

СТРАТЕГИИ БИЗНЕСА

анализ | прогноз | управление

Business Strategies

электронный научно-экономический журнал

Издается с 2013 года



СЕТЕВОЕ ИЗДАНИЕ
www.strategybusiness.ru «Стратегии бизнеса»
Издается с 2013 года
DOI: 10.17747/2311-7184-2020-5

Издание зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Свидетельство о регистрации: ЭЛ № ФС 77–56252 от 28.11.2013

Периодичность издания – 12 номеров в год.

Учредитель и издатель – Общество с ограниченной ответственностью «Издательский дом «Реальная экономика»

Основные темы издания – стратегическое управление, поиски конкурентных преимуществ; управление инновациями и предпринимательство; управление эффективностью и результативностью деятельности; человеческий капитал; власть и контроль в компании; стратегические альянсы, слияния и поглощения; динамика социально-экономических систем; управление информационными ресурсами компании; глобальный бизнес, менеджмент в мультикультурной среде; планирование и прогнозирование.

Цели и задачи – важнейшими задачами журнала являются: обобщение научных и практических достижений в области стратегического управления предприятиями, повышение научной и практической квалификации менеджеров, бизнесменов.

Научная концепция издания предполагает публикацию современных достижений в области стратегического менеджмента, результатов научных исследований по данной тематике.

К публикации в журнале приглашаются как отечественные, так и зарубежные ученые и практики.

В журнале публикуются оригинальные статьи, результаты фундаментальных исследований, направленные на изучение стратегического анализа предпринимательской деятельности; изучение бизнес-стратегий; кейсы, лекции и обзоры литературы по широкому спектру вопросов экономики, а также результаты экспериментальных исследований. Большое значение редакция журнала уделяет вопросам подготовки кадров по специальности «Менеджмент».

Публикация всех материалов осуществляется бесплатно после оценки рецензентами. Качество статей оценивается посредством двустороннего слепого рецензирования.

Индексируется в базах данных – Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), DOAJ (Directory of Open Access Journals), RePec: Research Papers in Economics, CyberLeninka, Академия Google, Соционет, WorldCat и других.

РЕДАКЦИЯ:

Главный редактор журнала – к.э.н., доцент кафедры «Стратегический и антикризисный менеджмент» Финансового университета при Правительстве РФ
Алексей Николаевич Кузнецов.

Адрес редакции: 190020, Санкт-Петербург, Старо-Петергофский пр.,
43–45, лит. Б, оф. 4н
Телефон: (812) 346–50–15 (16)
Факс: (812) 325–20–99
e-mail: info@strategybusiness.ru
www.strategybusiness.ru

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Трачук Аркадий Владимирович – генеральный директор АО «Гознак», д.э.н., проф., руководитель Департамента менеджмента Финансового университета при Правительстве РФ.

Тебекин Алексей Васильевич – профессор кафедры менеджмента Московского государственного института международных отношений МИД РФ, д.т.н., д.э.н., профессор, почетный работник науки и техники РФ.

Клейнер Георгий Борисович – заместитель директора ЦЭМИ РАН, руководитель научного направления «Мезоэкономика, микроэкономика, корпоративная экономика», д.э.н., профессор, член-корреспондент РАН.

Колесник Анатолий Петрович – Советник руководства ПАО «Почта Банк», д.э.н., к.т.н.

Юданов Андрей Юрьевич – член Европейской ассоциации историков бизнеса, заместитель председателя совета по проблемам экономической теории, маркетинга и менеджмента Финансового университета при Правительстве РФ, д.э.н., профессор, Заслуженный работник высшей школы РФ.

Ряховская Антонина Николаевна – ректор Института экономики и антикризисного управления, д.э.н., профессор, Заслуженный экономист РФ.

Растова Юлия Ивановна – профессор кафедры менеджмента и инноваций Санкт-Петербургского государственного экономического университета, д.э.н., профессор.

СОДЕРЖАНИЕ

- | | |
|-----|---|
| 125 | Характеристика нефтегазового и химического рынка газоанализаторов |
| 126 | Разновидности услуг, оказываемых кадровыми агентствами на рынке труда |
| 129 | Закупочная деятельность во время и после эпидемии коронавируса: как работать дальше? |
| 132 | Государственно-частное партнерство как инструмент развития жилищно-коммунального хозяйства России |
| 137 | Привлечение труда мигрантов с целью повышения производительности предприятий на удаленных территориях |
| 141 | Антикризисное управление предприятий Республики Крым в условиях экономических ограничений |

Характеристика нефтегазового и химического рынка газоанализаторов

Сбитнева А.А.

Магистрант 1-го курса факультета инновационных технологий
Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники
e-mail: aljonasbitneva@rambler.ru

Галиуллина А.Ш.

Магистрант 1-го курса факультета технологического менеджмента и инноваций
Национальный исследовательский университет ИТМО
e-mail: galiullinaalbina1@gmail.com

Тимофеева Валерия Алексеевна

Магистрант 1-го курса факультета технологического менеджмента и инноваций
Национальный исследовательский университет ИТМО
e-mail: timooxaaaa@gmail.com

Аннотация. В данной статье представлена характеристика нефтегазового и химического рынка газоанализаторов. Исследования проводились с целью определения спроса и возможных перспектив вывода продукта компании ООО НПП «ТЭК» – «Газоанализатор ИДК-10» на данные рынки.

Ключевые слова: газоанализатор, нефтегазовая промышленность, химическая промышленность, рынок.

Characteristics of the oil and gas and chemical market of gas analyzers

Sbitneva A.A.

Master's student 1nd year faculty of Innovative Technologies
Tomsk State University of Control Systems and Radioelectronics
e-mail: aljonasbitneva@rambler.ru

Galiullina A.Sh.

Master's student 1nd year faculty of Technology Management and Innovation
ITMO National Research University
e-mail: galiullinaalbina1@gmail.com
Timofeeva Valeria Alekseevna
Master's student 1nd year faculty of Technology Management and Innovation
ITMO National Research University
e-mail: timooxaaaa@gmail.com

Annotation. This article presents the characteristics of the oil and gas and chemical market of gas analyzers. The studies were conducted to determine the demand and possible prospects for bringing the product of LLC NPP «TEK» – «Gas Analyzer IDK-10» to these markets.

Keywords: gas analyzer, oil and gas industry, chemical industry, market.

Практически каждая отрасль промышленности в своих технологических процессах использует взрывоопасные газы, которые требуют непрерывного контроля утечек и дозрывоопасных концентраций для того, чтобы обеспечить безопасность производства и снизить риски для производственного персонала. Именно для этих целей существуют приборы, которые обнаруживают газы и контролируют концентрацию уровня в рабочей среде, служат предупреждением о приближении опасной ситуации, тем самым являются сигнализатором принятия соответствующих мер для устранения опасных ситуаций и аварий на производстве.

Иными словами, газоанализаторы – это устройства, которые применяются для измерения дозрывоопасных концентраций некоторого количества компонентов в газовых смесях.

В России рынок газоанализаторов можно поделить на некоторое количество групп по областям их применения. Каждый газоанализатор разрабатывается для конкретных требований, которые выдвигают потенциальные потребители, данные требования зависят от специфики области применения. Выделяют следующие сферы применения газоанализаторов:

1. Медицинские учреждения и научно-исследовательские центры;
2. Промышленность;
3. Транспорт и подземные автостоянки;
4. Станции по очистке сточных вод;

5. Экология;
6. Тепловые электростанции и котельные;
7. Быт;
8. Дайвинг.

Особое внимание стоит уделить области промышленности, так как современная промышленность, наполненная высокотехнологичными решениями, имеет необходимость в предельно точном контроле для постоянного обеспечения безопасности сотрудников, что является первостепенной задачей любого производства.

Рынок промышленности является самым большим и представляет наибольший интерес у производителей газоанализаторов. На сегодняшний день емкость данного рынка составляет более 80% от всего российского рынка газоанализаторов. При этом с каждым годом наблюдается увеличение рынка промышленности. Современная промышленность, наполненная высокотехнологичными решениями, имеет необходимость в предельно точном контроле, для постоянного обеспечения безопасности сотрудников, что является первостепенной задачей любого производства.

Продукт компании ООО НПП «ТЭК» – «Газоанализатор ИДК-10» является стационарным, применяется как в промышленности, так и в сферах повышенной взрывоопасности (нефтегазодобывающие компании, нефтегазоперерабатывающие компании, химические компании). Следовательно, стоит дать более подробную характеристику рынкам нефтегазовой и химической отраслей.

Нефтегазовая промышленность содержит в себе огромное количество направлений производственной деятельности, начиная с разведки на суше, производстве нефти и газа, их транспортировки, заканчивая хранением и перегонкой. Эти виды деятельности можно охарактеризовать присутствием значительного количества огнеопасных газообразных углеводородов, представляющих собой значительную угрозу.

Основные объекты, которые требуют постоянного контроля газов:

1. Разведочные буровые установки;
2. Эксплуатационные платформы;
3. Наземные нефте- и газохранилища;
4. Нефтеперерабатывающие заводы.

Газы, которые необходимо контролировать:

1. Горючие: углеводородные газы;
2. Токсичные: сероводород, угарный газ [1].

Тенденция развития нефтегазовой промышленности на 2017 год представлена на рис. 1 [2].

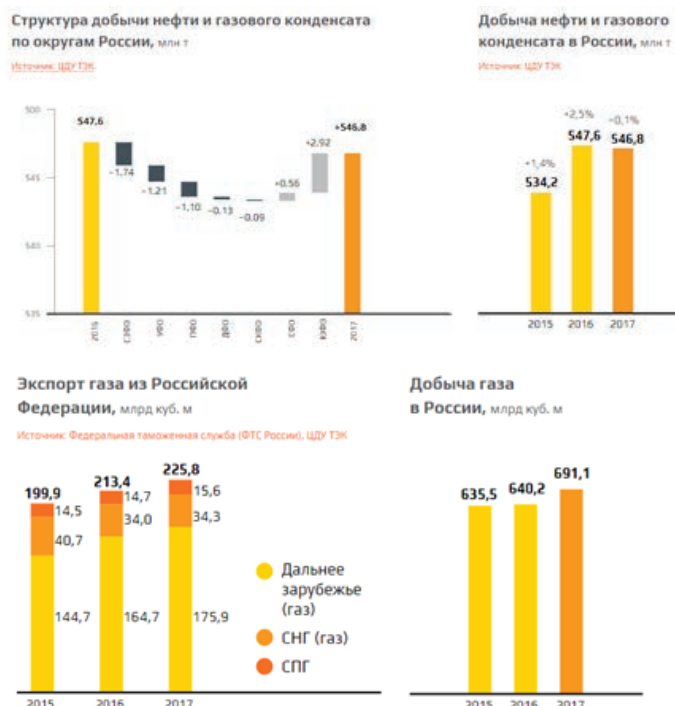


Рис. 1. Тенденция развития нефтегазовой промышленности на 2017 год

На данных диаграммах можно наблюдать небольшой рост и стабильную ситуацию в данной отрасли.

На данный период в России сохранились крупные углеводородные резервы. Нефтегазовая промышленность полностью покрывает российские потребности в энергоресурсах. Нефтегазовое производство составляют вертикально-интегрированные холдинги, кроме того, средние и малые независимые организации.

В 35 субъектах России небезуспешно ведется добыча газа и нефти. Согласно объемам запасов сырья Россия занимает второе место. Нефть добывают более 320 организаций. Сырьевую базу сформировывают более 1500 нефтегазовых месторождений [3].

Химическая промышленность России является наиболее крупным потребителем разного оборудования для обнаружения и контроля газа. Предприятия химической промышленности используют обширный спектр горючих и токсичных газов в своих технологических процессах либо же производят их как сопутствующие продукты производственных процессов.

Объекты, которые требуют контроля загазованности:

1. Хранилища сырья и готовой продукции;
2. Производственные зоны;
3. Лаборатории;
4. Насосные станции;
5. Компрессорные станции;
6. Зоны погрузки/разгрузки сырья и готовой продукции.

Газы, которые необходимо контролировать:

1. Горючие: обычные углеводороды;
2. Токсичные: сероводород, аммиак, дефицит кислорода и другие газы [1].

Тенденция развития химической промышленности на 2017 год представлена на рис. 2 [4].



Рис. 2. Тенденция развития химической промышленности на 2017 год

Восемь последних лет российская химическая промышленность обладает положительной динамикой производства. За данный период времени химическое производство возросло более чем на 50%. По данным Росстата, в 2017 году рост химического производства составил 4,3%, что ниже, чем годом ранее, однако существенно выше, чем в целом по промышленности и в обрабатывающем секторе [5].

По результатам проведенного анализа российского рынка газоаналитического оборудования было установлено, что применение газоанализаторов является неотъемлемой частью нефтегазовой, химической и других отраслей. Несмотря на то что продукт «Газоанализатор ИДК-10» предназначен для особо взрывоопасных зон и основными потенциальными рынками являются нефтегазовая и химическая отрасли, его применение не ограничивается данными отраслями. Данный продукт может найти себе применение и в других отраслях. А также, вследствие того что промышленность России (нефтегазовая и химическая) уже многие годы обладает склонностью к росту, имеются положительные перспективы успешного продвижения данного продукта на рынок.

Список литературы

1. Области применения газоанализаторов [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.ptfm.ru/sferaprimeneniya/> (дата обращения: 12.05.2019).
2. Нефтегазовый комплекс России-2017. Часть 1. Нефтяная промышленность-2017: долгосрочные тенденции и современное состояние // Л.В. Эдер, В.Ю. Немов, И.В. и др. / под ред. А.Э. Конторовича. – Новосибирск: ИНГГ СОРАН, 2018. – 86 с.
3. Развитие нефтегазовой отрасли в России [Электронный ресурс]. – URL: <https://russoindustrial.ru/articles/docs/> (дата обращения: 15.05.2019).
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/B12_01/ (дата обращения: 16.05.2019).
5. РИА Рейтинг: рост химического производства в 2018 году [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.riarating.ru/comments/20180411/> (дата обращения: 17.05.2019).

Разновидности услуг, оказываемых кадровыми агентствами на рынке труда

Уланова Т.И.

Магистрант 2-го курса факультета экономики и права

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Шубенкова Е.В.

Доктор экономических наук, профессор базовой кафедры Торгово-промышленной палаты РФ «Развитие человеческого капитала»

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Аннотация. В данной статье на основании предварительно проведенного анализа действующих на рынке кадровых агентств, выделен перечень разновидностей оказываемых ими услуг, взаимосвязанных с процессом управления персоналом организации. Сформулированная классификация была выделена на основании ряда факторов: цели предоставления услуги, уровня закрываемых позиций, срока, на который предоставляется персонал, источников подбора.

Ключевые слова: рынок рекрутинговых услуг, рекрутинговые агентства, кадровые агентства, управленческий консалтинг, кадровый консалтинг, высококвалифицированные кадры, подбор кадров, отбор персонала.

Varieties of services provided by recruitment agencies on labor market

Ulanova T.I.

Master student 2nd year, faculty of economics and law

Plekhanov Russian University of Economics

Shubenkova E.V.

Doctor of Economics, Professor of the Basic Department of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation «Development of Human Capital»

Plekhanov Russian University of Economics

Abstract. On the basis of a preliminary analysis of the recruitment agencies operating in the market, a list of varieties of the services connected with the organization's personnel management process is identified in this article. The formulated classification was highlighted on the basis of several factors: the purpose of the service, the level of closed positions, the period for which the personnel are provided, and sources of selection.

Keywords: Recruiting services market, recruiting agencies, recruitment, management consulting, HR consulting, highly qualified personnel, personnel selection.

Согласно распространенному определению, рекрутинговые агентства – это компании, оказывающие на платной основе услуги работодателям, связанные с подбором персонала и его управлением в организациях. Некоторые исследователи связывают работу кадровых агентств не только с подбором персонала – мировой и отечественный опыт сигнализирует о том, что в современных условиях компании по подбору кадров не ограничиваются одним направлением деятельности. Согласно статистике, кадровые агентства могут предлагать на рынке около десяти услуг разного уровня [2]. Поэтому в современных условиях кадровые агентства становятся полноценными многопрофильными консалтинговыми центрами по оказанию различных услуг компаниям-клиентам.

В частности, в современных реалиях выделяют следующие виды услуг, предоставляемых кадровыми агентствами:

1. Классический подбор персонала (классический рекрутмент). Как правило, с помощью такого инструмента осуществляется подбор на позиции уровня «специалист», а также линейных менеджеров. Кадровое агентство представляет собой посредника между кандидатом и компанией-клиентом, добавляя еще одно «звено» в процесс отбора потенциально подходящих на вакансию кандидатов. На рекрутере со стороны агентства лежат обязанности по поиску, проведению первичного интервью по телефону, а также подробного интервью по профессиональному опыту. Иногда (по желанию клиента) кадровое агентство также проводит дополнительные тестирования и оценки. Ключевая задача при оказании подобной услуги – провести комплексную оценку кандидата, его соответствие заявленным требованиям по профессиональному опыту, образованию, умениям, навыкам, знаниям языков, наличию сертификатов, а также – оценить его поведение, манеру общения, выявить мотивирующие факторы, проанализировать умение проявлять инициативу и готовность обучаться новому. Впоследствии рекрутер кадрового агентства также участвует в координации встреч кандидата и клиента, оформлении рекомендаций с прошлых мест работы, а также сборе документов для успешного трудоустройства. Как правило,

размер вознаграждения кадрового агентства за успешно оказанную услугу составляет 12–25% от годового заработка трудоустроенного сотрудника.

2. Хэдхантинг, или Executive search – по структуре оказания услуги такой вид поиска схож с классическим рекрутментом, однако разница состоит в том, что такое направление представляет собой поиск кандидатов на должности высшего управленческого звена (топ-менеджеры: генеральный директор и линейные руководители под ним) и редких специалистов [2]. Чтобы предоставлять такой вид услуги, кадровому агентству необходимо работать с необычными источниками поиска – как правило, специалистов такого уровня нет в базах данных и открытых источниках. В данном случае используются социальные сети, рекомендации, связи и другие методы, с помощью которых можно связаться с человеком, не заинтересованным в данный момент в смене места работы. Консультанты агентств, оказывающих услуги executive search, постоянно анализируют события в различных сферах бизнеса, осведомлены о сменах управленческого звена в крупнейших компаниях, посещают различные выставки и лекции, отслеживая появление на рынке новых менеджеров, которые потенциально могут быть интересны компаниям-клиентам. Ответственный за исполнение услуги подбора менеджер должен обладать аналитическими навыками, отличной реакцией и коммуникативными способностями, а также досконально знать рынок и его основных «игроков». Такие услуги предоставляет ограниченное количество кадровых агентств из-за сложности ведения поиска. Стоимость услуги в данном случае составляет от 25 до 40% годового заработка успешно трудоустроенного сотрудника, к тому же перед началом работ предусмотрено внесение невозвратной предоплаты в размере около 30% от общего предполагаемого счета.

3. Массовый подбор персонала. В данном случае подбор осуществляется на ряд аналогичных вакансий, причем иногда на каждую из них требуется от 2 до 10 сотрудников. Как правило, основные инструменты поиска здесь – это готовая база кандидатов и открытые источники (рабочие сайты). Подбор ведется по специально разработанному для этих целей технологиям, что обеспечивает его быстроту и эффективность. Процесс отбора персонала в данном случае можно назвать поверхностным, поскольку в данном случае скорость поиска и количество кандидатов являются более приоритетными факторами, нежели качество подбора. Как правило, в услугах массового подбора нуждаются предприятия розничной торговли, складские комплексы, предприятия гостиничного, ресторанного и туристического бизнеса, промышленные компании, а также организации медиасферы. Стоимость услуги устанавливается в частном порядке в зависимости от категории сотрудников.

4. Набор выпускников (Graduate recruitment) представляет собой совокупность услуг по подбору, отбору и трудовой адаптации выпускников высших учебных заведений [2]. Изначально данный вид рекрутмента зародился как ответ на потребность крупных корпораций в молодых сотрудниках – например, это такие предприятия, как Mars, Danone, Nestle, Wrigley's, Coca-Cola, а также различные консалтинговые компании (Ernst&Young, Deloitte, KPMG, PwC). Агентства, оказывающие такой вид услуги, регулярно проводят мониторинг рынка труда молодых специалистов, изучают спрос и предложение со стороны работодателей и вузов, организуют различные мероприятия (презентации, открытые лекции, ассесмент-центры) для выявления заинтересованности и оценки студентов и выпускников последних лет. Помимо этого, могут реализовываться конкурсные мероприятия, в том числе – написание научных работ на определенные темы и программы поддержки талантливых студентов. Ведется база данных выпускников учебных заведений, окончивших учебу не ранее чем 5 лет назад, в целях формирования кадрового резерва. Компании-работодатели приглашают студентов и выпускников на прохождение стажировок, предлагают места для практики, организуют тренинги, по результатам чего некоторым из участников предлагают остаться работать в компании на условиях полной занятости.

5. Отбор по резюме (screening). При предоставлении данной услуги представители кадрового агентства предоставляют заказчику перечень профилей, потенциально подходящих под технические запросы компании. Работа ведется с внутренней базой и открытыми источниками, при этом на агентство не возложено обязательство по проведению каких-либо дополнительных оценок кандидатов, за исключением так называемого «скрининга» резюме. В данном случае агентство не может дать гарантий по результату закрытия потребности клиента, поскольку работа ведется только с резюме кандидатов – следовательно, невозможно определить мотивацию кандидата, его личностные и поведенческие характеристики, готовность рассматривать смену работодателя и иные детали. Оценка проводится исключительно по формальным характеристикам – образование, профессиональный опыт, навыки работы с программами или оборудованием, наличие сертификатов, ожидаемый уровень заработной платы. Оплата за такую услугу взимается либо за каждое резюме, либо за предоставление списка кандидатов (лонг-листа) с заранее оговоренным количеством профилей, однако стоимость такой услуги, как правило, невысока.

6. Аутплейсмент – это совокупность услуг по консультированию, профориентации, адаптации, продвижению на рынке труда и дальнейшему трудоустройству увольняемых сотрудников [1]. Данная услуга применима, когда организации необходимо сократить персонал, но при этом сохранить свой позитивный имидж как работодателя и избежать возникновения претензий со стороны увольняемых сотрудников. Таким сотрудникам оказывают помощь в поиске работы, составлении грамотного резюме, проводят различные тренинги и предоставляют психологическую поддержку.

7. Аутстаффинг – данная услуга представляет собой вывод сотрудников компании-заказчика за штат или подбор нового персонала с последующим трудоустройством в штат кадрового агентства. Такая услуга востребована в случаях, если в организациях существуют ограничения по численности штата или есть необходимость сократить фонд оплаты труда. Трудоустраивая сотрудника к себе в штат, кадровое агентство несет перед ним все административные обязательства по трудовому договору: оформление трудовых отношений, ведение кадрового делопроизводства по переданным сотрудникам, отчисления в фонды, оформление больничных, отпу-

сков, справок, перечисления налога на доходы физических лиц. При этом сотрудник выполняет свою трудовую функцию на территории и в интересах организации-заказчика.

8. Лизинг персонала – это предоставление сотрудников для осуществления проектных работ (временная занятость). Рекрутинговая компания передает необходимое клиенту количество штатных сотрудников для реализации какого-либо срочного проекта – на период времени от нескольких месяцев до нескольких лет. Как правило, потребность в подобной услуге возникает в отношении сезонного персонала и персонала под реализацию проектов.

9. Контрактный подбор и временное замещение – предоставление сотрудников для выполнения временной работы или временного замещения отсутствующего сотрудника. Услуга схожа с лизингом персонала, принципиальное отличие состоит в длительности срока предоставления персонала – при контрактном подборе срок занятости меньше и может составлять от нескольких часов до нескольких месяцев.

10. Услуги кадрового консалтинга. К данному виду услуг относится достаточно широкий перечень работ, реализуемый подрядчиком (кадровым агентством) для компании-клиента. Из наиболее распространенных выделяют следующее:

- проведение деловой оценки или аттестаций персонала компании-заказчика;
- разработка тренингов, семинаров, курсов и программ обучения для сотрудников организации-заказчика;
- предоставление статистических данных на основании подготовки обзоров рынка труда (уровень заработных плат, спрос и предложение на рынке труда, региональные показатели);
- проведение кадрового аудита;
- услуги по расчету и начислению заработной платы и других видов выплат сотрудникам;
- передача ведения кадрового делопроизводства, анализ действующего порядка ведения кадрового делопроизводства;
- предоставление «импланта» – как правило, это рекрутер, который передается на работу к компании-заказчику на короткий период времени, характеризующийся сильной загрузкой в связи с возросшими потребностями в подборе и объемами открытых вакансий, с целью оптимизации и повышения эффективности подбора, адаптации, обучения и мотивации к труду нанимаемых сотрудников;
- оказание консультационных услуг населению: помощь в составлении резюме, подготовка к прохождению интервью, разбор кейсов;
- предоставление консультаций в отношении: трудового законодательства, разработки систем мотивации и стимулирования, принятия управленческих решений, формулировки корпоративной культуры, карьерные консультации.

На текущий момент на рынке практически не осталось функционирующих кадровых агентств, которые ограничивались бы оказанием одного типа услуг. Вследствие усиления конкурентной борьбы среди основных тенденций развития кадровых агентств в современных условиях выделяется такое направление, как дифференциация портфеля оказываемых клиентам услуг. Компании-заказчику выгодно передавать кадровым агентствам большой объем функций, предполагающих не только подбор персонала, но и 4–5 дополнительных направлений деятельности – наиболее популярными на данный момент остаются услуги по предоставлению персонала, лизингу персонала, ведению кадрового делопроизводства, расчету заработной платы, а также кадровому консультированию.

Список литературы:

1. Кутумов А.С. Классификация видов рекрутинга и рекрутинговой деятельности. Журнал «Интеграция наук», № 1 (24), 2019, с. 139–143.
2. Чилипенко Ю.Ю. Кадровые агентства и работодатели на рынке труда: особенности управления социальным взаимодействием. Монография. Саарбрюкен: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2011, 175 с.
3. Официальные сайты крупнейших кадровых агентств: HAYS, Kelly Services, Coleman Services, Ancor, и других.

Закупочная деятельность во время и после эпидемии коронавируса: как работать дальше?

Плещенко Вячеслав Игоревич, К.э.н.
АО «Гознак», начальник управления
Москва.

Аннотация. Стремительное распространение эпидемии коронавируса оказало крайне негативное воздействие на функционирование существующих международных цепей поставок, резко снизило деловую активность по всему миру, привело к отмене ранее запланированных поездок и встреч. Закупочная деятельность, как важная составная часть логистики, также не смогла остаться вне границ пандемического кризиса. Влияние эпидемии на закупочную деятельность и основные направления развития сферы закупок в посткоронавирусном мире являются предметом рассмотрения в данной статье.

Ключевые слова: коронавирус, пандемия, COVID-19, карантин, изоляция, закупочная деятельность, дистанционное взаимодействие.

Procurement during and after the coronavirus epidemic: how to work further?

Pleschenko Vyacheslav I. – PhD (Econ.)
Head of Department, JSC «Goznak»
Moscow

Abstract. The rapid spread of the coronavirus epidemic has had a very negative impact on the functioning of existing international supply chains, significantly reduced business activity around the world, and led to the cancellation of previously scheduled travel and meetings. Procurement, as an important part of logistics, has also failed to stay outside the borders of the pandemic crisis. The impact of the epidemic on procurement and the main areas of procurement in the post-coronavirus world are the subject of consideration in this article.

Keywords: coronavirus, pandemic, COVID-19, quarantine, isolation, procurement, remote interaction.

Новая коронавирусная инфекция за считанные месяцы, прошедшие с начала 2020 года, кардинальным образом изменила современный мир. На смену глобальной мобильности населения пришли разобщенность, изоляция и социальное дистанцирование. Стремительное распространение вируса COVID-19 в настоящее время привело к фактической остановке международных пассажирских перевозок по земле, воде и воздуху, закрытию границ и отмене безвизового передвижения граждан. Помимо сокращения производства в ряде отраслей промышленности, спада в транспортных и инфраструктурных отраслях, в глубоком кризисе оказались и сферы деятельности, связанные с обслуживанием «общества потребления» и «экономики впечатлений», а именно: туризм, розничная торговля потребительскими товарами, общественное питание и досуг, выставочная деятельность, культура и пр. Также серьезный ущерб был нанесен эпидемией развитию образовательной деятельности, где помимо остановки очных занятий в учебных заведениях под угрозой оказалось функционирование столь популярных в наши дни программ международной академической мобильности. Вполне естественно, что и логистика, как важная сфера деловой активности, также оказалась под ударом пандемии. К примеру, транспортная логистика страдает от карантина и ограничения передвижений, складская логистика сталкивается с переполнением складов ввиду резкого падения спроса на товары. Схожим образом возникают значительные проблемы и в производственной логистике, логистике распределения, закупочной логистике¹. О влиянии коронавирусной инфекции на закупочную деятельность, об организации дальнейшей работы специалистов по снабжению уже после преодоления эпидемии и пойдет далее речь в статье.

Понятно, что складывающаяся в мире ситуация привлекает к себе внимание широких слоев населения, в том числе общественных деятелей и журналистов, различных политиков и ученых. В частности, говорится, что с определенного момента антропологические риски последствий эпидемии (социальная изоляция, банкротства, потеря работы) станут выше, чем сама болезнь [1, с. 4]. Понятно, что предметом обсуждения становится не только сегодняшняя ситуация, но прогнозирование того, как станет развиваться мировая цивилизация в будущем, после снижения глобальной угрозы инфицирования людей.

Сегодня довольно велико число исследователей и практиков, которые считают, что глобальный кризис, порожденный коронавирусной пандемией, станет мощным катализатором изменений в социально-экономической сфере, связанных с цифровизацией и информационной революцией. В этой связи предсказываются усиление автоматизации хозяйственных процессов, дальнейшее снижение доли наличности в денежном обращении, переход к преимущественно дистанционному взаимодействию людей в различных отраслях деятельности. В частности, известный североамериканский экономист и бизнесмен, автор теории «Черного лебедя» Нассим Талеб ожидает постепенного изменения структуры современного бизнеса, построенного на доминировании крупных корпораций; по его мнению, в будущем такая экосистема заменится другой, состоящей из большого

¹ Автор выражает благодарность Николаю Ивановичу Комышану за ценные мысли, высказанные им в период подготовки данной статьи и оказавшие влияние на ее содержание.

числа мелких собственников, ремесленников, работающих на себя [2]. Также Талеб говорит о переходе к преимущественно офисной работе из дома, переселении людей из городов в сельскую местность, ненужности обычных университетов ввиду развития онлайн-образования [2]. Схожего мнения придерживается и видный российский экономический эксперт, ректор ВШЭ Ярослав Кузьминов. К примеру, он предполагает скорое вытеснение традиционной торговли дистанционными интернет-продажами, сокращение офисных площадей и офисных работников, отказ от «таких фетишей прошлого, как рабочая неделя или рабочий день», появление на рынке образования вузов-интеграторов и др. [3]. Другой руководитель вуза, ректор Европейского университета в Санкт-Петербурге Вадим Волков также прогнозирует развитие цифровых образовательных платформ, при этом обращая внимание на невозможность дистанционной передачи социальных связей или принадлежности к определенной научной школе [4].

Рассматриваемая в статье закупочная деятельность как важная составная часть логистики также не смогла остаться вне границ пандемического кризиса, возникшего из-за глобального распространения вируса COVID-19. Проблема влияния эпидемии на сферу закупок имеет несколько аспектов.

Начнем с того, что эпидемия коронавируса уже оказала крайне деструктивное воздействие на функционирование существующих международных цепей поставок. Сначала кризис, связанный с COVID-19, охватил «всемирную фабрику» – Китай, на поставки материалов и комплектующих из которого были завязаны многие европейские и североамериканские производители². Соответственно, вскоре существенные проблемы начались у потребителей китайской промежуточной продукции. Далее на сбой в производстве (а как следствие, падение предложения) накладывалось и последовавшее ввиду социального дистанцирования резкое снижение спроса на потребительские товары в мире. Как отмечает Нассим Талеб, эпидемия серьезно меняет потребительские привычки, поскольку «находясь в самоизоляции, люди перестают покупать массу всего ненужного» [1].

Во-вторых, с начала 2020 года по всему миру значительно упала деловая активность населения. Отдельные фирмы закрылись (либо временно, либо постоянно), многие компании сократили свою деятельность или частично перепрофилировались, повсеместно были аннулированы заграничные и региональные командировки сотрудников, включая поездки, связанные с закупочной деятельностью, такие, как аудит и инспектирование поставщиков, приемочные испытания оборудования, технические и коммерческие переговоры в целях развития делового сотрудничества. Кроме того, практически полностью отменены или перенесены на более позднее время международные выставки, конференции и симпозиумы, в рамках которых традиционно происходит общение между поставщиками и производителями.

Таким образом, существующие цепочки создания стоимости по всему миру испытывают невиданное доселе давление, вызванное как сокращением активной рабочей силы и инвестиций, банкротствами, неопределенностью будущего (факторы, влияющие на предложение), так и ограничением активности потребителей (падение спроса) [5, с. 26].

В-третьих, управление закупками, как и любой другой сферой бизнеса, оказывается под влиянием целого ряда обстоятельств, порожденных распространением коронавирусной инфекции, социальной изоляцией индивидов и переходом значительной части сотрудников компаний на дистанционную работу, а именно [6]:

- тревожность и страхи персонала, вынужденного находиться на работе в среде коллег в условиях пандемии;
- дефицит навыков у административного персонала по организации работы в удаленном формате;
- психологическая напряженность сотрудников, находящихся в длительной изоляции;
- невозможность проводить рабочие собрания и транслировать информацию работникам предприятий в привычном формате каскадных коммуникаций;
- проблема сбора обратной связи от сотрудников, работающих в разном режиме и формате.

Данные факторы действуют на ситуацию как со стороны фирмы-покупателя, так и фирмы-поставщика, усиливая напряжение и неопределенность, повышая вероятность совершения ошибок при реализации бизнес-процессов.

Следующий аспект рассматриваемой проблемы касается нормативного обеспечения и регулирования закупочной деятельности. Определенные новации в этой сфере возникают ввиду оперативного изменения нормативно-правовой базы, связанного с необходимостью обеспечить срочные потребности заказчиков в целях противодействия распространению новой коронавирусной инфекции (прежде всего это касается государственных и муниципальных закупок). Также в связи с неисполнением сторонами сделок своих договорных обязательств из-за закрытия границ, введения пропускной системы, объявления карантина и нерабочих дней многим контрагентам пришлось вспомнить о реальном существовании таких «спящих» статей контрактов, как «Обстоятельства непреодолимой силы», «Форс-мажор», «Ограничение ответственности».

Распространение инфекции привело и к другим ограничениям. В частности, опасность распространения вируса поставила под вопрос использование электронных товарообменных платформ, посредством которых различные предметы передаются от одного пользователя к другому по мере возникновения потребности³. Конкретным примером является запрет на использования краткосрочного проката легковых автомобилей (каршеринга) в Москве и Подмосковье в апреле 2020 года [7]. Понятно, что данное ограничение касается, в первую очередь, физических лиц. Тем не менее следует ожидать регламентации перехода из рук в руки и других мобильных активов с целью обеспечить их безопасную эксплуатацию.

2 По имеющимся данным, Китай – это ключевой поставщик промежуточной продукции на мировой рынок, на долю промежуточной добавленной стоимости из КНР приходится порядка 7% от общемирового объема промышленного производства [5, с. 20].

3 В результате возникают виртуальные потребительские сети, трансформирующие рынок и снижающие контроль представителей традиционного бизнеса (в том числе и фирм-посредников) над каналами сбыта, способствуя рациональному применению наличных ресурсов и оптимизации расходов.

В связи с вышесказанным возникает резонный вопрос: как будет организована работа служб снабжения дальше, в «посткоронавирусном» мире? Очевидно, что сфера закупок уже не вернется в исходное состояние. Поэтому попробуем кратко описать то, что в ней может произойти. Понятно, что произошедшее найдет отражение в корпоративных политиках по управлению рисками, регламентах работы предприятий и организаций в чрезвычайных ситуациях. У каждой компании будут разработаны готовые сценарии работы в условиях карантина и удаленной работы сотрудников. В части проведения закупочных процедур, скорее всего, будет регламентирован механизм дистанционного проведения заседаний тендерных комиссий, принятия решений и подписания протоколов (для тех заказчиков, у кого этот порядок еще не внедрен). Также на повестке дня большинства компаний-потребителей окажутся вопросы об электронном подписании договоров, электронном обмене товаросопроводительными документами. Так, для компаний, имеющих взаимоотношения с зарубежными контрагентами, особенно актуальна возможность обмена документами с электронной цифровой подписью (ЭЦП) между странами, в связи с чем возникает вопрос о механизмах взаимного признания данных подписей, выработки единых стандартов их оформления, получения и актуализации. Основная проблема – это наличие признанной доверенной третьей стороны, гарантирующей корректность передаваемых (и получаемых) документов. Сложность реализации такого функционала в глобальном масштабе обусловлена наличием у каждой страны-участника своего правового поля и собственной криптографической базы [8]. Тем не менее складывающаяся ситуация должна способствовать ускоренному продвижению в данном направлении. Возможно, что дальнейшее расширение применения технологии распределенного реестра (блокчейн) позволит решить эту задачу.

Безусловно, продолжится стремительное развитие интерактивного взаимодействия продавцов и покупателей с помощью передовых инструментов онлайн-коммерции. Тем не менее хочется отметить, что эффективная закупочная деятельность не может ограничиваться лишь дистанционным взаимодействием сторон. Хотя современные электронные торговые платформы обеспечивают высокий уровень мобилизации при проведении закупочных процедур (за счет большого числа зарегистрированных поставщиков), они, к примеру, не способны передать от одного контрагента другому атмосферу доверия. Нельзя забывать, что взаимодействие торговых партнеров всегда базируется на двух уровнях регулирования: формальном (законодательство, судебные решения, контракты, соглашения, протоколы переговоров) и неформальном (традиции, условности, деловые обычаи). В этой связи довольно существенное значение продолжают играть субъективные факторы, а именно: определенные ситуации из прошлого (различного рода прецеденты), накопленный личный опыт общения между людьми, характер сложившихся отношений (доверие – недоверие, симпатия – антипатия). В то же время типичной особенностью электронной коммерции является фактическое обезличивание сторон сделки, реализация процесса в удаленном режиме, что может негативно сказаться на качестве взаимодействия, уровне ответственности контрагентов за результаты исполнения контрактов. На взгляд автора, для развития стабильных деловых отношений, создания стратегических партнерств между потребителями и поставщиками ничто не заменит личного знакомства. Удаленное взаимодействие не обеспечит полноценных эффектов присутствия и причастности. Также невозможно, действуя исключительно на основании презентаций и видеозаписей, сформировать адекватную позицию относительно технических или организационных возможностей контрагента.

Таким образом, сфера закупок сегодня находится «на распутье» ввиду очевидной невозможности продолжать работу в прежнем режиме. В целом понятно генеральное направление будущего развития закупочной деятельности в постэпидемический период: всемерное расширение использования электронных цифровых платформ, удаленное взаимодействие и совершение юридически значимых действий, максимальная автоматизация процессов. В то же время конкретные шаги и интенсивность движения в заданном направлении будут зависеть, в первую очередь, от успехов современной медицины в вопросе противодействия распространению новой коронавирусной инфекции.

Список литературы

1. Асмолов А.Г., Солдатова Г.У., Малеева Т.М., Сорокина С.С., Алдошина Т.Л. Кросскультурный мониторинг образов инфодемии и пандемии. Заглядывая в будущее: мир после коронавируса // Мониторинг экономической ситуации в России. Тенденции и вызовы социально-экономического развития. 2020. № 10 (112). – С. 88–91.
2. Нассим Талеб – РБК: «Я вижу угрозу серьезнее пандемии». URL: <https://pro.rbc.ru/demo/5e998c-119a7947697d5cb9d9> (дата обращения: 24.04.2020).
3. Кузьминов Я. Вирусная революция: как пандемия изменит наш мир. URL: <https://www.rbc.ru/opinions/society/27/03/2020/5e7cd7799a79471ed230b774> (дата обращения: 24.04.2020).
4. Волков В. Возможности сети: какие перемены ждут университеты после пандемии. URL: <https://www.rbc.ru/opinions/society/22/04/2020/5e9eaabf9a794752fa732ae9?from=newsfeed> (дата обращения: 24.04.2020).
5. Флегонтова Т., Пономарева О. Трансформация глобальных цепочек добавленной стоимости в условиях пандемии COVID-19 // Мониторинг экономической ситуации в России. Тенденции и вызовы социально-экономического развития. 2020. № 7 (109). – С. 20–27.
6. Лидеры корпоративных коммуникаций крупнейших предприятий России вместе ищут решения. URL: <https://www.metalinfo.ru/ru/news/115597> (дата обращения: 24.04.2020).
7. Власти Москвы и Подмосковья продлили запрет на каршеринг и стройки. URL: <https://www.forbes.ru/newsroom/biznes/398495-vlasti-moskvy-i-podmoskovya-prodlili-zapret-na-karshering-i-stroyki> (дата обращения: 24.04.2020).
8. Доверенная третья сторона – оптимальное решение. URL: https://www.aladdin-rd.ru/company/pressroom/articles/doverennaa_treta_storona_optimalnoe_resenie (дата обращения: 24.04.2020).

Государственно-частное партнерство как инструмент развития жилищно-коммунального хозяйства России

В.Н. Алферов

Доцент Департамента менеджмента Федерального государственного образовательного бюджетного учреждения «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (г. Москва),
доцент, кандидат экономических наук,
expertavn@bk.ru

Климатич К. А.

Студентка 2-го курса магистратуры, Факультет менеджмента
Федерального государственного образовательного бюджетного учреждения «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (г. Москва),
kklimitych@gmail.com,

Аннотация. В статье рассматриваются преимущества применения механизма государственно-частного партнерства в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Проведен анализ текущего состояния сферы жилищно-коммунального хозяйства России. Определены возможности активизации инвестиционной деятельности в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Представлена характеристика возможных мероприятий по повышению эффективности применения механизма государственно-частного партнерства в сфере жилищно-коммунального хозяйства, которые в долгосрочной перспективе будут способствовать модернизации и устойчивому развитию данной сферы.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, жилищно-коммунальное хозяйство, инвестиционные проекты, модернизация экономики.

Public-private partnership in Housing and Utilities sector as a tool for development of the Russian Federation economy.

V. N. Alferov

K.A. Klimiatich

Annotation. The article discusses the advantages of using the mechanism of housing and communal services, analyses the current state of the housing and utilities sector in Russia. Explains certain opportunities for enhancing investment activities in the housing and utilities sector. Description of measures to improve the efficiency of public-private sector mechanisms in the field of the housing and utilities sector in Russia, which will contribute to the sustainable development and modernization of the country's economy.

Keywords: public-private partnership, housing and utilities sector, investment projects, modernization of the economy.

Сфера жилищно-коммунального хозяйства (далее – ЖКХ) является чрезвычайно важной для населения страны. ЖКХ – это сфера деятельности, обеспечивающая функционирование инфраструктуры поселений и отдельных зданий с соблюдением стандартов безопасного и комфортного проживания [1, с. 185]. Деятельность ЖКХ осуществляется по различным направлениям, каждое из которых является важным условием совершенствования механизма функционирования и финансирования ЖКХ, построения новых экономических отношений, успешной адаптации данной социальной сферы к работе в современных экономических условиях [2, с. 14].

Годовой оборот в сфере ЖКХ в России превышает 5,1 трлн рублей, это 5,4% ВВП России [3]. Уровень развития данной сферы оказывает влияние на качество и уровень жизни населения, а также определяет уровень социально-экономического развития территории в целом. Жилищные и коммунальные услуги связаны с обеспечением условий жизнедеятельности человека, созданием комфортной среды его проживания [4, с. 82–83]. Именно поэтому актуальной задачей государства в современных условиях является повышение качества предоставляемых ЖКХ услуг населению страны.

Отметим, что для эффективного функционирования ЖКХ очень важно соблюдение определенных условий, к которым в том числе можно отнести обеспечение своевременного и достаточного финансирования. На сегодняшний день основная проблема развития сферы ЖКХ заключается в недостаточности бюджетных средств, которые бы выделялись в целях модернизации основных фондов ЖКХ при очень высоком уровне их изношенности [5, с. 5; 7, с. 24]. Самыми актуальными проблемами в сфере ЖКХ можно считать неудовлетворительное состояние основных фондов, отсутствие прозрачности тарифной политики на услуги ЖКХ, неэффективное использование бюджетных средств на модернизацию сферы ЖКХ.

Согласно данным Министерства строительства Российской Федерации, степень износа основных фондов ЖКХ составляет более 60%, включая износ системы канализации – 65%, и износ системы электросетей – 58%.

Более того, стоит отметить постоянно увеличивающийся уровень аварийности инфраструктуры ЖКХ. [3] Однако осуществление модернизации данной сферы исключительно за счет средств бюджета невозможно, поэтому применение механизма государственно-частного партнерства (далее – ГЧП) в данном случае будет эффективным. ГЧП представляет собой альянс между бизнесом и государством в целях реализации общественно значимых проектов. Посредством ГЧП реализуются задачи, стоящие перед публичными образованиями, повышается качество и доступность услуг, оказываемых публичными образованиями [6, с. 3]. Сфера ЖКХ одна из тех сфер, которая наиболее адаптирована и приемлема для отношений ГЧП, так как она характеризуется следующими важными параметрами:

- стабильный спрос на услуги;
- наличие экономически обоснованных тарифов;
- высокая собираемость платежей.

Кроме того, применение механизма ГЧП позволяет не только привлечь частный капитал, за счет которого будет осуществляться финансирование инвестиционных проектов, а также дает возможность привлекать опыт управления и знания, накопленные в частном секторе. Все это дает возможность обеспечить модернизацию и совершенствование объектов инфраструктуры ЖКХ более эффективными методами в течение всего срока действия указанного соглашения [7, с. 26].

На территории Российской Федерации осуществляют свою деятельность институты, которые осуществляют содействие в развитии сферы ЖКХ. К ним можно отнести Фонд содействия жилищного строительства, Агентство ипотечного жилищного строительства, Фонд содействия реформированию ЖКХ.

Фонд содействия реформированию ЖКХ осуществляет свою деятельность в качестве института развития отрасли ЖКХ. Его основной функцией является предоставление финансовой поддержки на реализацию региональных адресных программ по капремонту многоквартирных домов и по переселению граждан из аварийного жилищного фонда. При этом Фонд также финансирует модернизацию систем коммунальной инфраструктуры [8, с. 11]. Данный механизм финансовой поддержки направлен на финансирование проектов по модернизации инфраструктуры ЖКХ, снижение уровня износа коммунальной инфраструктуры. Например, в рамках Постановления Правительства Российской Федерации от 26 декабря 2015 г. № 1451 «О предоставлении финансовой поддержки за счет средств государственной корпорации – Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства на модернизацию систем коммунальной инфраструктуры» по состоянию на 2019 год было реализовано 106 заявок от 35 субъектов Российской Федерации общей стоимостью свыше 24 млрд рублей, в т.ч. за счет Фонда – более 12 млрд рублей.

С участием средств Фонда подготовлено и реализуется 45 проектов модернизации на территории 22 субъектов Российской Федерации. Их общая стоимость составляет 10 423,18 млн рублей, из которых средства Фонда – 5238,34 млн рублей, средства бюджетов субъектов Российской Федерации и (или) муниципальных образований – 1084,94 млн рублей, средства участников проектов – 4099,90 млн рублей [9, с. 63].

На сегодняшний день в сфере коммунально-энергетической инфраструктуры и благоустройства реализуется 2769 ГЧП-проектов с общим объемом привлекаемых инвестиций в 721,6 млрд руб., из которых 670 млрд руб. составляют средства частных инвесторов. По количеству реализуемых проектов рынок ГЧП в сфере коммунально-энергетической инфраструктуры и благоустройства формируют такие отрасли, как теплоснабжение, водоснабжение и водоотведение, на них приходится почти 2,5 тысячи из 2,8 тысячи реализуемых проектов. Объем частных инвестиций в этих отраслях составляет 420 млрд руб. [10].

В табл. 1 приведена информация по количеству проектов в сфере ЖКХ, а также по объему внебюджетных инвестиций в реализуемых проектах по федеральным округам Российской Федерации.

Таблица 1. Количество проектов в сфере ЖКХ по федеральным округам
(составлено авторами на основании источника [8]).

Федеральный округ	Количество проектов на основе ГЧП в сфере ЖКХ, шт.	Объем внебюджетных инвестиций в реализуемых проектах по федеральным округам, млрд руб.
Приволжский	809	136
Центральный	480	203
Сибирский	454	31
Дальневосточный	391	14
Уральский	270	97
Северо-Западный	201	49
Южный	150	139
Северо-Кавказский	14	1

Как представлено в табл. 1, по количеству реализуемых проектов в сфере ЖКХ лидирующие позиции занимают следующие округа: Приволжский, Центральный, Сибирский, Дальневосточный. А по объему привлекаемых инвестиций в данные проекты в тройку лидеров входят Центральный, Приволжский и Южный округа.

Наиболее распространенной формой реализации проектов ГЧП в сфере ЖКХ является концессионное соглашение. Концессионное законодательство предполагает, что концессионные соглашения должны включать в себя целевые показатели для инвесторов. Задача частных структур в данном случае состоит в модернизации технологии процесса, который бы позволял предоставлять потребителю качественные услуги при неизменных тарифах [3]. Реализация проектов по концессионному соглашению предполагает возврат инвестиций за счет доходов от продажи коммунальных ресурсов при жестком ограничении роста тарифов. Тем не менее такая форма концессионного соглашения, при которой возврат инвестиций концессионеру будет осуществлен за счет коммерческих доходов, исключая повышение тарифов, может быть реализована лишь в случае снижения операционных расходов и не является всеобщим применимой [11, с. 91].

Проблема установления экономически обоснованных тарифов особенно остро проявляется в малых городах, где стоимость коммунальных услуг, как правило, выше по сравнению с крупными городами, а доходы граждан имеют обратную тенденцию. Повышение тарифов ЖКХ может быть причиной социальных проблем на территории региона, ведь коммунальные услуги должны быть доступными для всех граждан, но в то же время для инвестора плата тарифа за коммунальные услуги – единственная возможность возврата инвестиций. При таком положении дел для привлечения частных инвестиций в сферу ЖКХ органам государственной власти очень важно обеспечить финансовую поддержку инвестора в целях недопущения резкого роста тарифов.

Следующим негативным моментом, который оказывает влияние на привлекательность отрасли ЖКХ для частного инвестора, является законодательно закреплённая возможность переложить на концессионера имеющиеся долги коммунального предприятия-предшественника [11, с.81]. Это является отталкивающим фактором для частного бизнеса, что сдерживает приток инвестиций и модернизацию сферы ЖКХ. Таким образом, для минимизации негативных факторов является рациональным использовать модель концессии с платой за доступность. Данная модель предполагает передачу бытовых рисков, включая риски тарифного регулирования публичной стороне. В данном случае расчет с концессионером осуществляется из двух источников, а именно: тарифная выручка и бюджетные средства. Такая форма реализации концессионного соглашения позволяет контролировать рост тарифов на коммунальные услуги при одномоментном повышении их качества. Таким образом, осуществление модернизации коммунальных объектов за счет их передачи в концессию позволит решить сразу две задачи: предоставить конечным потребителям качественные коммунальные услуги при неизменности тарифов, а также за счет привлечения частных инвестиций способствовать реализации экономического потенциала сферы ЖКХ.

По состоянию на конец 2019 года в России реализуется 2448 проектов в форме концессионного соглашения с общим объемом инвестиций 472 млрд руб., из них внебюджетные инвестиции составляют 420,8 млрд руб. Помимо концессионного соглашения достаточно популярной формой ГЧП-проектов является энергосервисный контракт с признаками ГЧП. На сегодняшний день в данной форме реализуется 192 проекта с общим объемом инвестиций 3,7 млрд руб., включая частные инвестиции в размере 3,3 млрд руб. В прочих формах реализуется 129 проектов, на которые приходится 246,1 млрд руб., из них 245,8 млрд руб. – объем частных инвестиций [8, с.6]. Из приведенных данных можно сделать вывод о том, что большая часть затрат на реализацию ГЧП-проектов в сфере ЖКХ реализуется за счет частных инвестиций и недостаток бюджетных средств компенсирован за счет ГЧП-проектов с привлечением частных инвесторов. При этом приток частных инвестиций в сферу ЖКХ может быть увеличен вполне, так как данная сфера представляет интерес для частных инвесторов, а также является эффективным инструментом получения бизнесом прибыли.

Всплеск числа новых проектов в сфере ЖКХ произошел в 2015–2017 годах, что связано со вступлением в силу положения Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О концессионных соглашениях» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 07.05.2013 № 103-ФЗ, который обязывает публичные правовые образования передавать объекты таких сфер ЖКХ, как тепло-, водоснабжение и водоотведение по концессионным соглашениям. На сегодняшний день реализуется 990 проектов в рамках отрасли водоснабжение и водоотведение, где сумма общих инвестиций составляет 268,9 млрд руб., из которых 243,3 млрд руб. приходится на частные инвестиции. В сфере теплоснабжения реализуется 1476 проектов, где сумма общих инвестиций составляет 193,3 млрд руб., из которых 178,6 млрд руб. приходится на частные инвестиции. В сфере электроснабжения реализуется 173 проекта, где сумма общих инвестиций составляет 59,9 млрд руб., из которых 56,9 млрд руб. приходится на частные инвестиции [8, с. 3].

В сфере ЖКХ деятельность органов исполнительной власти направлена на осуществление тарифного регулирования, долгосрочного инвестиционного планирования, а также методическое сопровождение внедрения данных правил. В этой связи для субъектов Российской Федерации Минстроем России подготовлен модельный комплекс мер («дорожная карта») развития жилищно-коммунального хозяйства субъектов Российской Федерации. «Дорожная карта» содержит перечень мероприятий, реализация которых позволит обеспечить исполнение федеральных решений в сфере ЖКХ на региональном и местном уровне (повышение прозрачности отрасли, повышение качества коммунальных услуг, модернизация коммунальной инфраструктуры, реализация программ переселения граждан из аварийного жилищного фонда, работа региональных систем капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах). В главе V «Модельный комплекс мер» прилагается комплекс мер по обеспечению модернизации объектов жилищно-коммунального хозяйства, где в том числе приводится к исполнению передача частным операторам на основе концессионных соглашений объектов жилищно-коммунального хозяйства всех государственных (муниципальных) унитарных предприятий, осуществляющих неэффективное управление, а также ключевым моментом в реализации данной «дорожной карты» является повышение инвестиционной привлекательности и привлечение дополнительных инвестиций [3].

В табл. 2 представлена информация об исполнении консолидированного бюджета Российской Федерации и государственных внебюджетных фондов в сфере ЖКХ.

Таблица 2. Информация об исполнении консолидированного бюджета Российской Федерации и государственных внебюджетных фондов в сфере ЖКХ (млрд руб.)

2017 год	2018 год	2019 год	
Расходы на ЖКХ	1 209,9	1 324,1	1 574,9

(Составлено авторами на основе источника [13])

Как приведено в табл. 2, расходы консолидированного бюджета Российской Федерации и государственных внебюджетных фондов в сфере ЖКХ составили в 2019 году около 1,6 трлн рублей. В то же время, согласно данным Министерства строительства Российской Федерации, на модернизацию сферы ЖКХ в России необходимо минимум 10–13 трлн руб. [12, с.178]. Таким образом, можно сделать вывод, что осуществление комплексной модернизации сферы ЖКХ без дополнительного софинансирования и привлечения частных инвестиций в современных условиях невозможно.

Для еще большего привлечения частных инвестиций в модернизацию и развитие ЖКХ государство должно обеспечить создание условий, которые будут способствовать развитию благоприятной среды для функционирования частных инвесторов. Существует ряд объективных факторов, которые делают сферу модернизации инфраструктуры ЖКХ недостаточно привлекательной для представителей бизнеса, которые не готовы инвестировать собственные и, более того, привлекать заемные средства для данных целей. К ним следует отнести следующее: длительные сроки окупаемости, низкий уровень рентабельности и высокие риски невозврата вложенных средств. Более того, как правило, проекты, связанные с модернизацией инфраструктуры, требуют основных вложений на начальном этапе их реализации, при этом окупаются инвестиции спустя несколько лет. Это является важным сдерживающим фактором в процессе привлечения частных инвестиций.

В результате проведенного исследования было разработано два блока рекомендаций, в том числе: комплекс мер, направленных на создание благоприятной среды для развития ГЧП в сфере ЖКХ; комплекс мер, направленных на совершенствование механизма реализации концессионных соглашений в сфере ЖКХ.

Блок 1. Создание благоприятной среды для развития ГЧП в сфере ЖКХ.

В целях создания общего благоприятного инвестиционного климата в сфере ЖКХ со стороны необходимо:

- расширение со стороны федеральных и региональных властей благоприятного инвестиционного климата для представителей малого и среднего бизнеса, реализация эффективной системы льгот, направленных на привлечение частного капитала в проекты ЖКХ;
- создание прозрачных коммуникаций между управляющими компаниями и населением, что предоставит возможность повысить эффективность, прозрачность, объективность принимаемых инвестиционных решений [14, с.77];
- развитие доступности коммунальных услуг для населения России путем применения концессионной модели «плата за доступность»;
- реализация методов ускоренной амортизации на объекты строительства и реконструкции в сфере ЖКХ, что обеспечит формирование источника возврата инвестиций.

Блок 2. Совершенствование механизма реализации концессионных соглашений в сфере ЖКХ.

1. Концессионное соглашение в сфере ЖКХ должно включать в себя информацию о долгосрочном тарифном регулировании. Данная мера обеспечит большую определенность по критерию возврата инвестиций, что снизит риски инвестора [14, с.78], а также будет препятствовать резкому повышению тарифов на услуги ЖКХ, что обеспечит возврат инвестиций в основном за счет сокращения эксплуатационных издержек, а не за счет роста тарифов.
2. Сокращение срока концессионного соглашения до 15–20 лет в зависимости от продолжительности инвестиционного цикла, что окажет позитивное влияние на прогнозирование будущих доходов.
3. В целях эффективной реализации проектов на основе концессионных соглашений необходимо на предреализационной стадии разработать систему целевых показателей, постоянный контроль исполнения которых позволит повысить прозрачность и эффективность реализации инвестиционных проектов.
4. При проведении конкурсов на реализацию инвестиционных проектов необходимо расширить показатели для участия в проекте, учитывать не только финансовые показатели деятельности участников конкурсов, но и технические критерии, которые представители частных структур готовы реализовать в рамках проекта. Так как частный бизнес владеет техническими компетенциями и может на конкурентной основе предложить наилучшее техническое решение реализации инвестиционного проекта.

Меры по повышению эффективности применения механизма государственно-частного партнерства в сфере жилищно-коммунального хозяйства, предложенные в данном исследовании, позволят в долгосрочной перспективе увеличить темпы модернизации систем жилищно-коммунального хозяйства за счет эффективного привлечения частных инвестиций. Модернизация и развитие ЖКХ с участием частного бизнеса позволит в ближайшем будущем решить задачи по обеспечению надежности и бесперебойности работы систем коммунальной инфраструктуры, повышению уровня удовлетворенности населения качеством оказания жилищно-коммунальных услуг.

Список литературы:

- [1] *Комиссарова Л.А.* ЖКХ как фактор устойчивого социально-экономического развития страны // Вестник НГИЭИ. 2010. № 1 (том 1). С. 184–191.
- [2] Развитие финансирования в жилищно-коммунальном хозяйстве: Монография / А.Н. Ряховская, А.К. Шрейбер, А.Н. Кириллова и др.; под ред. проф. А.Н. Ряховской – Москва: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 256 с. ISBN 978–5-9776-0271–6. – Текст: электронный. – URL: <https://new.znaniy.com/catalog/product/406582> (дата обращения: 14.04.2020).
- [3] Материалы Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства. Электронный ресурс. URL: <https://www.minstroyrf.ru/> (дата обращения: 13.04.2020).
- [4] *Казанбиева А.Х.* Реформа жилищно-коммунального хозяйства в России: анализ и оценка результативности // Вестник ГУУ. 2019. № 9. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/reforma-zhilishchno-kommunalnogo-hozyaystva-v-rossii-analiz-i-otsenka-rezultativnosti> (дата обращения: 14.04.2020).
- [5] *Алферов В.Н.* Выбор эффективных организационно-экономических форм управления жилищно-коммунальным хозяйством муниципальных образований: монография. – М.: Издательский Дом «Наука», 2009. – 142 с.
- [6] *Сивакова С.Ю.* Государственно-частное партнерство как форма реализации инвестиционной деятельности в регионе // Вестник евразийской науки. 2015. № 2 (27). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-kak-forma-realizatsii-investitsionnoy-deyatelnosti-v-regione> (дата обращения: 10.04.2020).
- [7] *Белюченко А.В.* Государственно-частное партнерство в ЖКХ как инструмент модернизации экономики // ЭТАП. 2011. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-v-zhkh-kak-instrument-modernizatsii-ekonomiki> (дата обращения: 14.04.2020).
- [8] Аналитический обзор: ГЧП в коммунальной инфраструктуре и благоустройстве. Электронный ресурс. URL: <https://pppcenter.ru/upload/iblock/69c/69c99eeb8cb86ed3598d116a943d8c5c.pdf> (дата обращения: 12.04.2020).
- [9] Годовой отчет Фонда содействия реформированию ЖКХ за 2018 год. Электронный ресурс. URL: <https://fondgkh.ru/work-result/rezultaty-raboty/godovye-otchety-fonda/> (дата обращения: 12.04.2020).
- [10] Материалы Национального центра государственно-частного партнерства. Электронный ресурс. URL: <http://pppcenter.ru/> (дата обращения: 13.04.2020).
- [11] Экспертно-аналитический доклад «Жилищно-коммунальный комплекс: между политикой и экономикой». Электронный ресурс. URL: <https://tpprf.ru/ru/interaction/committee/komgkh/news/272119/> (дата обращения: 17.04.2020).
- [12] *Козлова С.В., Грибанова О.М.* Государственно-частное партнерство в сфере ЖКХ: проблемы и перспективы // Вестник Института экономики РАН. 2014. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-v-sfere-zhkh-problemy-i-perspektivy> (дата обращения: 13.04.2020).
- [13] Ежегодная информация об исполнении консолидированного бюджета Российской Федерации (данные с 1 января 2006 г.). Электронный ресурс. URL: <https://www.minfin.ru/ru/statistics/conbud/> (дата обращения: 12.04.2020).
- [14] *Кожевников С.А.* Государственно-частное партнерство в жилищно-коммунальном хозяйстве региона: проблемы и перспективы развития. Электронный ресурс: монография / С.А. Кожевников, Т.В. Ускова. – Вологда: ФГБУН ВолНЦ РАН, 2016. – 148 с. – ISBN 978–5-93299-337–8. – Текст: электронный. – URL: <https://new.znaniy.com/catalog/product/1019481> (дата обращения: 17.04.2020).

Привлечение труда мигрантов с целью повышения производительности предприятий на удаленных территориях

Козлова Анастасия Андреевна

Аспирант, ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», Россия, 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21
e-mail: anastasiia_unecon@mail.ru

Научный руководитель:

Зайцев Андрей Александрович

Доктор экономического наук, ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого», Россия, 195251, Санкт-Петербург, Политехническая ул., 29.

Аннотация. Производство всегда являлось одним из основных способов возрастания экономической эффективности на территориальном уровне. Проблемы низкого уровня производства во многих удаленных областях связаны с недостаточно развитой инфраструктурой и отсутствием достаточного количества человеческих ресурсов. В таких условиях повышается актуальность изыскания трудовых кадров для развития производства и роста производительности. Политика России направлена на увеличение миграционных потоков, что усиливает социальную напряженность в обществе и ведет ко многим негативным последствиям. В данной статье рассматривается возможность развития производства на удаленных предприятиях за счет использования труда мигрантов. С авторской точки зрения, такая политика позволит снизить негативные факторы от неконтролируемых миграционных потоков и даст толчок к развитию регионов и предпринимательского сектора на территориях со слабой заселенностью.

Ключевые слова: труд мигрантов, человеческие ресурсы, эффективность производства, интеграция мигрантов, экономическая эффективность, удаленные территории, экономическое развитие, предпринимательская активность.

Attracting migrant labor in order to increase productivity of enterprises in remote territories

Kozlova Anastasia,
Scientific adviser:
Zaytsev Andrey

Annotation. Production has always been one of the main ways to increase economic efficiency at the territorial level. The problems of low production in many remote areas are associated with an underdeveloped infrastructure and a lack of sufficient human resources. In such conditions, the relevance of the search for labor for the development of production and productivity growth increases. Russia's policy is aimed at increasing migration flows, which increases social tension in society and leads to many negative consequences. This article discusses the possibility of developing production in remote enterprises through the use of migrant labor. From the author's point of view, such a policy will reduce the negative factors from uncontrolled migration flows and give an impetus to the development of regions and the business sector in areas with a low population.

Keywords: labor of migrants, human resources, production efficiency, integration of migrants, economic efficiency, remote territories, economic development, entrepreneurial activity.

Обеспечение возрастания производительности в регионах является одним из главных факторов экономической эффективности. Требуется наладить производство таким образом, чтобы максимизировать производительность, однако на практике наблюдаются сильные проблемы. Низкая производительность труда характерна для всей страны, тем не менее для удаленных территорий данная проблема встает особенно остро, что связано с недостаточно развитой инфраструктурой и отсутствием достаточного количества человеческих ресурсов.

В данной работе предлагается рассмотреть возможность привлечения труда мигрантов для решения проблем производительности. Решение нехватки трудовых ресурсов на удаленных территориях должно решить множество экономических проблем на территориальном и хозяйственном уровне. Актуальность работы также подтверждается наличием множества трудовых ресурсов из ближнего зарубежья и множеством внутренних мигрантов, которые стремятся приехать на заработки в большие города и густонаселенные территории, что приводит к возникновению множества социальных конфликтов и росту напряженности.

Политика России направлена на увеличение миграционных потоков, что оказывает негативное влияние на устойчивое развитие в социально-экономическом аспекте. Необходимо извлекать из этого максимальную выгоду, минимизируя негативные последствия. С позиции территориального объединения требуется реализовывать инвестиционные проекты, не только экономически выгодные, но и с максимальной социальной полезностью для населения. Таким образом, привлечение мигрантов должно обеспечить социальные интересы населения [4; 14; 17].

Отдельно предлагается рассмотреть возможности повышения энергодостаточности удаленных производств. В случае привлечения трудовых ресурсов требуется наладить достаточные объемы электроэнергии как для обеспечения нужд производственных рабочих, так и для поддержания эффективности производства [3].

Цифровая экономика предоставляет множество возможностей по реализации проектов на удаленных территориях. С помощью таких проектов появляется возможность привлечения удаленных специалистов как на производственные предприятия, так и в сферу услуг, что приводит к сокращению необходимости обслуживания большого количества рабочих и сотрудников. К тому же современные технологии дают возможность сократить издержки производства, в первую очередь, транзакционные. Таким образом, можно обеспечить реализацию множества проектов и проникать на новые рынки без привлечения новых специалистов [1; 15].

В работе [1] подробно рассмотрены принципы управления проектами в цифровой экономике, выявлены основные проблемы цифровизации в отечественных условиях, а также предложены приоритетные направления реализации проектов на основе теоретического и практического опыта.

К сожалению, цифровизация требует значительных инвестиционных вложений, которые должны быть направлены на технологическую сторону и на качественную отдачу от интеллектуальных ресурсов. Именно инвестиции в человеческий капитал дают возможность развиваться в условиях нестабильной макроэкономической среды. Особенно необходимо рассмотреть аспекты вливания инвестиционных вложений в человеческие ресурсы, осуществляющие деятельность на удаленных территориях [2; 11].

Предлагается рассмотреть инвестиционные вложения в человеческие ресурсы с позиции предприятий и территориальных объединений, что было рассмотрено в табл. 1. Перечисленные задачи являются лишь некоторыми из множества доступных к реализации.

Таблица 1. Инвестиции в человеческое развитие на уровне предприятия и территории

Задачи направления инвестиционных ресурсов	
Хозяйствующий субъект	Территориальное объединение
– обеспечить соответствующие условия труда производственным рабочим и сотрудникам	– создать инфраструктуру для комфортного проживания рабочих и сотрудников
– обеспечить качественное развитие человеческого капитала	– обеспечить налоговые и иные льготы удаленным предприятиям
– направить ресурсы на инновационное обновление и внедрение информационных систем, и так далее	– создать систему перенаправления мигрантов из центральных регионов, и так далее

Примечание: составлено автором на основе [12], [16], [15]

Миграция является неоднозначной проблемой, оказывающей влияние на экономику, политику, культуру и социальную сферу любой современной страны. Неоднозначность ее заключается в том, что миграционные процессы связаны с дефицитом рабочей силы и необходимы для обеспечения экономического роста, а с другой стороны, государству требуется защитить внутренний рынок труда и не допустить повышения социальной напряженности в обществе. Из чего следует, что целью грамотной миграционной политики является сохранение баланса интересов между местным населением региона и мигрантами.

Миграционные процессы могут быть легальными и нелегальными. Если первая проходит под контролем государства, то вторая происходит незаконно и несет большой экономический и социальный ущерб. Возникает острая проблема, которая заключается в сосредоточении мигрантов в крупных городах, производя излишек рабочей силы, тогда как удаленные территории не получают ее в полном объеме [5; 6].

В табл. 2 продемонстрировано количество легальных мигрантов, пребывающих на территории стран Союза в 2017 году согласно данным ООН. Как видно, основной страной принятия мигрантов в Евразийском Союзе является Российская Федерация.

Таблица 2. Количество легальных мигрантов, находящихся на территории стран ЕАЭС в 2017 году [18]

Страна	Количество мигрантов (млн чел.)	Количество мигрантов относительно численности населения (%)	Средний возраст мигрантов (лет)
Российская Федерация	11,652	8,1	44,5
Белоруссия	1,079	11,4	52,8
Казахстан	3,635	20,0	38,9
Киргизия	0,2	3,3	46,9
Армения	0,191	6,5	52,7

В настоящее время в любом государстве крайне остро стоит вопрос обеспечения национальной безопасности. Внешняя миграция населения является одним из главных факторов, который влияет на национальную безопасность, и ее масштабы следует держать под контролем [5; 8].

Основной проблемой миграционных потоков является значительный уровень нелегальной миграции. Из международной практики следует, что нелегальная миграция способствует следующим явлениям: росту теневой экономики; росту преступлений и появлению этнической преступности; увеличению незаконного оборота наркотических веществ; возрастает шанс проникновения членов террористических организаций; демпингуется уровень зарплаты; происходит формирование этнических диаспор; усиливается социальная напряженность в обществе, что приводит к конфликтам на национальной и религиозной почве; повышается возможность проникновения заболеваний, нехарактерных для региона. Разумеется, перечисленные негативные факторы не свойственны всем мигрантам, однако для недопущения проявления таких факторов требуется обеспечить не только интеграцию таких ресурсов, но и их включение в общественное самоуправление [6; 9].

По оценкам экспертов, на 2017 год в России находилось от 8 до 10 млн нелегальных мигрантов. Помимо угроз нелегальной миграции, имеются негативные факторы для самих мигрантов, которым приходится работать в тяжелых условиях и без какой-либо социальной защиты. Процессы гуманизации общества направлены на повышение значимости личности и ее самоидентификации, тогда как многие мигранты вынуждены работать в несоответствующих условиях. Разумеется, помимо создания благоприятных условий и их интеграции в общество, требуется обеспечить мероприятия по контролю за возвращением мигрантов на места их проживания [6; 7].

Существует множество практик по адаптации мигрантов в среде чуждой культуры, что исследуется различными авторами. Например, в работах [9; 10] рассматриваются проблемы по поводу интеграции традиционного тувинского населения в глобальное общество. Несмотря на то что тувинцы являются внутренними мигрантами для России, их культурные особенности зачастую отличаются от титульного населения страны. На основе имеющихся исследований имеется возможность сформировать структуру ценностно-экономической ориентации мигрантов в современной социокультурной динамике с целью их интеграции в обществе и не допустить возрастание социальной напряженности в обществе.

Привлечение трудовых ресурсов из различных регионов и их социализация должны сопровождаться последовательным формированием инновационного предпринимательского сектора на удаленных территориях, что требует активизировать инвестиционные и инновационные процессы [12; 13].

Можно сделать вывод, что проведение исследований в области привлечения мигрантов с целью повышения производительности удаленных хозяйствующих субъектов является важным для такой большой страны, как Россия, учитывая наличие значительного объема мигрантов на территории и возрастание социальной напряженности в обществе.

С авторской позиции предлагается направить синергетические усилия хозяйствующих субъектов и территориальных объединений на реализацию задач по привлечению трудовых мигрантов в наиболее удаленные объекты, при этом создавая минимальную инфраструктуру и не допуская социальных конфликтов с коренным населением. Такая политика позволит снизить негативные факторы от неконтролируемых миграционных потоков и даст толчок к развитию регионов и предпринимательского сектора на территориях со слабой заселенностью.

Привлечение таких кадров в совокупности с достижениями цифровизации позволит повысить эффективность производственных структур, создаст инфраструктуру и пополнит бюджеты регионов с минимальными затратами трудовых ресурсов [6; 16]. В дальнейшем имеется возможность приступить к расчетам эффективности для отдельного региона.

Список литературы

1. Антонова А.Е., Жильцов С.А., Пономарева Е.А., Романов А.А., Украинцев С.Д. Роль управления проектами в цифровой экономике // Экономика и предпринимательство. 2019. № 7 (108). С. 688–693.
2. Бакина Е.С., Роков А.И., Ледовская КА. Инвестиции в человеческий капитал как фактор успешного развития организаций и общества в эпоху цифровой экономики // Стратегии бизнеса. 2020. № 1. С. 27–30.
3. Горюнов О.А., Назарова Ю.А., Жильцов С.А. Анализ факторов, влияющих на развитие возобновляемых источников энергии для энергообеспечения удаленных потребителей // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2018. № 3. С. 28–40.
4. Дмитриев Н.Д. Практическое рассмотрение метода выбора региональной власти наиболее эффективных инвестиционных проектов на основе максимальной социальной полезности населения // Проблемы экономического роста и устойчивого развития территорий: Материалы IV Международной научно-практической интернет-конференции: в 2 ч. 2019. С. 86–89.
5. Мукомель В.И. Трансформация трудовой миграции: социальные аспекты // Фундаментальные аспекты психического здоровья. 2015. № 2. С. 15–23.
6. Мукомель В.И. Трудовые мигранты в России: экономические аспекты // Международная миграция: экономика и политика. Сер. «Международная миграция населения: Россия и современный мир». Москва, 2006. С. 51–67.
7. Судакова Н.Е. Проблемы самоидентификации в глобальном мире: зарождение культуры инклюзии // Вестник гуманитарного научного образования. 2012. № 10 (24). С. 17–18.
8. Судакова Н.Е. Феномен инклюзии в контексте аккультурации и интеграции мигрантов // Государство, общество и церковь: миграция и межкультурное многообразие: материалы научно-практической конференции с международным участием. 2018. С. 158–160.

9. *Тарбастаева И.С.* Роль территориального общественного самоуправления в межэтнической интеграции мигрантов // Сибирский философский журнал. 2017. Т. 15. № 2. С. 164–174.
10. *Тарбастаева И.С.* Ценностно-экономические ориентации тувинцев в современной социокультурной динамике // Сибирский философский журнал. 2017. Т. 15. № 2. С. 154–162.
11. *Трофимова Н.Н.* Актуальные проблемы при выборе направления инвестирования // Актуальные проблемы экономики и управления. 2019. № 2 (22). С. 28–30.
12. *Трофимова Н.Н.* Необходимость стимулирования инновационной активности предприятий для развития наукоемких производств // Актуальные проблемы экономики и управления. 2016. № 4 (12). С. 98–101.
13. *Чернов В.В.* Теория и практика современного социального управления // Закон и право. 2003. № 10. С. 22.
14. *Шибанов К.С., Жильцов С.А.* Фундаментальное значение анализа фирмы на основе принципов корпоративных финансов // Финансовая экономика. 2019. № 10. С. 124–127.
15. *Akhmetshin E.M., Mueller J.E., Yumashev A.V., Kozachek A.V., Prikhodko A.N., Safonova E.E.* Acquisition of entrepreneurial skills and competences: Curriculum development and evaluation for higher education // Journal of Entrepreneurship Education. 2019. № 22 (1). P. 1–12.
16. *Dmitriev N.D., Basarovskiy O.A.* Ways to improve interbudgetary relations in the Russian Federation // Modern Science. М.: «Институт стратегических исследований». 2019. № 4–1. С. 71–73
17. *Kudryavtsev M.V., Dmitriev N.D.* Selection of regional power of most effective investment projects, based on the maximal social utility for the population // Modern Science. М.: «Институт стратегических исследований». 2019. № 4–1. С. 73–76.
18. International Migration Report 2017. Highlights. United Nations. New York, 2017. URL: http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2017_Highlights.pdf (дата обращения: 16.01.2020).

Антикризисное управление предприятий Республики Крым в условиях экономических ограничений

Бурлай Е.М.

Магистрант

Магистерская программа «Антикризисный менеджмент и консалтинг»

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Ряховская А.Н.

Профессор Департамента менеджмента Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, доктор экономических наук

Аннотация. В данной статье рассмотрено экономическое содержание и особенности антикризисного управления в процессе деятельности предприятий, а также проведена оценка положения Республики Крым в условиях экономических ограничений. Проанализировано влияние санкций на функционирование предприятий региона в различных отраслях. Определены основные антикризисные меры, реализуемые предприятиями для снижения негативных последствий введенных ограничений и развития наиболее перспективных направлений работы. Также в исследовании отмечена важная роль всесторонней государственной поддержки местного бизнеса для наращивания потенциала и обеспечения конкурентоспособности Республики Крым.

Ключевые слова: антикризисное управление, антикризисные меры, санкции, санкционный список, Республика Крым, предприятия Республики Крым, экспорт, импорт, государственная поддержка.

Anti-crisis management of enterprises of the Republic of Crimea under conditions of economic restrictions

Burlay K.M.

Master student

Master's program «Crisis Management and Consulting»

Financial University under the Government of the Russian Federation

Ryakhovskaya A.N.

Professor of the Department of management of the Financial University under the Government of the Russian Federation, doctor of economic Sciences

Abstract. This article covered the economic content and features of crisis management in the process of enterprises activities and carried out assessments of the situation of the Republic of Crimea in the context of economic constraints. The influence of sanctions on the functioning of the region's enterprises in various sectors is analyzed. The main anti-crisis measures implemented by enterprises to reduce the negative consequences of the restrictions and the development of the most promising areas of work are identified. The study also noted the important role of comprehensive government support for local businesses to build capacity and ensure the competitiveness of the Republic of Crimea.

Keywords: anti-crisis management, anti-crisis measures, sanctions, sanctions list, Republic of Crimea, enterprises of the Republic of Crimea, export, import, state support.

В последнее время Российская Федерация все чаще сталкивается с новыми вызовами, которые требуют неотложных, решительных и эффективных действий. Так, внезапная вспышка вируса COVID-19 стала серьезной угрозой как для всего мирового сообщества, так и для России. Из-за пандемии коронавируса в состоянии спада находятся экономики различных стран, увеличивается уровень безработицы, происходит падение ВВП, наблюдаются массовые банкротства. Сейчас становится очевидным тот факт, что последствия данных серьезных проблем будут ощущаться в течение последующих нескольких лет. Важно подчеркнуть, что новый кризис проявляется посредством особой неопределенности, изменяет цепи производства и доставки товаров, разрушает целые сектора экономики, в том числе туристическую отрасль, которая особенно важна для такого региона России, как Республика Крым.

Кроме того, Российская Федерация в течение продолжительного времени находится под давлением санкций, которые были введены в 2014 году. В этих условиях существенно возрастает важность реализации антикризисного управления на всех уровнях (от регионального до федерального) [1, с. 77].

Спецификой антикризисного управления является то, что кризис рассматривается как неизбежный этап развития субъекта экономики. Анализируя указанные угрозы, можно отметить, что прежняя модель функционирования отдельных составляющих социально-экономической системы является неактуальной и должна быть заменена на новую модель, которая будет обладать большим потенциалом развития. Важнейшая задача антикризисного управления в современных реалиях заключается в реализации комплекса мер, обеспечивающих наиболее эффективное прохождение кризисных ситуаций.

Под термином «антикризисное управление» понимается такой вид управления, при котором в экономических системах разного уровня происходят управляемые процессы подготовки к кризису, его прогнозирование, предупреждение, обеспечение функционирования систем в периоды кризисов, смягчение их отрицательных последствий и использование факторов кризисов для развития [2, с. 46].

В рамках исследования проведем анализ влияния введенных санкций США и ЕС на экономику Республики Крым и антикризисных мер, которые реализуются предприятиями региона в различных отраслях.

Республика Крым после вхождения в состав Российской Федерации столкнулась с трудностями политического, геоэкономического и конъюнктурного характера. Введение санкций и усиление их в последующие годы существенно усложнили возможности реализации экспортного потенциала крымских предприятий. Целый ряд предприятий региона попали в санкционный список США и ЕС, что повлекло за собой установление определенных ограничений на осуществление их дальнейшей деятельности. Также стоит отметить, что был введен запрет на импорт продукции из Крыма и Севастополя в ЕС, осуществление инвестиций, экспорт некоторых товаров, услуг и технологий в сфере транспорта, телекоммуникаций, энергетики и т.д.

Наиболее эффективными представляются антикризисные меры, реализуемые такими крупными компаниями Республики Крым, как АО «Завод «Фиолент», АПК «Скворцово», ГУП РК ПАО «Массандра», АО «Комбинат «Крымская роза».

Многие крымские промышленные предприятия из-за экономических ограничений испытали трудности в связи с потерей традиционных рынков сбыта и нарушением привычных производственных связей. Также ситуация усугубилась недостаточной модернизацией предприятий и существенным технологическим отставанием. Данные факторы оказали негативное влияние на работу АО «Завод «Фиолент», который является одним из ведущих приборостроительных предприятий полуострова. Завод проектирует и производит приборы и системы корабельной автоматики, электрические микромашины многоотраслевого применения, электрические инструменты профессионального и бытового назначения. Ранее продукция завода поставлялась в основном в Украину, также осуществлялись закупки импортных комплектующих из зарубежных стран. Однако, невзирая на введенные санкции, благодаря эффективному антикризисному управлению компания нашла выход из сложившейся ситуации.

В настоящее время АО «Завод «Фиолент» осуществляет поставки различных приборов и электроинструментов в Беларусь, Казахстан, Молдову [3]. В 2019 году АО «Завод «Фиолент» был признан одним из лучших экспортеров Крыма в номинации «Крупный бизнес в сфере высоких технологий» [4]. Важно отметить, что загрузка на высоком уровне также обеспечивается за счет государственных оборонных заказов Российской Федерации. Еще одной важной антикризисной мерой АО «Завод «Фиолент» являются действия по импортозамещению. Завод осуществляет разработки на уровне мировых образцов и постоянно ведет инновационную деятельность в данной сфере.

Одним из примеров результативного антикризисного управления выступает АПК «Скворцово», представляющий собой вертикально интегрированную компанию с полным замкнутым циклом производства – от выращивания зерновых и разведения поголовья скота до производства и реализации мясной и колбасной продукции. Такой принцип работы позволяет обеспечить постоянный контроль на каждом этапе производства, используя инновационные технологии и внедряя последние достижения науки.

Введение санкций и различного рода блокады (транспортные, энергетические) существенно помешали нормальному функционированию агрохолдинга. Тем не менее «Скворцово» продолжает развиваться быстрыми темпами и инвестировать большую часть средств в собственное производство. Стоит подчеркнуть, что холдингу значительную помощь оказывает госкомпания «Росагролизинг», благодаря которой многие крымские предприятия получили ценный финансовый инструмент, позволяющий приобретать отечественное и иностранное оборудование, минуя европейские санкции. Так, при помощи «Росагролизинга» агрохолдинг смог приобрести в Дании оборудование для комбикормового завода компании SKIOLD. Кроме того, предприятие смогло закупить немецкую и французскую почвообрабатывающую технику, оборудование для животноводческого комплекса [5].

В результате длительных переговоров садоводческому предприятию «Яросвит-Агро», которое входит в состав АПК «Скворцово», удалось завезти в Республику Крым из Голландии высокотехнологичные уборочные комбайны по сбору яблок. Успешный международный контракт между ООО «Яросвит-Агро» и голландской фирмой «Munckhof» показал, что санкции не являются препятствием на пути экономического сотрудничества [6]. Руководство агрохолдинга также отмечает, что существующие экономические ограничения дали определенный положительный эффект для агропромышленного комплекса Республики Крым и в целом предоставили возможность развиваться отечественному бизнесу.

Среди крупных предприятий Республики Крым следует выделить ГУП РК «ПАО «Массандра», которое занимается выращиванием винограда и производством высококачественных марочных вин. Из-за введенных экономических ограничений предприятие столкнулось с такими проблемами, как прекращение поставок пробки, винных материалов из зарубежных стран, приостановка экспорта продукции в некоторые государства. Однако, несмотря на это, компании удалось справиться с данными трудностями с помощью действенных антикризисных мер. В 2016 году производственно-аграрное объединение начало поставки винной продукции в Китай. Стоит отметить, что такие поставки сопряжены с достаточно сложной логистикой, тем не менее ПАО «Массандра» постоянно поступают новые предложения от китайских партнеров, которые стремятся к сотрудничеству с предприятием.

Одним из крупнейших крымских производителей эфирных масел, парфюмерно-косметической продукции является АО «Комбинат «Крымская роза». Несмотря на сложившиеся неблагоприятные экономические условия, создание уникальной продукции с использованием натуральных компонентов, которые производятся на терри-

тории Республики Крым, позволяет обеспечить независимость АО «Комбинат «Крымская роза» от значительных импортных поставок и увеличивать свой экспортный потенциал, осуществляя выход на рынки стран СНГ и дальнего зарубежья.

В 2018 году «Комбинат «Крымская роза» стал пионером международной электронной торговли в Республике Крым. Компания вышла на китайскую электронную площадку Alibaba.com, которая предназначена для оптовых закупок и обслуживает миллионы покупателей и поставщиков по всему миру. На площадке Alibaba.com крымскому производителю был присвоен статус Gold supplier (золотой поставщик), что означает страховку рисков со стороны администрации ресурса в сделках с партнерами. Стоит отметить, что в данном сегменте коммерции предприятию оказывает содействие Южный региональный центр поддержки экспорта.

В целом выход на электронные торговые площадки в условиях экономических ограничений открывает новые возможности для компании и предоставляет такие преимущества, как увеличение рынка сбыта, значительное сокращение расходов, возможность экономии времени (процесс торговли становится намного проще и быстрее), открытость и прозрачность торговых операций и т.д.

Также в 2019 году был подписан контракт между комбинатом «Крымская роза» и крупной сирийской дистрибьюторской компанией, которая специализируется на продаже косметической продукции. В 2020 году производитель планирует поставить в Сирию более 100 наименований косметических продуктов для ухода за лицом и телом общим объемом около 300 тыс. единиц. В основном это продукция на основе эфирных масел розы и лаванды [7].

Принимая во внимание экономические ограничения, стоит подчеркнуть, что для развития экспортного потенциала Республики Крым необходимо обеспечить: формирование комплексной системы поддержки экспорта, усиление экспортных позиций субъектов малого и среднего бизнеса, увеличение числа предприятий полуострова, вовлеченных в экспортную деятельность, повышение результативности выставочно-ярмарочных мероприятий для продвижения крымской продукции на внешние рынки и т.д. Отсюда следует, что в сложившихся условиях крайне важна поддержка предприятий со стороны государства для повышения конкурентоспособности экономики всего полуострова.

Таким образом, на основе проведенного исследования можно сделать вывод, что влияние санкций на деятельность большинства крымских предприятий нельзя оценить однозначно. Некоторые предприятия Республики Крым, функционирующие на территории региона и страны, не ощутили на себе значительное действие введенных ограничений. При этом наибольший удар пришелся на предприятия, которые имели торговые связи с поставщиками и потребителями стран, поддерживающими эмбарго. Основными проблемами стали изменение традиционных рынков сбыта, сырья, материалов, временные логистические трудности и др.

Проанализировав представленные выше компании, можно отметить, что для них экономические ограничения в контексте антикризисного управления стали определенным фактором развития и возможностью для открытия новых перспективных направлений. Внедрив эффективные антикризисные меры, данные предприятия Республики Крым смогли преодолеть трудности, стоявшие перед ними, и сейчас демонстрируют высокие показатели деятельности.

Список литературы

1. Ряховская А.Н. Антикризисное бизнес-регулирование России: новый этап / А. Н. Ряховская // *Управленческие науки*. 2018. № 2. С. 76–83.
2. Ряховская А.Н. Антикризисное управление: современная концепция и основной инструментарий / А.Н. Ряховская, С.Е. Кован // *Управленческие науки*. 2015. № 3. С. 45–55.
3. Партнеры [Электронный ресурс] / Официальный сайт АО «Завод «Фиолент». – Режим доступа: http://zdphiolent.ru/main_partners.php (Дата обращения: 18.04.20).
4. Названы победители Всероссийской премии «Экспортер года» в ЮФО [Электронный ресурс] / Российский экспортный центр. – Режим доступа: https://www.exportcenter.ru/press_center/news/nazvany-pobediteli-vserossiyskoj-premii-eksporter-goda-v-yufo/ (Дата обращения: 18.04.20).
5. «Мы даже не мечтали о таких темпах модернизации...» [Электронный ресурс] / Журнал «Деловой Крым». – Режим доступа: <http://business-crimea.com/2017/06/13/my-dazhe-ne-mechtali-o-takix-tempax-modernizacii/> (Дата обращения: 25.04.20).
6. Санкциям вопреки в крымских садах будет работать голландская техника [Электронный ресурс] / Официальный сайт Крымский агропромышленный комплекс «Сворцово». – Режим доступа: <http://xn--b1aawrable3c.xn--p1ai/%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8> (Дата обращения: 25.04.20).
7. Крымский производитель косметики начнет поставки продукции в Сирию с 2020 года [Электронный ресурс] / Информационное агентство ТАСС. – Режим доступа: <https://tass.ru/ekonomika/7200873> (Дата обращения: 29.04.20).