская газета. Неделя. 28.08.14.
40. Узун В. Приоритеты агропродовольственной политики: импортозамещение или экспорт? // Экономист. 2015. № 7.
41. Ушачев И., Маслова В., Чекалин В. Государственная поддержка сельского хозяйства в России: проблемы, пути их решения // АПК: экономика, управление. 2018. № 3.
42. Ушачев И., Серков А., Маслова В., Чекалин В. Росту и развитию агропромышленного производства необходим комплексный подход // АПК: экономика, управление. 2016. № 4.
43. Шагайда Н., Узун В. Продовольственная безопасность: проблемы оценки // Вопросы экономики. 2015. № 5.
44. Шушарин В.Ф. Особенности динамики развития агропромышленного комплекса России // Современная торговля: теория, практика, инновации: Материалы докладов пленарного заседания VIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, посвященной 15-летию Пермского торгово-экономического образовательного комплекса (ассоциации) «Торговое образование» (Пермь, ноябрь-декабрь 2018 г.) / Пермский институт (филиал) ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова». – Пермь: Изд-во «Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2018.
45. Шушарин В.Ф. Проблема импортозамещения в АПК России и направления ее решения // 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 институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2016.
46. Экспорт продукции АПК: некоторые факты и показатели за 6 лет. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/info/32194>

**Часть вторая**

**УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ РАЗВИТИЯ  
ТОРГОВОГО БИЗНЕСА**



**Андруник Андрей Петрович**  
*доктор педагогических наук, профессор*  
*кафедры менеджмента и гуманитарных дисциплин*  
*Пермского института (филиала) РЭУ имени Г.В. Плеханова*

**СИСТЕМНО-ВЕКТОРНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ  
КАК СРЕДСТВО РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ  
ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ  
КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СФЕРЕ УСЛУГ**

В современных условиях функционирования и развития сферы обращения в России одним из привлекательных и перспективных секторов экономики является сфера услуг, как оказывающая существенное влияние на размер валового внутреннего продукта страны, занятость населения, интенсивность развития того или иного региона.

Сфера услуг (servis) - это сектор экономики, в рамках которого производятся блага, полезный эффект которых проявляется в самом процессе их создания; это, так называемый, третичный сектор экономики, который рассматривается как полноценная часть производства, равнозначная таким отраслям как сельское хозяйство и промышленность. Для сферы услуг характерны более высокие прибыли, чем для промышленного и сельскохозяйственного секторов экономики.

В настоящее время в сфере услуг российской экономики занято около 65% населения, что свидетельствует о том, что данная сфера стремительно растет и развивается.

Однако рост количества предприятий, оказывающих различные услуги, сопровождается недостатком в талантливых и квалифицированных кадрах, способных конкурировать на рынке труда, профессионально подготовленных и ориентированных в смежных сферах деятельности, реализующих себя в бизнес-среде на высочайшем уровне, способных к непрекращающемуся развитию, социальной и профессиональной мобильности. Менеджмент предприятий сферы услуг для достижения стратегических целей ориентируется на приоритет в управленческой практике материально-вещественных факторов при сниже-

нии роли и места сотрудника, его таланта и творчества.

Поэтому все чаще специалисты говорят о том, что успех современного предприятия сферы услуг зависит не столько от умения менеджеров применять современные технологии управления, сколько от инициативы сотрудника, его самостоятельности и сознательного желания заниматься новаторством и творчеством, стремления к постоянному саморазвитию в направлении опережающего конкурентного развития предприятия.

В этой ситуации в сфере труда обнаруживается противоречие между теряющей свою эффективность системой ценностей работников, ориентированной на приоритет общественных интересов, и актуализацией инновационных подходов в кадровом менеджменте современных предприятий, обеспечивающих их опережающее развитие и достижение стратегических целей.

Наличие данного противоречия определило «живучесть» целого ряда проблем. Так, проводимая в трудовых коллективах кадровая работа носит назидательный характер; управленческие задачи решаются исключительно авторитарным воздействием; управление поведением персонала сводится к выявлению и констатации недостатков, а также их устранению; в центр данного процесса не поставлен Человек с его переживаниями, стремлениями и индивидуальными характеристиками; в ходе выполнения повседневных задач практически не реализуются побудительные стимулы к самосовершенствованию и самовоспитанию персонала; новые технологии менеджмента, учитывающие различные мнения и интересы личности, не находят применения в деятельности руководителей; процессы профилактики, диагностирования и прогнозирования, коррекции поведения персонала не заняли должного места в практике управления предприятиями, учреждениями, организациями.

Теоретическое запаздывание в осмыслении социоструктурных и экономических перемен в сфере труда, неисследованность целого ряда проблем формирования новых стратегий трудового поведения, отсутствие серьезных

обобщений научно-прикладного характера по выявлению взаимосвязи трудового поведения с действующими системами мотивации и стимулирования труда, статусными позициями наемных работников и их социальными ролями и векторными архетипами на конкретном предприятии предопределили направление поиска решения указанных проблем и обращение к «Концепции системного мышления», в парадигме которой в Нью-Йоркском отделении International School for System Thinking (Международной интернатуре системного мышления) разработана методология работы с персоналом с применением системного векторного психоанализа [6].

Существуют и иные способы преодоления подобного рода противоречий и разрешения указанных проблем, но все они, в конечном итоге, замыкаются на Человеке.

Не случайно менеджмент XXI века - это менеджмент «очеловечивания» организаций, т.е. построение технологий и процессов управления организациями таким образом, чтобы они были «подстать работающим в них людям». Человек в данном контексте выступает как многомерное психо-био-социо-культурное существо, субъект и объект деятельности. Это означает, что наиболее благоприятные для индивида типовые социальные роли (векторные архетипы) заложены в каждом человеке и проявляются на генетическом, биохимическом, физиологическом и психологическом уровнях большей части неосознанно. Однако именно этот вектор определяет доминирующие способы адаптации индивида к окружающей среде, а также сценарии поведения человека в организации.

Это означает, что при формировании новой системы управления важно учесть воздействие не только экономических, социальных и культурно-исторических, но и природных факторов деятельности человека.

Данное направление находит свое отражение в разработке (поиске, применении) инновационных концепций взаимодействия с клиентами, что, в свою очередь, требует особых психолого-педагогических знаний, умений и навыков опережающего(в данном случае - превентивного) управления

персоналом предприятий сферы услуг. Как представляется, одной из таких концепций является концепция системно-векторного управления поведением персонала (далее - КСВУП), представляющая собой комплекс теоретико-методологических взглядов на понимание и определение сущности, содержания, целей, задач, закономерностей, принципов и методов управления поведением персонала с учетом наиболее благоприятных для него векторных архетипов, а также организационно-практических подходов к формированию технологии соорганизации совместной деятельности работников в направлении опережающего развития и повышения конкурентоспособности предприятия. Архитектоника КСВУП представлена на рис. 1.

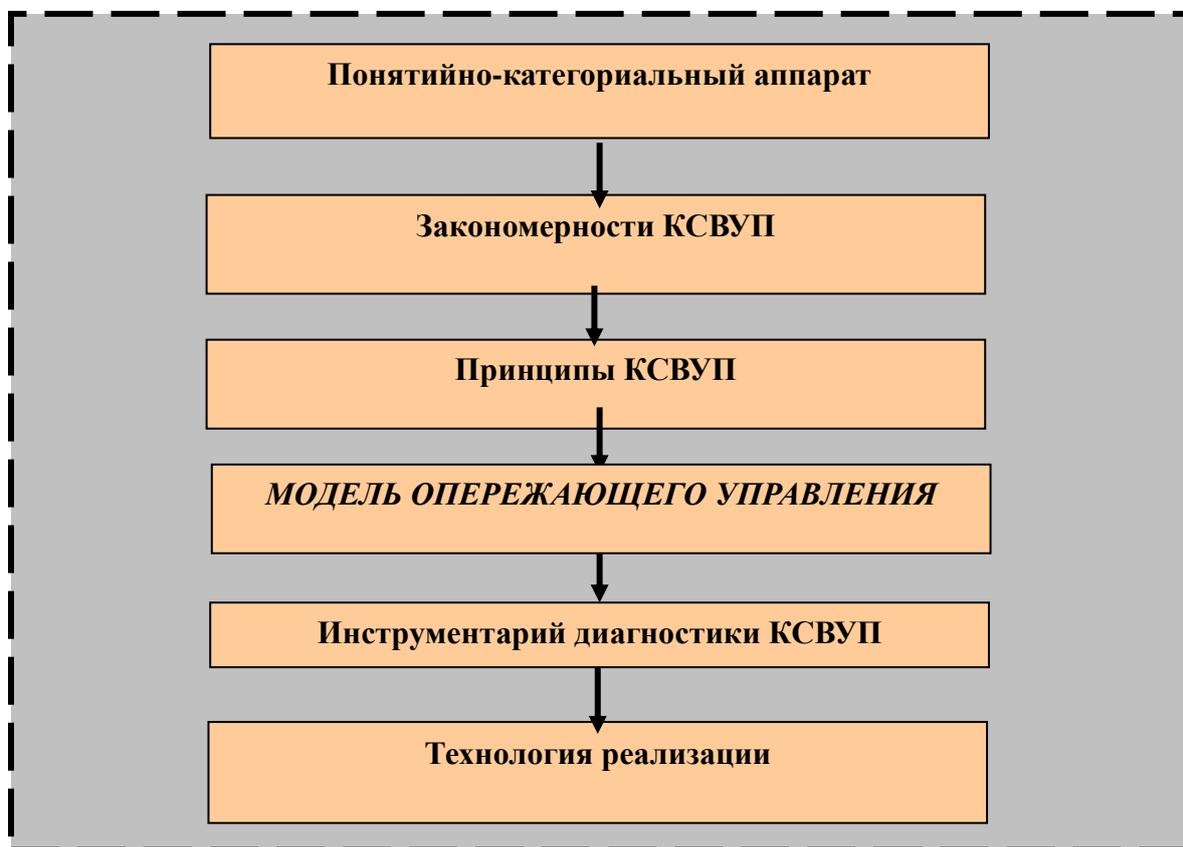


Рис. 1. Архитектоника КСВУП

В настоящее время сфера вопросов, связанных с управлением персоналом и работой соответствующих служб, становится стратегически важной. Инновационный продукт и информационные технологии требуют и нового стиля управления, качественно отличного от принятого в прошлом веке, и специалистов на всех уровнях организации, которые могут этот стиль реализовать.

На Западе давно пришли к выводу о том, что новые условия функционирования и развития социальной и культурной среды влекут за собой и изменения в организации бизнеса, структуре связей и взаимоотношений как внутри, так и «снаружи» компании, в корпоративной культуре и самом духе делового сообщества.

В XXI веке лидеры управленческой науки считают, что власть на современном этапе - это контроль над «самым ценным из всех природных ресурсов - над человеческим разумом» [8].

Стратегия развития любого бизнеса обязательно включает в себя задачи формирования команды, мотивации целесообразного поведения персонала, его обучения и развития. Но, как было сказано выше, руководителям, которые в качестве основных методов управленческого воздействия на человека применяют административные и экономические инструменты, относящиеся к традиционным мотивационным факторам, применение которых имеет кратковременный или даже противоположный ожидаемому результат, т.к. возможность «иррационального» поведения человека, определяемого внутренними мотивами, в данном случае не учитывается. Поэтому метод управления человеком в организации – опережающее управление поведением, - как представляется, должен учитывать и внешнюю, и внутреннюю мотивацию личности работника.

Векторный психоанализ основан на системном осмыслении функционального ролевого поведения и интегрирует все лучшее из множества существовавших типологий характеров и темпераментов, дополняя их до целостной картины функциональных человеческих типов [8]. При этом наиболее благоприятные для индивида типовые социальные роли (*векторные архетипы – прим. автора*) заложены в каждом человеке и проявляются как на генетическом и биохимическом, так и на физиологическом и психологическом уровнях. Поэтому модель, определяющая доминирующие способы поведения человека как индивида в окружающей среде, а также как субъекта определенной деятельности названа «вектором» [Там же].

Число сочетаний векторов может расти до сколь угодно большого числа, но для целей управления поведением персонала можно ограничиться собственно лишь базовыми.

Существуют обоснованные и подтвержденные многолетней практикой системные описания векторных характеристик. Так, например, обладатель архетипа «лидер» характеризуется высокой активностью, способностью вести за собой людей и мгновенно принимать неожиданные решения. Это обусловлено природной скоростью нейрофизиологических процессов. Если назначить на должность, где необходима деловая инициатива, например, обладателя архетипа «завершитель дела», то итог будет не лучшим ни для него, ни для коллектива, сколько бы тренингов по развитию нужных компетенций он не проходил.

Следует также заметить, что проектируемая нами КСВУП ни в коем случае не должна служить цели механистического «разделения» людей, поскольку каждый базовый тип является своего рода модельным описанием наиболее вероятных направлений реализации природного потенциала. Но в случае каждой отдельной личности, а тем более творческой индивидуальности, конкретное проявление реализации получается уникальным. Здесь, как и в любой типологии, справедливы слова К. Юнга: «Моя типология, перво-наперво представляет критический аппарат, служащий распределению и организации сумбура эмпирического материала, но ни в каком смысле не предназначена для навешивания на людей ярлыков, как это может показаться с первого взгляда» [12, с. 34].

Системно-векторное управление поведением персонала позволяет не заставлять человека «играть роль», к которой он по своим природным данным не предназначен. Зная сильные и слабые стороны каждого человека, уровень развития профессиональных, личностных и поведенческих компетенций, мы можем грамотно и быстро подбирать коллективы на каждой фазе развития предприятия и подготавливать человека к работе «под проект».

Возможность каждого сотрудника организации реализовать свой уникальный индивидуальный набор типовых качеств и свойств, наиболее эффективная роль в команде, прогнозирование поведения, эффективные коммуника-

ции по векторным архетипам - далеко не полный список преимуществ системно-векторного управления поведением. Вместе с гармонизацией внутреннего психологического состояния человека (направления его вектора) гармонизируется и социальный климат его окружения (направление вектора организации).

Важной теоретико-методологической предпосылкой познания содержания концепции системно-векторного управления поведением персонала, ее закономерностей, принципов и противоречий является реализация научного требования всестороннего анализа с использованием научных методов, одним из которых является моделирование.

В интересах системно-векторного управления поведением персонала данный метод познания и преобразования социальных систем позволяет мысленно смоделировать или вербально воспроизвести компоненты, характеристики, а также отобразить определенные стороны реально существующего процесса управления поведением персонала в реальных условиях.

Под моделированием Ситаров М.И. понимает «метод опосредованного практического или теоретического оперирования объектом, при котором исследуется не сам интересующий нас объект, а используется вспомогательная искусственная или естественная система, находящаяся в определенном объективном соответствии с познаваемым объектом, способная замещать его на определенных этапах познания и дающая при ее исследовании, в конечном счете, информацию о самом моделируемом объекте» [9, с. 12].

Роль моделирования на различных этапах системного исследования убедительно раскрыли А.В. Дубровский, А.Т. Куракин, Л.И. Новикова, Р.А. Рогожникова, обращая внимание на то, что в соответствии с принципами системного подхода ученый начинает исследование с синтеза общих представлений об исследуемом объекте, то есть с создания абстрактной модели объекта. Основной же сущностной характеристикой моделирования является опосредованность, так как исследователь ставит между собой и изучаемым фрагментом социальной реальности объект – заместитель оригинала, то есть собственно модель, исследование которой и позволяет получить новое знание об изучаемом социальном явлении.

нии.

Применение такого способа изучения системно-векторного управления поведением персонала обусловлено следующими причинами: сам объект исследования труднодоступен для непосредственного познания; интересующие исследователя стороны действительности (вектор поведения) не удается в исследуемом объекте (система управления персоналом) изучать в чистом виде; объект познавательной деятельности (системно-векторное управление поведением персонала) в полной мере не реализован в практике управления современных организаций.

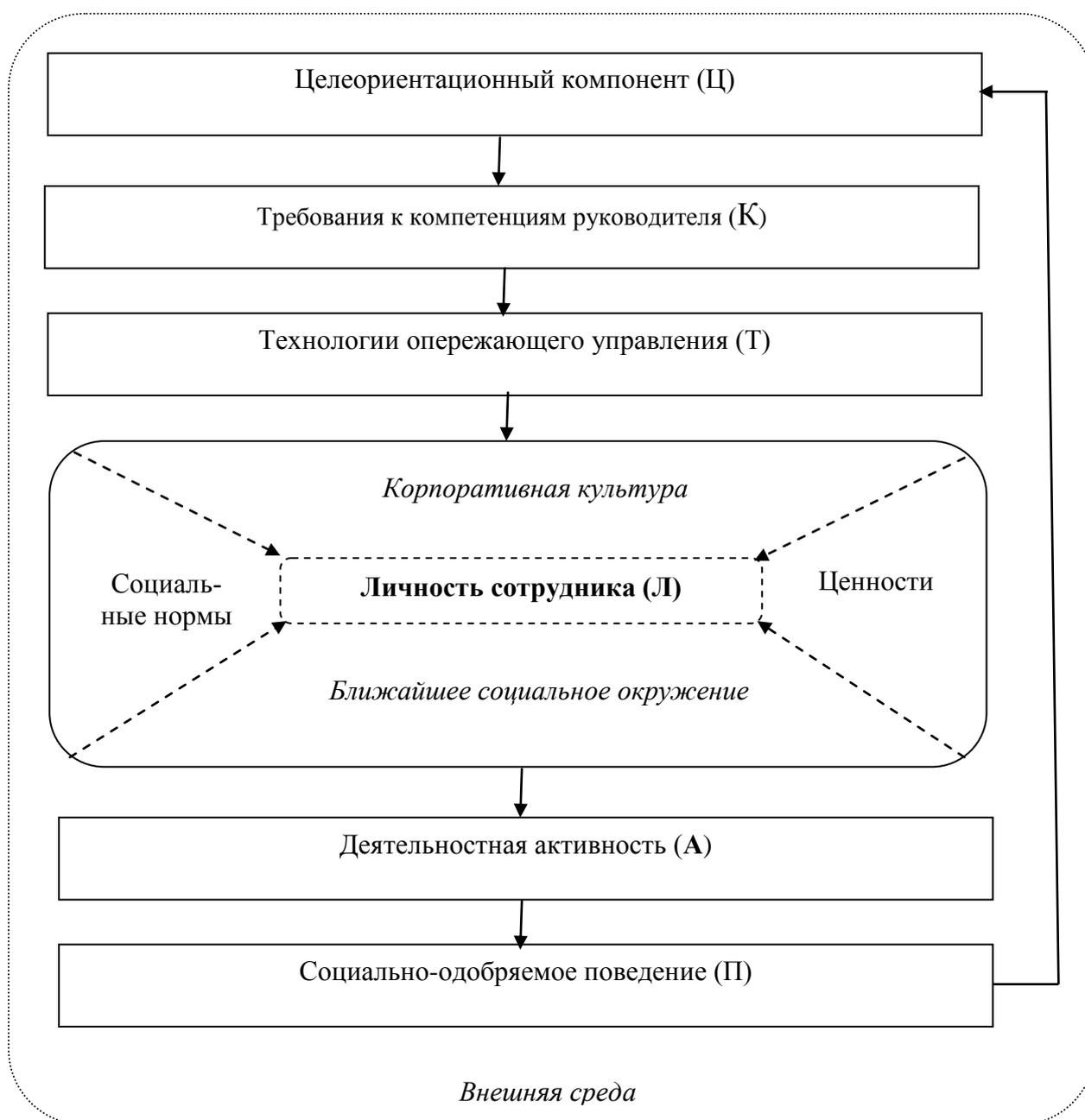


Рис. 2. Модель опережающего управления поведением персонала

Это означает, что проектирование модели системно-векторного управления поведением персонала предусматривает возможность решения четырех групп задач:

1) систематическое наблюдение и описание векторов поведения людей в различных возникающих в процессе труда ситуациях;

2) анализ и объяснение направленности векторов поведения индивидуумов в определенных производственных условиях;

3) возможность прогнозирования изменения направлений векторов поведения сотрудников в ходе производственных отношений;

4) владение современными технологиями управления поведением людей в процессе работы и поиск путей повышения эффективности их деятельности [5].

Модель опережающего управления поведением персонала представлена на рис. 2.

Все элементы данной модели обозначают основные ключевые элементы, влияющие на эффективность использования человеческих ресурсов в организации и управления их поведением [2, 4].

О месте функции целеполагания (Ц) в эффективном взаимодействии с подчиненными написано множество научных трудов с момента формирования первых представлений о научном менеджменте в начале XX века и по настоящее время. Результаты исследований автора, проведенные на предприятиях Пермского края с 2014 по 2017 г.г. (НИР «Создание научной школы в области методологии, концепции и механизмов самоорганизующихся, саморазвивающихся систем, ориентированной на практическое применение на ОАО «Мотовилихинские заводы». Раздел I. «Методология, концепция и механизмы самоорганизующихся, саморазвивающихся систем». - Работа выполнена при финансовой поддержке Минобрнауки РФ (договор № 13.G25.31.0093) в рамках реализации Постановления Правительства РФ № 218 «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высоко-

технологичного производства») говорят, что более 45% начинающих руководителей, принимая решения по взаимодействию с подчиненными, не умеют определить цель этого взаимодействия. Более 60% из них при определении этих целей опираются только на эмоции и чувства, никак не связывая кадровые решения с целями организации.

Анализ процесса управления персоналом современных организаций убедительно свидетельствует о том, что наиболее действенных результатов в управлении поведением сотрудников можно добиться только тогда, когда целенаправленно, последовательно и системно будет организована психолого-педагогическая подготовка руководителей к превентивному управлению.

Из теории менеджмента известно, что целеполагание – сложный компонент управленческой деятельности, определяемый и функцией организации, и функционалом руководителя. Вместе с тем трактовка этой функции в теории управления персоналом также неоднозначна.

С одной стороны, признается ее не просто «очень важная», но и определяющая роль как в управленческой деятельности, так и в общем функционировании организации; подчеркивается, что наличие обоснованных, перспективных целей организации – это главное условие ее функционирования, а способность руководителя к их постановке – одно из важнейших управленческих качеств. С другой стороны, функция целеполагания обычно не выделяется в качестве самостоятельной, а рассматривается как часть другой функции – планирования количественной и качественной потребности в кадрах.

Однако, руководитель, постоянно занятый «горящими делами», поддается стихийному ходу событий, зависит от обстоятельств и со временем теряет способность отличать главное от второстепенного, выделять из множества конкретных ситуаций важные проблемы и формулировать целевые ориентиры. Его действия все больше приобретают авральный характер оперативного погашения конфликтов, ликвидации сбоев, а в общем – «латания дыр». Чем активнее и чаще он прибегает к этому способу, тем реже применяет

более кардинальные долговременные решения. Со временем способность к целеполаганию может атрофироваться, что ведет к еще большей зависимости от симптоматических решений. При этом наиболее важные, проблемные задачи кадрового менеджмента он уже не решает. Остаются в стороне перспективные вопросы, а это, в свою очередь, порождает массу новых текущих проблем, которыми приходится заниматься, тратя на это большое количество времени (рис. 3).



Рис. 3. «Подменить проблему»

Профессиональная подготовка руководителя и ясное понимание профессиональных целей управления поведением персонала позволяют руководителю выбрать наиболее оптимальное управленческое воздействие на поведение подчиненного, позволяющее с минимальными затратами достичь нужного результата.

Компонентмодели К позволяет более внимательно проанализировать требования к личностным компетенциям руководителя для решения вопросов кадрового менеджмента. В современных организациях компетенциям отводится важная роль в политике и практике управления персоналом, а набор компетенций находится в центре всей работы с персоналом и используется в конкретных целях.

Компетенции, несомненно, относятся к категории социальных конструктов, которые формируются динамичной социальной практикой и поддерживаются разнообразными социальными институтами. Способности человека выстраивать с социальным окружением адекватные отношения, стремление быть тождественным с ценностями и нормами организации, принимаемыми

большинством ее членов, свидетельствуют о высоком уровне достигнутой компетенции. Так, из двух специалистов, обладающих примерно одинаковым уровнем знаний и ноу-хау, в большей степени компетентным будет инициативный и целеустремленный человек, а не человек, который ждет помощи извне и которым управляют патерналистские ценности.

Приведенные на рис. 4 составляющие модели «трех измерений» позволяют оценивать профиль компетенций разных специалистов. Ось «отношения» включает ценности, потребности (желания), стремления и установки, управляющие поведением человека. Проблема тождественности с социальным окружением возникает, когда он вынужден приспособливать свои базовые ценности под установки социальной группы. В этом процессе выделяют две полярные позиции, которые могут снизить эффективность социальной группы. Излишняя разобщенность группы также, как и атмосфера всеобщего согласия, в зависимости от ситуации, могут сделать группу либо компетентной, либо мало эффективной. Так, например, профиль компетенций историка, социолога, философа будет позиционироваться вокруг оси знаний, профиль техника будет смещен в сторону оси ноу-хау, а профиль компетенций менеджера будет группироваться вокруг оси отношений [1].

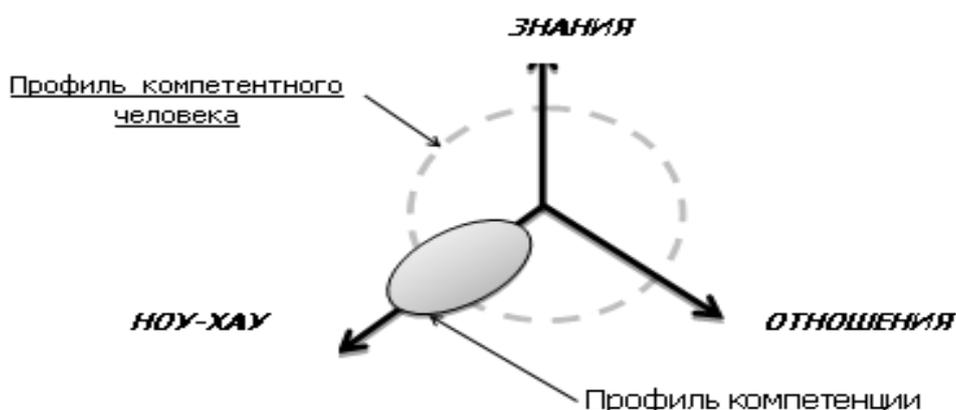


Рис. 4. Составляющие компетенции

Каждая компетенция - это набор родственных векторных архетипов, поведенческих индикаторов, которые, в зависимости от смыслового объема объединяются в несколько блоков. Именно поэтому, по мнению автора, модель требований к компетенциям менеджера должна включать следующие

блоки: способность формулировать и реализовывать жизненные цели; личная организованность; самодисциплина; знание техники личной работы; способность делать себя здоровым; эмоционально-волевой потенциал; постоянный самоконтроль личной деятельности.

Говоря о технологиях управленческого воздействия (Т), обычно рассматривают три группы методов управления: административные; экономические; социально-психологические [7]. Однако в рамках системно-векторного управления поведением персонала общепринятая классификация методов управления не в полной мере отражает их сущность. Исходя из имеющихся «степеней свободы» персонала, а также для достижения целей системно-векторного управления поведением персонала традиционные методы управления целесообразно дифференцировать на три группы: методы побуждения, убеждения и принуждения.

Профессиональное становление руководителя является не только периодом его подготовки и совершенствования профессионального мастерства, но и важным этапом его личностного роста, раскрытия его потенциальных возможностей. Поэтому нельзя гуманизировать управление поведением, его содержание, формы, воспитательные технологии, оставляя за рамками научных и практических исследований феномен личности менеджера, его культурно-образовательный уровень.

В этой связи выбор эффективного средства воздействия на подчиненного определяется учетом психологических особенностей личности (Л) подчиненного и влияния его ближайшего социального окружения, в рамках которого наблюдается большое количество социально-психологических феноменов и явлений, определяющих поведение человека и требующих учета для достижения производственных целей.

Для системно-векторного управления поведением персонала особенно важен вопрос о механизмах воздействия социальных норм на личность. Будучи социальными феноменами, социальные нормы интериоризируются во внутренний мир личности в течение всей жизни.

В рамках глубинной психологии специально выделяется такая индивидуальная подструктура, как супер-Эго, содержащая множество внутренних предписаний, требований и ограничений. В соответствии с общими психологическими представлениями репертуары (векторы) поведения присутствуют в индивидуальном сознании в виде социально-психологических установок (готовность, предрасположенность субъекта действовать определенным образом), которые имеют различные формы.

Личность человека формируется и проявляется в его деятельности, поступках, действиях. В потребностях материальных и духовных выражается связь человека с окружающим миром, людьми. Оценивая личность, прежде всего, необходимо охарактеризовать круг ее интересов, содержание ее потребностей. Нужно судить о человеке по мотивам его поступков, по тому, к каким явлениям жизни он равнодушен, по тому, чему он радуется, на что направлены его мысли и желания.

Совокупность основных отношений к миру, людям и себе образует свойственную человеку нравственную позицию. Такая позиция особенно прочна, когда становится сознательной, то есть когда появляются личностные ценности, рассматриваемые как осознанные общие смысловые образования. В этом случае можно говорить о социально одобряемом поведении.

Нельзя говорить о нормальном или аномальном развитии личности, не рассматривая эти отношения как с содержательной (внутренней), так и с динамической (внешнее окружение) стороны.

Важнейшим признаком эффективности управляющего воздействия на поведение подчиненного является реакция последнего. Она может быть положительной, отрицательной или нейтральной, или нулевой.

Первый вариант наиболее предпочтителен. Негативная реакция, если руководитель не использовал способ альтернативной интенции, свидетельствует о неудачно выбранном методе воздействия на подчиненного и необходимости его коррекции. Еще более неудачным результатом следует считать отсутствие реакции подчиненного на управленческое воздействие.

При выборе оптимального метода воздействия на поведение в качестве результата руководитель получает деятельностную активность подчиненного (А). Говоря об источниках необходимой производственной активности следует, прежде всего, рассматривать ведущие потребности сотрудника, его мотивы и наиболее значимые для него стимулы.

Совокупность таких факторов в единстве составляет «поведенческое ядро» личности наемного работника и состоит из следующих компонентов: импульс, мотив, вектор поведения.

При этом знание сути «поведенческого ядра» позволяет менеджеру не только скорректировать внутриорганизационное поведение персонала и свое поведение, но и прогнозировать направления его развития.

Конечно, при этом следует опираться на особенности личности сотрудника и социально-психологическую ситуацию в трудовом коллективе.

Из психологии менеджмента известно, что внутренняя мотивация поведения работников часто жестко не связана с рациональными экономическими или административными моделями и поэтому менее предсказуема. При ближайшем рассмотрении вектор поведения людей может быть по отношению к организации как со знаком «+», так и со знаком «-». Так, например, проводимые эксперименты с группами людей, поведение которых слабо контролировалось в организации, показало, что вероятность их неэтичного поведения (например, приписки) возрастает. И, наоборот, в случаях, когда в организации правильно сформированы процессы внутренней мотивации в группе можно наблюдать положительные результаты: самоконтроль правильного поведения членов группы, развитие компетенций для реализации взаимозаменяемости, регулярное генерирование инициатив по повышению качества и эффективности работ [13].

В этом случае вектор внутренней мотивации работника ориентирован под влиянием корпоративных норм и организационных процессов на достижение положительных результатов компании. То есть реально действует созидательный процесс самоорганизации с положительной поведенческой

обратной связью. Данный процесс можно представить, как поворот векторов личностного и группового поведения на 180° от отрицательной к положительной направленности (рис. 5).

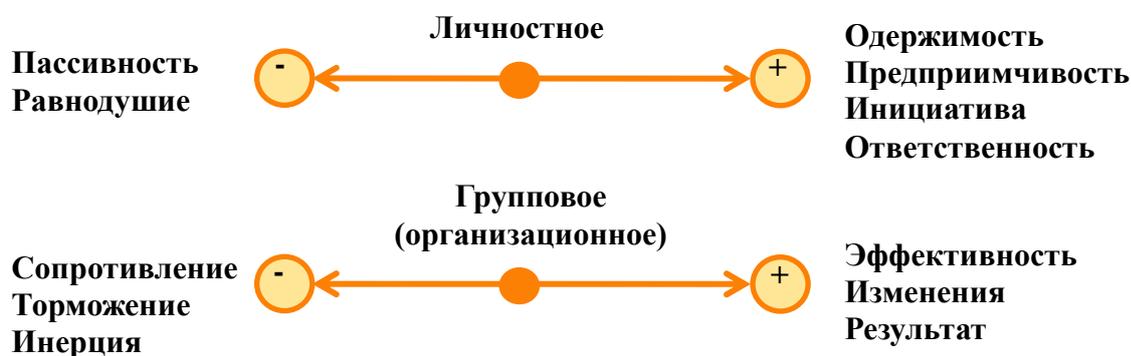


Рис. 5. Вектор личностного и группового поведения.

В этом случае теоретическая суть постановки задачи управления поведением людей сводится к следующим действиям: создание поля напряженности в направлении достижения целей развития организации; создание мотивационной системы персонала с приоритетом внутренней мотивации, ориентирующей векторы личностного и группового поведения в направлении целей организации; изменение корпоративной культуры и ценностей организации для «закрепления» целесообразного поведения.

Конечной целью опережающего управления поведением персонала является достижение необходимых производственных поступков (П) или действий. Способность определенным образом соотносить вектор своего поведения с конкретными обстоятельствами (ограничениями в выборе форм поведения в организации) описаны в работах австрийского психотерапевта В. Франкла. Он писал, что если людей поставить в одинаковые условия, то все они просто «солются» в своих потребностях, а индивидуальные различия между ними сотрутся [14].

Но на практике дело обстоит прямо противоположным образом. По мнению Франкла, человек свободен по отношению к влечениям (весь вопрос в том, позволяет ли он им владеть собой!), к наследственности и к среде. Это говорит о том, что человек свободен в выборе векторов поведения не только по

отношению к внешним факторам, но и по отношению к самому себе. Тот «зазор», который возникает в личности работника между «Я» - переживающим и «Я» - оценивающим себя, как раз и позволяет сознательно изменять свое поведение, строить свое «Я», целостность своей личности. Человек свободен совершенствовать себя, и эта его свобода не зависит ни от каких внешних факторов - она составляет «область», где достаточно одной только свободной воли, внутренней целеустремленности и сознательного решения (рис. 6).

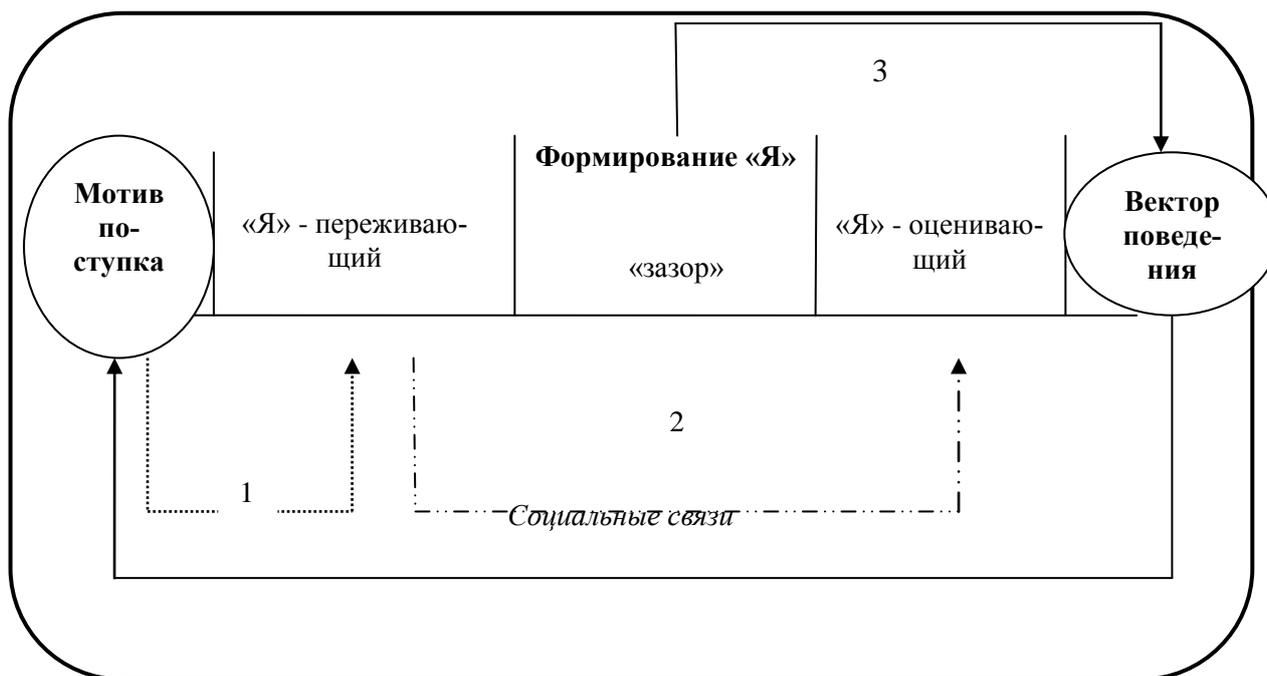


Рис. 6. Формирование вектора поведения (по В. Франклу)

Это означает, что при проектировании модели системно-векторного управления поведением персонала необходимо учитывать ряд неких факторов, которые изменили бы поведение работников в пользу признания ими приоритета ценностей организации, а не частных интересов, что, в свою очередь, позволит создать на предприятиях корпоративную культуру отношений, позволяющих сплотить коллектив и обеспечить саморазвитие организации в условиях конкурентной среды.

Однако необходимо различать особенности работы модели управления поведением персонала, составной частью которого являются конкретные поступки или простые действия. Например, формирование пунктуальности у подчиненного вряд ли удастся достичь в ходе однократного управленческого

воздействия и потребует длительных управленческих усилий, к которым менеджеру следует быть готовым.

При управлении подчиненными руководитель должен учитывать и влияние внешнего социального окружения. Применение модели управления поведением персонала «внутри» системы общей системы управления предприятия позволяет активизировать и реализовать системные связи для более четкого определения их места и роли в процессе управления поведением работников. Так возникают представления о структурах решений относительно поведения персонала. В них, в дополнение к основному контуру управления, устанавливается адаптивизирующий контур решений относительно необходимого поведения работников. С учетом разнообразия перечисленных методов, форм, средств, стилей управления поведением, которые могут возникать в ходе функционирования системы управления персоналом, образуется несколько уровней управления, определяющих структурное и содержательное разнообразие систем, устраняющее эти неопределенности.

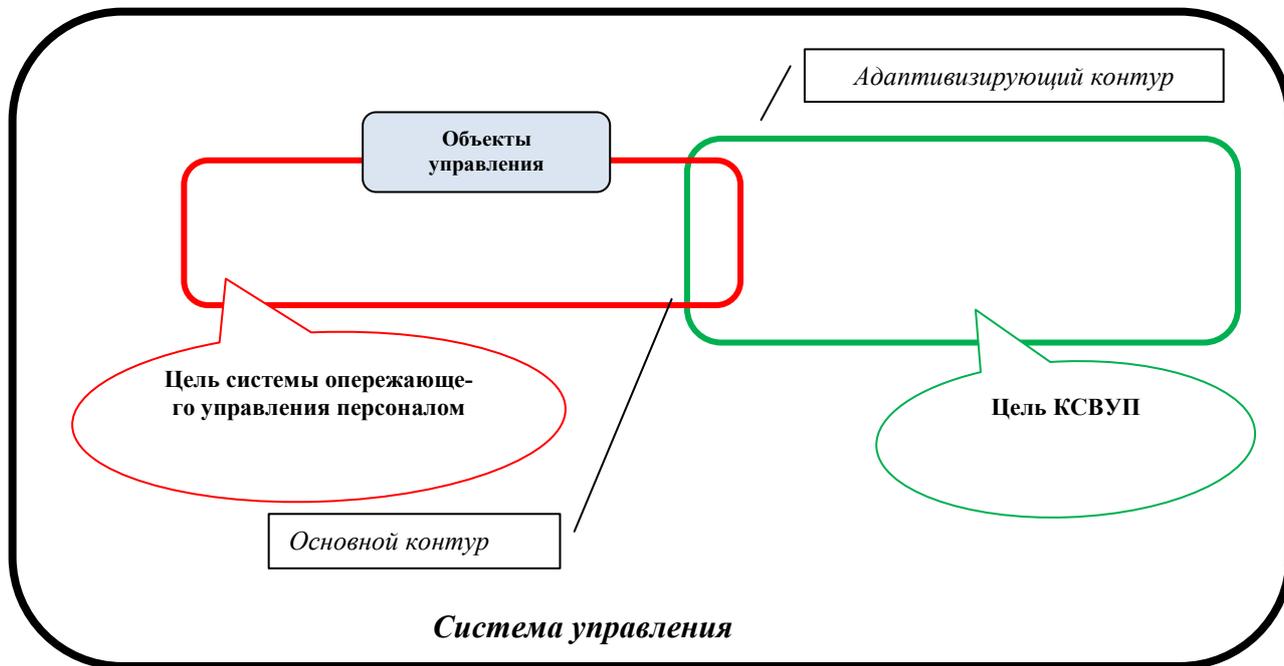


Рис. 7. Многоуровневая модель управления

Другими словами, управленческий эффект двух указанных системных моделей *взаимоусиливается*: система управления персоналом выходит на другой уровень с помощью дополнительных положительных эффектов от

использования технологий опережающего управления поведением работников, которые, в свою очередь, приобретают особые устойчивые качества, как важные элементы этой системы (рис. 7).

Таким образом, концепция системно-векторного управления поведением персонала представляет собой не только организованную совокупность взаимосвязанных средств, методов, форм и процессов, направленных на формирование и развитие необходимых профессиональных и морально-деловых качеств и целесообразного поведения персонала, но и позволяет руководителям более системно усваивать знания и необходимые компетенции для решения профессиональных задач в области опережающего развития кадрового менеджмента в целом.

#### **Список литературы:**

1. Андруник А.П., Кудина М.В. Возрастание роли человеческого фактора в кадровом менеджменте XXI века. Современные инновационные образовательные технологии в информационном обществе: Материалы X Международной научно-методической конференции (Пермь, 31 мая 2018 г.) / Пермский институт (филиал) ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова». – Пермь: Изд-во «МиГ», 2018
2. Андруник А.П., Молодчик А.В. Личностно-ориентированное управление персоналом в самоорганизующихся, саморазвивающихся инновационных предприятиях // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2012. №3. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.uecs.ru>
3. Ганзен В.А. Системные описания в психологии. – Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1984
4. Гордеев А.Е. О содержании термина социальная инженерия / Материалы международной научно-практической конференции «Национальная безопасность: стратегические приоритеты и система обеспечения» – Пермь: АНО ВО Прикамский социальный институт, 2016.
5. Зайцев Л.Г., Соколова М.И. Организационное поведение // Экономист. 2005. М. с. 25
6. Лившиц В.Н. Основы системного мышления и системного анализа. – М.: Институт экономики РАН, 2013.
7. Михалева Е.П. Менеджмент, Конспект лекций // Юрайт, 2017. М. с. 163
8. Очирова В.Б. Векторный психоанализ в подборе персонала фирмы как путь успешного управления. «Управление и власть: Материалы междисциплинарного научного семинара», Российский государственный педагогический ун-т им. А.И. Герцена (г. Санкт-Петербург, 2014 г.)

9. Ситаров В.А., Маралов В.Г. Педагогика и психология ненасилия в образовательном процессе: учеб.пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / под ред. В.А. Слостенина. М., 2000.
- 10.Толкачев В.А. Роскошь системного мышления. – СПб.: Центр практической психологии «Эмпатия», 1999
- 11.Холодная М.А. Психология интеллекта. Парадоксы исследования. – СПб.: Питер, 2012
- 12.Юнг К. Психологические типы. – СПб.: Ювента, 1995 г.
- 13.Andrunik A., Molodchik A. Employee Behaviour Management in 2S-Systems: Modern Imperatives // World applied sciences journal. – V. 23 numb. 5, 2013 [Электронный ресурс] – Режим доступа: [idosi.org/wasj/wasj23\(5\)2013.htm](http://idosi.org/wasj/wasj23(5)2013.htm)
- 14.Frankl V. A way of being. Boston: HoughtonMofflinCo, 1980.

**Оборин Матвей Сергеевич**  
*доктор экономических наук, профессор*  
*кафедры экономического анализа и статистики*  
*Пермского института (филиала) РЭУ имени Г.В. Плеханова*

## **ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ РЕГИОНА**

Процесс формирования и развития региональных рынков происходит в условиях адаптации к негативным макроэкономическим явлениям и сложной геополитической ситуации, оказывающих влияние на различные виды экономической деятельности. Эффективность механизмов управления на различных уровнях зависит от нескольких факторов: уровня экономической безопасности региона, специализации субъекта страны и имеющихся конкурентных преимуществ, возможностей диверсификации сферы производства и услуг, степени интеграции рыночных агентов, перспектив системной поддержки отраслей, имеющих ключевое значение для ВРП.

В настоящий исторический период перед государством стоит задача экономического возрождения, восстановления темпов отраслевого роста в регионах и инвестиционной активности, привлечения потребительского спроса к услугам и продукции отечественного производства. Стратегии развития регионов и округов Российской Федерации закономерно основываются на преимуществах, которые исторически предопределили экономическую специализацию. Необходимо учитывать, что сфера услуг показывает высокие темпы восстановления в период экономической рецессии и слабого роста в связи с низкими текущими затратами по сравнению с материальным производством, заимствованием промышленных технологических инноваций и цифровых решений, гибкостью адаптации систем управления к внешней среде. Услуги в туристско-рекреационной сфере являются полезным видом социально-экономической деятельности, пользуются растущим спросом, вовлекая в производство экономических агентов сопутствующих отраслей экономики, что оказывает благоприятный эффект для покупателя с точки зрения качества и разнообразия потреб-

ления.

Значимость туристско-рекреационных услуг, в частности лечебно-оздоровительного туризма и санаторно-курортного комплекса (СКК) отражена в ряде нормативно-правовых документов.

Концепцией Федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2019-2025 годы) определено, что туризм вносит существенный вклад в социально-экономическое развитие страны, малого бизнеса и формирование новых рабочих мест, стимулируя их соотношение 1 к 5 в смежных отраслях экономики. На долю туризма приходится 3,4% ВРП России, он оказывает влияние на 53 вида деятельности [5]. Концепция предусматривает использование кластерного подхода в качестве инструмента стратегического развития туризма с акцентом на усиление его роли как фактора повышения качества жизни населения страны и регионов. Изменения в части программно-целевого подхода касаются определения приоритетного вида туризма в рамках создаваемого кластера в регионе, реализация кластерного развития территорий в соответствии с наибольшим вкладом в экономические и социальные показатели.

Стратегия развития санаторно-курортного комплекса Российской Федерации направлена на повышение доступности санаторно-курортного лечения для различных категорий граждан страны, в документе уделено внимание состоянию и финансово-экономическим показателям профильных предприятий, затрагиваются вопросы прав собственности, износа материальной и лечебной базы [11]. Комплексные рекомендации связаны с технологической и инфраструктурной модернизацией отрасли, подготовкой медицинских кадров и усилению государственного контроля за различными направлениями деятельности в курортной медицине.

Государственная программа развития здравоохранения Российской Федерации (2013-2020 гг.) содержит подпрограмму № 5 «Развитие медицинской реабилитации и санаторно-курортного лечения, в том числе детям», которая предусматривает увеличение продолжительности активного периода жизни че-

ловека и доступности санаторно-курортного лечения [3].

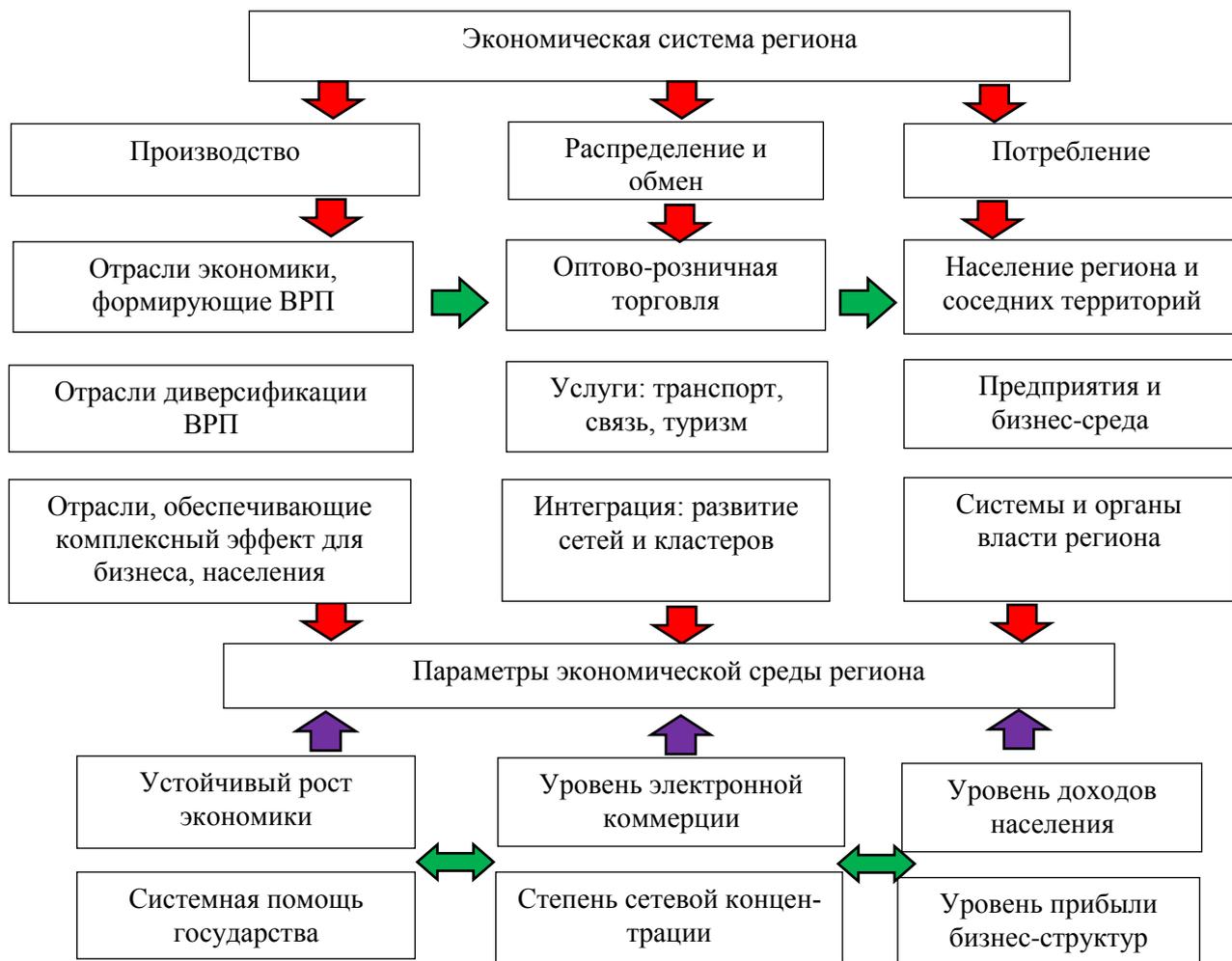


Рис. 1. Лечебно-оздоровительный туризм в экономической системе региона (разработано автором)

Отметим Указ Президента РФ от 07.05.2018г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачи развития Российской Федерации на период до 2024 года», в котором выделены задачами курортной медицины: разработка и реализация программы системной поддержки и повышения качества жизни граждан старшего поколения; формирование системы мотивации граждан к здоровому образу жизни, включая здоровое питание и отказ от вредных привычек [12]. Постановление Правительства РФ от 05.05.2018г. № 555 «О единой государственной информационной системе в сфере здравоохранения» предусматривает информационное обеспечение государственного регулирования в сфере здравоохранения; поддержку принятия управленческих решений и управления ресурсами системы здравоохранения; создание условий для реализации мер по развитию системы здравоохранения, предоставление гражданам

услуг в сфере здравоохранения в электронной форме посредством использования федеральной государственной информационной системы [8].

Целесообразно рассмотреть деятельность предприятий сферы услуг региона на примере санаторно-курортного комплекса, поскольку повышение эффективности его деятельности будет способствовать не только формированию базы лечебно-оздоровительного туризма, но и достижению стратегических целей и задач социально-экономического развития регионов, входящих в округ. Роль лечебно-оздоровительного туризма в системе экономических связей регионов представлена на рисунке 1.

Современный этап характеризуется разнообразием форм собственности и подведомственности предприятий санаторно-курортного комплекса страны, отсутствием централизованного управления и контроля со стороны органов государства, изменением социально-экономических отношений, связанных с организацией лечебно-профилактической и медицинской помощи в курортной медицине. В силу накопленных проблем отрасли, среди количественно-качественных показателей развития отмечается тенденция повышения цен, недоступности лечебно-оздоровительных услуг для многих категорий населения, которые остро в них нуждаются, снижение цифрового и научного потенциала, без которого сложно представить высокий уровень управленческих и производственных процессов [2; 6].

Особо значимой проблемой является финансирование и адресная помощь предприятиям санаторно-курортного комплекса в регионах, так как при растущем спросе и системных рисках возникает очевидное противоречие, связанное с экономической целесообразностью функционирования и ответственностью перед профессиональными кадрами, работающими в системе. Положительными тенденциями является обострение конкуренции со стороны регионов страны и западных государств, которые были традиционно ориентированы на развитие туристско-рекреационной сферы как высокодоходной для бюджета [7].

В 2017 г. международный рынок оздоровительного туризма составил 114 млрд. дол. США, при этом на долю российского рынка приходится менее 3%.

Около 126 тыс. российских граждан выезжает за рубеж в целях лечебно-оздоровительного туризма, тем временем число зарубежных гостей, проводящих отпуск в санаториях России, составляет порядка 15 тыс. [1].

В 2017 г. потребителями лечебно-оздоровительных услуг в России являлись 5,53 млн. человек, что составило примерно 3,77% от всей численности жителей России, включая граждан и иностранцев (рис. 2).



Рис. 2. Численность потребителей лечебно-оздоровительных услуг в России в 2013-2017 гг., млн. чел. [9; 10]

Региональный рынок санаторно-курортных услуг и санаторно-курортного комплекса развивается в сложных макроэкономических условиях. Согласно официальным данным Росстата, в январе – мае 2017 г. к январю – маю 2018 г. населению России было оказано санаторно-курортных услуг с ростом 104,7% (прирост соответственно – 4,7%).

Рассмотрим показатели деятельности санаторно-курортного комплекса в регионах страны (рис. 3).

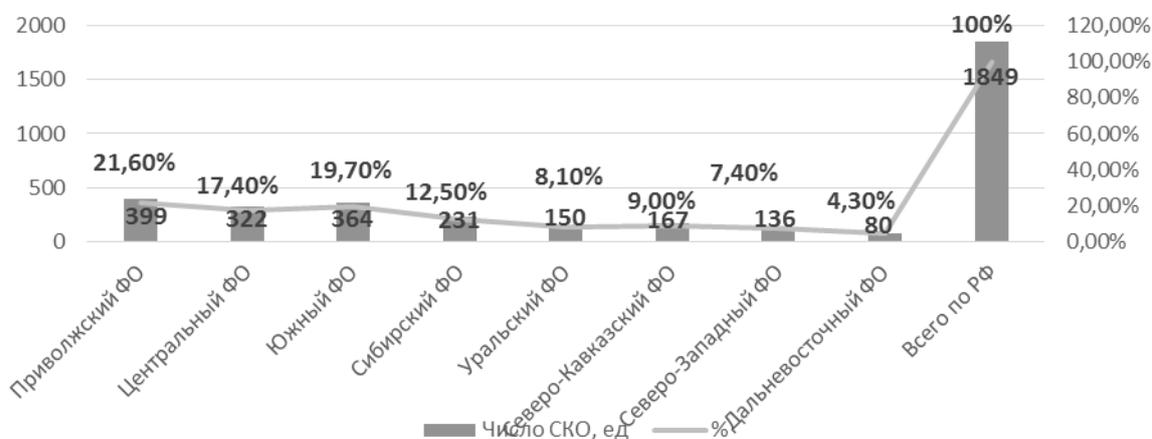


Рис. 3. Динамика численности СКО по федеральным округам и доля в общем количестве по РФ [9; 10]

Санаторно-курортные учреждения расположены практически во всех субъектах России. При этом 30% всех санаториев и пансионатов с лечением для взрослых расположены в Краснодарском и Ставропольском краях. Регионами-лидерами по численности санаториев-профилакториев являются Свердловская область, Республика Башкортостан и Пермский край [13]. Детских санаториев больше всего в Московской области (7,8%) и Краснодарском крае (7,5%) [4].

Приволжский и Южный федеральный округа являются лидерами по численности санаторно-курортных организаций (399 и 364, соответственно), Центральный федеральный округ занимает третье место с количеством здравниц 322 единицы. Структурные доли рассматриваемых округов: 21,6%, 19,7%, 17,4% в общем объеме численности СКО в стране. Регионы с суровыми климатическими условиями также развивают свои направления лечебно-оздоровительной деятельности на основе комплекса маркетинговых мероприятий, направленных на продвижение своих территорий в качестве курортов.

По количеству санаторно-курортных организаций в 2017 году ПФО занимает третье место (399 ед.), доля от общего количества СКО составляет 21,25 %, а доля размещенных в них человек – 18,43 %. Среди регионов, входящих в округ, целесообразно рассмотреть Пермский край, который занимает ведущие позиции в сфере лечебно-оздоровительного туризма.

На территории Пермского края расположены разнообразные природные лечебные ресурсы, их можно подразделить на следующие группы: бальнеологические ресурсы (минеральные воды и лечебные грязи), климатические ресурсы и ландшафтные условия местности. В настоящее время на территории Пермского края обнаружено 31 месторождение минеральных вод различного минерального состава, разной кислотности и, соответственно, применения, уже эксплуатируется Суксунское месторождение лечебных грязей. Кроме минеральных природно-лечебных ресурсов, территория края богата ландшафтно-климатическими районами, благоприятными для организации различных видов лечебного и рекреационного туризма.

На территории исследуемого региона находится 38 санаторно-курортных

организаций, большинство являются многопрофильными, при этом из них 24 организации оказывают услуги по лечению заболеваний системы кровообращения, 32 - органов пищеварения, 26 - органов дыхания (нетуберкулезного происхождения), 27 - нервной системы, 26 - костно-мышечной системы и соединительной ткани, 17 - эндокринной системы, расстройства питания и нарушения обмена веществ, 19 - гинекологических болезней, 16 - кожи и подкожной клетчатки, 25 - мочеполовой системы (почек и мочевыводящих путей), 6 – туберкулеза и 25 - других болезней.

Деятельность санаторно-курортной отрасли Пермского края может способствовать развитию лечебно-оздоровительного туризма, улучшить качество жизни населения, формировать здоровый образ жизни, увеличить занятость населения, создавать новые рабочие места, способствовать росту доходов регионального бюджета и т.д. Санаторно-курортный комплекс Пермского края имеет все возможности для стабильного роста и дальнейшего развития, что может позволить обеспечить лечебно-оздоровительному туризму лидирующие позиции среди других видов туризма в Пермском крае (табл. 1 и 2).

Таблица 1

**Показатели деятельности турагентств и туроператоров Пермского края [10]**

<b>Показатель</b>	<b>2010</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Число турфирм (ед.)	158	356	332	191	335	369
Число отправленных в туры российских туристов, тыс. чел.	41,0	112,0	65,4	33,4	46,1	116,5
Численность российских туристов, отправленных в туры по России, тыс. чел.	47,8	52,9	57,8	47,3	104,2	81,5
Объем платных услуг населению. Туристический и экскурсионный (млн. рублей,)	1596,6	3335,6	3027,3	2824,2	4051,6	4263,8
Численность лиц, работающих в туристских фирмах	1108,1	1259,0	1035,0	884,0	912,0	984,0
Прибыль (убыток) до налогообложения. Деятельность туристических агентств (тыс. руб.)	5 230	2 512	2 115	5 022	4895	5230

Экономические показатели деятельности турагентств и туроператоров показывают стабильный рост. Количество турфирм возросло в 2017 году до 369 единиц, объем платных услуг населению показал значительный рост с 2824,2 в

2015 году до 4051,6 млн. руб. в 2016 году (рост за год на 43,4%). Данная ситуация обусловлена ростом спроса на туристско-рекреационные услуги в Пермском крае, активное продвижение лечебно-оздоровительных услуг, системный подход к продвижению и позиционированию курортных территорий на федеральном и региональном уровне.

Наибольший экономический рост показал сегмент коллективных средств размещения. Существенно повысились количественные показатели деятельности: номерной фонд, число мест, площадь номерного фонда, что обусловлено динамичным ростом гостиничной индустрии, приходом на рынок Пермского края международных гостиничных сетей. Гибкая ценовая политика, подкрепленная программно-целевым подходом на региональном уровне к формированию инфраструктурных и институциональных основ разных видов туризма, способствуют привлечению в гостиничный бизнес инвестиций, платежеспособного спроса, которые приводят к высокой рентабельности и быстрым срокам окупаемости вложений.

Деятельность санаторно-курортного комплекса Пермского края является разнонаправленной (табл. 2).

Таблица 2

**Показатели деятельности санаторно-курортных организаций [10]**

Показатель	2010	2013	2014	2015	2016	2017
Число санаторно-курортных организаций (ед.)	48	45	43	38	43	41
Число мест в санаторно-курортных организациях (тыс. ед.)	8538	7934,0	7905,0	6920,0	7420,0	7492,0
Число номеров в санаторно-курортных организациях (ед.)	3727	3459	3475	3082	3356	3394
Число ночевочек в СКО (тыс. ед.)	1678,2	1678,8	1656,6	1429,9	1513,6	1521,3
Численность размещенных лиц в СКО (тыс. чел.)	123,7	131,7	130,5	123,9	135,9	132,8
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (млн. руб.)	1536,3	1978,7	2065,2	2256,3	1971489	2195352
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	-	55,4	78,9	186,4	163,1	-

Сокращение численности здравниц происходит на фоне медленного роста количественных показателей и небольшой прибыли. Темпы роста затрат и доходов предприятий санаторно-курортного комплекса являются сопоставимыми,

что предполагает сохранение сложной экономической ситуации в ближайшие годы, балансирование на границе зоны безубыточности.

Эффекты от развития лечебно-оздоровительного туризма в Пермском крае обусловлены с одной стороны, наличием уникальных природных лечебных ресурсов, а с другой стороны, длительностью пребывания туристов, так как во многих случаях санаторно-курортная путевка рассчитана на срок 21 день, поэтому все расходы отдыхающих в этот период осуществляются на территории региона и идут на оплату товаров и услуг в регионе, что способствует росту региональной экономики (рис. 4).

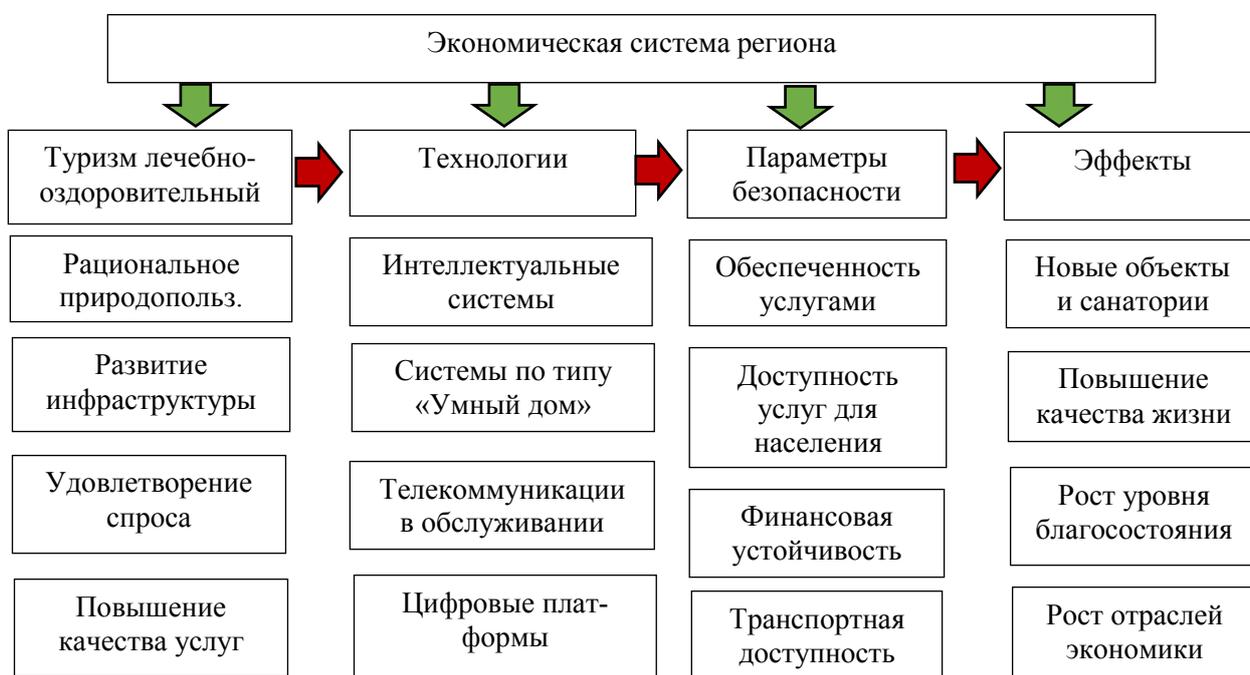


Рис. 4. Влияние лечебно-оздоровительного туризма на безопасность экономической системы региона (разработано автором)

Поскольку Приволжский федеральный округ не ассоциируется у российских потребителей с санаторно-курортным отдыхом (скорее это характерно для Южных регионов, чей бюджет в значительной степени зависит от деятельности такого рода), то основным участникам рынка санаторно-курортных услуг этих регионов следует делать особый акцент на современный маркетинговый подход. Это означает выявление характеристик «своей» целевой аудитории, формирование предложения, соответствующего ее запросам, вовлечение целевой аудитории и подходы к завоеванию их лояльности. Отчасти этому может способствовать выстраивание тесных связей с различными предприятиями и орга-

низациями путём предоставления последним льготных условий сотрудничества по тем направлениям, которые им наиболее интересны (например, профилактика профессиональных заболеваний).

Безусловно, развитие территории как санаторно-курортного региона предполагает диверсификацию предложения услуг СКО с учетом запросов разных целевых потребителей. В настоящее время существует дефицит современных санаториев высокого класса, что делает невозможным охват тех категорий потребителей, которые могли бы, при наличии адекватного предложения, переориентироваться с зарубежных поездок на российские. Очевидна и необходимость модернизации учреждений средних ценовых категорий. Однако быстрого решения этой проблемы найти не удастся. Причиной служит отсутствие в подавляющем большинстве регионов налоговых льгот и преференций в отношении учреждений санаторно-курортной сферы, способных привлечь крупных инвесторов.

Определим основные факторы, препятствующие активному развитию рынка санаторно-курортных услуг:

- 1) отсутствие единой стратегии развития санаторно-курортной отрасли и недостаточность нормативного и правового регулирования;
- 2) устаревшая материально-техническая база, часто несоответствующая современным мировым стандартам;
- 3) низкий уровень сервиса, влияющий на качество санаторно-курортных организаций;
- 4) высокий уровень цен на санаторно-курортные услуги;
- 5) недостаточная информированность граждан страны, туроператоров, турагентств о существующих лечебно-оздоровительных учреждениях;
- 6) снижение доходов населения, например, вследствие кризисных явлений в экономике;
- 7) нехватка современных лечебно-оздоровительных объектов для удовлетворения возрастающих потребностей населения как по округу, так и для его гостей;

- 8) высокая себестоимость услуг СКО;
- 9) отсутствие дорог и туристического транспорта;
- 10) недостаточное развитие дополнительных рекреационных услуг;
- 11) неиспользуемые возможности природного потенциала округа.

Рынок лечебно-оздоровительных услуг России и ПФО является высоко конкурентным. Учитывая, что происходит сокращение номинального объема, правильно выбранная ценовая политика позволяет санаторно-курортным учреждениям, с одной стороны, сохранить свою долю рынка, с другой стороны – обеспечить себе инвестиционный ресурс для модернизации и развития.

Представим схематично влияние данных мероприятий на экономику региона (рис. 5).

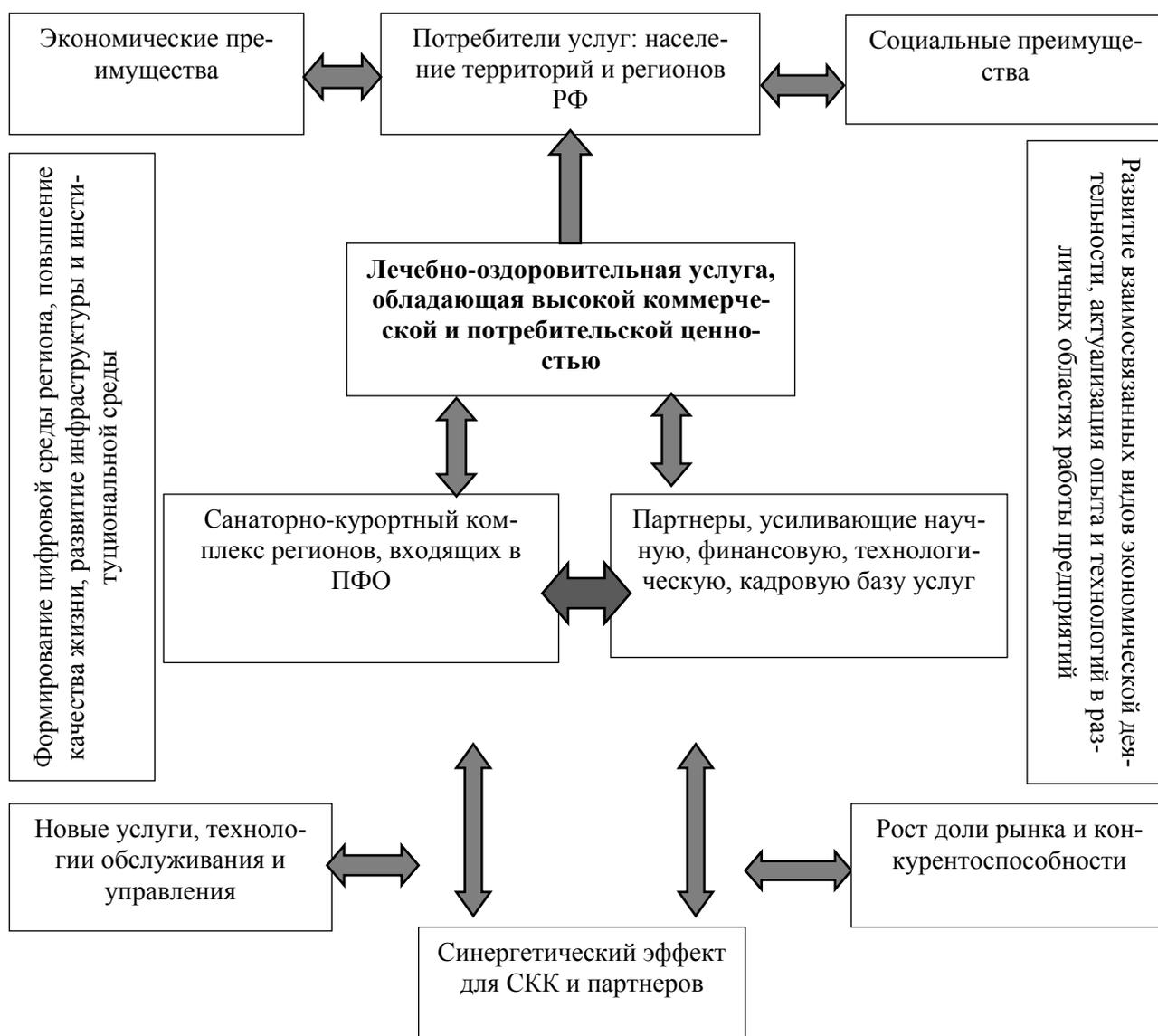


Рис. 5. Взаимосвязь повышения эффективности деятельности предприятий, оказывающих лечебно-оздоровительные услуги, и экономики ПФО (разработано автором)

Комплекс мер по повышению эффективности деятельности санаторно-курортного комплекса, включает, на наш взгляд, следующие составляющие:

1. Маркетинговые инициативы, направленные на стимулирование продаж санаторно-курортных и гостиничных услуг, развитие бизнеса и решение маркетинговых задач.
2. Рыночный метод установления цен на уровне среднерыночных значений.
3. Факторы регулирования базовой цены исходя из деловой практики деятельности предприятий комплекса, учета рисков сезонности, периодов высоких продаж, рентабельности по отдельным направлениям услуг.
4. Дифференцированная ценовая политика в зависимости от категории партнеров.
5. Развитие сетевого взаимодействия с предприятиями-лидерами в области финансов, науки, транспорта, логистики.
6. Построение оптимальных бизнес-моделей ключевых операций, связанных с оказанием лечебно-оздоровительных услуг.

На уровне региона общий эффект будет заключаться в концентрации прибыли на предприятиях санаторно-курортного комплекса, которые покажут высокие темпы роста показателей и адаптации к внешней среде (рис. 6).

Основным направлением является сотрудничество в сфере информационных и цифровых технологий. Перспективным направлением является взаимодействие с ПАО «Сбербанк РФ», в частности, установка на территориях предприятий санаторно-курортного комплекса банкоматов и платежных терминалов. Данная мера обеспечит рост количества клиентов и оборотов предприятий за счет привлечения новых клиентов – владельцев банковских карт; повышения среднего размера покупки; роста покупок в кредит, повышения качества и безопасности обслуживания, сокращения очередей и времени на оплату услуг. Научное сотрудничество может быть направлено на тестирование инновационных методов и технологий диагностики и лечения, способов оказания лечебно-оздоровительных процедур. Данный обмен опытом будет способствовать росту доходов предприятий санаторно-курортного комплекса ПФО и сопутствующих

отраслей.



Рис. 6. Перспективные направления развития лечебно-оздоровительного туризма ПФО (разработано автором)

Значимым эффектом влияния на региональные стратегии будет являться изменение структуры ВРП за счет роста показателей деятельности санаторно-курортного комплекса.

Таким образом, сфера услуг лечебно-оздоровительного туризма является динамично растущей, туризм и его отдельные виды вносят существенный вклад в экономику субъектов страны. В связи с этим целесообразно учитывать в стратегиях социально-экономического развития регионов направления повышения эффективности деятельности предприятий, оказывающих туристско-рекреационные услуги. Лечебно-оздоровительный туризм и санаторно-курортный комплекс представлены в большинстве субъектов страны, особенно в южных регионах, в которых исторически сформировались предпосылки для

специализации данного вида деятельности.

Российский рынок санаторно-курортных услуг находится под влиянием разнонаправленных тенденций, связанных с неблагоприятной макроэкономической обстановкой и накопленными проблемами в регионах, а также ростом конкуренции и развитием стратегического подхода к снижению влияния негативных факторов, усилению инновационной составляющей и цифровизации управленческих и производственных процессов.

ПФО обладает значительным потенциалом развития санаторно-курортного комплекса и решения стратегических задач на основе достижения комплексного социально-экономического эффекта. Текущие проблемы, сдерживающие рост предприятий комплекса связаны с растущей конкуренцией, высокими требованиями потребителей на фоне снижения реальных доходов населения и невозможности отдельных групп населения получать лечебно-оздоровительные услуги. Анализ данных статистики выявил отрицательную динамику количественных показателей деятельности санаторно-курортного комплекса регионов округа, сохраняющийся убыток в течение длительного периода. Поскольку рост спроса со стороны населения и государства обусловлен стратегией развития человеческого капитала, повышения продолжительности жизни и активного возраста, необходим системный подход к решению проблем санаторно-курортного комплекса с участием федеральных и региональных органов власти на основе маркетинговых, цифровых технологий и сетевого сотрудничества. Работая с лидерами в различных областях экономики, можно не только улучшить качество обслуживания и цифровых решений, связанных с безналичным оборотом денежных средств, но и развивать внутреннюю цифровую среду, направленную на формирование лечебной базы и усиление дифференцированного обслуживания каждого пациента.

Направления сотрудничества должны быть подкреплены управленческими и маркетинговыми решениями, связанными с повышением качества персонального обслуживания и выстраивания стратегического партнерства с потребителями лечебно-оздоровительных услуг. Актуализация опыта в различных

сферах деятельности позволит существенно повысить качество основных и обслуживающих процессов санаторно-курортного лечения, снизить собственные издержки и оптимизировать ценовую политику. Перспективным направлением дальнейших исследований является определение качественно-количественного эффекта деятельности предприятий СКК на ВРП регионов.

#### Список литературы:

1. Абашкин В.Л., Бояров А.Д., Куценко Е.С. Кластерная политика в России: от теории к практике// Форсайт. 2012. Т. 6. № 3. С. 16-27.
2. Воронов А.С. К вопросу о типах региональных инновационных кластеров// Статистика и экономика. 2016. № 3. С. 52-61.
3. Государственная программа развития здравоохранения Российской Федерации (2013-2020 гг.), утв. Постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 № 294. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/NfyPj24TXpc.pdf>
4. Клейман А.А., Гварлиани Т.Е., Кожушкина И.В. Анализ реализации государственных программ по развитию санаторно-курортного комплекса (на примере Краснодарского края) // Вестник Национальной академии туризма. 2016. № 4(40). С. 57-62.
5. Концепция Федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ (2019-2025 гг.)», утв. Распоряжением Правительства РФ от 05.05.2018 № 872-Р. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [static.government.ru/media/files/FoFftF1dhGs4GZzEBPQtLCFVtB12hHQD.pdf](http://static.government.ru/media/files/FoFftF1dhGs4GZzEBPQtLCFVtB12hHQD.pdf)
6. Лаврова Т.А., Уваров С.А. Государственно-частное партнёрство как основа интенсивного развития туризма в России // Журнал правовых и экономических исследований. 2017. № 2. С. 190-195.
7. Оборин М.С. Инфраструктурное пространство развития курортно-рекреационного комплекса России // Туризм и гостеприимство. 2017. № 1. С. 9-15.
8. Постановление Прав. РФ от 05.05.2018г. № 555 «О единой государственной информационной системе в сфере здравоохранения». [Электронный ресурс] – Режим доступа: [garant.ru/products/ipo/prime/doc/71837270/](http://garant.ru/products/ipo/prime/doc/71837270/)
9. Рейтинг российских регионов, 2017 // Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт». Электронный ресурс. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://raexpert.ru/ratings/regions/2017/att1>
10. Российский статистический ежегодник, 2017// Федеральная служба государственной статистики. Электронный ресурс. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2017/year/year17.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/year/year17.pdf)
11. Стратегия развития санаторно-курортного комплекса РФ, утв. Прав. РФ от 26.11.2018г. № 2581-Р. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [static.government.ru/media/files/FoFftF1dhGs4GZzEBPQtLFFVtB12hHQD.pdf](http://static.government.ru/media/files/FoFftF1dhGs4GZzEBPQtLFFVtB12hHQD.pdf)

12. Указ Президента РФ от 07.05.2018г № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201805070038>
13. Цехла С.Ю., Плугарь Е.В., Плугарь Д.И. Разработка научно-производственного подхода к определению предельной рекреационной территорий // Экономика и предпринимательство. 2017. № 5-1(82). С. 396-399.

**Агеева Ольга Ивановна**  
*кандидат экономических наук, доцент, доцент  
кафедры менеджмента и гуманитарных дисциплин  
Пермского института (филиала) РЭУ имени Г.В. Плеханова*

## **ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Проблемы мотивации в компаниях с любым типом собственности всегда были и будут наиболее актуальными, независимо от того, как функционирует социально-политический режим в конкретной стране или в мировом сообществе в целом.

Актуальность проблемы мотивации не ставится под сомнение ни наукой, ни практикой, так как точное развитие эффективной системы мотивации влияет не только на повышение социальной и творческой активности отдельного сотрудника, но и на конечные результаты деятельности компании. Любой руководитель компании знает, что желание сотрудников продуктивно работать с полной отдачей является самым важным фактором успеха в бизнесе в долгосрочной перспективе [1].

Авторы чаще всего трактуют мотивацию как совокупность внутренних и внешних движущих сил, побуждающих человека к деятельности, предопределяющих ее формы и пределы, задающих четкую ориентацию на достижение фиксированных целей [2].

Сегодня интенсивно развиваются новые формы управления целенаправленной деятельностью человека. Этот процесс основан, с одной стороны, на анализе и переоценке устоявшихся представлений о человеческих мотивах труда, с другой стороны, на научных исследованиях как отечественных, так и зарубежных специалистов в области трудовой мотивации.

Анализ научной литературы позволил выявить основные препятствия на пути формирования эффективных систем мотивации персонала российских торговых предприятий:

– несоответствие между необходимостью скоординированного обеспечения функций управления персоналом и реальным положением служб, реализу-

ющих эти функции, проявляющееся в разобщенности функций управления персоналом по подразделениям;

- непонимание большинством руководителей необходимости в формировании систем мотивации;

- отсутствие на большинстве предприятий действующей системы выявления мотивационных ожиданий сотрудников;

- проблемы в формировании механизма установления соответствия результатов деятельности работников и выбора методов (способов) их стимулирования;

- высокая доля преобладания материальных благ в мотивационных ожиданиях сотрудников при отсутствии свободных денежных средств у большинства работодателей;

- отсутствие прозрачности при формировании материальной мотивационной части;

- неспособность руководителей и HR-служб сформировать действенную систему нематериального стимулирования [5, с. 264].

Особенность систем мотивации торговых предприятий состоит в том, что их эффективность в отношении торгового персонала зависит от многих факторов, которые индивидуальны для каждой компании (магазина). Вот некоторые из них:

- стратегия продаж компании;
- система продаж, особенности управления продажами;
- особенности бизнес-процессов в компании;
- распределение обязанностей внутри отдела продаж и между отделами;
- организационная культура [3].

Так, например, система мотивации, разработанная в компании, торгующей в розницу, будет сильно отличаться от системы, принятой в оптовой компании: активные продажи требуют иных стимулов, нежели сбыт.

Поэтому первым требованием к системе мотивации следует назвать учет функциональных обязанностей, которые выполняют сотрудники отдела.

Вторым требованием к эффективной системе мотивации является ее прозрачность и объективность: в случае если персоналу будет непонятно или неизвестно, за что их поощряют и как они могут влиять на размер своей заработной платы; если критерии оценки их деятельности не объективны или оценка происходит волюнтаристски, а критерии постоянно меняются, мотивационный эффект не будет достигнут [3].

Сегодня рядом исследователей подтверждается, что информирование работника повышает производительность труда на 12-15%. Таким образом, чтобы эффективно использовать деньги в качестве мотиватора, необходимо платить конкурентоспособную зарплату за привлечение и удержание специалистов, а также связывать плату за работу с качеством исполнения или результатом, чтобы награда была соизмерима с реальными усилиями работника. Также возможно использование системы нематериального стимулирования. Крайне важно, чтобы руководитель организации смог выразить благодарность за работу, когда работник ее заслужил. Таким образом, приятные эмоции работника будут связаны с качественным и своевременным выполнением работы (рис. 1).

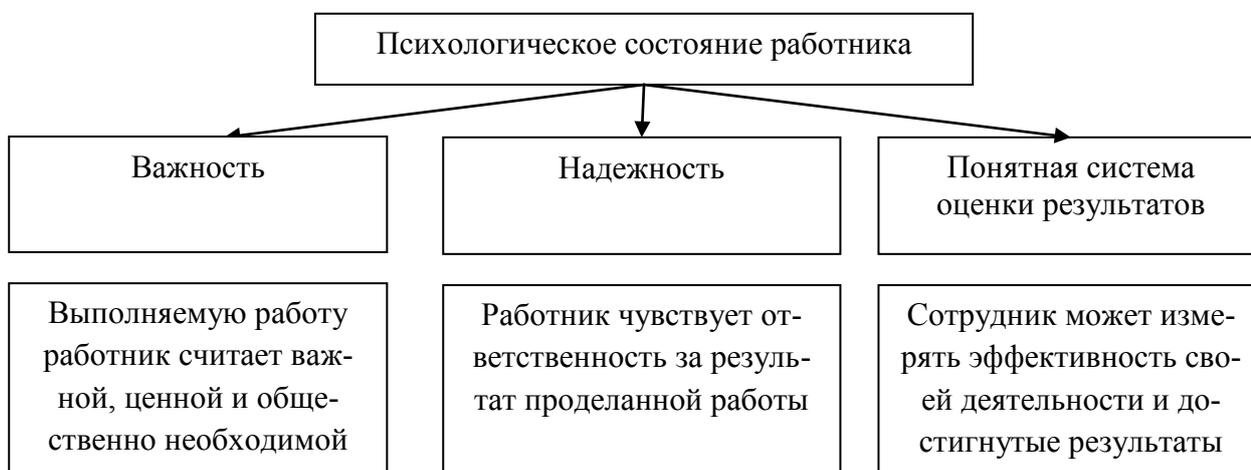


Рис. 1. Три основных психологических состояния, влияющих на мотивацию и чувство удовлетворенности работника (составлено автором по источнику [2])

Ключевую роль в этом процессе играет система оценки конечных результатов деятельности, разработка принципов и подходов к соответствию критериям оценки их уровней.

Как показывает опыт развития европейских компаний, в последние 30 лет

отмечался рост популярности различных способов, направленных на измерение эффективности трудовой деятельности. Это связано с необходимостью принятия под контроль тех сторон работы предприятия, которые не могут быть проанализированы посредством традиционной бухгалтерии. По оценкам ряда зарубежных исследователей, базирующиеся на финансовых показателях способы измерения эффективности не позволяют выявить все критически важные для предприятия факторы.

В современной зарубежной литературе описано несколько технологий, которые доказали свою результативность при внедрении внутрикорпоративных систем измерения эффективности. В их числе можно выделить: сбалансированную систему показателей; систему результатов и детерминант; призму эффективности; матрицу оценки эффективности; пирамиду SMART.

Общими чертами этих методов является их многомерность, а также сочетание обширного спектра финансовых и нефинансовых показателей. Однако, несмотря на наличие нескольких популярных подходов к измерению эффективности, имеется потребность в проведении более глубоких исследований в данной области и разработке динамичных, изменяющихся в соответствии с обстоятельствами системами [4, с. 33].

Процентное распределение данных систем измерения эффективности среди компаний реального сектора экономики стран Западной Европы, США и Японии приведено, соответственно, на рисунках 2, 3 и 4.



Рис. 2. Процентное распределение систем измерения эффективности среди предприятий реального сектора экономики государств Западной Европы [4, с. 33]

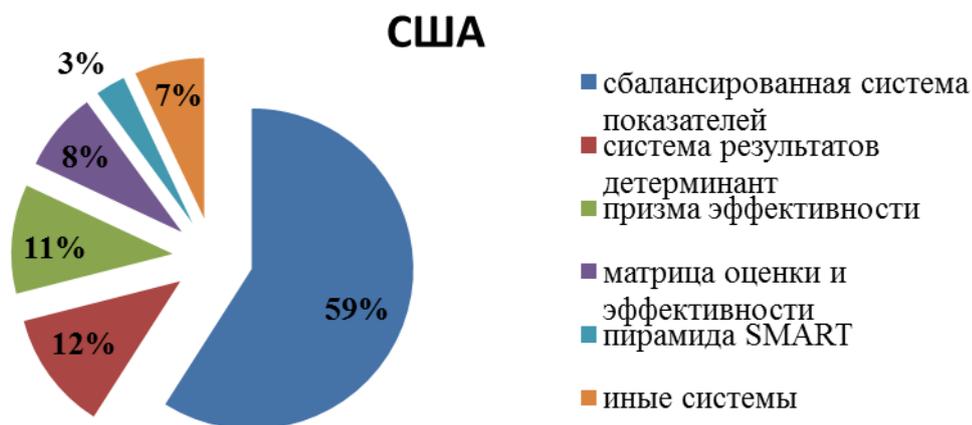


Рис. 3. Процентное распределение систем оценки эффективности среди компаний реального сектора экономики США [4, с. 33]



Рис. 4. Процентное распределение систем оценки эффективности среди компаний реального сектора экономики Японии [4, с. 34]

Одной из современных систем оценки трудовой деятельности является система ключевых показателей эффективности (англ. Key Performance Indicators, KPI). Ключевые показатели (KPI) стали частью системы сбалансированных показателей. Данная система была разработана на Западе и широко применяется в странах Западной Европы и США. В России система KPI также широко известна и активно внедряется на предприятиях различных отраслей экономики. Опыт внедрения показал, что введение коэффициентов эффективности повысило эффективность и результативность работы компаний различных форм хозяйствования и форм собственности.

Концепция KPI позволяет согласовать различные интересы через систему измеримых показателей. Выполнение запланированных значений KPI приведет

к достижению целей владельца, с одной стороны, и к справедливому вознаграждению - с другой.

Однако многие российские компании сталкиваются с проблемами в процессе внедрения данной системы. Для эффективной работы показатели эффективности должны быть адресны, достижимы, прогнозируемы, легки к восприятию, просты в измерении, ограничены, сопоставимы и экономически обоснованы.

Не существует определенного набора KPI, который должно использовать каждое торговое предприятие (магазин). Предприятие должно выбирать правильные KPI на основе результатов, которых оно хочет достичь, или своих стратегических целей. Например, один магазин может захотеть лучше управлять своими запасами, поэтому они будут использовать KPI, такие как отношение запасов к продажам или целостность запасов. У другого магазина цель - улучшить качество обслуживания покупателей, поэтому он выберет такие ключевые показатели эффективности, как удовлетворенность клиентов и удержание клиентов.

Предприятия должны выбирать правильные KPI при измерении своих бизнес-процессов или целей. Каждый KPI должен иметь конкретную цель, должен измеряться количественно или качественно, иметь реалистичную цель, соответствовать стратегическому направлению предприятия и должен измеряться в течение определенного периода времени. Примером этого является увеличение ежемесячного объема продаж на 10 процентов к концу месяца. Затем измеряется объем ежемесячных продаж и увеличение сравнивается с целевым показателем в 10 процентов.

Каждое бизнес-подразделение, в свою очередь, должно иметь свой собственный набор KPI. Ключевые показатели подбираются с учетом специфики предприятия и требований к каждой должности.

Для примера перечислим возможные показатели деятельности сотрудников, занимающих следующие должности в розничном бизнесе [3]:

- менеджер магазина: выручка  $1\text{ м}^2$  торговых площадей; процент валовой

прибыли; конверсия магазина; оборот на одного посетителя; доля потерь в выручке; репутация магазина; текучесть кадров; количество и важность ошибок в ведении документации и базы данных;

- мерчендайзер: объем продаж; индекс наличия товаров; доля потерь в выручке от списания просроченной и некачественной продукции, от недостачи и от возмещения убытков клиентам; количество возвратов; количество и значимость ошибок в ведении документации и базы данных;

- продавец-консультант: объем личных продаж; конвертация; средняя стоимость товара в чеке; количество товара в чеке; качество обслуживания клиентов; количество жалоб клиентов; объем потерь от порчи товара; соответствие стандартам обслуживания клиентов;

- кассир: качество обслуживания клиентов; количество клиентов, обслуженных за единицу времени; качество диалога с клиентом; отсутствие жалоб клиентов; объем недостач на кассе; соблюдение стандартов обслуживания клиентов;

- контролер торгового зала: размер убытков вследствие хищения и умышленного повреждения; соблюдение стандартов поведения.

Не все должности могут иметь показатели, отражающие влияние отдельного сотрудника на производительность. Например, объем продаж, приходящийся на продавца, когда его роль в покупке клиента минимизирована, определить практически невозможно. В таких случаях рекомендуется использовать ключевые показатели эффективности команды в системе показателей. Эксперты рекомендуют комбинировать командные и индивидуальные KPI.

Существует огромное количество KPI, связанных с продажами, но есть несколько основных, которые используют большинство торговых предприятий. Валовая прибыль, продажи и себестоимость реализованных товаров - три самых простых показателя. Также широко используются средняя стоимость покупки и продажи на сегмент. Продажи на квадратный метр помогают менеджерам определить лучший способ размещения товаров в магазине, чтобы увеличить продажи, а коэффициенты конверсии определяют, сколько покупок фак-

тически сделано каждым покупателем, который заходил в магазин. КРІ инвентаризации определяет отношение запасов к продажам или отсутствующие на складе товары, эти показатели важны для улучшения управления запасами.

Таким образом, система оплаты труда по КРІ позволяет увязать цели предприятия, результаты работы каждого сотрудника, результаты работы подразделений и материальное вознаграждение.

Работа по разработке и внедрению системы мотивации проходит в четыре этапа.

1 этап. Проектирование. На первом этапе проводится мониторинг стратегических и оперативных целей предприятия, анализируется, насколько эффективно работает предприятие, каковы результаты выполнения поставленных задач, учитываются изменения рынка труда, общее развитие экономики, внешние угрозы и возможности. Все эти факторы оказывают прямое влияние на систему мотивации: если сотрудники знают и принимают цели компании, они охотнее и чаще включаются в их реализацию. На этом же этапе проектируются корпоративные политики в области оплаты и стимулирования труда.

2 этап. Разработка показателей. На этом этапе разрабатываются ключевые показатели, детализуются стратегические задачи предприятия до бизнес-процессов, определяется несколько основных показателей для оценки эффективности бизнес-процессов. Выбранные показатели должны быть измеряемыми, для этого проводится хронометраж, сбор статистической информации, разрабатываются нормативы. Перед утверждением нормативов проводится опытный расчет показателей, оценка их фактического значения, определяются целевые значения показателей с учетом бизнес-стратегии, готовятся необходимые регламентирующие документы.

3 этап. Планирование. На этом этапе составляется бюджет расходов на персонал: по каждой его категории, по месту возникновения, по видам затрат, по видам выплат (как из себестоимости, так и из прибыли). При этом должны учитываться реальные изменения в содержании деятельности работников. Важно учитывать реальный уровень зарплат, который диктуется рынком, по-

сколькo основная задача - иметь конкурентную (как по отрасли в целом, так и среди предприятий конкретного региона) заработную плату. Все мероприятия и сметы расходов на персонал планируются на год, кроме того, составляются уточненные планы ежемесячно.

4 этап. Внедрение системы и мониторинг эффективности. Собственно, внедрение системы мотивации персонала:

- придание показателям конкретных значений;
- разработка системы оплаты труда с учетом КРІ;
- тестовый расчет заработной платы по разработанной системе на базе показателей предыдущих периодов.
- доведение до персонала целей, показателей и самой системы [2].

Этот этап предполагает постоянный аудит эффективности системы мотивации, внесение предложений по ее усовершенствованию. Все изменения в системе стимулирования - вновь вводимые внутренние регламенты и положения - направлены на повышение ценности каждого сотрудника на его рабочем месте. Применяемые в ней механизмы и инструменты должны обеспечивать эффективную мотивацию работников предприятия, целенаправленно влиять на качество и производительность труда.

Выбор периода премирования зависит от занимаемой должности, целей и задач предприятия. Для генерального директора, как руководителя, от которого зависит бизнес-результат, процент от оклада должен составлять не менее 50%. Для должностей заместитель директора, менеджер по продажам, продавец, как сотрудников, создающих основной бизнес-результат, процент от оклада должен составлять не менее 40%.

Вспомогательным рабочим премиальная часть начисляется как % от выполненных работ.

Общая формула расчета премии сотрудников:

$$\text{КП (премиальная часть)} = (\% \text{ от оклада}) * \sum K_i * P_i, \quad (1)$$

где  $i$  – количество коэффициентов КРІ, которые используются для оценки сотрудников на определенной должности;

$K_i$  – коэффициент, отвечающий за выполнение соответствующего KPI;

$P_i$  – удельный вес этого KPI.

Принцип уравнивания целей и KPI (правила расстановки весов):

- утяжеление веса с увеличением важности;
- расстановка весов происходит от более важных KPI к менее важным;
- плохо измеряемые, нерелевантные, общие цели, KPI, не должны иметь большой вес (15-20%). Цели, KPI, не должен быть «тяжелее» 50% и «легче» 5%;
- веса всех задач в сумме должны составлять точно 100%.

Коэффициенты значимости KPI определяются «целевыми» и «пороговыми» значениями. В целевом значении KPI заключено желательное состояние показателя в заданный промежуток времени. Пороговые значения определяют нижнюю и верхнюю границы диапазона допустимых значений показателя, то есть диапазон приемлемых значений данного показателя на некоторый период времени и используются вместе с целевыми значениями.

Алгоритм расчета каждого из ключевых показателей деятельности должен быть понятен менеджерам разных уровней и однозначно определен. Основные параметры и описание методов расчета каждого показателя вносятся в информационную карточку показателей.

Рассмотрим для примера основные показатели для должности менеджер по продажам торговой компании «N» (табл. 1).

Таблица 1

**Методики расчета показателей для должности менеджер по продажам**

<b>KPI</b>	<b>Формула расчета</b>	<b>Ед. измерения</b>	<b>Вес %</b>
<i>Финансы</i>			
1. Объем реализованной продукции SV (Sales Volume)	$SV = PCO + UO1 - UO2$ , где PCO (Planned Commodity Output) - объем товарной продукции по плану; UO1, UO2 - остатки нереализованной продукции на начало и конец планового периода	Шт.	30
<i>Клиенты</i>			
2. Выполнение финансового плана по объему продаж групп продуктов	$(SV_{\text{факт.}}/SV_{\text{план.}}) * 100\%$ где SVфакт. (Sales Volume) - фактический объем продаж; SVплан. - запланированный объем продаж.	%	30

КРІ	Формула расчета			Ед. измерения	Вес %
3. Доход от новых потребителей	$(In/TI) * 100\%$ , где In (Income new) - доход от новых потребителей; TI (Total Income) - общий доход.			%	20
<i>Бизнес-процессы</i>					
4. Отношение дебиторской задолженности к объему продаж ACP (Average Collection Period)	$(AR/SV) * 365$ , где SV (Sales Volume) - объем продаж; AR (Accounts Receivable) - дебиторская задолженность; 365 - количество дней в году. Примечание. Показывает период, требуемый для взыскания задолженности.			дни	20
Шкала оценки степени выполнения КРІ					
Название КРІ	Объем реализованной продукции				
Диапазоны значений	Выше планового значения	Плановое значение	Ниже планового значения		
К1	0	1	1,2		
Название КРІ	Выполнение финансового плана				
Диапазоны значений	<70%	70-80%	90-100%	>100%	
К2	0	0,5	1	1,2	
Название КРІ	Доход от новых потребителей				
Диапазоны значений	<3%	3-7%	8-15%	>15%	
К3	0	0,5	1	1,2	
Название КРІ	Отношение дебиторской задолженности к объему продаж				
Диапазоны значений	>60	46-60	30-45	<30	
К4	0	0,5	1	1,2	

Матрица КРІ. Система или «Матрица КРІ» - это «Таблица ключевых показателей деятельности» (табл. 2). В ней представлены ключевые показатели деятельности и их характеристики в удобном для восприятия и анализа виде.

Для начала заполнения такой таблицы необходимо выделить ключевые показатели эффективности для сотрудника. Решение SMART-задач, обеспечивающих достижение результата по ключевому показателю, включены в каждый ключевой показатель. Один из столбцов матрицы КРІ отведен оценке веса задачи - из 100 % , или приоритетность задачи. Следующие столбцы выделяются для планирования желаемых результатов. Обычно планы устанавливаются для нескольких уровней (например, 50%, 100% или 60 %, 100%, 200% или используются коэффициенты выполнения соответствующего КРІ). В результате, по данным таблицы, сотрудник понимает к чему ему нужно стремиться, какие задачи перед ним поставлены, и какое премирование его ожидает при определенном проценте выполнения плана.

Кроме плановых показателей в таблице фиксируются реальные результаты деятельности по каждой задаче, что в совокупности составляет результат деятельности по целому ключевому показателю. В последнем столбце таблицы представлен итоговый расчет рейтинга. В основу системы мотивации на предприятии ложатся ключевые показатели деятельности. По общему рейтингу, по итогам периода вычисляется бонусная часть заработной платы сотрудников. Тем выше заработная плата работника, чем ближе его результат к 100%.

Таблица 2

**Оценка выполнения КРІ (матрица КРІ)  
для должности менеджер по продажам**

<b>№ КРІ</b>	<b>Название</b>	<b>вес %</b>	<b>ед. изм.</b>	<b>план</b>	<b>факт</b>	<b>коэф. к или % вып.</b>	<b>с весом</b>
1	Объем реализованной продукции	30	шт.	300	330	1,1	0,33
2	Выполнение финансового плана по объему продаж групп продуктов	30	%	2	2,1	1,05	0,315
3	Доход от новых потребителей	20	%.	5	3	0,6	0,12
4	Отношение дебиторской задолженности к объему продаж	20	дни	2-3	4	0,5	0,1
<b>Итого</b>							<b>0,87</b>

Тогда формула выплаты:

Оклад (по тарифу) + 0,4 от Окл \* (0,3\*К1 + 0,3\*К2 + 0,2\*К3 + 0,2\*К4)

Таким образом, при базовом окладе в 40000 рублей премиальная часть составит:  $40000 * 0,4 * 0,87 = 13920$  руб.

Полная выплата 53920 руб.

На индивидуальном уровне финансовые и другие количественные показатели должны быть дополнены качественными, отражающими выполнение сотрудниками их основных должностных обязанностей.

Матрица КРІ наглядно, просто и доступно отражает цели компании, ключевые показатели, в одном месте фиксирует планы и результаты, а потому является эффективным методом управления компанией.

Автоматизация системы КРІ сильно облегчит ее использование. Автоматизация помогает сделать более эффективным и управляемым процесс постановки и выполнения задач и достижения целей, показывает статистику, эконо-

мит время на обработку данных.

На данный момент на рынке России есть несколько программ, которые ориентированы на решение задач КРІ (КРІ.biz, КРІ MONITOR). Важным фактом при выборе программы является то, что ее можно использовать в тандеме с программой 1С.

В конечном счете, использование КРІ должно привести к изменениям, которые улучшат производительность и эффективность торговой организации.

#### **Список литературы:**

1. Агеева О.И., Сафонов А.Ю., Черданцев В.П. Мотивация работников агропромышленного комплекса: учебное пособие - М.: РАКО АПК, 2013.
2. Бабкина О.Н. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: Учебное пособие / Байдаков А.Н., Черникова Л.И., Кенина Д.С. - М.: СтГАУ «Агрус». - 2017.
3. Пустынникова Ю., Гольдберг С. Система мотивации персонала в торговых компаниях // Управление компанией. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.lawmix.ru/articles/45100>
4. Филиппова Т.С. Совершенствование мотивационного механизма на базе ключевых показателей эффективности (КРІ) // Интернетнаука. - №7. - 2016. - с.31-41
5. Фокина Н.А., Алядинова М.А. Процедура формирования системы мотивации персонала торгового предприятия // Эффективное управление экономикой: проблемы и перспективы. - Сборник трудов IV Всероссийской научно-практической конференции. Симферополь, 2019. – С.263-267

**Саполгина Людмила Александровна**  
*старший преподаватель*  
*кафедры экономического анализа и статистики*  
*Пермского института (филиала) РЭУ имени Г.В. Плеханова*

## **СВОЕВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ – ГАРАНТИЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА В ОБЩЕСТВЕННОМ ПИТАНИИ**

В последние годы уровень развития предприятий общественного питания достаточно высок, возрастает их товарооборот, внедряются новые технологии производства и сервиса. По данным Росстата оборот предприятий общественного питания в России в 2018 году увеличился на 3,7% в сопоставимых ценах по сравнению с 2017 годом - до 1,52 триллиона рублей [1]. Появились новые виды предприятий общественного питания (кофейни, пабы, суши-бары, вок-кафе и др.), открыто большое количество кафе и ресторанов с национальной кухней, возникли новые профессии (сомелье, хостесс, бариста), новые формы обслуживания (кейтеринг и др.).

Как интересную особенность развития сферы общественного питания следует отметить создание предпринимателями собственных торговых марок. Сегодня многим известны кафе «Кофе You», «Уми», «Суши сан», «Чайная ложка», «VivalaPizza» и многие другие [5, с. 6]. По данным исследования маркетингового агентства «Маркет Аналитика» За 2018 год количество предприятий общественного питания увеличилось на 24% в сравнении с предыдущим периодом [8].

По мнению экспертов, 2018 год оказался наиболее сложным для отрасли за последние годы. Причинами этому послужили: снижение потребительской активности из-за падения реальных доходов населения и продуктовое эмбарго, вызвавшее рост цен и снижение рентабельности многих заведений. Политические разногласия, в которых, так или иначе, оказалась замешана наша страна, породили дополнительные экономические санкции, результатом которых стал переход на продукцию отечественных производителей, что привело к корректировке меню и росту цен на блюда.

Значительно упали показатели заведений среднего ценового сегмента

(fine dining) . Оборот данного сегмента по итогам 2018 года составил 396 млрд. руб. [7]. В то время как общий оборот общественного питания за 2018 год, как отмечалось выше, составил 1520,1 млрд. руб. [1]. Помимо этого, экономический кризис оказал негативное влияние и на основную целевую аудиторию ресторанов casual dining - средний класс, люди стали более склонны к экономии и предпочитали питаться дома. Число заведений среднего ценового сегмента сократилось в 2018 году более чем на 250 за год [7]. Немалое влияние на такую тенденцию оказало удорожание цен — повысился курс доллара и евро, следовательно, продукты закупаются по более высоким ценам, увеличилась также стоимость аренды, возросли коммунальные платежи, плата за меры по обеспечению безопасности. Таким образом, повысились издержки предприятий, и это всё закладывается в цену [2, с. 483].

На фоне таких изменений, в основу тенденций рынка вошло смещение спроса от среднего ценового сегмента к бюджетному, в частности, к заведениям фаст-фуд. Самыми востребованными стали форматы «togo», фаст-фуды, стрит-фуды, недорогие рестораны, кафе и бары. Такой тренд отмечают многие эксперты и участники рынка потребительских услуг.

Студенты, начинающая работать молодежь, жители со средним достатком предпочитают кафе быстрого питания (fastfood). Это, конечно, сеть кафе и ресторанов «McDonald's», «Ростикс», «KFC», «Алендвик», «Баскин Роббинс», кофейни «Шоколадница» и другие. Вслед за традиционными сетями предприятий быстрого питания в России развивается сегмент «фастфуда» десертной направленности. Большая часть предприятий «фаст-фуда» располагается в центре города, в местах наибольшего скопления людей и характеризуется относительно невысокими ценами. При интенсивной нагрузке фаст-фуд имеет более высокие экономические показатели, так как оборачиваемость посадочных мест более высокая [5, с. 6].

Сегмент фаст-фуда продемонстрировал довольно высокую динамику развития, так, за последние годы количество заведений, которые работают в этом формате, увеличилось на 20% [2, с. 484]. Рост оборота в 2018 г. в сегменте

фастфуда составил 5,2%, тогда как все остальные сегменты общественного питания демонстрировали отрицательную динамику развития.



Рис. 1. Структура рынка общественного питания в России [2, с. 485]

На положительную динамику фастфуда также повлиял поток посетителей из других форматов (тех же ресторанов среднеценового сегмента). Фастфуд вырвался вперед во многом за счет активной продажи франшиз крупнейших международных сетей. В 2018 году также произошел скачок смежных форматов - фреш-баров, кулинарий при магазинах, стритфуда, доставки готовой еды и продуктовых конструкторов. В Москве прирост фреш-баров за 2018 год достиг почти 100%, на 21% увеличилось число фастфуд-заведений и на 19% - кофеен [8]. Однако и на отрасли быстрого питания отразился кризис. В связи с общей тенденцией сокращения спроса и снижения продаж, прибыль McDonald's за 2018 г. упала на 21%. Владельцы сетей быстрого питания констатируют тот факт, что потери в количестве покупателей составляют до 20% [7]. Таким образом, можно заметить, что кризис не обошел стороной ни один сегмент общественного питания.

В настоящее время рынок общественного питания перестраивается под запросы населения. Продолжают развиваться такие формы обслуживания, как кейтеринг, организация корпоративных и семейных праздников, проведение детских праздников. Еще одна тенденция рынка общепита, заложенная в трудный экономический период - рост сетевых заведений. Проведено всероссийское

исследование и опрос более 500 сетевых проектов, включающий рестораны, кафе, бары, fast-food, кофейни, streetfood и суши магазины. Исследование показало, что по итогам 2018 года количество сетевых заведений, открытых в России, выросло на 3,3%. Число закрытий несетевых заведений превысило число открытий, а сетевым ресторанам удалось продемонстрировать положительную динамику [7]. В этих условиях интерес к быстрому питанию, сервисам по доставке готовой еды и продуктовым наборам будет только расти. Интенсивное развитие хозяйственных процессов, происходящих сегодня в организациях общественного питания России, все больше требует аналитической информации по различным ее признакам. Информация и знания становятся главными ценностями современного общества [6].

В условиях рынка экономическую жизнь организации обеспечивают, как правило, два отдела: планирования (контроллинга) и бухгалтерии. Обе службы активно участвуют в прогнозировании и анализе результатов финансово-хозяйственной деятельности за определенный период, а также в выработке стратегии развития организации. Все эти действия обеспечиваются ежедневной переработкой большого количества первичной информации в натуральных, трудовых и денежных показателях. Эта работа сопряжена с деятельностью других отделов и служб организации: службой по управлению персоналом, технологической службой, службой обеспечения производства, службой логистики и рядом других отделов и подразделений. Напряженность и интенсивность труда в этих отделах имеет четкую периодичность: ежемесячная и квартальная корректировка цен, планов, а также подготовка отчетов и анализ за отчетный период и др. Методические разночтения нормативных документов, высокая периодичная нагрузка на сотрудников вызывают ошибки, недочеты, срывы сроков предоставления итоговой информации, низкий уровень предоставляемой аналитики. Поэтому существует зависимость между сложностью бизнеса и построением бухгалтерского учета.

Для правильного руководства деятельностью организаций общественного питания необходимо располагать полной, точной, своевременной экономиче-

ской информацией.

Сегодня очень важно наладить чёткую и эффективную систему бухгалтерского учёта в данной сфере. Недостатки в организации бухгалтерского учета вызывают запаздывание отчетности и другой информации, создают условия для хищений товароматериальных ценностей и других злоупотреблений, увеличивают расходы на содержание учетного персонала.

Наличие больших разрывов во времени между моментом возникновения учетно-экономической информации и моментом ее использования препятствуют повышению экономической эффективности деятельности организаций общественного питания.

На рынке общественного питания основную часть общедоступных предприятий питания составляют микропредприятия.

Остановимся детально на одном из микропредприятий общественного питания г. Перми - ООО «Мегаполис», представляющим собой современную фаст - фуд сеть, имеющим собственную франшизу как объект договора франчайзинга. Развитие бизнеса по модели франчайзинга представляется наиболее удобным, так как минимизирует затраты как на рекламу, так и на последующее развитие бизнеса. Сегодня более половины (по оценкам некоторых экспертов, более 52%) ресторанов в стране работают именно по франшизе. Около года назад таких ресторанов было около 48% [7].

Основное блюдо меню фаст - фуд сети - лаваш с начинками по рецептам народов мира. В меню также представлены: фирменные супы и салаты, свежесыпеченные бельгийские вафли, свежесжатые соки, натуральный кофе и какао, коктейли из натурального молока и мороженого.

Продажа готовой продукции осуществляется на основе расчетного меню, которое представляет собой перечень наименований блюд с указанием выхода готового блюда и количества блюда. В меню имеются блюда для любителей греческой питы, азербайджанской шаурмы, алжирского денера, французского Lekebab, армянского карси - хоровац, арабской шавермы, ливанской куббы и пр.

Для последующих технологических расчетов составляются таблицы реализации готовых блюд по часам работы торгового зала. Основой для составления плана реализации блюд в зале являются график загрузки зала и расчетное меню.

Бухгалтерская служба оснащена компьютерами и учетными базами. Используются программы: «1С: Предприятие 8.2», «Мастер-Р», «Зарплатный проект» и др.

Одним из важнейших критериев оценки деятельности любого предприятия, имеющего своей целью получение прибыли, является уровень рентабельности. В 2018 году деятельность ООО «Мегаполис» была убыточна: полная себестоимость продукции превысила сумму выручки на 6%.

Причиной послужил спад выручки от продажи вследствие низкой платежеспособности населения, а так же повышение цен поставщиков на сырье по причине наложения экономических санкций на отдельные импортные продукты, что привело к повышению себестоимости готовой продукции.

Поскольку цена является решающим фактором результатов производственной и финансовой деятельности организации, ее определение является одной из труднейших задач. Именно цена предопределяет успехи организации — объемы продаж, доходы, получаемую прибыль, конкурентоспособность продукции, спрос на нее.

Наибольший удельный вес в товарообороте ООО «Мегаполис» занимает продукция собственного производства, выпуск которой планируется в стоимостном выражении. Очень важно назначить цену на продукцию собственного производства таким образом, чтобы она не оказалась слишком высокой или слишком низкой. Предприятию приходится искать компромисс между процентом рентабельности, объемом продаж и себестоимостью. Поэтому вопросы ценообразования, правильная постановка учета готовой продукция собственного производства, своевременность сроков предоставления итоговой информации в ООО «Мегаполис» должны находиться в центре внимания бухгалтерии предприятия.

Исчисление продажных цен на продукцию бухгалтер-калькулятор производит в программе «Store-House» автоматически на каждый вид блюда (порцию) отдельно.

Уровень наценки общественного питания в ООО «Мегаполис» зависит напрямую от самого товара, его потребительских свойств, качества, востребованности блюда клиентами и колеблется от 140 до 300%.

Рассмотрим пример расчета калькуляции на блюдо «Кукурузный крем-суп с морепродуктами», приведенный в табл. 1.

Таблица 1

**Калькуляция себестоимости блюда  
«Кукурузный крем-суп с морепродуктами»**

№	Наименование продуктов	Ед. изм.	Норма	Цена, руб.	Сумма, руб.
1	Картофель очищенный	кг	15	37-00	555-00
2	Лук репчатый	кг	4,7	19-66	92-40
3	Морковь	кг	5,4	27-75	149-85
4	Сельдерей корень	кг	6,7	165-00	1105-50
5	Кукуруза початок	кг	8	319-92	2559-36
6	Соус Биск	л	15	93-31	1399-65
7	Морской коктейль п/ф	кг	5	983-26	4916-30
8	Соль	кг	0,2	13-60	2-72
9	Специи	кг	0,1	1710-00	171-00
Общая стоимость набора на 100 порций					10 951-78
Общая стоимость набора на 1 порцию					109-52
Выход 1 порции 200 мл					
Продажная цена 1 порции					260-00

Процент наценки, приведенной в калькуляционной карте, определяется по формуле  $\frac{ПЦ-ЗЦ}{ЗЦ} * 100$ , (1.1)

где ПЦ – продажная цена, ЗЦ – закупочная цена.

В результате произведенных расчетов наценка составила - 137,4%.

В табл. 2 представлена калькуляция стоимости сырьевого набора блюда «Салат греческий», где наценка 180%.

Таблица 2

**Калькуляция себестоимости блюда «Салат греческий»**

№	Наименование продуктов	Ед. изм.	Норма	Цена, руб.	Сумма, руб.
1	Свежий салат	кг	12,5	30-00	375-00
2	Помидоры	кг	7,25	75-00	543-75
3	Огурцы свежие	кг	8,27	80-00	661-60
4	Перец болгарский	кг	6,31	115-50	728-81
5	Сыр брынза	кг	5,36	249-00	1334-64

№	Наименование продуктов	Ед. изм.	Норма	Цена, руб.	Сумма, руб.
6	Маслины	кг	2,10	200-00	420-00
7	Масло базиликовое	кг	2,0	222-60	445-20
Общая стоимость сырьевого набора на 100 блюд					4509-00
Итого себестоимость одной порции					45-09
Наценка 180%, руб.					8116-20
Цена продажи блюда, руб.					126-00
Выход одного блюда в готовом виде, гр.					185/20

Как видно из таблицы 2 стоимость сырьевого набора блюда «Салат греческий» составляет 45 рублей 09 копеек.

В табл. 3 представлена калькуляция стоимости сырьевого набора основного блюда меню «Лаваш Русский».

Таблица 3

### Калькуляция себестоимости блюда «Лаваш Русский»

№	Наименование продуктов	Ед. изм.	Норма	Цена, руб.	Сумма, руб.
1	Лаваш армянский	шт.	0,5	12,0	6-00
2	Огурцы консервированные	кг	0,025	180-00	4-50
3	Шампиньоны	кг	0,042	210-00	8-82
4	Вода	л	0,046	4-70	0-22
5	Мясо цыпленка 2 категории	кг	0,085	210-00	17-85
6	Перец красный молотый	кг	0,002	6-00	0-01
7	Перец черный молотый	кг	0,002	6-00	0-01
8	Соль	кг	0,002	10-00	0-02
9	Чеснок	кг	0,085	15-00	1-28
10	Лук репка	кг	0,026	20-00	0-52
11	Сахар-песок	кг	0,010	40-00	0-40
12	Уксус 9%	л	0,068	3-00	0-20
13	Кефир 2,5%	л	0,022	45-00	0-99
14	Майонез 57%	кг	0,024	70-00	1-68
Общая стоимость сырьевого набора на 1 блюдо					42-50
Итого себестоимость одной порции					42-50
Наценка 200%, руб.					85-00
Цена продажи блюда, руб.					127-50
Выход одного блюда в готовом виде, гр.					250/40

Как видно из табл. 3 стоимость сырьевого набора блюда «Лаваш Русский» составляет 42 рублей 50 копеек. Наценка составила 200%.

Для составления калькуляции блюда, где используются полуфабрикаты собственного производства, например для блюда «Суп-пюре куриный с гренками», в ООО «Мегаполис» составляют несколько калькуляционных карт, так как данное блюдо состоит из трех полуфабрикатов. Сначала на предприятии рассчитывается себестоимость полуфабриката «Суп-пюре куриный п/ф», кото-

рый представляет собой основу для такого блюда, затем составляется калькуляционная карта для полуфабриката «Гренки из хлеба п/ф» и отдельно составляется калькуляционная карта для полуфабриката «Зелень п/ф».

Для салата «Зима» составляются две калькуляционные карты. Сначала на предприятии рассчитывается себестоимость полуфабриката «Кура гриль», который представляет собой основу для такого блюда (таблица 4).

Таблица 4

#### Калькуляция себестоимости «Кура гриль»

№	Наименование продуктов	Ед. изм.	Норма	Цена, руб.	Сумма, руб.
1	Мясо цыпленка	кг.	20,35	210	4273-50
2	Перец красный молотый	кг.	6,66	6	39-96
3	Перец черный молотый	кг.	6,66	6	39-96
4	Уксус	л	1,9	30	57-00
5	Соль	кг.	0,3	10	3-00
Общая стоимость сырьевого набора на 10 кг.					4413-42
Итого себестоимость 1 кг.					441-34
Выход одного блюда в готовом виде, гр.					1000

Вторым этапом является составление калькуляции конкретного салата.

Таблица 5

#### Калькуляция себестоимости Салата «Зима»

№	Наименование продуктов	Ед. изм.	Норма	Цена, руб.	Сумма, руб.
1	Кура гриль	кг.	3,0	441-34	1324-02
2	Огурцы консервированные	кг.	1,6	180-00	288-00
3	Шампиньоны	кг.	2,6	210-00	546-00
Итого себестоимость одного блюда					2158-02
Наценка 200%, руб.					4316-04
Цена продажи блюда, руб.					65-00
Выход одного блюда в готовом виде, гр.					100

При составлении калькуляции для напитков, например для кофе, аналогично составляются две калькуляционные карты. Наценка делается 250%. Сначала рассчитывается себестоимость кофе черного, который представляет собой основу для таких видов кофе как Латте, Американо, Капучино и Гляссе.

Таблица 6

#### Калькуляция себестоимости напитка «Кофе черный»

№	Наименование продуктов	Ед. изм.	Норма	Цена, руб.	Сумма, руб.
1	Кофе натуральный	кг.	0,40	950-00	380-00
2	Вода «Святой источник»	л.	10,30	13-70	141-11
Общая стоимость сырьевого набора на 10 литров					521-11
Итого себестоимость одного литра напитка					52-11
Выход одного блюда в готовом виде, грамм					1000

Вторым этапом является составление калькуляции конкретного вида кофе. В табл. 7 представлена калькуляция кофе «Латте».

Таблица 7

**Калькуляция себестоимости напитка « Кофе Латте»**

№	Наименование продуктов	Ед. изм.	Норма	Цена, руб.	Сумма, руб.
1	Кофе черный	л.	0,75	52-11	39-08
2	Молоко	л.	25,00	45-00	1125-00
3	Сахар порционный	шт.	3,00	1-00	3-00
4	Молоко для пенек	л.	8,50	45-00	382-50
Общая стоимость сырьевого набора на 100 блюд					1549-58
Итого себестоимость одного блюда					15-50
Наценка 250%, руб.					3873-95
Цена продажи блюда, руб.					54-24
Выход одного блюда в готовом виде, грамм					300

Из приведенных расчетов видно, что цены в кафе достаточно демократичны, и уровень наценки можно немного поднять, чтобы повысить уровень рентабельности предприятия.

Калькуляция себестоимости блюд показывает руководству ООО «Мегаполис» насколько прибыльны те или иные позиции ассортимента, нужно ли вносить что-то новое или же, наоборот, исключить из производственной программы блюда, которые себя не окупают.

Следует отметить тесную связь ценовой политики с объемами спроса. Цена на услуги должна всегда соответствовать реальному спросу. Спрос, как правило, определяет максимальную цену, по которой может быть реализована продукция общественного питания. Управление ценой заключается в быстром реагировании на изменения рынка и потребности, пересмотре цен и скидок в зависимости от происходящих изменений. Необходимо совершенствовать ценовую политику и устанавливать такие цены на блюда, так варьировать ими, в зависимости от ситуации на рынке, чтобы овладеть его максимально возможной долей, добиться запланированного объема прибыли и успешно решать все стратегические и тактические задачи.

Применение калькуляции на практике в данный момент может лишь косвенно влиять на продажную цену, так как цена формируется под влиянием ряда

характеристик, в числе которых значатся средний показатель по рынку, расходы, которые затрачиваются на остальные позиции меню, а также на обеспечение полноценного функционирования ООО «Мегаполис».

Продукты (сырье) поступают на производство из кладовой ООО «Мегаполис» по внутренней накладной свободного образца на основании заявки от старшего повара - кассира в пределах суточной потребности, исходя из плана-меню и имеющихся запасов на начало дня.

Грамотная организация учета на предприятии дает возможность правильно спланировать ведение бизнеса и учесть возможные риски.

Для учета товаров и сырья в кладовой применяется, согласно учетной политике, счет 10 «Сырье и материалы», к которому открываются субсчета 10.01 «Товары на складе» и 10.02 «Товары на производстве (кухне).

Бухгалтерские записи по учету товарных операций в ООО «Мегаполис» представлены в табл. 8.

Таблица 8

**Учет товарных операций**

<b>Содержание хозяйственной операции</b>	<b>Дебет</b>	<b>Кредит</b>	<b>Сумма, руб.</b>
Оприходованы продукты (сырье) в кладовой, поступившие от поставщика	10.01	60.01	12671-99
С кладовой в производство (кухню) списаны продукты (сырье)	10.02	10.01	12671-99
Оприходована продукция собственного производства	43	10.02	22801-00

Отпуск продуктов и товаров в производство осуществляется на основании требования-накладной. Стоимость реализованной продукции собственного производства на предприятии за наличный расчет определяется на основании сведений о показаниях счетчиков контрольно-кассовых машин.

Порядок отражения бухгалтерских записей при реализации продукции собственного производства и покупных товаров представлен в табл. 9.

В ООО «Мегаполис» в конце дня (смены) формируется отчет о розничных продажах за день или справка - отчет кассира-операциониста. Кассир заполняет эту справку ежедневно, прикладывая к ней кассовые приходные и расходные документы в качестве сопровождения.

**Учет реализации продукции собственного производства и  
покупных товаров**

Содержание хозяйственных операций	Бухгалтерская запись		Сумма	Первичные документы
	Дебет	Кредит		
Поступила выручка в кассу за наличный расчет	50	90.1	20300-00	Сведения о показаниях счетчиков ККМ
Поступила выручка по пластиковой карте (эквайринг)	57	90.1	30548-00	
Зачислена на расчетный счет выручка по эквайрингу	51	57	30089-00	Банковская выписка
Учтена комиссия банка по эквайрингу	91.1	57	459-00	
Списана себестоимость продукция собственного производства	90.2	43	50164-20	Отчет о розничных продажах за день
Списана себестоимость покупных товаров с материально ответственного лица	90.2	41.2	683-80	
Списана реализованная наценка (красным сторно)	90.2	42	273-52	
Начислен НДС	90.3	68	9152-00	

ООО «Мегаполис» часто практикует различные рекламные акции, которые пользуются спросом.

Так в декабре 2018г. в г.Перми была запущена акция «счастливый билетик», которая проводилась между пассажирами городского муниципального транспорта (автобусных маршрутов 43, 66, 104, 112,144, 74). Суть акции заключалась в том, что каждый пассажир имел право поменять билет в кафе на напиток на свой выбор. В январе запущена акция на чай или кофе «Капучино», в подарок при покупке вафли с топпингом.

С целью привлечения потенциальных гостей регулярно в кафе проводятся такие акции, как:

- при покупке 4-х ланчей - десерт и горячий напиток в подарок;
- при покупке 4-х сытных ланчей - пятый ланч в подарок;
- призовой ланч в подарок.

В бухгалтерском учете ООО «Мегаполис» призовой товар списывается со счета 43 «Готовая продукция» на счет 26 «Общехозяйственные расходы» по статье затрат «Реклама». Делаются бухгалтерские записи, которые представлены в таблице 10.

Чтобы увеличить объем спроса, предприятию целесообразно и дальше не

упускать возможность использования скидок, например, предлагать бесплатное блюдо при следующем посещении и др.

Таблица 10

**Учет движения операций по рекламе**

Содержание хозяйственных операций	Бухгалтерская запись		Сумма
	Дебет	Кредит	
Списан товар со склада на производство	10.02	10.01	40
Выпущена готовая продукция	43	10.02	95
Списана готовая продукция с производства	26	43	95

В результате проведенного исследования четко прослеживается зависимость между сложностями бизнеса, формированием цены и построением бухгалтерского учета. ООО «Мегаполис» имеет перспективные и неиспользованные резервы в части совершенствования ценообразования и учета товаров. Например, чтобы занести в программу вручную ежедневные розничные отчеты о продажах, бухгалтеру необходимо 4-5 часов рабочего времени. В неделю получается 20 часов, в месяц 84 часа.

В случае внедрения программы 1С: Предприятие 8.3 – Трактирь: Back-Office, редакция 3.0, чтобы выгрузить и провести отчеты о розничных продажах в день тратится 30 мин, в неделю 2,5 часа, а в месяц 11 часов. Это значит, что у бухгалтера в месяц освобождается 73 часа рабочего времени, так необходимого для внутреннего контроля сохранности товаров.

Рекомендуется внести изменения в порядок организации бухгалтерского учета ООО «Мегаполис», так как приобретение программы 1С: «Предприятие 8.3. – Трактирь: Back-Office, редакция 3.0» позволит автоматически составлять калькуляционные карточки, вести учет перерасхода по сезонам и, самое главное, автоматически ежедневно выгружать отчеты о реализации продаж с кассовых аппаратов «Эваторов», что приведет к значительной экономии рабочего времени.

Экономическая эффективность данного мероприятия заключается в повышении производительности труда и уменьшении количества объема работы бухгалтера, что позволит, как уже отмечалось, усилить контроль сохранности имущества путем ежемесячных сверок с поставщиками и проведения инвента-

ризаций в установленные графиком сроки.

Достоверность бухгалтерского учета можно определить только в ходе полной инвентаризации. Благодаря проведению частых проверок значительные недостатки не появятся, а если и возникнут - их удастся выявить на начальной стадии, будет легче найти причину подобных отклонений, кроме того, у предприятия имеется возможность своевременно избежать затрат, связанных с порчей продукции и штрафных санкций.

Освободившееся рабочее время позволит бухгалтеру контролировать работу материально ответственных лиц и приведет к более «прозрачному», четкому и достоверному бухгалтерскому учету в ООО «Мегаполис».

Для предотвращения отрицательных результатов деятельности рекомендуется ООО «Мегаполис» использовать еще один из подходов к созданию внутреннего контроля – кроссинг, когда контроль организуется внутри самого предприятия, но к выполнению определенных процедур приглашаются сторонние специалисты [4, с. 435].

Процветание рынка общественного питания можно однозначно отнести к социально значимым задачам, поскольку развитый сектор услуг констатирует развитость экономической системы.

По прогнозным данным на 2019 год количество предприятий общественного питания увеличилось до 116 тысяч (в статистику вошли все форматы общепита - от классических ресторанов до доставки готовых блюд) - в то время как по данным Росстата, число ресторанов, кафе и баров немногим превышало 80 тысяч [7].

Бизнес адаптировался к посткризисной реальности и переориентировался на новые потребительские предпочтения, смещаясь в сторону более экономичных стратегий. Основные тенденции в области общественного питания, заданные кризисом продолжают и сейчас: модель потребления стала более экономичной, самой большой популярностью продолжают пользоваться заведения формата «фаст - фуд».

В таких условиях своевременная экономическая информация, формируе-

мая бухгалтерской службой, становится одним из решающих факторов успешного бизнеса в общественном питании.

Внедрение информационных технологий для своевременного получения данной информации позволит быстрее выполнять рутинную работу и экономить ресурсы, предложить совершенно новую продукцию собственного производства и услуги, превратить управление предприятием в более эффективное.

#### **Список литературы:**

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. Ахмадеева О.А., Идрисова А.И. Тенденции развития рынка общественного питания в России // Молодой ученый. - 2016. - № 8. - С. 483-486.
3. Дердюк В.А. Необходимость проведения инвентаризации в современных организациях как показатель сохранности имущества // Молодой ученый. - 2016. - №2. - С. 474-476.
4. Незаметдинова Э.В., Мамедов А.Х. Внутренний контроль и его место в современной системе управления предприятием // Молодой ученый. - 2018. - №22. - С. 433-435. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/208/50821/>
5. Саполгина Л.А. Основы калькуляции и учета. Учебное пособие. - Москва: КНОРУС, 2019.
6. Стегний В.Н. Особенности функционирования личности в информационном обществе: отношение к информации // Личность в информационном обществе: моногр. / под ред. проф. В.Н. Стегния. – Пермь: Изд-во Перм. нац. исслед. политехн. ун-та, 2015. - С.8-26.
7. Центр управления финансами. Общественное питание 2018 [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://center-yf.ru/data/ip/obshchestvennoe-pitanie-2018.php>
8. Allcafe.ru. Как вырос рынок общепита в 2018 году? [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://allcafe.ru.ru/redirect>

**Силин Александр Владимирович**  
*кандидат технических наук,  
декан учетно-финансового факультета  
Пермского института (филиала) РЭУ имени Г.В. Плеханова*

## **ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАБОТЫ РОЗНИЧНОГО МАГАЗИНА НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА УРОВНЕЙ ОБСЛУЖИВАНИЯ**

Проблема анализа уровня обслуживания покупателей и экономических показателей работы розничных магазинов является особенно актуальной для предприятий малого и среднего бизнеса, объем товарооборота которых напрямую связан с количеством реализуемых ими товаров и качеством предоставляемых услуг. В условиях конкуренции с крупными торговыми сетями малому бизнесу требуется менять стратегию своей коммерческой деятельности в сторону повышения качества обслуживания посетителей [1].

На сегодняшний день покупатели отдают предпочтение торговым предприятиям с высоким уровнем обслуживания, который, по их мнению, зависит от оперативности обслуживания, ассортимента товаров и сложившегося имиджа или бренда магазина.

Поэтому для определения своих конкурентных преимуществ на имеющемся рыночном сегменте рынка каждому торговому предприятию требуется оценивать и анализировать свои возможности с точки зрения качества и уровня обслуживания покупателей. Для решения этой задачи, как правило, привлекаются наиболее опытные работники или специально созданные экспертные группы специалистов торгового предприятия, которые должны владеть достаточно простым и эффективным аппаратом оценки и самоанализа уровня обслуживания посетителей.

В предыдущей работе автора была предложена методика самоанализа уровня обслуживания на основе обобщенного ( $J_0$ ) и частных показателей, в число которых входят: уровень продуктового ( $J_N$ ) и временного ( $J_T$ ) обслуживания, а также уровень посещаемости (заполняемости) предприятия ( $J_r$ ) [2].

Важнейшим из частных показателей является уровень продуктового об-

служивания (далее уровень продуктивности), который характеризует степень удовлетворенности покупателей ассортиментом товаров, входящих в реализуемые товарные группы ( $J_N$ ).

Другим, не менее важным частным показателем является уровень временного обслуживания (далее уровень оперативности), характеризующий степень удовлетворенности покупателей скоростью его обслуживания в магазине или затратами времени покупателя, необходимыми для приобретения им товаров ( $J_T$ ).

Следующим из частных показателей является уровень посещаемости (наполняемости) предприятия клиентами (далее уровень лояльности), характеризующий степень предпочтения в выборе покупателем данного магазина ( $J_r$ ).

Способом формирования частных и обобщенного показателей является приведение их значений к относительным величинам, представляемых в доле-вой или процентной форме, расчеты по которым рекомендуется вести средними геометрическими значениями [3]. Также для определения показателей возможно использование и средних арифметических значений, что несколько снижает точность расчетов.

Уровень продуктивности определяется как отношение фактического количества реализованных клиентам видов товаров, например за день, неделю, месяц, к их нормативному количеству, составляющих весь ассортимент предприятия. Уровень продуктивности предприятия может быть представлен в долях или процентах:

$$J_N = \frac{N_{\Phi}}{N + N_{OT}} (\times 100\%), \text{ при } N_{\Phi} = \overline{N} \quad (1)$$

где:  $J_N$  – уровень продуктивности обслуживания, доли (или %);

$N$  – нормативное количество (или ассортимент) видов товаров из группы, реализуемых торговым предприятием, видов;

$N_{\Phi}$  – количество фактически реализованных покупателям товаров и услуг из состава ассортимента товарной группы, видов;

$N_{OT}$  – количество товаров и услуг, в реализации которых было отказано

клиентам, например, отсутствуют в ассортименте или нет в наличии, видов.

Учитывая, что большинство торговых предприятий обычно специализируются на нескольких группах товаров народного потребления, например, включающих продовольственные товары, товары для дома, алкогольную продукцию и так далее, то рассчитывать уровень продуктивности их обслуживания следует для каждой группы товаров по формуле (1). После этого рассчитывается общий уровень продуктивности для предприятия в целом по всем группам товаров по формуле (2):

$$J_{N0} = \sqrt[m]{J_{N1} \times \dots \times J_{Ni} \times \dots \times J_{Nm}} \quad \text{при } i = \overline{1, m} \quad (2)$$

где:  $J_{N0}$  – общий уровень продуктивности обслуживания, доли (или %);

$J_{N i}$  – уровень продуктивности обслуживания по  $i$ -ой номенклатурной группе, доли (или %);

$J_{N m}$  – уровень продуктивности обслуживания по  $m$ -ой номенклатурной группе, доли (или %);

$m$  – количество товарных групп, реализуемых предприятием.

Специализированные магазины, как правило, занимаются продажей одной группы товаров, например, хлебобулочных изделий, мясной, колбасной или молочной продукции, одежды или обуви, косметики и т.п. В этом случае оценка уровня продуктивности оценивается по формуле (1).

Уровень оперативности обслуживания может быть найден как отношение времени, затраченного покупателем на полезные операции по выбору и приобретению товаров у продавца через прилавки или при самообслуживании в торговом зале ( $T_{П}$ ), к общему времени ( $T_{ОБ}$ ) пребывания покупателя в магазине, которое включает как полезное время обслуживания, так и дополнительное время возможных задержек и вынужденных ожиданий ( $T_{Д}$ ). Так, например, в качестве времени возможных задержек и вынужденных ожиданий могут выступать задержки в очереди к продавцу или на оплату товара в кассе, ожидание покупателем выноса товара со склада магазина и другие причины.

Таким образом, уровень оперативности обслуживания может быть рас-

считан по следующим инвариантным формулам:

$$J_T = \frac{T_{\Pi}}{T_{\text{ОБ}}} (100\%) \quad (3)$$

$$J_T = \frac{T_{\Pi}}{T_{\Pi} + T_{\text{Д}}} (100\%) \quad (4)$$

$$J_T = \frac{T_{\text{ОБ}} - T_{\text{Д}}}{T_{\text{ОБ}}} (\times 100\%) \quad (5)$$

где:  $J_T$  – временной показатель оперативности обслуживания, доли (%);

$T_{\text{ОБ}}$  - общее время пребывания покупателя в магазине, минуты, часы;

$T_{\Pi}$  - время выполнения полезных операций по выбору и приобретению товаров, минуты, часы;

$T_{\text{Д}}$  - дополнительное время, затраченное на возможные задержки и вынужденные ожидания, минуты, часы.

Уровень лояльности покупателей определяется как отношение фактического количества покупателей, совершивших покупку товаров, к общему количеству покупателей, посетивших магазин в течение определенного периода наблюдения (часа, смены, дня, недели и т.п.) и может быть рассчитан по формулам:

$$J_R = \frac{R_K}{R} (\times 100\%) \quad (6)$$

$$J_R = \frac{R_K}{R_K + R_{\text{ОТ}}} (100\%) \quad (7)$$

$$J_R = \frac{R - R_{\text{ОТ}}}{R} (100\%) \quad (8)$$

где:  $J_R$  – уровень лояльности (посещаемости) клиентов, доли (%);

$R_K$  – количество покупателей, совершивших покупку в магазине, чел.;

$R$  – общее количество покупателей, посетивших магазин, чел.;

$R_{\text{ОТ}}$  – количество человек, посетивших, но не совершивших покупку в магазине по каким-либо причинам, чел.

После определения в течение конкретного периода времени параметров

рассмотренных выше 3-х частных показателей, по формулам (1) – (8) рассчитываются их долевые значения, а затем и среднее геометрическое значение обобщенного показателя уровня обслуживания по формуле:

$$J_O = \sqrt[3]{J_N \times J_T \times J_R}, \quad (9)$$

где:  $J_O$  – обобщенный показатель уровня обслуживания, доли (%);

$J_N, J_T, J_R$  – частные уровни продуктивности, оперативности и лояльности соответственно, доли (%).

Для повышения достоверности оценок, как обобщенного, так и частных уровней обслуживания торгового предприятия необходимо сформировать статистический динамический ряд их значений для конкретных моментов и периодов времени, например, для каждого дня недели. После чего провести расчет среднего геометрического каждого показателя в определенные моменты и периоды времени [3]:

$$J_{OD} = \sqrt[d]{J_{O1} \times J_{O2} \times \dots \times J_{Od}}, \text{ при } d = \overline{1, D} \quad (10)$$

где:  $J_{OD}$  – обобщенный уровень показателя обслуживания за конкретный период наблюдения (день, неделю, месяц, год) измерения, доли (%);

$J_{O1}, J_{O2}$  – значения обобщенного уровня показателя обслуживания в 1-й и 2-й момент (день) измерения, соответственно, доли (%);

$J_{Od}$  – значение обобщенного уровня показателя обслуживания в d-й момент (день) измерения, доли (%);

d – количество моментов измерения в периоде наблюдения, дней недели.

Ниже приводится, например, расчета уровней обслуживания пермского специализированного магазина «Мясной», в котором через прилавок реализуется одна группа товаров, состоящая из 40 наименований мясных изделий. Директор магазина поручил администратору провести снятие и фиксацию ряда параметров работы магазина и поведения покупателей для определения недельных значений обобщенного и частных уровней обслуживания посетителей в магазине.

В ходе наблюдений администратора в течение семи дней недели были зафиксированы следующие данные, и получены следующие результаты.

1) В магазине реализовывалось ежедневно соответственно 20, 30, 20, 40, 25, 21, 35 наименований изделий из ассортимента магазина. Кроме того, на 6-й и 7-й день недели покупателям не было реализовано соответственно 2 и 4 наименования изделий, отсутствующих в ассортименте магазина. По полученным данным по формуле (1) были рассчитаны уровни продуктивности для каждого дня недели наблюдений:

$$J_{N1д} = \frac{20_{\Phi}}{40 + 0_{\text{от}}} (\times 100\%) = 0,50 (50\%);$$

$$J_{N2д} = 0,75 (75\%);$$

$$J_{N3д} = 0,50(50\%);$$

$$J_{N4д} = 1,00(100\%);$$

$$J_{N5д} = 0,63 (63\%);$$

$$J_{N6д} = \frac{21_{\Phi}}{40 + 2_{\text{от}}} (\times 100\%) = 0,50 (50\%);$$

$$J_{N7д} = \frac{34_{\Phi}}{40 + 4_{\text{от}}} (\times 100\%) = 0,77 (77\%)$$

Далее по значениям дневных уровней оперативности обслуживания по формуле (10) было рассчитано среднее геометрическое недельное значение уровня продуктивности:

$$J_{N-D7} = \sqrt[7]{0,50 \times 0,75 \times 0,50 \times 1,0 \times 0,63 \times 0,50 \times 0,77} \times (100\%) \cong 0,64 (64\%) (11)$$

2) В соответствующие дни недели администратором были зафиксированы следующие соотношения посетителей, совершивших покупки, к общему количеству посетителей магазина: в понедельник - 20/40; во вторник - 30/50; в среду - 25/40; в четверг - 25/50; в пятницу - 40/60; в субботу - 50/60; в воскресенье - 45/50.

По полученным данным по формуле (6) были рассчитаны уровни лояль-

ности для каждого дня недели соответственно:

$$- J_{R1Д} = \frac{20}{40} (\times 100\%) = 0,50 \text{ (50\%);}$$

$$- J_{R2Д} = 0,60 \text{ (60\%);}$$

$$- J_{R3Д} = 0,63 \text{ (63\%);}$$

$$- J_{R4Д} = 0,50 \text{ (50\%);}$$

$$- J_{R5Д} = 0,67 \text{ (67\%);}$$

$$- J_{R6Д} = 0,83 \text{ (83\%);}$$

$$- J_{R7Д} = 0,90 \text{ (90\%).}$$

Далее по значениям дневных уровней оперативности обслуживания по формуле (10) было рассчитано среднее геометрическое недельное значение уровня лояльности:

$$J_{T-D7} = \sqrt[7]{0,50 \times 0,60 \times 0,63 \times 0,50 \times 0,67 \times 0,83 \times 0,90} \times (100\%) \cong 0,65 \text{ (65\%)} \quad (12)$$

3) В течение каждого дня недели администратором магазина хронометрировалось в минутах для каждого активного покупателя соотношение времени его задержек в очереди или при ожидании выноса товара к общему времени его пребывания в магазине.

Так, в 1-й день совершили покупки 20 посетителей магазина, в том числе 10 покупателей имели соотношение «время задержек / полезное время» – 5мин /15мин, остальные 10 покупателей – 10мин./15мин.

По полученным данным по формулам (3) – (5) были рассчитаны уровни оперативности обслуживания потребителей в понедельник. Например, для первой группы покупателей, состоящей из 10 человек, имеющих соотношение 5/15, уровень оперативности обслуживания по формуле (5) будет равен:

$$J_{T-10} = \frac{15_{\text{ОБ}} - 5_{\text{Д}}}{15_{\text{ОБ}}} (\times 100\%) \cong 0,66 \text{ (66\%)},$$

а для второй группы покупателей, состоящей из 10 человек и имеющих соотношение 10/15, по формуле (3) получим

$$J_{T-10} = \frac{15_{\text{ОБ}} - 10_{\text{Д}}}{15_{\text{ОБ}}} (\times 100\%) \cong 0,33 \quad (33\%).$$

Тогда для 1-го дня наблюдения среднее геометрическое значение дневного уровня оперативности обслуживания для 2-х подгрупп, состоящих из 20 покупателей, рассчитанное по формуле (10), будет равно:

$$J_{T-20} = \sqrt[2]{0,33 \times 0,66 \times (100\%)} \cong 0,47(47\%).$$

Рассчитанные аналогично, как для 1-го дня недели, остальные дневные уровни оперативности обслуживания будут иметь следующие значения:

- для 2-го дня  $J_{T-30} = 0,58$  (58%);
- для 3-го дня  $J_{T-25} = 0,52$  (52%);
- для 4-го дня  $J_{T-25} = 0,52$  (52%);
- для 5-го дня  $J_{T-40} = 0,67$  (67%);
- для 6-го дня  $J_{T-50} = 0,65$  (65%);
- для 7-го дня  $J_{T-45} = 0,52$  (52%).

Далее по значениям дневных уровней оперативности обслуживания по формуле (10) было рассчитано среднее геометрическое недельное значение уровня оперативности обслуживания:

$$J_{T-D7} = \sqrt[7]{0,47 \times 0,58 \times 0,52 \times 0,52 \times 0,67 \times 0,65 \times 0,52 \times (100\%)} \cong 0,56 \quad (56\%) \quad (13)$$

4) После предварительных расчетов дневных значений трех частных показателей по формуле (7) были рассчитаны дневные значения обобщенного уровня обслуживания в магазине, например, для первого дня:

$$J_{O-1Д} = \sqrt[3]{J_{N-1Д} \times J_{T-1Д} \times J_{R-1Д}} = \sqrt[3]{0,50 \times 0,47 \times 0,50} = 0,49 \quad (49\%).$$

Рассчитанные аналогично, как для первого дня недели, остальные дневные обобщенные уровни обслуживания имели следующие значения:

- $J_{0-2Д} = 0,64$  (64%);
- $J_{0-3Д} = 0,55$  (55%);
- $J_{0-4Д} = 0,64$  (64%);
- $J_{0-5Д} = 0,66$  (66%);

- $J_{0-6Д} = 0,65$  (65%);
- $J_{0-7Д} = 0,71$  (71%).

Далее по значениям дневных обобщенных уровней обслуживания по формуле (10) было рассчитано среднее геометрическое недельное значение обобщенного уровня обслуживания:

$$J_{0-D7} = \sqrt[7]{0,49 \times 0,64 \times 0,55 \times 0,64 \times 0,66 \times 0,65 \times 0,71} \times (100\%) \cong 0,61 \text{ (61\%)} \quad (14)$$

Заметим, что для подтверждения корректности расчетов значение обобщенного уровня обслуживания за неделю может быть найдено по формуле (10) как среднее геометрическое значение недельных значений 3-х частных показателей уровней обслуживания, полученных по формулам (11) – (13), то есть

$$J_{0-D7} = \sqrt[3]{0,64 \times 0,56 \times 0,65} \times (100\%) \cong 0,61 \text{ (61\%)} \quad (15)$$

Таким образом, значения обобщенного уровня обслуживания за неделю, полученное в выражении (14) по 7-и значениям дневных обобщенных показателей уровней обслуживания, полностью совпадает с аналогичным значением, полученным в выражении (15) по 3-м значениям недельных частных показателей уровней обслуживания, что подтверждает точность проведенных расчетов.

Для проведения расчетов частных и обобщенного уровней обслуживания могут применяться программные средства Excel.

Полученные расчетные значения уровней обслуживания целесообразно использовать для проведения краткосрочных и среднесрочных прогнозов экономических показателей работы магазина, например, получения выручки.

5) Также в течение периода (недели) наблюдений администратором магазина были зафиксированы данные о дневной выручке в магазине, которые приведены ниже в табл. 1.

Таблица 1

**Выручка магазина «Мясной» за период наблюдений**

Дни периода наблюдений	1 день	2 день	3 день	4 день	5 день	6 день	7 день
Выручка магазина, руб.	30000	52000	33000	40000	60000	77000	80000

Ниже, в сводной таблице 2 приводится соответствие дневных расчетных данных частных и обобщенного уровней обслуживания и зафиксированных дневных значений выручки магазина, полученные в течение недельного периода наблюдений.

Таблица 2

**Сводные данные выручки и уровней обслуживания магазина «Мясной»**

Дни периода наблюдений	Выручка магазина руб.	Показатели уровней обслуживания, доли (%)			
		Частные			Обобщенный уровень $J_0$
		продуктивности $J_N$	оперативности $J_T$	лояльности $J_R$	
1 день	30000	0,50 (50%)	0,47 (47%)	0,50 (50%)	0,49 (49%)
2 день	52000	0,75 (75%)	0,58 (58%)	0,60 (60%)	0,64 (64%)
3 день	33000	0,50 (50%)	0,52 (52%)	0,63 (63%)	0,55 (55%)
4 день	40000	1,00 (100%)	0,52 (52%)	0,50 (50%)	0,64 (64%)
5 день	60000	0,63 (63%)	0,67 (67%)	0,67 (67%)	0,66 (66%)
6 день	77000	0,50 (50%)	0,65 (65%);	0,83 (83%)	0,65 (65%)
7 день	80000	0,77 (77%)	0,52 (52%).	0,90 (90%)	0,71 (71%)
Итоговые	372000	0,64 (64%)	0,56 (56%:)	0,63(0,63%)	0,61 (61%)

Представленные в таблице 2 данные позволят проанализировать зависимость объема выручки магазина от уровней обслуживания покупателей, а также сделать ее краткосрочные прогнозы по дням недели, в последующем недельном периоде наблюдений.

Рассмотренный пример наглядно показывает последовательность и порядок фиксации параметров и данных, необходимых для проведения расчетов всех уровней обслуживания посетителей в магазине.

Таблица 3

**Исходные данные для расчета парной корреляции в программе Excel**

Дни недели	Обобщенный уровень обслуживания, доли $X_1$	Выручка магазина, тыс. руб. $Y$
1 день	0,49	30
2 день	0,64	52
3 день	0,55	33
4 день	0,64	40
5 день	0,66	60
6 день	0,65	77
7 день	0,71	80

Для определения функциональных зависимостей выбранного экономического показателя работы магазина от значений уровней обслуживания, полу-

ченные данные удобно представлять в виде таблиц Excel, по которым, затем, с помощью пакетов для анализа данных находятся соответствующие функциональные зависимости для парной или множественной корреляции (МНК), как показано в таблицах 3 и 4, соответственно.

Таблица 4

**Исходные данные для расчета множественной корреляции  
в программе Excel**

Дни недели	Частные показатели уровней обслуживания, доли			Выручка магазина, тыс. руб. У
	продуктивности X1	оперативности X2	лояльности X3	
1 день	0,50	0,47	0,50	30
2 день	0,75	0,58	0,60	52
3 день	0,50	0,52	0,63	33
4 день	1,00	0,52	0,50	40
5 день	0,63	0,67	0,67	60
6 день	0,50	0,65	0,83	77
7 день	0,77	0,52	0,90	80

На рис. 1 представлена диаграмма и линия тренда, которая показывает зависимость изменения дневной выручки магазина от изменения дневных значений обобщенного уровня обслуживания покупателей, построенная по данным табл. 3.

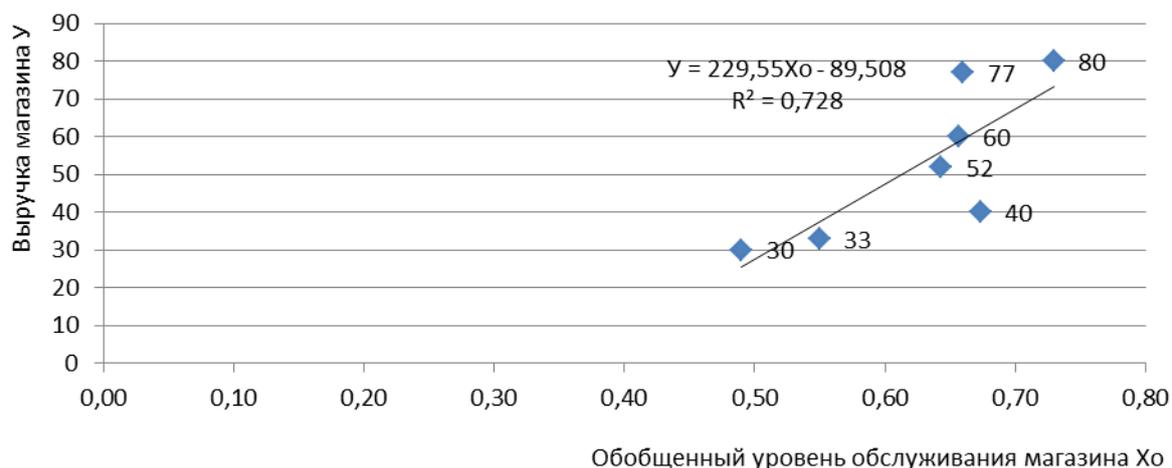


Рис. 1. Точечная диаграмма зависимости дневной выручки магазина У от дневного обобщенного уровня обслуживания X<sub>0</sub> покупателей

На рисунке 1 показана линия тренда, описывающая зависимость распределения объема выручки магазина от дневного обобщенного уровня обслуживания, которая имеет следующую линейную зависимость:

$$Y = 229,55X_o - 89,508 \quad (16)$$

где:  $Y$  – выручка магазина, тыс. руб.;

$X_o$  – переменная обобщенного уровня обслуживания  $J_o$ , доли.

Зная функциональную зависимость (16) можно прогнозировать дневную выручку магазина в соответствии со значением дневного обобщенного уровня обслуживания. Аналогичным образом могут быть получены зависимости выручки от любого из частных уровней обслуживания.

Также, с помощью специального приложения Excel, по данным таблицы 4 может быть получено уравнение множественной регрессии, вида:

$$Y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + \dots + b_mX_m + \varepsilon \quad (17)$$

где  $b_1, b_2, \dots, b_m$  – эмпирические коэффициенты регрессии;

$b_0$  – свободный член, определяющий значение  $Y$ , в случае, когда все переменные  $X_j$  равны 0;

$\varepsilon$  – случайная ошибка (отклонение).

Для нашего примера уравнение регрессии, показывающее влияние каждого фактора - уровня обслуживания на объем выручки магазина будет иметь вид:

$$Y = -79,899 + 26,524X_1 + 74,804X_2 + 111,01X_3 \quad (18)$$

где:  $Y$  – выручка магазина, тыс. руб.;

$X_1$  – переменная уровня продуктивности обслуживания  $J_N$ , доли;

$X_2$  – переменная уровня оперативности обслуживания  $J_T$ , доли;

$X_3$  – переменная уровня лояльности обслуживания  $J_R$ , доли;

Уравнение (18) является математической моделью МНК параметров процесса обслуживания в магазине, по которой может быть проведен анализ ее параметров и коэффициентов.

Так, эмпирические коэффициенты корреляции  $b_i$  показывают возможности увеличения единиц измерения (ед.изм.) параметра  $Y$  на величину  $b_i$  при увеличении каждого из параметров  $X_i$  на 1 единицу измерения (ед. изм.).

При экономической интерпретации параметров модели (18) можно утверждать, что увеличение  $X_1$  (уровня продуктивности) на 1% приводит к увеличению  $Y$  (выручки) в среднем на 265,2 рубля; увеличение  $X_2$  (уровня лояль-

ности) на 1% приводит к увеличению  $Y$  (выручки) в среднем на 748,04 рубля; увеличение  $X_3$  на 1% приводит к увеличению  $Y$  (выручки) в среднем на 1110,1 рубля.

Частные коэффициенты эластичности  $E_i$  показывают на сколько процентов в среднем изменяется переменная  $Y$  с увеличением переменной-фактора  $X_j$  на 1% от своего среднего уровня при фиксированном положении других факторов модели, находится по формуле:

$$E_i = b_i \times \frac{\bar{x}_i}{\bar{y}} \quad (19)$$

где:  $\bar{x}_i$  – среднее значение фактора  $X_i$ , ед. изм.;

$\bar{y}$  – среднее значение результата  $Y$ , ед. изм.;

$X_2$  – фактор уровня оперативности обслуживания, ед. изм.;

$X_3$  – фактор уровня лояльности обслуживания, ед. изм.

Если частный коэффициент эластичности  $|E_i| < 1$ , то его влияние на результат  $Y$  незначительно, если  $|E_i| > 1$ , то его влияние существенно. Так, для нашего примера коэффициенты эластичности, рассчитанные по формуле (19) будут, соответственно, равны:

$$E_1 = 26,524 \times \frac{0,64}{53,14} = 0,319;$$

$$E_2 = 74,804 \times \frac{0,56}{53,14} = 0,788;$$

$$E_3 = 111,01 \times \frac{0,65}{53,14} = 1,358.$$

Это позволяет ранжировать факторы по силе влияния на результат. Для нашего примера, существенное влияние на выручку будет оказывать переменная  $X_3$ , соответствующая уровню лояльности  $J_R / E_3 > 1$ . Следующим по силе влияния, хотя и незначительной  $|E_2 < 1|$ , будет являться переменная  $X_2$ , соответствующая уровню оперативности  $J_T$ . Последним, незначительным по силе влияния  $|E_1 < 1|$ , будет являться переменная  $X_1$ , соответствующая уровню продук-

тивности  $J_N$ .

Следует заметить, что для составления среднесрочных прогнозов (на неделю, месяц) и выявления зависимости экономических показателей работы магазина от уровней обслуживания, необходима фиксация и проведение расчетов их значений, например, за месяц, квартал, год. В этом случае, могут быть получены среднесрочные (недельные, месячные, годовые) трендовые или корреляционные зависимости прогнозируемого экономического показателя, как от обобщенного, так и от трех частных показателей уровней обслуживания, соответственно.

Также необходимо учитывать, что получаемые трендовые или корреляционные функциональные зависимости будут характерны только для конкретного магазина. Если же статистические данные получены от нескольких одноформатных или типовых магазинов, например, магазинов одной торговой сети, то получаемые трендовые или корреляционные функциональные зависимости могут быть использованы для прогнозов экономических показателей любого из этих типовых или сетевых магазинов.

Таким образом, в данном исследовании рассмотрен один из оригинальных подходов к анализу и прогнозированию экономических показателей работы розничных магазинов в зависимости от уровня обслуживания в них посетителей. На конкретном примере показан порядок расчета дневных и недельных оценок частных и обобщенного показателей уровней обслуживания покупателей, на основе которых получены функциональные зависимости для прогнозирования объема выручки.

Рассмотренный подход может быть использован для сравнения влияния уровней обслуживания на экономические показатели магазинов конкурентов, а также позволяет оценивать и сравнивать между собой розничные магазины одной специализации и формата. При оценке обслуживания розничных магазинов разного формата их сравнение возможно провести по частным показателям продуктивности обслуживания, рассчитанных по соответствующим группам товаров, например, по молочным товарам.

Перспективным направлением исследований в этой области является установление корреляционных зависимостей между рассмотренными показателями уровней обслуживания потребителей и значениями параметров финансово-хозяйственной деятельности торговых предприятий различных форматов, что особо актуально для малого бизнеса.

#### **Список литературы:**

1. Силин А.В. Особенности конкуренции малых торговых предприятий и крупных торговых сетей. / Современная торговля: теория, практика, инновации // Материалы докладов пленарного заседания VIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, посвященной 15-летию Пермского торгово-экономического образовательного комплекса (ассоциации) «Торговое образование»
2. Силин А.В. О методике самоанализа уровня обслуживания клиентов на предприятии /в сб. Современная торговля: теория, практика, инновации Материалы VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. - Пермь: Изд-во «ОТ и ДО», 2017.
3. Гмурман В.Е. Теория вероятностей и математическая статистика. Изд.4-е, доп. Уч. пособие для вузов. – М., Высшая школа, 1972.



**Часть третья**

**КАЧЕСТВО ПОДГОТОВКИ  
КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА**



**Воронина Эмма Васильевна**  
*кандидат химических наук, доцент*  
*кафедры товароведения и экспертизы товаров*  
*Пермского института (филиала) РЭУ имени Г.В. Плеханова*

## **СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ В ОБРАЗОВАНИИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Современное образование не только выполняет задачу социализации молодого поколения, но и выступает фактором накопления человеческого капитала и формирования среднего класса.

Системы образования во всем мире реформируются в результате глобальных изменений в обществе, трансформации политических систем и других социально-экономических факторов. Во время стремительных изменений экономика и общество не могут функционировать по старой модели. Сфера образования также претерпевает необратимые изменения.

Основными особенностями образования в настоящее время являются:

- Скорость - обучение идет в ногу со временем, ведь обычное накопление знаний давно утратило свою актуальность.
- Энтузиазм и мотивация - основополагающие принципы в образовании, где преподаватели становятся координаторами, направляя обучающихся в онлайн - и офлайн-режиме.
- Доступность материалов в режиме реального времени, что упрощает процесс получения новых знаний.
- Междисциплинарный контент - направление, стирающее жесткие границы между производством, бизнесом и прочими сферами, поэтому требует объединять знания из разных сфер жизни.

Самым главным трендом в образовании в наше время является обучение на протяжении всей жизни. Компания Bitkom, цифровая ассоциация Германии, провела опрос, в результате которого трое из четырех респондентов отметили, что на рабочем месте им не хватает времени для получения дополнительных знаний [8].

Сегодня все чаще говорят о непрерывном образовании в разных отраслях

экономики нашей страны. Так, согласно проекту Минздрава к 2025 году 99% врачей должны перейти на систему дополнительного непрерывного медицинского образования [19].

В 2017-2030 гг. правительство России реализует программу «Цифровая экономика РФ», которая утверждена Президентом Владимиром Путиным. Главной целью программы является создание и развитие цифровой среды, что облегчит решение проблем конкурентоспособности и национальной безопасности РФ. Согласно программе к 2024 году в России должно появиться минимум 10 высокотехнологичных и конкурентоспособных на глобальном рынке предприятий в сфере высоких технологий, 10 индустриальных цифровых платформ для основных отраслей экономики, 500 малых и средних предприятий в сфере создания цифровых технологий [13].

До 2024 года правительство выделило 5 базовых направлений развития цифровой экономики в России:

- нормативное регулирование;
- кадры и образование;
- формирование исследовательских компетенций и технических заделов;
- информационная инфраструктура;
- информационная безопасность.

Основными целями направления «кадры и образование» являются: создание условий для подготовки кадров цифровой экономики и совершенствование системы образования.

На первом этапе реализации программы должны быть разработаны образовательные и профессиональные нормативные документы, в которых прописаны требования к описанию компетенций цифровой экономики, а также запущена их пилотная реализация и апробация [10]. В подготовку кадров активно включился РЭУ им Г.В. Плеханова, в котором в декабре 2018 года запущен курс «Цифровая экономика и цифровые технологии для государственных и муниципальных служащих» [17].

Время одной профессии, полученной в начале карьерного пути, безвоз-

вратно уходит. Специалист осваивает новые профессиональные навыки в течение всей жизни, которые в силу определённых условий и возможностей, у всех являются индивидуальными. Для того, чтобы быть востребованным, необходимо выстраивать индивидуальные траектории развития компетенций. Современные технологии позволяют это сделать.

Примером востребованности в современном мире является новая профессия, а именно, дизайнер образовательных траекторий, присутствующая в «Атласе новых профессий», который выпущен Агентством стратегических инициатив (АСИ) [1]. Это человек, или человек вместе с искусственным интеллектом, которые могут определить имеющийся уровень компетенций, умений и навыков конкретного специалиста, и на основе его желания стать руководителем приоритетного государственного проекта, подсказать, для достижения этой цели какими дополнительными компетенциями ему нужно обладать, как их получить, и где подтвердить.

По мнению составителей Атласа, в будущем люди уже не смогут обойтись одним дипломом вуза. Необходимы будут так называемые надпрофессиональные навыки и умения, к которым относятся системное мышление, способность к междотраслевой коммуникации, умение управлять процессами и проектами, навык программирования IT-решений [8].

Следующим современным трендом в образовании является внедрение новых методик и технологий в образовательный процесс. Реализация данного тренда невозможна без изменения структуры вузов, которая должна быть построена так, чтобы можно было обмениваться новыми идеями, находить успешные кейсы внутри кампуса и за его пределами, чтобы развивать и применять их на практике.

Ранее нами показано, что эффективная интеграция инновационных технологий в образовательный процесс положительно влияет на динамику развития студентов и стимулирует интерес к получению знаний [5, 6, 7]. Проблема состоит в том, что часто высшие учебные заведения просто не готовы к новым методам обучения или технологиям, поэтому нужно подготовить среду и дать

преподавателям больше свободы творчества в работе.

Раньше считалось, что главными людьми в высшей школе являются преподаватели. В течение многих лет лекционное обучение преобладало в высшей школе, как удачная модель, которая способна удовлетворить массовый спрос на квалифицированных специалистов [12].

В новом столетии заговорили про потребности и возможности студентов. Современный студент может активно участвовать в создании новых знаний. Методы обучения далеко ушли от традиционных лекций и семинаров, а технологии позволяют взаимодействовать на расстоянии так же полноценно, как при непосредственном контакте.

Важным трендом в современных образовательных технологиях является геймификация - появление игровых элементов в неигровых процессах. Целью геймификации образования является создание такой системы, в которой успешность игры участника зависит от его навыков и знаний, которые можно перенести в реальный мир.

Элементы игры в обучении создают постоянную обратную связь, которая позволяет корректировать поведение «игрока», помогает оптимизировать усвоение материала, повышает вовлечённость и позволяет постепенно усложнять задачи.

Современные образовательные технологии ориентированы на прикладные знания и зачастую игнорируют развитие личностных компонентов профессионального успеха, таких как лидерство, коммуникабельность и умение сотрудничать. Игровые технологии позволяют гармонично развивать коммуникативные навыки совместно с традиционными знаниями.

Работа вузов должна быть направлена на развитие личности студента. Для этого, как считают исследователи, нужно учить преподавателей, как использовать цифровые технологии, пересмотреть учебные планы и систему оценки студентов. Индивидуальная система оценок студентов является первым шагом в создании индивидуального образования.

В настоящее время возрастает актуальность адаптивного обучения. Во

многих странах мира имеет место увеличение доли пожилого населения. По данным статистики приблизительно половина жителей России в ближайшие 15-20 лет достигнет пенсионного возраста [20]. Для таких людей, которые, несмотря на возраст, продолжают работать и учиться, необходимо адаптированное образование.

К настоящему моменту онлайн-обучение прошли десятки миллионов пользователей интернета. Полученные данные являются прекрасной возможностью выявить закономерности и оптимизировать процесс обучения и контент. Анализ учебной деятельности каждого обучающегося позволяет обнаружить особенности его восприятия и памяти, слабые стороны, типичные ошибки и непонимание определенных разделов программы для создания гибкого индивидуального образовательного маршрута, повышения вовлеченности и качества образования.

Разработка инструментов диагностики психологического состояния, когнитивных поведенческих особенностей представляет собой одно из перспективных направлений в адаптивном обучении. Уже сейчас ведутся разработки программ, которые анализируют эмоциональный отклик студентов и подбирают соответствующий интерфейс. Исследование McKinsey в университете Аризоны (2014 г.) показало, что применение адаптивных технологий привело к снижению количества студентов, бросающих учебу (на 7%) [3].

Поступая в высшее учебное заведение, студенты рассчитывают, что высшее образование поможет им найти достойную работу по профессии и необходимые знания для карьерного роста. Вместе с тем, ситуация со вчерашними выпускниками вузов говорит об обратном. Недавнее американское исследование показало, что риск безработицы для выпускников университета очень зависит от их специализации. Так, больше всего безработных (около 11%) среди тех, кто обучался гуманитарным наукам и нетехническим навыкам, а среди выпускников, обладающих техническими знаниями, безработных значительно меньше [3].

По данным Федеральной службы государственной статистики РФ, в 2016

г. 20,5% безработных имели высшее образование, из них 35,6% - лица в возрасте 20-29 лет, т.е. недавние выпускники вузов [9].

Специалисты считают, что вузам нужно кардинально пересматривать образовательные программы и больше времени уделять практике с использованием современных технологий. Обучение студентов реальным практическим навыкам поможет им быстрее найти работу.

Еще одной бесспорной тенденцией будущего является узкая специализация. Работодатели будут набирать в свои команды вполне конкретных людей, которые способны выполнять заранее определённую ролевую функцию. Поэтому специалистам нужно обладать специализированными навыками, которые необходимы в определенном контексте. В проектном управлении все проектные специалисты ориентированы на выполнение конкретных функций и ролей [18].

Клиентоориентированность высшего образования привели к серьёзной конкуренции среди вузов, а глобализация образования стала основой для альянсов между несколькими вузами из разных стран. Всё это помогает занимать хорошие позиции в мировых рейтингах.

Высшие учебные заведения являются отличной средой для разработки новых технологий и идеальным местом для исследований и новых открытий. Например, Техасский вычислительный центр на базе Техасского университета в Остине, реализует проект по созданию суперкомпьютера (Stampede2). Stampede2 впервые показали 28 июля 2017 года. Это самый мощный суперкомпьютер на территории США: его мощность можно сравнить с мощностью 100 000 обычных компьютеров. Он позволяет учёным исследовать проблемы и объекты, которые являются весьма обширными (например, чёрные дыры), слишком опасными (например, ураганы) или имеющими малые размеры (например, ДНК) [21].

Реализация непрерывного обучения и повышения квалификации сотрудников ставит перед вузами важную задачу, связанную с организацией сотрудничества с компаниями. Один из ярких примеров - сотрудничество Starbucks с

Университетом Аризоны по созданию онлайн-курса для своих сотрудников. Они разработали короткий курс, который помогает получить знания и навыки, необходимые для работы в компании. Как пишут исследователи NMC, одним из вызовов системы lifelong learning (обучения на протяжении всей жизни) будет создание стимулов для учёбы не только у студентов, а ещё у преподавателей и сотрудников различных организаций [21].

По мере того как предприниматели осознают, что обучение и развитие персонала является главным фактором конкурентоспособности, они начинают проявлять интерес к сотрудничеству с вузами. Данное сотрудничество позволяет посмотреть на определенные процессы со стороны, провести научный анализ, выявить сильные и слабые стороны образования.

Актуальным в современном образовании является микрообучение, то есть изучение материала дробными порциями, разделение больших курсов на мини-программы. Многолетние вузовские программы слишком громоздкие. Они часто содержат неактуальные данные и перенасыщены теорией. Сегодня на рынке труда больше ценятся сертификаты, подтверждающие наличие узкого навыка. Уникальный профессиональный портрет сотрудника складывается не просто из диплома и опыта, но и из сертификатов мини-курсов.

Больше всего на поведение и идентификацию человека, независимо от страны или культуры, влияют цифровые технологии, но в современном мире недостаточно просто уметь пользоваться этими технологиями. Важно понимать, как с их помощью можно улучшить жизнь, повысить профессиональные возможности и качественно делать свою работу. Вузам необходимо информировать студентов о цифровой среде, учить адаптироваться к новым условиям и создавать новый контент. Научить студентов жить в эпоху быстро развивающихся цифровых технологий - одна из главных и самых сложных задач системы высшего образования.

Важным трендом в современном образовании является получение знаний с помощью цифровых помощников. В современном мире роль диджитализации сложно переоценить. Смартфоны и планшеты давно стали неотъемлемой ча-

стью жизни современного человека.

Цифровая экономика и диджитализация способствуют более комфортно-му и быстрому взаимодействию клиента с компанией. Digital-технологии улучшают качество продуктов и услуг, автоматизируют производство и упрощают внутренние и внешние коммуникации.

Сегодня EdTech стремительно развивается в сегментах высшего и профессионального образования. Во многом это происходит из-за роста популярности обучения «длиною в жизнь». Однако значительный потенциал роста и у дошкольного, школьного и корпоративного образования. Глобализация стимулирует рост рынка изучения иностранных языков, а необходимость сдачи ОГЭ и ЕГЭ способствуют повышению спроса на услуги репетиторов [14].

Примером получения знаний с помощью цифровых помощников является технология «перевернутое обучение» (flipped learning), сущность которой состоит в том, что обучающийся изучает теоретический материал с помощью устройства цифрового мира, а именно, гаджетов, телевизора, компьютера. Затем полученные знания он закрепляет на аудиторных практических занятиях под руководством преподавателя [18]. Данная форма обучения относится к смешанному обучению, ее часто сравнивают с решением домашнего задания в классе, поэтому она и получила название «перевернутый класс».

«Перевернутое» обучение - это педагогический подход, при котором обучение непосредственно переходит от пространства обучения группы к отдельному, индивидуальному пространству обучения, а конечное пространство группы преобразуется в динамичную интерактивную среду обучения, где преподаватель ведет студентов, когда они применяют концепции и творчески участвуют в изучении предмета [4].

В российских вузах и школах используется обратный принцип, который, в настоящее время потерял свою актуальность. Вместе с тем, существуют примеры применения технологии flipped learning и в России, но про эффективность такого обучения говорить еще рано [15]. В настоящее время отсутствуют фундаментальные исследования, касающиеся использования модели «перевернуто-

го» обучения студентов высших учебных заведений, а также научно обоснованные и проверенные программы и учебные материалы для такой формы обучения.

Основные тренды в мировом онлайн-образовании связаны с развитием компьютерных технологий и повышением разнообразия и доступности образования. На российском рынке, который по прогнозам специалистов будет расти на 20% в год в ближайшие три-пять лет, наблюдаются аналогичные тенденции [14].

В сфере образования все популярнее становятся технологии e-learning, а преподавание «в режиме очной встречи» постепенно теряет свои позиции. В США с 2002 по 2008 год число студентов, которые за время обучения в университете выбрали, по крайней мере, один онлайн-курс, выросло с полутора до четырех с половиной миллионов [11]. В настоящее время любой вуз, если он хочет идти в ногу со временем, должен задуматься о встраивании в учебный процесс инструментов обучения онлайн. При этом речь идет не о замене преподавателя компьютером, но о разумном использовании новых технологий.

Одна из главных проблем во всём мире, в том числе и в России состоит в том, что до сих пор не у всех людей имеется одинаковый доступ к интернету, поэтому у них разные возможности для развития. По данным Международного союза электросвязи, интернетом пользуется только 47,9% населения Земли. Больше всего людей с доступом в интернет живёт в развитых странах (81%), в развивающихся странах - 40%, в наименее развитых странах - только 15%. В России доступ к интернету есть у 59,6% населения, что составляет около 87,5 миллиона человек [21].

С точки зрения сегментов отечественного рынка, наиболее глубоко проникновение онлайн в дополнительное профессиональное (6,7%), дополнительное школьное (2,7%) и высшее образование (1,8%). И к 2021 г. эти сегменты останутся digital-флагманами. Наиболее слабо внедрены цифровые технологии в общее среднее образование: кроме онлайн-экстернатов, здесь технологические игроки практически отсутствуют. Вместе с тем, данные технологии широ-

ко применяются в дополнительном среднем образовании, в первую очередь, в процессе подготовки к ОГЭ, ЕГЭ. На онлайн в 2016 г. в этом образовании приходилось 3,57 млрд. руб. от всего объема сегмента [2].

Важным фактором доступности интернета является скорость передачи данных. Только у 12 человек из 100 в России есть доступ к высокоскоростному интернету. Это в 2,5 раза меньше, чем в США. Ситуация ещё хуже в Африке, странах Азиатско-Тихоокеанского региона, Северной и Южной Америки и Арабского региона, где скорость интернета колеблется в пределах 2 Мбит/с [21].

Объем мирового рынка образования - 4,5-5,0 трлн. \$, и в ближайшие годы он обещает увеличиться до 6-7 трлн. \$ [16]. Специалисты считают, что онлайн-образование, мобильное и смешанное обучения в будущем будут развиваться ещё активнее. В то время как университеты соревнуются за каждого студента, образовательные платформы могут похвастаться миллионами студентов. По результатам исследования Class Central, в 2016 году на образовательных платформах были зарегистрированы более 700 университетов и 6850 курсов. Онлайн учились 58 миллионов студентов. Средний университет насчитывает от 5000 до 15000-20000 студентов, образовательная платформа Coursera - 23 миллиона студентов, EdX - 10 миллионов, XuetangX (первая неанглоязычная платформа, которая вошла в пятёрку ведущих MOOC в мире) - 6 миллионов, FutureLearn - 5,3 миллиона, Udacity - 4 миллиона [21].

В последнее время у всех на слуху аббревиатура MOOCs, которая означает массовые открытые онлайн-курсы (Massive Open Online Course) - бесплатные, доступные во всем мире и разработанные для обучения большого числа людей [3]. В карьерно-возрастной классификации они относятся частично к высшему образованию, частично к профессиональному и навыковому обучению. У массовых открытых онлайн-курсов на начало 2016 года насчитывалось больше 35 млн. слушателей [16].

Существует 10 характеристик, которые позволяют говорить, что MOOK отличаются от других обучающих ресурсов: открытость, массовость, соответ-

ствие университетскому уровню, наличие коротких видео, требование регистрации, использование системы управления обучением, автоматизированное тестирование, интерактивные форумы для пользователей, сертификация. MO-OK не требуют оплаты, не имеет ограничений, что дает шанс абсолютно всем развить свои образовательные и исследовательские навыки. Кроме того, различные задания помогают студентам понять, на какой стадии образовательного процесса они находятся, к тому же процесс оценки полностью автоматизирован. Благодаря MOOK студенты могут заранее прослушать лекции, выучить основные концепции, а аудиторные занятия проводить в формате дискуссий, дебатов и других интерактивных форм обучения.

Конкурировать с MOOCs высшим учебным заведениям очень сложно и практически бесполезно. На онлайн-курсах студенты могут сами выбирать, что им нравится, и получить необходимые знания за короткое время, в любом удобном месте и недорого. Главной мотивацией онлайн-обучения является возможность контроля процесса своего развития. Специалисты считают, что ВУ-Зам нужно интегрировать MOOC с учебным планом. В настоящее время существуют интересные разработки, которые ориентированы на пока ещё не охваченные образовательные рынки. Так, например, Федеральная политехническая школа Лозанны стала инициатором создания MOOC для франкоязычных стран Африки [21].

Специалисты считают, что в будущем большая часть традиционного образования уйдёт в онлайн и в виртуальную среду, добавится персонификация, моделирование и прогнозирование карьеры, которое основано на использовании искусственного интеллекта [12].

В области культуры, образования и туризма на протяжении последнего десятилетия активно развивается тренд технологий виртуальной и дополненной реальности (VR и AR). Исторический музей Чикаго и Чикагский институт искусств выпустили бесплатное приложение Chicago 0,0, которое знакомит жителей города и туристов с историей города. Они могут увидеть, каким раньше было место, в котором находится обладатель смартфона.

Интернет-классы с виртуальной средой применяют Массачусетский технологический институт (MIT) и Стэнфорд. Эта технология способствует тесному общению студентов, живущих на разных континентах.

VR-технологии применяют и в обучении прикладным специальностям. Ученые университета Кейс Вестерн Резерв и врачи Кливлендской клиники работают над созданием голографической трехмерной среды для изучения анатомии.

Виртуализация обучения проникает в различные сегменты EdTech и в России. Российский проект MEL Science, вышедший на международный рынок, позволяет изучать структуру вещества изнутри онлайн.

Искусственный интеллект уже активно используется в онлайн-обучении, а в будущем станет одним из ее главных элементов. Он пока не может полностью заменить преподавателя, но вполне способен выполнять функции ассистента. В университете Дикина (Австралия) запустили онлайн-сервис консультации студентов в режиме 24/7 на основе когнитивной самообучающейся системы IBM Watson. Самым крупным игроком российского рынка онлайн-образования является школа английского языка SkyEng, которая входит в рейтинг 20 самых дорогих компаний рунета по версии Forbes [14]. Эта онлайн-школа изначально создавалась на стыке традиционной методики преподавания английского и IT. В занятиях принимают участие не только учитель и ученик, но и искусственный интеллект, что позволяет применять адаптивное обучение. Каждая минута урока оцифровывается и анализируется с помощью технологии распознавания речи. В результате, учитель знает, каков пассивный и активный словарный запас студента, и, в чем заключаются его типичные ошибки, а программа адаптируется под индивидуальные потребности.

Далее рассмотрим основные тренды онлайн - образования по сегментам рынка образовательных услуг.

Сегмент дополнительного профессионального образования можно условно разделить на обучение b2b (корпоративные тренинги) и b2c (дополнительное образование, которые клиенты оплачивают самостоятельно). Доля онлайн

здесь выше, чем в других сегментах (около 10% от аудитории сегмента и 7% от объема рынка), и она увеличится на 40-50% к 2021 году [14].

Основными трендами в данном сегменте являются сотрудничество онлайн-школ с организациями, которые могут нанять выпускников курсов; смешанное обучение (онлайн+оффлайн) для руководителей.

Государственная политика России в сфере дошкольного образования сегодня направлена на создание условий для эффективной реализации плана «частно-государственного партнерства». Основными ключевыми целями политики являются:

- решение проблемы доступности дошкольного образования за счет укрупнения частного сектора;

- повышение качества услуг и снижение инвестиционных рисков.

Инфраструктура общего дошкольного образования включает в себя государственные и частные детские сады, преимущественно для детей в возрасте от 4 до 6 лет. В этом сегменте доля частного бизнеса составляет 9,7%, а онлайн-образование - 0,1% (0,6 млрд. рублей). Целевой аудиторией являются родители и дети, которые недовольны традиционным дошкольным образованием (их много - более 60% дошкольников посещают различные кружки и секции) и те, кто не ходит в детский сад (3,4 млн. человек) [16].

Основные тренды в данном сегменте - это развивающие курсы с видеоконтентом, в частности, по подготовке к школе; игровые тренажеры; подписная модель.

Одним из наименее перспективных сегментов в российском EdTech является общее среднее образование. В настоящее время частных школ в России немного всего 1,8%, в денежном выражении составляет 5% рынка. Рынок электронного образовательного контента всего 200 млн. руб. в год (всего 0,03% рынка общего среднего образования) [14]. Расширению онлайн-бизнеса в данной нише препятствуют законы, так как для того, чтобы открыть общеобразовательную школу нужна лицензия. В данном сегменте основными трендами являются повышение компьютерной грамотности учителей и интегрирование он-

лайн-курсов в школьную программу.

В дополнительном образовании школьников потенциал EdTech значительно выше, чем в общем образовании. К 2021 году количество школьников, получающих дополнительное образование, достигнет 7 млн. человек. Доля онлайн-образование на данном рынке - 2,7% (3,5 млрд. руб.), а к 2021 году она увеличится до 6,8% (10,1 млрд. руб.) [там же].

Важным трендом в данном сегменте является создание лицензированных онлайн-школ дополнительного образования.

К основным игрокам рынка дополнительного школьного образования относятся: интернет-платформы; онлайн-экстернаты; библиотеки контента; агрегаторы услуг репетиторов. В этом сегменте актуальны разные модели монетизации, такие как доступ к библиотеке, оплата за единицу контента, прямые продажи онлайн-тренингов и курсов, комиссионные платежи у агрегаторов, абонементы.

В высшем профессиональном образовании наблюдаются два разнонаправленных вектора изменений: снижение доли частного образования из-за перехода учащихся в систему среднего профессионального образования; увеличение доли онлайн-образования (с 1,8% (6,8 млрд. руб.) в 2016 г. до 4,4% (14,7 млрд. руб.) в 2011 г.) [14]. Рост онлайн-сегмента мог бы быть еще более стремительным, если бы не ряд препятствий, таких как недостаточная готовность сотрудников вузов и сложности с перестройкой инфраструктуры.

Основным трендом в данном сегменте является Blended learning (англ. смешанное обучение – онлайн + оффлайн).

К 2021 году количество студентов в частном секторе среднего профессионального образования вырастет на 47%, а доля учащихся в онлайн-сегменте - на 250% [14].

Развитию данного сегмента препятствуют ограничения, которые изложены в приказе Минобрнауки РФ от 20.01.2014 №22 (ред. от 10.12.2014) «Об утверждении перечней профессий и специальностей среднего профессионального образования, реализация образовательных программ по которым не до-

пускается с применением исключительно электронного обучения, дистанционных образовательных технологий».

Основными трендами в этом сегменте являются обучение специальностям XXI века и интеграция отдельных онлайн-курсов в программы среднего специального образования.

#### Список литературы:

1. Атлас новых профессий [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.mirprognozov.ru/prognosis/society/atlas-novyih-professiy/>
2. Бакланов М. Доля онлайн-образования в России к 2021 году удвоится [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://sk.ru/news/b/articles/archive/2017/06/23/dolya-onlaynobrazovaniya-v-rossii-k-2021-udvoitsya.aspx/>
3. Барбер М., Донелли К., Ризви С. Накануне схода лавины. Высшее образование и грядущая революция // Вопросы образования, 2013. - №3. - С.152
4. Воронина М.В. «Перевернутый класс» - инновационная форма обучения // Открытое образование, 2018. – Т.22. - №5.- С. 40-52.
5. Воронина Э.В., Новикова В.В., Дубровина С.С. Реализация компетентностного подхода в процессе экологического образования провизоров Педагогика и психология, наука и образование: теоретико-методологические подходы и практические результаты исследований / [И.Б. Авакян, И.А. Бучилова, Э.В. Воронина и др.]; Монография. Под редакцией В.А. Куриной, О. Подкопаева – Самара: ООО «Офорт»: ООО «Поволжская научная корпорация», 2017. С. 226-235.
6. Воронина Э.В. Формирование профессиональных компетенций товароведов при изучении дисциплины «Микробиология и биологическая повреждаемость товаров»/ Современные инновационные образовательные технологии в информационном обществе. Материалы VIII Международной заочной научно-методической конференции ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Пермский институт (филиал). 2016. - С.174-179.
7. Воронина Э.В. Самостоятельная работа студентов как элемент интерактивного обучения / Современные инновационные образовательные технологии в информационном обществе. Материалы VII Международной заочной научно-методической конференции ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Пермский институт (филиал). 2015. - С.16-20.
8. Диджитализация – процесс цифровой трансформации общества [Электронный ресурс] – Режим доступа: [mentamore.com/socium/didzhitalizaciya](http://mentamore.com/socium/didzhitalizaciya).
9. Донецкая С.С., Довгаль С.В. Продвижение выпускников на рынке труда и отслеживание их трудоустройства: опыт университета // Высшее образование в России, 2018. – №4. - С. 93 - 100.
10. Зачем России цифровая экономика? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://rb.ru/longread/digital-economy-in-russia/>
11. Иванова А.Е. Десять трендов современного образования [Электронный

- ресурс] – Режим доступа: <https://www.hse.ru/news/science/63841790.html/>
12. Крол А. 5 трендов в образовании, которые формируют будущее [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://hr-portal.ru/article/5-trendov-v-obrazovanii-kotorye-formiruyut-budushchee/>
  13. Национальная программа «Цифровая экономика РФ» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://government.ru/rugovclassifier/614/events/>
  14. Онлайн-образование: тренды и перспективы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://the-accel.ru/onlayn-obrazovanie-trendyi-i-perspektivy/>
  15. Перевернутый класс как средство от скуки [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://newtonew.com/school/flipped-classroom-in-russia>
  16. Рахманова В. Почему инвесторы видят потенциал в российском рынке онлайн-образования и образовательных технологий [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://vc.ru/flood/23296-edtech-investigation>
  17. РЭУ имени Г.В. Плеханова подготовит цифровых управленцев [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.comnews.ru/content/116541/2018-12-10/reu-imeni-gv-plehanova-podgotovit-cifrovyyh-upravlencev](http://www.comnews.ru/content/116541/2018-12-10/reu-imeni-gv-plehanova-podgotovit-cifrovyyh-upravlencev)
  18. Современные тренды в образовании [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.isorm.ru/mneniya/ocen/sovremennye-trendy-v-obrazovanii](http://www.isorm.ru/mneniya/ocen/sovremennye-trendy-v-obrazovanii)
  19. Согласно проекту Минздрава «Обеспечение здравоохранения квалифицированными специалистами», к 2025 году 99% врачей должны перейти на систему дополнительного НМО [Электронный ресурс] – Режим доступа: [ambulatory-doctor.ru/rukovodstvo/novostnaya-lenta/soglasno-proektu-min-zdrava-obespechenie-zdravookhraneniya-kvalifitsirovannymi-spetsialistami-k-2025](http://ambulatory-doctor.ru/rukovodstvo/novostnaya-lenta/soglasno-proektu-min-zdrava-obespechenie-zdravookhraneniya-kvalifitsirovannymi-spetsialistami-k-2025)
  20. Тренды в образовании XXI века [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.executive.ru/wiki/index.php?title=%D0%A2%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%B4%D1%8B\\_%D0%B2\\_%D0%BE%D0%B1%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B8\\_XXI\\_%D0%B2%D0%B5%D0%BA%D0%B0&mobileaction=toggle\\_view\\_mobile/](http://www.executive.ru/wiki/index.php?title=%D0%A2%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%B4%D1%8B_%D0%B2_%D0%BE%D0%B1%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B8_XXI_%D0%B2%D0%B5%D0%BA%D0%B0&mobileaction=toggle_view_mobile/)
  21. 10 трендов, которые изменят работу вузов в ближайшее время [Электронный ресурс] – Режим доступа: [mel.fm/vyssheye-obrazovaniye/291063-5-future\\_edu](http://mel.fm/vyssheye-obrazovaniye/291063-5-future_edu)

**Волков Владислав Иванович**  
*заведующий сектором организации практики и  
связи с выпускниками  
Пермского института (филиала) РЭУ имени Г.В. Плеханова*

## **АНАЛИЗ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ**

Вот уже более двух десятков лет экономика России испытывает на себе процесс бесконечного реформирования и модернизации. Вынужденному реформированию подвергается и система российского образования. Сегодня мы пытаемся найти решение проблем развития образования в западных моделях, исключая собственный положительный опыт. На наш взгляд, такой подход нельзя считать единственно верным. Но и игнорировать тенденции развития профессионального образования, происходящие в мировом пространстве, было бы крайне неверно и опрометчиво.

Чтобы понять насколько может быть нам полезен опыт зарубежных коллег в области подготовки профессиональных кадров, необходимо провести анализ систем профессионального образования ведущих мировых держав. В роли лидеров в сфере подготовки профессиональных кадров сегодня выступают Америка, Канада, Франция, Германия и Великобритания. Системы подготовки профессиональных кадров этих стран станут объектами нашего исследования.

Ввиду того, что американская система профессионального образования является децентрализованной, у нее отсутствует вышестоящий орган, утверждающий стандарты учебных специальностей и направлений обучения. Американские учебные заведения, независимо от их ведомственной принадлежности и финансовых возможностей, включая государственный и частный капитал, вправе самостоятельно определять направления подготовки студентов и формировать учебные планы в соответствии с потребностями предприятий и организаций в специалистах определенного профиля и квалификации.

Система профессионального образования США самым непосредственным образом связана с рынком рабочей силы и ориентирована на потребности экономики. В связи с этим, изменения на рынке труда напрямую влияют на прак-

тику набора абитуриентов в местные учебные заведения. Характерным является то, что большинство американских образовательных организаций используют систему квот по приему в них местных и приезжих граждан.

В Соединенных Штатах Америки существенное влияние на процесс подготовки профессиональных кадров оказывает не только государство, но также частные компании и общественные организации. Учебным заведениям предоставляется своеобразный социальный заказ и оказывается финансовая поддержка соответствующих учебных программ и курсов, а также оплачивается профессиональная подготовка кадров с помощью государственной системы грантов и денежных субсидий, либо путем реализации программы студенческих займов. Встречается ситуация, когда американские общественные фонды, предприятия, организации и даже отдельные политические лидеры становятся основателями образовательных организаций.

Организация партнерства по трансферту знаний между предприятиями и учебными заведениями является ведущей американской программой, помогающей предприятиям и организациям повысить уровень своей конкурентоспособности на основе эффективного использования теоретических знаний, практических навыков, научных открытий и инновационных технологий, накопленных системой профессионального образования.

Бизнес-партнерами могут выступать: стабильные компании различных размеров из различных секторов индустрии; благотворительные и некоммерческие организации; образовательные учреждения; учреждения здравоохранения. Взаимовыгодное сотрудничество системы профессионального образования, бизнес – структур и общественных организаций в США провоцирует организацию совместной научно-исследовательской деятельности, повышает квалификацию сотрудников организаций, способствует трудоустройству выпускников и росту доходов американских предприятий [3, с. 199].

Немаловажную роль в процессе формирования и реализации образовательной политики американских учебных заведений играют попечительские советы, состоящие из представителей крупных американских предприятий и

организаций, а также опытные управленцы, заинтересованные в профессиональной подготовке специалистов высокого качества и соответствующего профиля.

Отличительной чертой американского профессионального образования является очень сильная ориентация на рынок. Обучаясь в образовательной организации в течение 4 - 6 лет, студенты самостоятельно выбирают список дисциплин, способствующих формированию необходимых для дальнейшего трудоустройства компетенций, на основе которых будет строиться их профессиональное резюме.

Образовательные организации изучают экономическую ситуацию в регионе, проводят регулярный анализ рынка трудовых ресурсов, составляют прогнозный отчет о потребностях работодателей через 5 лет.

Если образовательная организация станет выпускать специалистов, невостребованных в новом, быстро изменяющемся мире, возникает вопрос о некомпетентности ее профессорско-преподавательского состава. Поэтому в профессиональных учебных заведениях Америки действуют отделы по организации взаимодействия с предприятиями – работодателями, в обязанности которых входит сбор и анализ информации о перспективном развитии регионального рынка труда. Будущие выпускники осведомлены о перспективах появления новых вакансий через 5 лет. Кроме того, при учебных заведениях существуют специальные карьерные центры, которые помогают выпускникам найти работу в соответствии с полученной специальностью.

Анализ профессионального состава преподавателей показывает, что до 50% ППС образовательных организаций Америки являются бывшими или действующими профессионалами - практиками из различных учреждений, предприятий, общественных и международных организаций. Надо отметить, что они специально направлены в учебные заведения для повышения качества подготовки профессиональных кадров. Высокий уровень компетенций преподавательского состава способствует росту уровня практической подготовки студентов в соответствии с потребностями рынка труда и позволяет большинству

американских образовательных организаций гарантировать трудоустройство своим выпускникам.

В Соединенных Штатах Америки выпускаются специальные справочники, которые включают в себя информацию о свободных рабочих вакансиях, существующих в различных организациях. Ценность таких изданий в том, что они предлагают работу и выпускникам учебных заведений и студентам, продолжающим процесс обучения. Работу студентам предлагают в соответствии с профилем обучения и специализацией. Трудовой процесс занимает примерно два – два с половиной месяца в течение года. Самостоятельная трудовая активность представляет собой хороший вид практической подготовки студентов к их будущей профессиональной деятельности.

Преимущества такой работы в том, что студенты могут получить не только навыки профессиональной подготовки, а также возможность, при наличии необходимости, получения документа для оформления образовательного кредита, но и самое главное – возможность получения рекомендации для дальнейшего трудоустройства.

Стоит заметить, что количество предложенных вакансий значительно ниже количества студентов и выпускников, желающих трудоустроиться. Поэтому процесс трудоустройства осуществляется на основе конкурсного отбора. Претенденты, желающие получить постоянную работу, должны пройти испытательный срок.

Работодатели, заинтересованные в привлечении молодых талантливых специалистов и способных практикантов, охотно предоставляют специализированным издательствам информацию об открытых вакансиях и профессиональных требованиях к предполагаемым сотрудникам.

В Департаменте занятости Соединенных Штатов существует бюро статистики, которое осуществляет регулярный анализ рынка труда по группам занятости. Каждый год эта организация выпускает статистический справочник, содержащий информацию о требованиях к потенциальным сотрудникам, о размерах должностных окладов, представляет полную информацию о работодателях

и дает различные прогнозы развития рынка труда и экономики.

Канадская система профессионального образования, в целом, похожа на американскую. Это становится понятным из практически полного соответствия образовательных программ, а также комплексного, системного подхода к обучению студентов.

Профессиональное образование в Канаде, также как и в Америке, является децентрализованным и относится к компетенции правительства административных территорий. Оно же выступает в качестве основного заказчика, финансирующего учебные программы, наряду с негосударственными и общественными организациями, различными фондами и компаниями. Вместе с тем, образовательные организации Канады обладают определенной независимостью в решении целого ряда академических и финансовых вопросов, в том числе касающихся установления квот по приему студентов, определения стоимости обучения и вопросов предоставления студентам финансовой помощи.

Практика трудоустройства выпускников канадских учебных заведений во многом похожа на американскую. Студент с дипломом канадского университета вправе рассчитывать на рабочее место в Америке, так как этими странами обоюдно признаются дипломы национальных учебных заведений о профессиональном образовании. Канадские студенты планируют место своей будущей практики, а возможно и дальнейшего трудоустройства, заранее. Для этого еще в процессе изучения теоретических основ они проводят исследования рынка труда и рассылают свои резюме в различные компании Америки, Канады и даже Европы.

В соответствии с оценками канадских исследователей в области трудоустройства и занятости населения основная масса молодых специалистов, как правило, находит работу по месту получения своего профессионального образования на территории Канады или в США.

В отличие от американской и канадской французская модель профессионального образования относится к разряду моделей государственного регулирования. При этом система профессионального образования во Франции не

подвергается жесткому контролю со стороны государства.

Франция не стала окончательно отказываться от государственного контроля национальной системы профессионального образования, но при этом она всячески способствует активному участию хозяйствующих субъектов в виде различных профессиональных сообществ и ассоциаций в образовательном процессе профессиональных учебных заведений, а также в разработке и реализации образовательной политики государства. Частичная децентрализация управления системой профессионального образования заключается в распределении полномочий среди региональных властей. Задачами государства остаются: обеспечение системы образования нормативно-правовой базой, предоставление финансирования, управление и общий контроль. Главные «правила игры» устанавливаются социальными партнерами [11, с. 62].

Образовательные организации Франции реализуют образовательные программы, содержащие фундаментальные основы и практическую подготовку, направленные на удовлетворение потребностей региона в квалифицированном персонале. Процесс подготовки специалистов в учебных заведениях занимает 4 – 5 лет, в зависимости от специализации.

Учебный план первого курса обучения является теоретическим и традиционно подлежит изучению всеми студентами. Второй курс обучения ставит перед студентами задачу выбора своей предварительной специализации, которая в дальнейшем должна помочь им определиться с основным направлением своей профессиональной деятельности.

Третий курс представлен в форме стажировки за пределами учебного заведения на одном из предприятий Франции или в зарубежной компании. Длительность стажировки составляет 9 месяцев. Кроме того, студентам разрешается проходить учебные стажировки в зарубежных институтах и университетах. Образовательные организации, как правило, располагают большим списком предприятий для прохождения стажировок студентов, включая зарубежных партнеров в виде университетов, готовых принять на учебную или производственную практику студентов третьего курса обучения.

На четвертом курсе обучение студентов в обязательном порядке проходит на базе учебного заведения. Его целью является подготовка и защита дипломной работы. Студенты, которые не желают работать над дипломным проектом, имеют право заменить его сдачей квалификационных экзаменов.

Во многих образовательных организациях существует специальная служба по трудоустройству. Эта служба призвана облегчить интеграцию выпускников в профессиональную жизнь и даже помочь безработным бывшим выпускникам трудоустроиться. Одной из задач службы занятости является также подбор и привлечение на учебу в образовательную организацию будущих студентов.

Достаточно масштабным выглядит сотрудничество учебных заведений Франции и Германии, которое предоставляет студентам возможность получить «двойной диплом». Данная практика взаимоотношений получила свое начало в 1991 году. В процессе обучения студенты проходят профессиональную подготовку попеременно в обоих государствах на основе согласованных образовательных программ, сходных по тематике [4, с. 48].

Залогом практически гарантированного и успешного трудоустройства выпускников являются обширные контакты образовательных организаций с партнерами – потенциальными работодателями. В роли партнеров выступают предприятия и организации различных отраслей народного хозяйства, общественные фонды, государственные структуры. Ежегодно они делают определенный финансовый взнос в систему профессионального образования, инвестируя, таким образом, средства в процесс подготовки своих потенциальных сотрудников.

Целью многих совместных учебных программ и проектов является вовлечение студентов в процесс их разработки и реализации. Осуществляя контроль реализации проектов, партнеры выдвигают свои идеи и предложения для установления определенного баланса между теоретической подготовкой и приобретенными профессиональными навыками и качествами будущих сотрудников своих предприятий [1, с. 20].

Обычной практикой являются стажировки студентов и выпускников учебных заведений в партнерских организациях и компаниях, где они, по сути, получают профессиональную «доработку».

В учебных заведениях Франции ежегодно проходят форумы студентов и работодателей, включающие в себя презентации ведущих предприятий разных отраслей и предварительный отбор кандидатов на трудоустройство.

Представители организаций - партнеров принимают участие в студенческой жизни: оплачивают стипендии студентов; оказывают финансовую помощь в проведении студенческих конкурсов и различных мероприятий; тесно сотрудничают с преподавателями образовательных учреждений, которые несут ответственность за практическую подготовку и стажировки студентов.

Во Франции создан Национальный документальный центр, который содержит информацию о предприятиях и существующих рабочих вакансиях, включающую требования к кандидатам на трудоустройство, условиях труда, статистические данные об изменениях на рынке труда, а кроме того, список справочников и других изданий по вопросам трудоустройства.

Система образования в Германии имеет несколько иной вид, чем во Франции. Здесь нет четкого разграничения между ступенями или годами обучения. Учебный процесс делится на два этапа в виде основного и начального курса. Начальный курс в большинстве учебных заведений рассчитан на два года, основной курс длится еще два с половиной года. По итогам начального курса студенты сдают промежуточный экзамен. Основной курс заканчивается защитой диплома по специальности. Те студенты, которые не хотят писать дипломную работу, могут сдать государственный экзамен.

Учебные заведения профессионального образования Германии делятся на две основные группы – институты прикладных наук (ИПН) и университеты. Существенным различием между ними является, в первую очередь, практико-ориентированность (близость к практике первых). В то время как студенты классических университетов в большей степени готовятся к исследованиям, исследовательской и научной работе, студенты высших образовательных учре-

ждений прикладного характера изучают минимум необходимой теории, которую затем могут приложить к решению конкретных практических ситуаций. ИПН часто могут предложить более креативные программы, чем классические университеты [10, с. 90].

Стипендии или учебные гранты студентам немецких образовательных организаций могут предоставлять частные компании и общественные организации или фонды, заинтересованные в подготовке специалистов соответствующего профиля и квалификации.

Трудоустройство выпускников немецких учебных заведений на практике зависит от их собственной инициативы и активности в поисках работы. Важным этапом профессиональной ориентации является производственная практика. В поисках работы, соответствующей своим интересам, наклонностям и способностям, студенты самостоятельно направляют свои резюме в разные предприятия и организации. Количество имеющихся вакантных мест в наиболее успешных компаниях нередко гораздо ниже числа студентов, стремящихся в них на стажировку.

Поэтому студентам для успешного трудоустройства необходимо продемонстрировать все свои лучшие качества, а также приобретенные в процессе обучения знания, навыки и профессиональные компетенции. Преимущества при стажировке и последующем трудоустройстве имеют наиболее талантливые и способные студенты и выпускники.

Достаточно большая часть выпускников образовательных организаций Германии устраивается на работу традиционным способом – читая информацию об имеющихся вакансиях в средствах массовой информации (СМИ) и рассылая свои резюме. Кроме того, в немецких учебных заведениях регулярно проводятся ярмарки вакансий, а предприятия и организации, выступающие в роли работодателей, распространяют свои рекламные проспекты и проводят презентации, ориентирующие студентов на соответствующую работу. В Германии существует специализированное Ведомство по труду, оказывающее выпускникам учебных заведений свои услуги в поиске работы и обладающее зна-

чительным объемом актуальной информации по имеющимся вакансиям.

К системе профессионального образования Великобритании традиционно относятся академические университеты и профессионально-ориентированные политехнические колледжи.

Отличительная черта британского образования заключается в предоставлении учащемуся в процессе обучения возможности выбора интересующего его направления из широкого спектра специальностей. Первый год образовательного процесса является учебно-тренировочным. Студенты, изучая самостоятельно выбранные дисциплины обычно от 3-х до 6-ти, осуществляют дальнейший выбор направления собственного развития. Второй год обучения посвящен только двум выбранным дисциплинам. На третьем году обучения студенты делают окончательный выбор в пользу одного направления и продолжают изучать его в течение 3-го и 4-го курсов. Таким образом, первоначально изучая менеджмент и экономику можно получить диплом по архитектуре или строительству. В процессе обучения студентам предлагается также пройти дополнительные курсы по психологии, политике или истории [11, с. 66].

Система профессионального образования в Великобритании предоставляет возможность получения двойной специализации. Достаточно популярной является схема образования: 2 года обучения, потом 1 год работы и снова 2 года обучения. Такая образовательная стратегия позволяет сделать перерыв в учебе, получить практические навыки в течение года работы и сделать окончательный выбор направления специализации.

Характерной чертой системы подготовки специалистов в британских учебных заведениях является наличие в них профильных исследовательских центров, способствующих повышению качества профессиональных знаний студентов.

Широкий диапазон специализаций открывает перед выпускниками британских образовательных организаций большие возможности на рынке труда. Поэтому они достаточно успешно трудоустраиваются как на местном, так и на общенациональном и даже международном уровне.

Для удобства выпускников в Великобритании действует информационно-справочная сеть об имеющихся в стране и мире организациях и вакансиях. Выпускники учебных заведений самостоятельно рассылают потенциальным работодателям свои резюме и, в случае удачного прохождения соответствующих собеседований и испытаний, получают возможность трудоустройства. Преимуществом и большим спросом на рынке трудовых ресурсов пользуются выпускники престижных университетов, таких как Оксфордский и Кембриджский. Специалисты, получившие дипломы этих элитных учебных заведений, часто трудоустраиваются даже не по профилю их специализации, так как считается, что полученная подготовка и соответствующий образовательный уровень при наличии высокого интеллекта позволяют им выполнять работу любой сложности и справляться с разными должностными обязанностями.

Стажировки в образовательных организациях Великобритании играют основополагающую роль при подготовке студентов к самостоятельному трудовому процессу. Длятся они обычно в течение шести недель. Во время стажировок студенты собирают материал для написания своих дипломных или диссертационных работ. Стажировки являются также важнейшим этапом в профессиональной ориентации студентов.

Современные учебные заведения Великобритании активно взаимодействуют с предприятиями, общественными организациями и государственными учреждениями. Правительство оказывает широкую поддержку такому сотрудничеству.

Наиболее активные и талантливые студенты становятся участниками программы взаимодействия и после окончания учебного заведения имеют большие шансы на успешное трудоустройство. Финансирование сотрудничества осуществляется за счет государства и предприятий партнеров.

Для стимулирования процесса взаимодействия между образовательными организациями и предприятиями часто используется фирма – посредник. Руководство такой организацией осуществляется совместно представителями участников партнерских отношений.

В Великобритании для разработки выгодных технологических проектов и внедрения их на производство созданы региональные технологические центры, представляющие собой единую сеть. Участие в организации и работе таких центров принимают правительственные структуры, промышленные компании и образовательные организации.

Надо отметить, что в английской системе профессионального образования осуществляется непрерывный поиск современных инновационных форм взаимодействия образовательных организаций и предприятий – работодателей, позволяющих участникам данного процесса адаптироваться к условиям современного социально-экономического развития общества.

Если рассматривать эволюцию процесса взаимодействия учебных заведений и хозяйствующих субъектов в России, то необходимо обратить внимание на историю развития отечественного профессионального образования, включая процессы, проходившие в СССР.

В Советском Союзе процесс взаимодействия образовательных учреждений и предприятий – работодателей был закреплен на законодательном уровне целым рядом законов и законодательных актов [5-9].

В соответствии с законодательством Советского Союза профессиональное образование в СССР осуществлялось бесплатно через университеты, академии, институты и другие учебные заведения. Государственные учреждения, предприятия и организации, а также колхозы, средства массовой информации и общественные организации должны были принимать активное участие в развитии системы профессионального образования.

Подготовка специалистов в профессиональных учебных заведениях осуществлялась по трем формам обучения - дневной, вечерней и заочной. Процесс обучения проводился в соответствии с утвержденными в установленном порядке учебными планами и программами.

Практика студентов учебных заведений являлась важной составляющей учебно-воспитательного процесса и осуществлялась на ведущих предприятиях, в организациях и учреждениях, относящихся к различным отраслям народного

хозяйства [8].

Целью производственной практики было закрепление теоретических основ, которые получили студенты в процессе профессиональной подготовки в образовательном учреждении и на основе изучения работы конкретных предприятий и организаций [2, с. 82].

В период прохождения практики студенты собирали фактический материал о производственной деятельности предприятия и использовали его при выполнении курсовых и дипломных работ. Структуру и график прохождения производственной практики определяли учебные планы и программы.

Программы практики разрабатывались с учетом профиля специальности, по которой обучались студенты, характера предприятия, являющегося объектом практики, и утверждались руководством учебных заведений.

Для проведения производственной практики студентов за профессиональными учебными заведениями закреплялись предприятия и организации, представляющие постоянные базы практики. Такое закрепление производилось на срок не менее 5 лет.

Выпускники, окончившие профессиональные учебные заведения по дневной форме обучения направлялись на предприятия для трудоустройства соответственно приобретенной специальности и квалификации [9].

Лица, окончившие профессиональные учебные заведения по вечерней и заочной формам обучения, при соответствующем желании, также могли рассчитывать на трудоустройство.

Персональное распределение выпускников производилось специальной комиссией, в состав которой входили - представители профессионального учебного заведения, представители общественных организаций и коллективов студентов соответствующих учебных заведений, а также представители министерств и ведомств, для которых готовились специалисты. К работе в комиссии по персональному распределению привлекались представители предприятий и организаций, в распоряжение которых направлялись выпускники.

Студенты, обучавшиеся в учебных заведениях профессионального обра-

зования по планам целевой подготовки, при распределении направлялись в распоряжение предприятий заказчиков.

В исключительных случаях, по просьбам выпускников и при условии невозможности обеспечить их работой по специальности и квалификации выпускникам выдавалась справка о предоставлении возможности самостоятельного трудоустройства.

На молодых специалистов налагалась обязанность отработать не менее трех лет на том предприятии, куда их распределили в соответствии с разрядкой и полученной квалификацией. Выпускники, которые должны были, в соответствии с направлением, начинать свою трудовую деятельность в других регионах обеспечивались вне очереди жилой площадью.

Руководителям предприятий запрещалось трудоустраивать выпускников учебных заведений в случае отсутствия у них удостоверения о направлении на работу, либо справки о предоставлении возможности самостоятельного трудоустройства. В то же время, руководителям предприятий запрещалось увольнять молодых сотрудников до окончания срока их обязательной отработки без разрешения министерства или ведомства, которому подчинялось данное предприятие.

В случае неявки на рабочее место или отказа приступить к трудовой деятельности по распределению, выпускники учебных заведений обязаны были возместить предприятиям понесенные затраты, связанные с обучением несостоявшихся сотрудников.

С переходом к рыночной экономике контроль государства над процессом взаимодействия образовательных организаций и хозяйствующих субъектов несколько ослаб. В результате обретенной независимости и резко возросшего уровня безработицы отечественные предприятия посчитали затраты на подготовку кадров излишними и решили создать экономию за счет сокращения соответствующей статьи расходов. Связи между образовательными учреждениями и предприятиями – работодателями нарушились, в результате чего первые потеряли свои базы практической подготовки студентов, а вторые утратили воз-

возможность влиять на процесс подготовки квалифицированных кадров для своих предприятий.

Таким образом, процесс практической подготовки студентов отечественных образовательных организаций в конце XX века стал носить стихийный характер. Сложившаяся ситуация начала оказывать негативное влияние на всю систему подготовки профессиональных кадров. Такое положение вещей не могло продолжаться бесконечно долго и уже к середине 2000-х годов российские предприятия начали ощущать нехватку квалифицированных специалистов по целому ряду профессий. Это, в свою очередь, заставило работодателей по-новому взглянуть на профессиональное образование и на процесс подготовки кадров. Со временем российские предприятия начали осознавать необходимость восстановления связей с образовательными организациями по поводу подготовки специалистов, и даже некоторые из них выразили готовность начать процесс взаимовыгодного сотрудничества.

В такой ситуации в процессе формирования механизма управления взаимодействием образовательных организаций и хозяйствующих субъектов представляется целесообразным использование практики ведущих зарубежных стран и отечественного опыта, накопленного системой профессионального образования.

Анализ процесса взаимодействия образовательных организаций и работодателей показал, что важной особенностью системы профессионального образования в экономически развитых странах является ее тесное сотрудничество с предприятиями и организациями.

В целях эффективного взаимодействия учебных заведений и предприятий – работодателей, а также для более качественной профессиональной подготовки студентов в преподавательский состав образовательных организаций необходимо включать практиков и управленцев. Представителей передовых и успешных предприятий и организаций целесообразно, по примеру западных стран, включать в попечительские и консультационные советы отечественных учебных заведений.

Важной частью работы образовательных организаций должен стать процесс содействия трудоустройству студентов и выпускников. Для этого необходимо вести систематическую работу с потенциальными работодателями по вопросам организации практики и трудоустройства студентов; наладить систематический сбор информации о состоянии рынка труда; проводить ежегодные научные и научно-практические конференции студентов с приглашением к участию в них работодателей; систематически проводить «ярмарки вакансий» с участием представителей кадровых агентств и служб по управлению персоналом предприятий и организаций.

### Список литературы:

1. Волков В.И. Цели и задачи системы профессиональной подготовки кадров на современном этапе // Вестник Удмуртского университета. 2015. Т.25. Выпуск 1. С. 20-29.
2. Волков В.И. Организация взаимодействия вузов и предприятий-работодателей в бывшем СССР // Материалы V Международной заочной научно-методической конференции «Современные инновационные образовательные технологии в информационном обществе» Пермь: Изд-во «ОТ и ДО», 2013. Т.1. С. 82-88.
3. Гаязова, Э.Б., Фахрутдинова, Э.З. Обеспечение качества образования за рубежом (на примере системы образования США) / Гаязова, Э.Б., Фахрутдинова, Э.З. // Вестник Казанского технологического университета – 2012. - № 4 - С. 199-202.
4. Дмитриева Н.В. Рыночный механизм взаимодействия рынка образовательных услуг ВУЗов и рынка труда. Сервис в России и за рубежом. 2008 г. № 2. С. 48-55.
5. Закон об утверждении основ законодательства Союза ССР и союзных республик о народном образовании № 4536-VIII от 19 июля 1973 года (в редакции Закона СССР от 27.11.1985). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.libussr.ru/doc\\_ussr/usr\\_8127.htm](http://www.libussr.ru/doc_ussr/usr_8127.htm).
6. Закон СССР «О трудовых коллективах и повышении их роли в управлении предприятиями, учреждениями, организациями» от 17.06.1983 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [libussr.ru/doc\\_ussr/usr\\_11617.htm](http://www.libussr.ru/doc_ussr/usr_11617.htm)
7. Положение о высших учебных заведениях СССР, утвержденное Постановлением Совета Министров СССР от 22 января 1969 г. № 64, (с изменениями и дополнениями № 1172 от 29.12.1989). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.law7.ru/base19/part2/d19ru2990.htm>
8. Положение о производственной практике студентов высших учебных заведений, утвержденное Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 3 сентября 1966 г. № 729, впоследствии утвержденное Приказом

- Министра высшего и среднего специального образования СССР от 8 июля 1974 г. № 600. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.libussr.ru/doc\\_ussr/usr\\_6463.htm](http://www.libussr.ru/doc_ussr/usr_6463.htm).
9. Положение о распределении и использовании в народном хозяйстве выпускников высших и средних специальных учебных заведений, утвержденное Гособразованием, Госпланом, Госкомтрудом, Министерством финансов и Министерством юстиции СССР от 1 августа 1988 года № 286, разработанное в соответствии с Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 13 марта 1987 г. № 325 «О мерах по коренному улучшению качества подготовки и использования специалистов с высшим образованием в народном хозяйстве». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.libussr.ru/doc\\_ussr/usr\\_14935.htm](http://www.libussr.ru/doc_ussr/usr_14935.htm).
  10. Сахарчук Е.С. Современные механизмы обеспечения туризма квалифицированными кадрами (опыт социального партнерства в ФРГ и РФ) / Сахарчук Е.С. // Сервис в России и за рубежом - М., 2010. - № 4 - С. 90-99.
  11. Степаненкова Т.В. Формы взаимодействия системы образования и рынка труда в России и за рубежом / Степаненкова, Т.В. // Сервис в России и за рубежом - М., 2010. - № 1 - С. 62-70.

**Панасенко Светлана Викторовна**  
*доктор экономических наук, профессор,*  
*заведующая базовой кафедрой торговой политики*  
*РЭУ имени Г.В. Плеханова, г. Москва*

## **СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПОДГОТОВКУ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО НАПРАВЛЕНИЮ «ТОРГОВОЕ ДЕЛО»**

Задача развития высшего образования Российской Федерации является актуальной задачей в общественной жизни государства. Уровень доступности высшего образования, его качество является косвенными показателями качества жизни населения. Одними из ключевых характеристик деятельности учебных заведений являются их конкурентоспособность и гибкая адаптивность к меняющимся факторам внешней среды (ожиданиям работодателей, действиям конкурентов, потребностям потребителей и т.д.).

Анализ показал, что в России подготовку по направлению «Торговое дело» (по данным сайта [vuzoteka.ru](http://vuzoteka.ru)) осуществляют более 216 вузов на бакалавриате по очной форме подготовки, по очно-заочной форме - 13 вузов, по заочной – 152 вуза. [1]. В целом, направление 38.03.06. «Торговое дело» занимает 99-ое место в рейтинге специальностей. В целом по стране насчитывается 184 программы по этому направлению. Результаты рейтинга вузов по направлению «Торговое дело» (бакалавриат) в 2018 г. представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Рейтинг вузов России по направлению «Торговое дело» в 2018 г. [1]**

<b>Место в рейтинге</b>	<b>Название вуза</b>	<b>Кол-во студентов</b>	<b>Средний бал по ЕГЭ</b>	<b>Стоимость обучения</b>
1	ТГУ – Национальный исследовательский Томский государственный университет	14359	66	-
2	КФУ – Казанский (Приволжский) федеральный университет	28414	70	
3	СПбГПУ – Санкт-Петербургский государственный политехнический университет	24627	70	150 000
4	УрФУ им. Б. Н. Ельцина – Уральский федеральный университет им. Б.Н. Ельцина	34717	67	130 300

Место в рейтинге	Название вуза	Кол-во студентов	Средний бал по ЕГЭ	Стоимость обучения
5	МГИМО – Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации	7092	88	450 000
6	НИУ БелГУ – Белгородский государственный национальный исследовательский университет	20133	65	81 800
7	ДВФУ – Дальневосточный федеральный университет	24753	62	155 000
8	НИТУ МИСиС – Национальный исследовательский технологический университет "МИСиС"	4873	71	-
9	КНИТУ – Казанский национальный исследовательский технологический университет	20479	64	98 050
10	РАНХиГС – Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации	14864	71	270 000
11	ЮУрГУ – Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)	30193	62	102 480
12	СФУ – Сибирский федеральный университет	31573	62	126 666
13	РЭУ им Г.В. Плеханова – Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова	16401	75	265 000
14	МГУТУ им. К.Г. Разумовского – Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г. Разумовского	17460	65	154 000
15	КНИТУ КАИ – Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ	10225	64	-
16	ТюмГНГУ – Тюменский государственный нефтегазовый университет	22356	59	154 800

Среди вузов города Москвы на первом месте по подготовке по направлению «Торговое дело» находится МГИМО, на втором – РАНХиГС, на третьем месте - РЭУ имени Г.В. Плеханова. Всего в г. Москве подготовкой по направлению «Торговое дело» занимаются 18 вузов (из них 11 вузов осуществляют подготовку по заочной форме и по очно-заочной форме – 2 вуза).

По версии кадрового агентства hh.ru, его рейтинга среди ведущих мос-

ковских вузов и его факультетов РЭУ имени Плеханова с подготовкой по направлению «Торговое дело» входит в один из престижных рейтингов в восьми профессиональных сферах (по сфере Экономика и финансы), по версии Career.ru 2017–2018 гг. [2].

По направлению «Торговое дело» активно проводятся олимпиады, например, Всероссийская олимпиада студентов образовательных организаций высшего образования (ВСО) при Министерстве науки и высшего образования (которое ежегодно объявляет конкурс на проведение этой олимпиады). Анализ действий вузов-конкурентов (особенно тех, кто лидирует в рейтингах) по направлению «Торговое дело» в России показал, что к положительным трендам в образовательной сфере со стороны конкурентов можно отнести: продолжение дифференциации профилей образовательных программ по Торговому делу; ориентация на повышение востребованности выпускников на рынке труда, повышение практикоориентированности образовательных программ; развитие базовых кафедр крупных профильных компаний в системе высшего образования; развитие международного сотрудничества; усиление внимания языковой подготовке, возможности получения двойных дипломов; интенсивный рост количества электронных курсов и дистанционных форм подготовки в наступающую цифровую эпоху (в том числе и в образовательной сфере).

Например, в Высшей школе экономики, начиная с января 2019 года, перешли к онлайн образованию взамен классического формата проведения занятий. По словам представителей ВШЭ и РАНХиГС, мейнстримом развития высшего образования являются цифровые и коммуникативные компетенции, креатив и индивидуализация [3].

К отрицательным трендам в образовательной сфере можно отнести: рост стоимости обучения по образовательным программам по направлению «Торговое дело» (так, например, в РАНХиГС стоимость обучения в 2018 году достигла 290 000 руб., а в Московском государственном институте международных отношений (университете) Министерства иностранных дел Российской Федерации МГИМО – 450 000 руб. в год); нарастание объема учебно-методической

документации; несбалансированность развития системы высшего образования (например, недостаток финансирования, особенно инноваций в образовательной сфере); демографические сдвиги и их последствия для системы высшего образования; снижение уровня жизни и платежеспособного спроса на образовательные услуги в условиях экономических санкций и нестабильной социально-экономической ситуации.

Далее проанализируем тренды ожиданий потребителей образовательных услуг. Основными потребителями образовательных услуг и субъектами их получения выступают студенты, выпускники вуза, молодые специалисты, от которых зависит, в том числе, совокупная величина в оценке качества образовательной деятельности высшего учебного заведения. В ходе исследования были проанализированы результаты внутреннего анкетирования на базовой кафедре торговой политики РЭУ имени Г.В. Плеханова (в рамках подготовки и проведения профессионально-общественной аккредитации в марте-апреле 2018 г.), так и результатов анкетирования в других вузах.

Анализ результатов анкетирования студентов и выпускников показал, что среди общих трендов потребителей образовательных услуг различных вузов следует отметить их ориентацию на: степень востребованность профессии; возможность зарубежных стажировок и получение двойных дипломов; возможность изучения иностранных языков по выбору студента; активное оказание содействия в трудоустройстве; наличие положительных отзывов и рекомендаций; информационное сопровождение образовательной программы; престижность диплома; соответствие средней заработной платы выпускников средним значениям по отрасли и региону; возможность реализации собственного жизненного плана и формирования образовательной траектории. Немаловажными по значимости были ожидания и по местоположению ВУЗа, наличие общежития, стоимости обучения, насыщенности внеучебной студенческой жизни, обеспечению досуговой инфраструктуры, обучению на иностранном языке и др.

Важно максимально полно соответствовать этим ожиданиям потребите-

лей образовательных услуг. Например, по версии портала superjob.ru в рейтинге экономических вузов России 2018 года представлен список лучших вузов по уровню зарплат выпускников 2012-2018 гг. В этом списке «Superjob» представляет рейтинг вузов России на 2018 год по уровню зарплат молодых специалистов, окончивших вуз 1-5 лет назад и занятых в сфере «Финансы и экономика». Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» не только остался на лидирующей позиции, но и стал в 2018 году лидером по приросту зарплат (+20 000 рублей). Второе место сохранил за собой Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД РФ. Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова (+15 000) и РАНХиГС (+5 000) заняли 3 место. На 4 позиции - Финансовый университет при Правительстве РФ и РЭУ им. Г.В. Плеханова [4].

Будущие абитуриенты, проходящие обучение студенты и непосредственно выпускники вузов проводят все более активный мониторинг этой и подобной информации, чтобы определить, насколько реальные образовательные услуги высших учебных заведений соответствуют их ожиданиям. Помимо ожидаемого уровня зарплаты, потребителей образовательных услуг, как было отмечено выше, сильно волнуют перспективы развития рынка труда, востребованность профессии. В исследовании были проанализированы положительные и отрицательные тренды рынка труда, мнения экспертов о перспективных и «умирающих» профессиях.

Так, согласно Прогнозу долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года в разделе «Развитие рынка труда» отмечено, что ожидаемые демографические сдвиги задают жесткие требования к будущим тенденциям развития рынка труда. Модернизация российской экономики будет сопровождаться увеличением спроса на высококвалифицированные кадры. Формирование квалифицированных рабочих кадров в соответствии с потребностями экономики предусматривает улучшение качества рабочей силы и развитие ее профессиональной мобильности на основе реформирования системы профессионального образования всех уровней, развития си-

системы непрерывного профессионального образования, системы профессиональной подготовки и переподготовки кадров с учетом государственных приоритетов развития экономики.

Анализ Национального справочника профессий, востребованных на рынке труда (разработанного в 2015 г. Минтрудом России, Минэкономразвития России совместно с Национальным советом при Президенте РФ по профессиональным квалификациям и заинтересованными федеральными органами исполнительной власти и организациями) показал, что этот документ отражает профессии, востребованные на рынке труда, предусмотрев включение в него новых и перспективных профессий (таблица 2).

Таблица 2

**Национальный справочник профессий,  
востребованных на рынке труда по отдельным сферам деятельности [5]**

Сфера деятельности	Виды профессий, востребованных на рынке труда
Сервис и оказание услуг, торговля	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Руководитель предприятия питания (руководитель сети предприятий питания)</li> <li>– Специалист по обеспечению информационной поддержки потребителей</li> <li>– Специалист по организации и предоставлению туристских услуг</li> <li>– Специалист по формированию онлайн продуктов</li> </ul>
Финансы и экономика	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Специалист в оценочной деятельности</li> <li>– Специалист по лизинговым операциям</li> <li>– Специалист по дистанционному обслуживанию</li> <li>– Специалист по экономической безопасности</li> <li>– Специалист по операциям с драгоценными металлами</li> <li>– Специалист по платежным системам</li> <li>– Специалист по потребительскому кредитованию</li> <li>– Специалист по работе с залогами</li> <li>– Специалист по управлению рисками</li> <li>– Специалист по факторинговым операциям</li> <li>– Экономист по договорной и претензионной работе.</li> </ul>

Анализ другого источника – Атласа новых профессий (Сколково, 2015) показал, что в будущем профессиональная жизнь специалистов будет представлять собой смену профессий, одним из конкурентных преимуществ специалиста будет являться его мультидисциплинарность. Также данный Атлас предполагается к изучению образовательными учреждениями и бизнесом, т.к. он показывает, по каким направлениям возможны совместные шаги по разработке но-

вых образовательных программ. В таблице 3 указаны виды перспективных профессий, которые имеют отношение к торговой деятельности.

Таблица 3

**Атлас новых профессий (Сколково)**

<b>Сфера деятельности</b>	<b>Виды перспективных профессий</b>
Коммуникационные технологии	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Обработка крупных массивов данных.</li> <li>– Разработка стандартов хранения данных.</li> <li>– Разработка интерфейсов визуализации данных.</li> <li>– Управление рисками для ИКТ-систем.</li> <li>– Обеспечение комплексной безопасности от кибератак, утечек информации, вирусных атак.</li> </ul>
Экономика и финансы	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Экономика репутации.</li> <li>– Краудфандинг и краудинвестинг.</li> <li>– Разработка систем автоматизации рутинных процессов.</li> <li>– Оценщик интеллектуальной собственности.</li> </ul>
Менеджмент (коммерческой деятельности)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Модерация онлайн-сообществ.</li> <li>– Формирование персонального имиджа.</li> <li>– Формирование персональных финансовых траекторий.</li> </ul>

Кроме того, в отдельном разделе по торговле детскими товарами в Атласе Сколково указано, что в будущем будут востребованы такие компетенции, как мышление на основе системного подхода, усиление клиентоориентированности, коммуникативных способностей, успешной работы в условиях неопределённости, взаимодействия с интеллектуальными системами.

В связи с этим перспективными профессиями в торговой деятельности будут специалисты, курирующие вопросы безопасности и качества продукции: специалист по безопасности продуктов, по управлению интернет продажами и другие.

Среди отмирающих профессий (профессий-пенсионеров) в сфере торговли в Атласе Сколково названы только профессии, связанные со складированием, транспортировкой и логистикой. Это объясняется тем, что на эти процессы все большее влияние начинает оказывать искусственный интеллект.

Кроме указанных источников был проанализирован Реестр профессиональных стандартов Министерства труда и социальной защиты РФ, так как стандарты разрабатываются по тем профессиям, которые востребованы и актуальны в современной экономике [6]. По торговой деятельности наибольшее значение имеет профессиональный стандарт специалиста по закупкам, в кото-

ром указана основная цель вида профессиональной деятельности и описание трудовых функций, входящих в стандарт.

Кроме того, в направлении перспективных профессий был проанализирован ряд других рейтингов и исследований. Например, исследование Института прикладных экономических исследований выявило, что в 2018 г. предпочтения родителей и школьников связаны с информационными технологиями (до 42%), медицинской сферой (38 %), силовыми структурами, инженерным направлениям, уменьшается интерес к экономическим и юридическим специальностям [7].

Таким образом, на основании проведенного анализа соответствия основных тенденций рынка труда и востребованности перспективных профессий в сфере торговой деятельности можно сделать выводы о том, что необходим регулярный мониторинг и комплексный анализ тенденций рынка труда с целью формирования пакета востребованных на рынке образовательных программ. В режиме общедоступных открытых источников имеется информация о том, какие профессии будут востребованы на рынке труда в будущем, что должно использоваться при формировании комплекта ООП. Выявленные тенденции на рынке труда рекомендуется учитывать при разработке и внедрении ООП в соответствии с новыми ФГОС ВО 3+-. В Программе развития вузов необходимо планировать формирование такого комплекса образовательных программ, в котором не только бы учитывалась востребованность экономических и управленческих профессий в настоящий период, но и активно разрабатывались образовательные предложения на будущий период, эффективно учитывающие перспективность профессий.

Во-вторых, представим результаты анализа состояния и тенденций во внешней профессиональной среде (начиная с макроуровня – всей экономики в целом и переходя к уровню отрасли торговли). В этом направлении были выделены наиболее значимые изменения, происходящие в национальной экономике, а также планы, стратегии, сценарии развития ведущих лидеров торговой сферы, предпочтения работодателей.

Среди значимых изменений (по версии Минэкономразвития РФ в прогно-

зе до 2030 года) можно отметить следующие блоки: экономический, технологический, информационный, социальный и блок иных изменений. Анализ развития профессиональной сферы Торговли как отдельной отрасли экономики, показал, что в 2017-2018 гг. произошел постепенный переход от отрицательных темпов роста к положительным. Статистические данные показывают, что розничный товарооборот на 9/10 формируется торговыми компаниями и оставшаяся часть – приходится на долю ярмарок и розничных рынков. Структурное соотношение в продажах между продовольственными и непродовольственными товарами меняется незначительно и держится примерно на одном уровне. При этом значительно меняются качественные характеристики торговой сферы (это в первую очередь относится к используемым технологиям работы и адаптации к внешним изменениям, таким как снижение доходов, перехода к модели спроса, ориентированного на поиск акций и скидок, увеличения доли онлайн покупок).

Проведенное исследование выявило, что по мнению ряда авторов, например, Чеглова В.П., в 2019 г. в торговой сфере продолжается глубокая дифференциация участников по масштабу и потенциалу развития [8, 9]. Розничные торговые сети преобразуются в торговые системы (группы компаний) мезоуровня экономики, сопоставимые по обороту с крупнейшими финансово-промышленными группами. Эти компании сегодня располагают ресурсами или возможностями для их получения, позволяющими активно развиваться в периоды экономических кризисов и стагнации экономики, осуществлять передел рынка в свою пользу, пользуясь ослаблением позиций средних и малых участников.

Особенностью современного этапа развития торговой сферы в России, (для которой осуществляется подготовка специалистов по направлению «Торговое дело»), является гипертрофированный рост отдельных розничных мультиформатных торговых систем, как правило, ведущих бизнес во множестве регионов страны и тем самым приобретающих федеральное значение. Так, на фоне некоторого оживления розничного рынка в 2017 (1,2%) и первом полуго-

дии 2018 г. (2,6%) темпы роста торговой системы X5 Retail Group составили, соответственно, 25,5 % и 19,8%, группы компаний «Лента» - 19,2 и 18,2%, М.Видео – 8,2 и 19,0%, торговой сети «Детский мир» - 21,9 и 14,3%, то есть были на порядок выше [8].

Происходит последовательное распространение системного бизнеса в северные регионы (Архангельская область, республика Коми), регионы Урала и Сибири. Сегодня магазины и распределительные центры X5 Retail Group охватывают 63 субъекта РФ из 85, а предприятия розничной торговой сети «Магнит» находятся в 2808 населенных пунктах, расположенных в 7 федеральных округах из восьми имеющихся. Вне влияния этих крупнейших образований остается только Дальневосточный федеральный округ. Несколько ниже темпы развития у пережившего смену управленческой команды «Магнита» (5,8% в 2017 г. и 7,2% в 1 полугодии 2018 г.), однако они остаются в четыре раза выше средних по стране. На примере группы компаний «Дикси» можно видеть, что межрегиональные розничные торговые сети уже не являются серьезными конкурентами для федеральных торговых систем. Так, эта система показала падение оборота в 2017 г. на 9,4% и лишь некоторый его рост в первом полугодии 2018 г [8]. Этот вывод подтверждает уход с рынка в 2017 г. розничной торговой сети «Седьмой Континент», закрытие московских супермаркетов компанией «Бахетле», продажу части бизнеса новосибирской компанией «Холидей».

Трендом последних лет в развитии профессиональной торговой сферы становится и осторожность в развитии зарубежных розничных торговых систем в условиях экономических санкций. Так, в продовольственном сегменте наблюдается падение выручки таких торговых компаний, как Auchan (на 6,2% в 2017 г.), Metro (минус 5,2% в том же году). Аналогичная ситуация складывается на рынке мебели и строительных материалов: торговая компания ИКЕА снизила выручку в 2017 г. на 7,4%, группа компаний OBI – на 2%, Castorama – на 3%, компания K-Rauta – на 7,6% (куплена торговой системой Leroy Merlin). Темпы роста выручки немецкой сети гипермаркетов Globus упали с 16,6% в 2016 г. до 6,1% в 2017 г [8].

Кризис коснулся и группы компаний «Мега», крупнейшего в стране оператора торгово-развлекательных центров, оборот которой в 2017 г. упал на 32,8%. Причины, на наш взгляд, в приостановке крупными зарубежными компаниями активной территориальной экспансии, занятии некоторыми из них «выжидательной позиции», проведении реконцепции розничного бизнеса в России. Так, Auchan и ИКЕА обратились к малым торговым форматам магазина у дома и специализированного магазина, модели компактного развития вокруг имеющихся распределительных центров. Компания Метро активно формирует инфраструктуру обслуживания малых предпринимателей (проект «Фасоль») и сосредотачивается на продовольственном сегменте рынка (продала российские магазины Media Markt группе М.Видео). Вместе с тем зарубежные торговые сети, своевременно проведшие реконцепцию, показывают устойчивое развитие. Лидерами торговой сферы можно считать торговые системы Leroy Merlin (рост в 2017 г. 21,5%), KFC (24%), «Билла» (8,3%), McDonald's (8,6%) [9].

Особенностью развития федеральных торговых систем можно считать омниканальный подход, сочетающий различные торговые форматы, офлайн-овую и онлайн-овую инфраструктуры, а также упор на дисконтную торговлю. Так, в структуре розничной торговой системы X5 Retail Group за период 2010-17 г. доля формата «Дискаунтер» выросла на 19,7% за счет снижения удельного веса не только формата «Супермаркет», но и формата «Гипермаркет» (во многом, за счет отклонения от технологии получения дохода от объемов продаж и применения конкурентами механизма системных промо активностей). Формат «Магазин у дома» («Перекресток – экспресс») так и не стал по-настоящему востребованным и выставлен на продажу.

Обращает на себя внимание, что все крупные торговые системы, действующие на рынке России, «перезапускают» форматы гипермаркета и супермаркета с помощью новых концептов («Зеленый Перекресток», ребрендинг концепта «Карусель», семейный гипермаркет «Магнит» и др.). Важно отметить, что во всех форматах розничные торговые системы федерального значения совместно с производителями активно применяют инструменты промо продаж.

По товарным категориям «чай», «кетчупы» доля промо продаж достигла 75%, по категории «стиральные порошки» – 80%. Ассортимент расширяется за счет товаров in-out (временного ввода в продажу маргинальных товаров сопутствующего ассортимента).

Трендом современного этапа развития торговой сферы России следует также считать и неравномерность пространственного распространения сетевых технологий. Так, наибольшее распространение розничные торговые сети получили в Северо – Западном федеральном округе (доля торговых сетей в розничном обороте выросла с 37,6 в 2012 г до 47,3% в 2017 г.), а по продуктам питания превысила 60% [9]. Нельзя не отметить выравнивание ситуации с современными торговыми технологиями в Центральном, Уральском, Сибирском и Поволжском федеральных округах (где доля торговых сетей в розничном обороте близка или выше средней по РФ, а по продуктам питания превышает этот показатель). Чуть хуже ситуация в Южном федеральном округе. В разрезе субъектов Федерации тренд дифференциации еще более выражен. Можно также сделать вывод о том, что направление развития розничных торговых сетей определяется численностью населения и компактностью его проживания, жесткой зависимостью от средних доходов населения не просматривается.

На тренды пространственного развития розничных торговых систем накладывает свой отпечаток его выраженный инвестиционный характер, который торговые компании приобретают через выход на IPO (X5 Retail Group, «Магнит», «Дикси»), привлечение стратегического инвестора («Лента», «Эльдорадо», М.Видео, тот же «Магнит») или кредитов банков (O'Key). Развитие бизнеса направляется на повышение или поддержание капитализации, как минимум сохранение достигнутых темпов роста, а формирующаяся система теряет сбалансированность и становится восприимчивой к колебаниям рынка.

В этих условиях торговые системы вынуждены переходить на модель развития на арендованных площадях, отказываться от строительства собственных современных торговых объектов, что не позволяет рассчитывать на реновацию изношенной торговой инфраструктуры в формате стрит-ритейл.

В итоге, рассмотрим ключевые тренды развития современной торговой сферы: повышение клиентоориентированности, усиление роли и значения сбора массовых данных о клиентах и обработка этих данных с помощью новых интеллектуальных технологий; усиление омниканальности продаж, в том числе использования мобильных приложений; расширения использования без кассового обслуживания, терминалов, примерочных нового поколения, QR-кодов, новых технологий в области финансовых расчетов, основанных на блокчейне и криптовалютах.

На фоне указанных тенденций меняются требования работодателей (в первую очередь лидеров рынка в торговой сфере). Например, компания X5 Retail Group (объединяет бренды «Пятерочка», «Перекрёсток», «Карусель»), на официальном сайте которой указано, что компания является лидером отечественного ритейла. Ключевыми приоритетами развития для компании являются: новый уровень клиентоориентированности, построенный на более глубоком знании клиента, использовании больших данных и новом уровне сервиса; новые подходы к управлению затратами, поэтому значительно меняются требования к сотрудникам (уже работающим в компании) и к тем специалистам, которых планируется принимать на работу, учитывая крупномасштабные планы развития сети. Долгосрочная Стратегия развития другой Компании - «Магнит» (12 503 магазина в формате «у дома», 244 гипермаркета, 213 магазинов «Магнит Семейный», 4 000 магазинов «Магнит Косметик») строится на 5 ключевых направлениях: инновационные подходы к стандартам потребления, ассортименту и качеству продукции, повышению скорости обслуживания и созданию доброжелательной атмосферы в магазинах, разработке уникальных предложений в программах лояльности, развитие сети логистических центров, использование больших данных и аналитики о потребителях и т.д. Такой подход предположительно позволит поднять плотность продаж с 1 кв. м. по всей сети с повышением до 35% во многих регионах, увеличить долю рынка до 15% к 2023 г., сохранив рентабельность по EBITDA, поднять ROIC и обеспечить рентабельность инвестиций.

Среди зон развития, которые требуют новых компетенций, следующие: управление ассортиментом (товарными категориями), омниканальность, подходы к лояльности, внедрение инновационных систем искусственного интеллекта [10, 11].

Таким образом, исследование планов указанных и других крупнейших торговых компаний-лидеров, показало, что они ориентированы на указанные векторы развития, учитывают ряд серьезных рисков, связанных с цифровизацией экономики, что предполагает возникновение потребности в кадровых ресурсах новой формации.

Целенаправленно и широкомасштабно разрабатываются долгосрочные документы, которые отражают стратегические сценарии на средне- и долгосрочную перспективу, соответствующие факторы развития, возможные риски и планируемые потребности в трудовых ресурсах, что, безусловно, нужно учитывать высшим учебным заведениям в процессе подготовки кадров соответствующих направлений.

Обобщая, следует отметить: прогнозные и экспертные оценки о векторах изменений в потребностях работодателей, перспективности тех или иных профессий в торговле имеют важное значение как для будущих абитуриентов, их родителей, так и для вузов, разрабатывающих новые концепты ассортиментной линейки образовательных программ и их содержательного наполнения, особенно по ориентации на сопряжение с профессиональными стандартами в отрасли, глобальными трендами по внедрению интеллектуальных платформ и технологий.

#### **Список литературы:**

1. Вузотека вузов. Рейтинг вузов России по направлению «Торговое дело в 2018 г [Электронный ресурс] – Режим доступа: [vuzoteka.ru/вузы/Торговое-дело-38-03-06](http://vuzoteka.ru/вузы/Торговое-дело-38-03-06)
2. Рейтинг факультетов московских вузов в 2017-2018 гг. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://career.ru/rating?utm\\_campaign=hh\\_menu\\_projects\\_rating&utm\\_medium=referral&utm\\_source=hh.ru](https://career.ru/rating?utm_campaign=hh_menu_projects_rating&utm_medium=referral&utm_source=hh.ru)
3. Тренды образования на Гайдаровском форуме [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.ranepa.ru/sobytiya/novosti/trendy-obrazovaniya>

- proanalizirovali-na-gajdarovskom-forume
4. Рейтинг экономических вузов по уровню зарплат выпускников 2012 – 2018 гг. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [students.superjob.ru/reiting-vuzov/ekonomicheskie/](http://students.superjob.ru/reiting-vuzov/ekonomicheskie/)
  5. Приказ Минтруда России №832 от 2 ноября 2015 г. «Об утверждении справочника востребованных на рынке труда, новых и перспективных профессий, в том числе требующих среднего профессионального образования». [Электронный ресурс] - Режим доступа: [www.rosmintrud.ru/docs/mintrud/orders/437](http://www.rosmintrud.ru/docs/mintrud/orders/437)
  6. Реестр профессиональных стандартов. Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://profstandart.rosmintrud.ru/nationalnews/58907/>
  7. Перспективные специальности [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.taday.ru/text/2231912.html>
  8. Современные тренды развития рынков товаров и услуг № 4 // Чеглов В.П., Майорова Е.А., Красильникова Е.А., Панасенко С.В., Баженов Г.А. – М., РЭУ имени Плеханова, 2019.
  9. Современные тренды развития рынков товаров и услуг № 3 // Чеглов В.П., Майорова Е.А., Красильникова Е.А., Панасенко С.В., Баженов Г.А. – М., РЭУ имени Плеханова, 2019.
  10. Особенности разработки основных образовательных программ по направлению «Торговое дело» с учетом требований ФГОС ВО // Панасенко С.В., Иванов Г.Г., Стукалова И.Б., Зверева А.О., Ильяшенко С.Б. Плехановский научный бюллетень. 2019. № 1 (15). С. 74-84.
  11. Анализ торговых центров Москвы и Московской области // Панасенко С.В., Слепенкова Е.В., Жердочка Т.В. // В книге: Георгий Валентинович Плеханов, выдающийся русский мыслитель, и современность. К 160-летию со дня рождения Г.В. Плеханова): монография. Сер. «Университетские научные школы». - Москва-Тамбов, 2017. С. 372-378.

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

**Булатова Елена Ивановна**  
*старший преподаватель кафедры товароведения и экспертизы товаров,  
заведующая научно-исследовательской лаборатории товарных экспертиз  
Пермского института (филиала) РЭУ имени Г.В. Плеханова*

## **ОРГАНИЗАЦИЯ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЫ В ВУЗЕ КАК ФАКТОР КАЧЕСТВЕННОЙ ПОДГОТОВКИ ТОВАРОВЕДОВ**

Проблемы качества человеческого капитала сегодня, как никогда, волнуют ученых и практиков всех стран мирового сообщества, ведь модернизировать экономику, внедрять цифровизацию, и направлять весь воспроизводственный процесс по инновационному пути развития могут только профессионалы соответствующего уровня подготовки.

Ведущую роль в повышении качества человеческого капитала играют высшие учебные заведения, первоочередной задачей которых в современных условиях является быстрое реагирование на меняющиеся запросы производственной и непроизводственной сфер экономики, конъюнктуры рынка труда и потребностей работодателей.

В научной литературе выдвигается много идей и предложений по достижению максимальной приближенности образовательного процесса в вузе к экономическим реалиям, среди которых, на наш взгляд, основными являются:

1. усиление практикоориентированности образовательных программ;
2. организация научно-исследовательской работы со студентами и внедрение результатов НИР преподавателей в учебный процесс.

Необходимо отметить, что эти два направления взаимосвязаны следующим образом. Чем более прикладной характер имеет развитие вузовской науки, и чем быстрее ее результаты внедряются в учебную деятельность, тем теснее эта взаимосвязь, тем более практикоориентированы реализуемые специальности и направления подготовки.

Вопросами разработки практикоориентированных образовательных программ с позиций взаимодействия вузов с предприятиями-работодателями, повышения их востребованности и приведения в соответствие с требованиями рынка труда занимаются такие ученые, как Лазарев И.Т [1, с. 3-13]; Сычева В.О. [2, с. 576-580]; Митасова О.В. [3, с. 47-50]; Питухин Е.А., Тулаева А.И., Шабалина И.М. [4, с. 250-254] и др. Так, Питухин Е.А., Зятева О.А. и Щеголева Л.В. предложили концепцию разработки практикоориентированных образовательных программ [5, с. 50], в которой отмечено, что любая современная вузовская программа должна включать в себя три составляющие:

1. изучение теоретических предметов, т.е. дисциплин, образующих образовательный блок по формированию фундаментальных знаний будущего профессионала;
2. прохождение учебной, производственной, том числе преддипломной практики, что способствует как получению первичных профессиональных навыков, так и опыта непосредственно профессиональной деятельности по избранному профилю подготовки;
3. научно-исследовательская работа со студентами.

Рассмотренные составляющие программ, согласно ФГОС, могут различаться. Так, согласно ФГОС, уровень бакалавриата, направление 38.03.07 Товароведение (список изменяющих документов в ред. Приказа Минобрнауки России от 20.04.2016 № 444) в структуре программ предусматривает разный объем зачетных единиц у академического и прикладного бакалавриата в блоке 2 (практики). В программе прикладного бакалавриата этот объем больше в 1,6 раза [6].

По нашему мнению, заложенного объема даже в максимальном варианте (по программе прикладного бакалавриата 42 з.е., что составляет 17,5% от общей суммы з.е.), - явно недостаточно для овладения выпускниками профессиональными навыками товароведной и экспертной деятельности.

В этих условиях организацию научно-исследовательской работы со студентами на базе специализированных подразделений вуза трудно переоценить.

Так, в Пермском институте (филиале) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова с 2006 г. успешно функционирует научно-исследовательская лаборатория товарных экспертиз (НИЛ ТЭ).

Когда ректором РЭУ им. Г.В. Плеханова была поставлена стратегическая задача о развитии в Университете 3-х приоритетных направлений науки (цифровая экономика, тарифное регулирование и качество жизни мегаполиса), с учетом наличия специализированной лабораторной базы Пермский филиал выбрал приоритетным направлением исследований качество жизни мегаполиса. Данное направление тем более актуально, поскольку г. Пермь входит в число крупнейших городов России.

С нашей точки зрения, которая совпадает с мнением многих ученых, данная предметная область имеет большие перспективы в связи с процессами урбанизации и вытекающими отсюда проблемами для все более возрастающего количества населения, проживающего в городской среде, по многим качественным параметрам жизнедеятельности, - от качества потребительских товаров, продуктов питания, отдыха и туризма – и до экологических проблем.

Работа филиала по приоритетному научному направлению «Качество жизни мегаполиса» организационно выстроена по следующим формам:

- в рамках деятельности Научно-исследовательской лаборатории товарных экспертиз;
- проведения научно-практических конференций, круглых столов, мастер-классов;
- участия в экспертных советах.

Из цифровых форм (которые в стадии перспективной разработки) – это создание информационной системы по экспертизе качества товаров и услуг.

Среди достижений филиала по реализации направления «Качество жизни мегаполиса» необходимо отметить высокую публикационную активность ППС. Показатели по статьям, индексируемым в наукометрических базах данных ВАК, Scopus и Web of Science составляют за 2018 г. 37, 5 и 2, соответственно.

Студенты также активно публикуют свои научные работы в издаваемых

институтом сборниках студенческих научно-практических конференций. Только в 2018-2019 уч. году ими опубликовано более 200 статей.

Основные направления работы в рамках приоритетного направления «Качество жизни мегаполиса», это:

- экспертиза товаров, работ и услуг по заявкам физических и юридических лиц, судебных и надзорных органов;
- исследования в области формирования структуры доходов, а также потребительских расходов населения;
- исследования качества отдыха, туризма, окружающей и городской среды.

Поскольку в реализации данных направлений большой вклад вносит Научно-исследовательская лаборатория товарных экспертиз, проанализируем ее деятельность.

Лаборатория ведет экспертно-практическую деятельность по 7 укрупненным товарным группам (от мебели и мехов – до сложнотехнических товаров).

На сегодняшний день, в связи с оптимизацией штатного расписания за ней закреплено всего 0,25 штатные единицы зав. лаборатории и 0,25 – научного сотрудника. Но это гибкая структура, в зависимости от объема заказов в нее привлекаются эксперты с кафедры Товароведения и экспертизы товаров, а также магистранты, аспиранты и студенты.

Помимо экспертной (хоздоговорной) деятельности для внешних контрагентов, НИЛ ТЭ – это учебная площадка для подготовки будущих товароведов-экспертов и база для развития исследовательской деятельности ППС и студентов.

Преподаватели кафедры Товароведения и экспертизы товаров участвуют в работе НИЛ ТЭ в соответствии со своим научным направлением. Под их руководством студенты выполняют научные исследования, принимают участие в различных конкурсах и проектах, публикуют научные статьи по результатам проведенных исследований в НИЛ ТЭ.

Стоит отметить, что в НИЛ ТЭ исследуются недовольственные това-

ры, что касается продовольственных – их экспертиза проводится на базе еще одной лаборатории - товароведения и оценки качества продовольственных товаров.

Так, доцент кафедры Товароведения и экспертизы, к.х.н. Воронина Э.В. проводит товарные экспертизы по продовольственным товарам (яйцо, майонез, мед, мясные и рыбные товары и др.). Под ее руководством студентки направления Товароведение Стародубцева Н. и Лезина В. приняли участие в международном конкурсе научно-исследовательских проектов «Продовольственная безопасность», организованном на базе Уральского государственного экономического университета с темами «Исследование в области выявления фальсификации масложировой продукции» и «Исследование радиологической безопасности майонезной продукции». Обе студентки стали финалистами проекта.

Студентка Леушева Я. обобщила результаты экспертных исследований под руководством Ворониной Э.В. в статье «Экспертиза качества фруктово-ягодных джемов», а Углева Е. – «Экспертиза качества мороженого».

В НИЛ ТЭ заведующая лабораторией Булатова Е.И. руководит научно-исследовательской работой студентов по следующим группам непродовольственных товаров: одежно-обувные, пушно-меховые, электротовары и др. Под ее руководством ежегодно от двух до четырех студентов готовят конкурсные работы и участвуют во Всероссийском конкурсе «Моя законотворческая инициатива», становятся лауреатами и дипломантами этого престижного конкурса. Кроме того, студенты под ее руководством выполняют проектные курсовые и дипломные работы, в частности, по анализу и систематизации информации для создания электронной информационной базы данных по экспертизе кожаной обуви.

Заведующая кафедрой Товароведения и экспертизы товаров, к. ф. н. Мазунина Т.А. проводит экспертизы качества ювелирных товаров и упаковки. Под ее руководством Калинина М., студентка 4 курса направления Товароведение стала лауреатом второй степени очного тура XIII Всероссийского конкурса «Моя законотворческая инициатива». Тема проекта «О совершенствовании

нормативных документов по упаковке». Материалом для конкурсной работы послужили результаты проведенных студенткой экспертиз упаковки товаров.

Большая часть потребностей людей обеспечивается посредством приобретения товаров. Потребитель должен быть уверен, что он получает достоверную информацию о товаре и его изготовителе, что это качественный товар, безопасный для его жизни и здоровья, что он вправе отстаивать свои интересы, в том числе и в судебных органах.

Практически любому юридическому лицу, независимо от его организационно-правовой формы, или индивидуальному предпринимателю, осуществляющему торговые операции или деятельность в сфере услуг, приходится сталкиваться с ситуациями, когда покупатель или заказчик остался недоволен проданным ему товаром или оказанной услугой и заявил о своих претензиях. В связи с чем возникает необходимость обращения в экспертную организацию.

Научно-исследовательская лаборатория товарных экспертиз является такой экспертной организацией.

Деятельность НИЛ ТЭ осуществляется в соответствии с Конституцией РФ, статьями 23, 55, 82-87 Арбитражного процессуального кодекса РФ, статьями 79, 80-87, 168, 171, 187 Гражданского процессуального кодекса РФ, статьями 195, 197, 199-207, 282-283 Уголовно-процессуального кодекса РФ, статьями 102, 137-144 Таможенный кодекс Таможенного союза, статьями 25.9, 26.4, 26.5 Кодекса РФ об административных правонарушениях и другими нормативными актами, регулирующими экспертную деятельность, а также на основании положений, специальной литературы по предмету экспертизы.

Высокая ответственность и понимание значимости деятельности лаборатории подтверждены в 2016 году международным сертификатом соответствия «Системы качества ЕАС» (Евразийское соответствие качества – Eurasian Conformity) на услугу «Научные исследования и разработки в области естественных и технических наук».

Сертификат является официальным документом, который подтверждает, что оказываемая услуга имеет высокий уровень качества, он признается на тер-

ритории всех стран, входящих в Евразийский экономический союз.

Пермский институт (филиал) - победитель Всероссийского конкурса «100 лучших товаров России».

Федеральный конкурс «100 лучших товаров России» - один из самых престижных конкурсов для предприятий и учреждений нашей страны, проводимый МОО «Академия проблем качества» под эгидой Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии (Росстандарта).

За 20 лет существования конкурса в нём приняли участие более 40 тысяч предприятий и организаций.

Цель данного конкурса - содействие повышению конкурентоспособности реального сектора российской экономики, ускорение импортозамещения и наполнение внутреннего рынка страны инновационными, высококачественными, экологичными и безопасными товарами и услугами.

В 2018 г. Пермский институт (филиал) принял участие в этом масштабном и престижном конкурсе в номинации «Услуги для населения» по экспертно-консультационным услугам, оказываемым Научно-исследовательской лабораторией товарных экспертиз.

На основании результатов работы выездной комиссии (в составе представителей Пермского ЦСМ, Пермской торгово-промышленной палаты и независимых экспертов других организаций) региональный этап был пройден успешно.

По его результатам институт был выдвинут на федеральный этап конкурса, в котором приняло участие 1950 товаров и услуг из 67 субъектов Российской Федерации, в том числе 51 от Пермского края (это 7-е место среди всех субъектов Федерации и 5-е в ПФО).

Важно отметить, что среди всех участников от Пермского края, прошедших на федеральный уровень конкурса, наш институт являлся единственным учебным заведением!

По итогам федерального этапа конкурса Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова вошёл в состав победителей и стал дипломантом в но-

минации «Экспертно – исследовательская услуга», а заведующая . НИЛ ТЭ Булатова Е.И. награждена почетным знаком «Отличник качества».

НИЛ ТЭ проводит и информирование населения, повышая его потребительскую грамотность.

На телеканале «Рифей-Пермь» с экспертным мнением регулярно выступают заведующая НИЛ ТЭ Булатова Е.И., доцент Писарева Е.В., зав. кафедрой Мазунина Т.А. Например, рассматривались вопросы по выбору резиновой обуви, качественных чулочно-носочных изделий, косметической продукции и др.

Проводятся круглые столы, организованные НИЛ ТЭ и кафедрой Товароведения и экспертизы товаров, по актуальным проблемам защиты прав потребителей и отечественных производителей. Участниками круглого стола становятся все основные заинтересованные стороны субъектов потребительского рынка города Перми:

- управление Роспотребнадзора;
- администрация районов города Перми:
- орган по сертификации продукции и услуг – ООО «ПЕРМЬ-СТАНДАРТ-ТЕСТ»;
- общество защиты прав потребителей Пермского края;
- ассоциация «Пермская гильдия добросовестных предприятий»;
- предприятия и организации.

Кроме того, участниками круглого стола выступают преподаватели специальных дисциплин учебных заведений города, а также студенты.

Рассмотрим на примере ряда экспертных исследований вклад нашего института в развитие направления «Качество жизни мегаполиса», когда не только оформляются компетентные экспертные заключения, но и вносятся предложения по совершенствованию нормативно-правовой базы РФ.

Многочисленные факторы риска провоцируют развитие хронической венозной недостаточности у населения. Сегодня о данной болезни говорят не только хирурги, но и терапевты, урологи, акушеры-гинекологи и врачи других специальностей. Компрессионная терапия является основным лечением данно-

го заболевания. Принцип воздействия компрессионного белья заключается в том, что оно создает на разных участках нижней конечности давление различной силы.

В последнее время на рынке медицинских изделий появился так называемый «лечебный трикотаж». К нему относятся: гольфы, чулки, колготки, трико, а также бандажи. Лечебный трикотаж практически не имеет противопоказаний.

Лечебные чулки рекомендуются врачами флебологами для профилактики и лечения варикоза. Эластичный трикотаж облегчает состояние пациентов и оказывает лечебный эффект. Лечебные чулки применяются и в послеоперационный период, что позволяет избежать послеоперационных осложнений (образование тромбов, отеков, воспалений).

Основными поставщиками компрессионных чулок на российском рынке являются: Medi Baureuth (Германия); Ganzoni & Cie, St. Gallen (Швейцария); CIZETA MEDICALI S.P.A. (Италия); «ИНТЕКС», (Россия). К недостаткам чулок, по мнению специалистов, относят, в основном, высокую стоимость изделий.

Однако практика показывает, что в данных изделиях встречаются дефекты производственного характера. Примерами могут служить обращения потребителей в Научно-исследовательскую лабораторию товарных экспертиз Пермского института (филиала) РЭУ им. Г.В. Плеханова по поводу низкого качества изготовления чулок.

Пример 1. На экспертизу представлены чулки с пришитой эластичной лентой, выработанные на круглочулочном автомате, компрессионные высокоэластичные из синтетических нитей (полиамида и эластана) «mediven elegance», лечебные, с изнаночной стороны эластичной ленты вкруговую термоклеевым способом нанесен слой силикона шириной 40 мм; чулки 1 класса компрессии, цвет карамель, размер - 2, артикул 190; на следе имеется маркировка «medi». На изделии имелась маркировка на иностранном языке с указанием состава, символов по уходу, наименования изготовителя, размера, класса компрессии, имелись и другие цифровые обозначения.

При проведении экспертизы было установлено:

- отсутствие маркировки на русском языке, сведений о товаре, его потребительских характеристиках, правилах эксплуатации, об изготовителе, его адресе, дате изготовления, сведений о подтверждении соответствия.

В изделии имелись следующие дефекты: сшивка эластичной ленты в кольцо по месту соединения (по шву) имеет утолщение в виде замина силиконового слоя по стыку эластичной ленты; замин, нерасправляемый по фигуре, привел к образованию жесткого участка по шву. Это дефект производственного характера, являющийся недопустимым. Образовался он в результате несоблюдения технологии изготовления на операции соединения стыков эластичной ленты в кольцо.

Кроме того, при проведении замеров установлено:

- наличие разной ширины эластичной ленты по объему между полупарами – полупара, имеющая дефект по шву, уже на 4 мм;

- наличие разной ширины шва сшивки – полупара, имеющая дефект по шву, имеет ширину шва на 2 мм уже.

Пример 2. На экспертизу представлены чулки компрессионные, Арт. 2С200, размер M-black, цвет черный, 75% нейлон, 25% эластан, VEN-4-201405, изготовитель РЕХАРД ТЕХНОЛОДЖИ С ГМБХ, ГЕРМАНИЯ»; к изделию прилагалась инструкция по применению и уходу за изделиями.

Чулки с пришитой эластичной лентой, выработанные на круглочулочном автомате, компрессионные из синтетических нитей (нейлона и эластана) «VENOTEKS THERARY TREND 2, чулки компрессионные, Арт. 2С200, размер M-black, цвет черный, 75% нейлон, 25% эластан, VEN-4-201405,», лечебные, с изнаночной стороны эластичной ленты вкруговую термоклеевым способом нанесены 2 слоя силикона шириной по 10 мм; цвет черный.

На изделии имелась маркировка на иностранном языке с указанием состава, символов по уходу, наименования изготовителя, размера, класса компрессии.

Изделие находилось в эксплуатации.

При осмотре изделия по заявленному дефекту «разрушение полотна на пятке», в обеих полупарах установлено:

- по месту перехода компрессионного полотна (плотной вязки) следа к пятке более слабой вязки (неплотного переплетения), на границе перехода;

- по плотности и виду переплетения имелось нарушение петельной структуры (разрушение и спуск петельных столбиков) трикотажного полотна по всей пятке с начальным разрушением петельной структуры компрессионного трикотажного полотна на ширину до 5 мм (от 2 до 6 рядов) по ряду длиной ~ до 80 мм.

По месту разрушения имелось выпадение из структуры переплетения разрушенных концов эластановой нити. При осмотре участка перехода переплетения установлено наличие затяжек элементарных нитей по периметру стыка рисунков переплетения (смены рисунка переплетения).

Установлено, что изделия имеют дефекты производственного характера. Однако нормативных требований к качеству изделий стандарты, указанные в маркировке: ГОСТ 31509-2012 «Изделия медицинские эластичные фиксирующие и компрессионные. Общие технические требования. Методы испытаний» и ГОСТ Р 50444-92 (ГОСТ 20790-93) «Приборы, аппараты и оборудование медицинские. Общие технические условия», не устанавливают. Согласно указанных ГОСТов, качество изделий характеризуется лишь обеспечением лечебного, профилактического эффекта.

В ГОСТ 31509-2012 «Изделия медицинские эластичные фиксирующие и компрессионные. Общие технические требования. Методы испытаний» определены требования к изделиям, проверяемые и нормируемые методы их испытаний, такие как растяжимость и усадку, безопасность, в том числе санитарно-химическую и токсикологическую, установлены методы на определение остаточной деформации, поверхностной плотности, и др. [8].

ГОСТ Р 50444-92 (ГОСТ 20790-93) «Приборы, аппараты и оборудование медицинские. Общие технические условия» устанавливает требования, в основном, к приборам с питанием от сети переменного тока, в том числе, все ме-

тоды испытаний нацелены на установление безопасных условий эксплуатации данных приборов. Про такие изделия, как одежда и чулочно-носочные изделия, информации в ГОСТе нет [9]

При изучении технологии выработки чулочно-носочных изделий установлено, что изготавливают компрессионное трикотажное белье (медицинские чулки из компрессионного трикотажа) из эластичных хлопковых и нейлоновых волокон, микрофибры и лайкры теми технологиями, что и обычные изделия на круглчулочных автоматах, т.е. не имеет какой-то особенной технологии, так как применяется одно и то же оборудование. Специфичным является вплетение специальных эластичных нитей различной плотности и различного переплетения, в результате чего на поверхность нижней конечности оказывается давление, распределяемое неравномерно.

При проведении классификации в соответствии с «Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности ЕАЭС» (ТН ВЭД ЕАЭС) чулочно-носочные изделия относятся к разделу XI «Текстильные материалы и текстильные изделия», к группе 61 «Одежда и принадлежности одежды трикотажные, машинного или ручного вязания», к позиции 6115 Колготки, чулки, гольфы, носки и подследники, и прочие чулочноносочные изделия, включая эластичные чулки для больных с варикозным расширением вен, и обувь без подошв, трикотажные или ручного вязания [7].

Таким образом, установлено, что эластичные изделия медицинского назначения относятся к товарной группе чулочно-носочные изделия; при их изготовлении применяются практически те же материалы (пряжа), вырабатываются чулки на том же оборудовании, что и обычные изделия. Кроме того, изделия могут иметь дефекты производственного характера, в том числе недопустимые. В связи с чем, студентами и экспертами НИЛ ТЭ выдвинуты в Государственную Думу РФ предложения - внести в ГОСТы требования, устанавливающие нормы и допуски дефектов производственного характера, как это приведено в ГОСТ 16825-2002 «Изделия чулочно-носочные, вырабатываемые на круглчулочных автоматах. Технические требования. Определение сортности»

[10].

Приведенные примеры показывают, что экспертизы, проводимые в НИЛ ТЭ, выявляют множественные недоработки в нормативных и правовых документах, регламентирующих качество и безопасность товаров.

Студенты принимают активное участие в экспертных исследованиях, по результатам пишут статьи, делают доклады на студенческих научных конференциях, участвуют во Всероссийском конкурсе «Моя законотворческая инициатива».

Анализ показателей деятельности НИЛ ТЭ говорит о росте фактических результатов как в натуральном выражении, например, по количеству обращений в 2019 г. 380 (рост 40% по сравнению с 2016 годом), выданных заключений, так и в денежном.

В долгосрочном периоде (с 2008 г.) рост денежных поступлений составил более 300%, а в среднесрочном (с 2016 г. – 150%), таким образом, видна тенденция на значительное увеличение показателей. Отсюда следует, что экспертная деятельность лаборатории все более востребована в регионе.

Используя структурный и территориальный подходы к анализу деятельности НИЛ ТЭ, можно сделать следующие выводы:

- основные приоритетные направления экспертных исследований - товары легкой промышленности;

- структура заказов изменяется в сторону увеличения удельного веса заявок от государственных органов; в процентном отношении данные заявки увеличились с 8% в 2016 г. до 20% в 2019 г., что говорит о росте доверия госструктур к качеству услуг НИЛ ТЭ;

- география проведения экспертиз очень широкая и выходит за пределы г. Перми в городские агломерации и даже в сельскую местность. Более 20% всех экспертиз носят выездной характер.

Основные деловые партнеры лаборатории – крупные организации, известные в РФ торговые сети, а также государственные структуры. Особо отметим сотрудничество с АО «Русская телефонная компания», ООО «БауМолл»,

сетью меховых салонов «Вито Понти», ПАО «М.Видео» и др.

Организация НИР со студентами повышает качество их подготовки и конкурентоспособность выпускников на рынке труда.

85% выпускников направления подготовки «Товароведение» трудоустраиваются по профилю избранной специальности. Наши выпускники работают:

- ведущими специалистами, экспертами, в том числе в следственных органах;
- индивидуальными предпринимателями в сфере экспертных услуг, торговли, оказания бытовых услуг;
- экспертами в экспертных организациях;
- руководителями отделов технического контроля на промышленных предприятиях;
- в оптовой и розничной торговле: товароведом, категорийными менеджерами, заведующими отделами и секциями, директорами магазинов;
- маркетологами в маркетинговых агентствах.

О качестве подготовки выпускников говорит успешное прохождение в 2018 г. профессионально-общественной аккредитации образовательной программы высшего образования по направлению Товароведение, профиль Товарный менеджмент (Аккредитацию осуществляла АНО «Пермское региональное агентство развития квалификаций», действующее при Пермской торгово-промышленной палате).

Добиться высоких результатов по всем направлениям экспертной и научно-исследовательской деятельности НИЛ ТЭ помогает ее развитая материально-техническая база.

Оборудование и оснащение НИЛ ТЭ позволяет определять основные технические характеристики товаров, физические показатели, такие как влажность, водо- и воздухопроницаемость, уровень шума, устойчивость к изгибу и др.

При этом, лаборатория нуждается в обновлении и дополнительном оборудовании для расширения спектра представления услуг по таким товарным группам, как

- строительные материалы;
- сложнobyтовая техника;
- полимерные материалы (одна из самых перспективных групп товаров, так как используется для изготовления многих других товарных групп: упаковка, посуда, игрушки, мебель, медицинские изделия, стройматериалы, автомобили, одежда, обувь и многое другое).

В связи с этим, и в честь юбилея Пермского филиала, который отмечает свое 55-летие в 2019 г., головным университетом принято решение о дополнительном финансировании филиала в части закупа новейшего оборудования для НИЛ ТЭ.

Помимо обновления МТБ перспективными направлениями развития НИЛ ТЭ является:

1) продление на следующий период международного сертификата соответствия «Система качества ЕАС», что позволит:

- повысить доверие со стороны потребителя;
- повысить имидж РЭУ им. Г.В. Плеханова в регионе;
- увеличить конкурентное преимущество экспертных услуг НИЛ ТЭ на региональном и российском рынке, а также при взаимодействии с зарубежными компаниями;

2) следующее перспективное направление развития НИЛ ТЭ - реализация совместных проектов с Всероссийской общественной организацией «Академия проблем качества», которая занимается проведением фундаментальных и прикладных научных исследований и является учредителем научного журнала «Качество и жизнь»;

3) взаимодействие с Пермской ТПП по реализации проекта «Покупай Пермское», включая создание в региональных СМИ блоков передач (программ на TV) и публикаций с экспертными мнениями специалистов НИЛ ТЭ;

4) применение цифровых технологий в исследованиях, а именно - разработка информационной системы дефектов недовольственных товаров с регистрацией ее в Роспатенте, что позволит сократить материально-временные

затраты сотрудников НИЛ ТЭ, повысить эффективность и производительность труда экспертов, интегрировать систему в учебный процесс. Также информационная система может быть использована другими экспертными организациями.

Во все эти направления планируется вовлечение студентов, что позволит поднять на еще более высокий уровень качество подготовки будущих товароведов.

#### **Список литературы:**

1. Лазарев И.Г. Ориентированное на практику обучение – ответ на требования внешней среды // Высшее образование в России. 2012. №4. С 3-13
2. Сычева В.О. Согласование компетентностного подхода к разработке образовательных программ с требованиями рынка труда // Научно-методический электронный журнал КОНЦЕПТ. 2015. Т.30. С 576-580.
3. Митасова О.В. Внедрение механизмов привлечения работодателей к формированию и реализации образовательных программ // Педагогический поиск. 2017. №9. С 47-50.
4. Питухин Е.А., Тулаева А.И., Шабалина И.М. Разработка системы классификации профессиональных компетенций в IT-сфере // Фундаментальные исследования. 2017. №10-2. С. 250-254.
5. Питухин Е.А., Зятева О.А. и Щеголева Л.В. Алгоритмы формирования практикоориентированной образовательной программы на основе профстандартов // Университетское управление: практика и анализ. 2018. Том 22. №3. С.49-58.
6. Приказ Минобрнауки РФ от 4.12.2015 №1429 «Об утверждении ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение (уровень бакалавриата). Список изменяющих документов (в ред. Приказа Минобрнауки России от 20.04.2016 № 444).
7. ТН ВЭД ЕАЭС «Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности ЕАЭС».
8. ГОСТ 31509-2012 «Изделия медицинские эластичные фиксирующие и компрессионные. Общие технические требования. Методы испытаний».
9. ГОСТ Р 50444-92 (ГОСТ 20790-93) «Приборы, аппараты и оборудование медицинские. Общие технические условия».
10. ГОСТ 16825-2002 «Изделия чулочно-носочные, вырабатываемые на круглочулочных автоматах. Технические требования. Определение сортности».