

Костанайский филиал
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»



III Международная научная конференция

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
МЕНЕДЖМЕНТА, ЭКОНОМИКИ
И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**



Костанайский филиал
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА, ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Сборник материалов
III Международной научной конференции
(Костанай, 1–5 ноября 2021 г.)

Чебоксары
Издательский дом «Среда»
2021

УДК 33(082)
ББК 005:65я43
А43

Главный редактор:

Мишулина Ольга Владимировна, профессор кафедры экономики Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет», доктор экономических наук, профессор

Рецензенты:

Баранова Наталья Аркадьевна, профессор кафедры экономики Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет», кандидат экономических наук
Маланьина Анастасия Анатольевна, профессор кафедры экономики Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет», кандидат экономических наук, доцент

Редакционная коллегия:

Кульчикова Жанна Тельмановна, профессор кафедры экономики Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет», доктор экономических наук, доцент

Лилимберг Светлана Ивановна, профессор кафедры экономики Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет», кандидат экономических наук, доцент

Маляренко Ольга Ивановна, доцент кафедры экономики Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет», кандидат экономических наук

Панина Галина Викторовна, профессор кафедры экономики Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет», кандидат экономических наук, доцент

Дизайн обложки:

Фирсова Надежда Васильевна, дизайнер

А43 Актуальные проблемы менеджмента, экономики и экономической безопасности : сборник материалов III Междунар. научн. конф. (Костанай, 1–5 ноября 2021 г.) / под ред. О.В. Мишулиной. – Чебоксары: ИД «Среда», 2021. – 240 с.

ISBN 978-5-907411-83-8

В сборнике представлены научные исследования, посвященные вопросам развития экономической науки. В материалах сборника приведены результаты теоретических и прикладных изысканий представителей научного и образовательного сообщества в данной области. Предназначен для широкого круга читателей. Издание может быть полезно научным сотрудникам, преподавателям, студентам, аспирантам и всем, кто интересуется проблемами и перспективами менеджмента, экономики и экономической безопасности России и зарубежья.

Статьи представлены в авторской редакции.

Ответственность за приведенные в исследовании экономические данные несут авторы.

© Костанайский филиал
ФГБОУ ВО «Челябинский
государственный
университет», 2021

© Издательский дом «Среда»,
2021

ISBN 978-5-907411-83-8
DOI 10.31483/a-10323

Предисловие

Костанайский филиал ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет» представляет сборник материалов III Международной научной конференции **«Актуальные проблемы менеджмента, экономики и экономической безопасности»**.

В сборнике представлены научные исследования, посвященные вопросам развития экономической науки. В материалах сборника приведены результаты теоретических и прикладных изысканий представителей научного и образовательного сообщества в данной области.

По содержанию публикации разделены на основные направления:

1. Социально-экономическая политика России и зарубежных стран
2. Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне.
3. Мировая и региональная экономика.
4. Экономическая теория.
5. Угрозы экономической безопасности и пути их преодоления.
6. Проблемы и перспективы развития малого бизнеса.
7. Менеджмент и его разновидности, диверсификация, маркетинг, ценообразование и логистика.

Авторский коллектив сборника представлен широкой географией: городами России (Москва, Владимир, Екатеринбург, Краснодар, Красноярск, Люберцы, Новокузнецк, Омск, Орск, Петрозаводск, Ростов-на-Дону, Рязань, Самара, Саратов, Тамбов, Уфа, Чебоксары, Челябинск), Республики Южная Осетия (Цхинвал), Республики Беларусь (Минск) и Республики Казахстан (Костанай). Среди образовательных учреждений выделяются следующие группы: академические учреждения (Московская академия Следственного комитета Российской Федерации, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Российская таможенная академия), университеты и институты России (Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых, Государственный университет управления, Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина, Кубанский государственный университет, Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ), Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Оренбургский государственный университет, Петрозаводский государственный университет, Российский государственный гуманитарный университет, Ростовский государственный университет путей сообщения, Рязанский государственный радиотехнический университет имени В.Ф. Уткина, Самарский юридический институт ФСИН России, Сибирский государственный индустриальный университет, Сибирский государственный университет науки и технологий им. академика М.Ф. Решетнева, Тамбовский государственный технический университет, Уральский государственный университет путей сообщения, Уфимский государственный авиационный технический университет, Финансовый университет при Прави-

тельстве Российской Федерации, Челябинский государственный университет, Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова, Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)), Республики Южная Осетия (Юго-Осетинский государственный университет им. А.А. Тибилова), Республики Беларусь (Белорусский государственный экономический университет) и Республики Казахстан (Костанайский филиал Челябинского государственного университета).

Участники конференции представляют собой разные уровни образования и науки: доктора и кандидаты наук, профессора и доценты, аспиранты, соискатели, студенты российских и зарубежных вузов, преподаватели колледжей, учителя школ.

Редакционная коллегия выражает глубокую признательность нашим уважаемым авторам за активную жизненную позицию, желание поделиться уникальными разработками и проектами, публикацию в сборнике материалов III Международной научной конференции **«Актуальные проблемы менеджмента, экономики и экономической безопасности»**, содержание которого не может быть исчерпано. Ждем Ваши публикации и надеемся на дальнейшее сотрудничество.

Главный редактор
профессор кафедры экономики
Костанайского филиала
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»,
доктор экономических наук, профессор
Мишулина Ольга Владимировна

Оглавление

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

- Ломакина О.В.* Социально-экономическая политика России на современном этапе развития: проблемы и перспективы 8
- Пфаф В.К., Лисьих В.В., Панченков В.Е., Щербатов М.В.* Влияние стихийных бедствий на экономику стран 11

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ НА МАКРО-, МЕЗО- И МИКРОУРОВНЕ

- Артамошкина А.А.* Направления разработки стратегии финансирования инновационной деятельности промышленности 14
- Афанасенко М.А., Маер О.И.* Анализ взыскания налога с физических лиц в Российской Федерации 21
- Белова Е.Ю., Даровских Ю.Е., Джисоева И.К., Рытиков Г.О.* Демография организаций 25
- Гапоник И.В., Сагындыков К.Б., Краснянская И.А.* Фриланс – профессия будущего на рынке труда 30
- Грязнов С.А.* Проблемы инвестирования в современных условиях .. 34
- Грязнов С.А.* Совершенствование управления человеческими ресурсами.. 37
- Деркачёва Е.А., Меркушина А.И., Тукова Е.А.* Модель российского студента, его роль в современной информационной среде 41
- Еремейчук А.В., Байкова Е.И.* Проблемы финансового состояния и основные направления улучшения (на примере энергоснабжающей организации) 44
- Ерыгина Л.В., Шумаков Ф.П., Джаббарова А.Н.* Факторная оценка рыночной стоимости акций телекоммуникационных компаний 47
- Капустина М.Д., Саблина В.А., Тукова Е.А.* Портрет современного студента, самоорганизация информационной среды 51
- Маланьина А.А., Пучич В.С.* Формирование и инвестирование накоплений домашних хозяйств 54
- Маляренко О.И., Бадак А.Ю.* Современная финансовая система РФ: основные звенья и пути развития 59
- Мишулина О.В., Горелова Н.С.* Понятие и основные направления маржинального анализа 64
- Назаров А.А.* CGE-подход к моделированию сложных социально-экономических систем 69
- Назаров А.А.* DSGE-подход к моделированию сложных социально-экономических систем 72
- Назаров А.А.* Обзор агент-ориентированных моделей сложных социально-экономических систем 75

Никитин В.В., Бобин Д.В., Назаров А.А. Интегральная оценка социально-экономических систем методом экспоненциального сглаживания главных компонент на примере прогнозирования сбережений и конечного потребления 78

Пфаф В.К., Лисьих В.В., Панченков В.Е., Щербатов М.В. Развитие экономики совместного потребления в России 84

Соловьева И.П., Курпиянова М.В. Blockchain в промышленном производстве 87

Степаненко Ю.С., Маланьина А.А. Бюджетный дефицит: причины образования и способы преодоления 91

МИРОВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Борисик О.В. Методологические аспекты инклюзивного экономического роста в странах – участницах ЕАЭС 97

Грязнов С.А. Интеграционные процессы в современной экономике 102

Машкин А.Л., Гоголина Е.С., Глаголева С.В. Экономическая эффективность мероприятий в области рекультивации земельных участков 106

Пузанкова Е.А. Методики оценки социально-экономического положения регионов 110

Сарахман Е.Р., Мудрова Л.И. Устойчивое развитие Республики Крым с применением «зеленых рычагов» 114

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Базюк Н.Ю., Литвинова В.В. Уровень и качество жизни населения Республики Казахстан 117

Лебедева Ю.В. Меры борьбы с эйджизмом на рынке труда 122

Назарчук Н.П. Меры государственной поддержки коммерческих банков в период распространения новой коронавирусной инфекции в России 126

Степнов П.А. Марксизм-полиморфная эволюция 129

Хищенко А.В. Факторы обеспечения конкурентоспособности предприятий строительной отрасли 132

Чичева Е.В. Анализ теоретических подходов к взаимодействию таможенных органов с бизнес-структурами 137

УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Горьковенко Н.А., Доспалов А.Э. Финансовые риски при обеспечении экономической безопасности предприятий 141

Данилин Е.А., Шибанова А.А. Современные вызовы и угрозы экономической безопасности РФ 145

Хорошилов А.Ю., Фомичева Т.Л. Prospects for Surveillance Systems Usage 152

<i>Чичева Е.В.</i> Трансформация методов обеспечения экономической безопасности таможенными органами	154
<i>Яковенко З.М., Кравченко В.А.</i> Обеспечение экономической безопасности кредитной организации	158
<i>Яковенко З.М., Рылова Е.С.</i> Обеспечение продовольственной безопасности региона	161
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА	
<i>Кузнецова Н.П., Щепарева Е.А.</i> Разработка приложения для построения маршрута в РБ для туристов	165
<i>Кулакова С.В.</i> Система управления качеством продукции на предприятии	168
<i>Кулакова С.В.</i> Цифровые навыки работников как фактор повышения эффективности деятельности предприятия	174
МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО РАЗНОВИДНОСТИ, ДИВЕРСИФИКАЦИЯ, МАРКЕТИНГ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ЛОГИСТИКА	
<i>Баранова Н.А.</i> Анализ управленческой деятельности организации.....	180
<i>Баранова Н.А., Усанина Е.Э.</i> Маркетинг как наука и искусство: дилемма понятийной сущности	186
<i>Игнатов А.Ю., Касаткина Э.Ф.</i> Реализация процесса проектирования продукции	191
<i>Казанцев Е.В., Ефремкова Т.И.</i> Постановка проблем управления операционными процессами в условиях ООО «Энергия Холдинг».....	195
<i>Ключевская И.С.</i> Веб-сайт как средство продвижения услуг средств размещения	201
<i>Лилимберг С.И., Здановская Д.А.</i> Выбор и расчёт показателей экономической эффективности функционирования службы логистики на предприятии	204
<i>Мишулина О.В.</i> Управленческий учет как информационная поддержка принятия предпринимательских решений	211
<i>Муштей Н.А.</i> Гибкие методологии и командное управление в современном менеджменте.....	217
<i>Струнин Р.М., Касаткина Э.Ф.</i> Качество медицинских услуг с использованием аппаратной косметологии	221
<i>Струнин Р.М., Касаткина Э.Ф.</i> Повышение качества и безопасности медицинской биотехнической системы автофлуоресцентной эндоскопической диагностики	225
<i>Усанина Е.Э., Панина Г.В., Лилимберг С.И.</i> Зарубежный опыт эффективного управления современной организацией	230
<i>Хищенко А.В.</i> Стратегии повышения конкурентоспособности предприятия	235

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Ломакина Оксана Вячеславовна

канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный
аграрный университет им. И.Т. Трубилина»
г. Краснодар, Краснодарский край

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация: в статье рассмотрены проблемы социально-экономического развития России в контексте зарождающейся парадигмы ответственного развития в противовес концепции устойчивого развития. Рассмотрен механизм функционирования политических институтов государства, проблемы реализации парламентской демократии и связанные с ними проблемы экономической и социальной сфер современного российского общества.

Ключевые слова: концепция ответственного развития, политические институты государства, экономические и социальные процессы.

Основой решения ключевых социальных и экономических проблем в современной России выдвигается концепция ответственного развития в контексте эволюции устойчивого развития общества на разных уровнях его организации. Ответственное развитие предполагает постоянную настройку общественных институтов в соответствии с особенностями конкретных сообществ, согласование стратегий и механизмов их реализации на основе диалога и обратной связи между политическими институтами государства, местного самоуправления, бизнесом, наукой и образованием, а также широкой вовлеченности граждан в разные формы социальной активности [4].

На рубеже XX–XXI вв. общественное развитие в России рассматривалось исключительно как поступательный процесс в контексте демократизации, модернизации и глобализации, полностью отрицающий достижения советского периода. Однако теперь стало очевидно, что простое копирование отдельных свойств Запада (демократия, рынок, приватизация и пр.) не сделало Россию и другие страны соцлагеря его частью. Во-первых, западная цивилизация не сводится к этим свойствам, будучи огромным и многосторонним феноменом, сложившимся в течение многих столетий, во-вторых – в условиях глобальной конкуренции западнизируемые страны могут рассчитывать только на те роли, которые им определит сам Запад в сфере своего влияния, а это, как правило, колонизация. Очень жестко на это счет высказывался А. Зиновьев в книге «Запад»: «...Как бы ни подражали всему западному и как бы ни перенимали все пороки Запада, Россия все равно никогда не станет частью Запада. Какая судьба ожидает ее в сфере

**8 Актуальные проблемы менеджмента, экономики
и экономической безопасности**

западнизации, об этом в свое время откровенно сказал и показал Гитлер» [1, с. 17]. Первые итоги выбранного тогда вектора развития выражаются в деиндустриализации страны, расслоении населения по доходам и катастрофическом неравенстве возможностей доступа к источникам развития человека. Политическая сфера, действия политической элиты отражают эти явления, более того, закрепляют их, определяя приоритеты общественного развития и пути, средства достижения поставленных целей.

Выбор приоритетов политическими элитами опирается на закрытые политические сети, которые продвигают узкогрупповые интересы крупного бизнеса. В таких условиях проблема ответственности власти перед остальными гражданами не решается за счет инструментов представительной демократии и низовой политической активности в форме протестов. Которые, впрочем, не составляют целостный механизм и потому не способны изменить сложившийся порядок, а в ряде случаев используются правящим меньшинством как инструмент в своих интересах.

Подлинная демократия включает в себя не только политическую, но также экономическую и социальную демократию. С. Ринген, исследовавший проблемы, демократии, социальной справедливости в своей статье «Распределительная теория экономической демократии», писал: «Если у нас есть демократия в политической жизни, но ее нет в экономической жизни, и если вес экономической власти растет пропорционально политической власти, то граждане вправе задаться вопросом: насколько демократично их общество «на самом деле» и «действительно ли» политическая демократия на что-то годится» [3, с. 114].

Любое общество иерархично и включает два класса – правящий класс и управляемый. Первый, всегда малочисленный, берет на себя политические функции и пользуется преимуществами, которые обеспечивает власть. Ленин В.И. в своем труде «Государство и революция» отмечал «...государство есть орган господства определенного класса, который не может быть примирен со своим антиподом (с противоположным ему классом)», т. е. государство это инструмент в руках правящего класса [2, с. 17].

В основе парламента лежит юридическое равенство и демократия, а практически – неравенство в возможностях и власть финансово обеспеченного меньшинства, правящего класса. Неравное материальное положение порождает неравные политические возможности. Представительная демократия, по сути, вырождается в своеобразную сферу политических услуг. Спонсоры политических партий (какими оппозиционными последние ни были по отношению к друг другу в своих предвыборных речах) естественно финансируют их для продвижения и представления своих интересов. Задача простых граждан обеспечить явку на выборы и таким образом доказать их легитимность, на это направлена вся пропагандистская государственная машина.

Надежды на то, что бизнес хотя бы ситуативно будет действовать как «ответственный гражданин» в рамках навязываемой ему обществом парадигмы социальной ответственности, не оправдались. В процессе так называемого регулирования неизбежно происходит сращивание корпоративных интересов бизнеса и бюрократии любого уровня публичного управления. Как носители корпоративных (в смысле принадлежности к корпорации управляющих) интересов крупные бизнес-игроки и управленческая бюрократия не приемлют логику ответственности за что-либо вообще, если это затрагивает их

прибыль. В этом одна из причин растущего общественного недовольства и критического отношения к модели устойчивого развития.

Социальная и гуманитарная наука, занятая поиском и формулированием новых смыслов видит решение проблемы в вытеснении корпоративных интересов интересами общественным, опирающимися на социальную солидарность и диалог. Прогнозируют рост количества носителей активной гражданской позиции за счет интеллектуалов-профессионалов, людей, занятых в сфере науки, образования, культуры, социальной работы, гражданских и религиозных активистов. Однако продолжающаяся деиндустриализация и сегрегация населения по уровню доходов, в том числе в вышеобозначенных сферах, ставит под вопрос такую перспективу. Экономика определяет все изменения в политике, культуре, образовании и прочих областях жизни человеческого общества. Низкий уровень развития наукоемкого, высокотехнологичного промышленного и сельскохозяйственного производства делает ненужными образование и науку, потребительское общество не нуждается в высокой культуре и духовности. Как итог – нет оснований для формирования человека (как массового явления), для которого созидательные идеи и возможность их реализации являются ценностью, а духовное совершенствование – жизненной потребностью. О какой солидарности и диалоге можно говорить в условиях нарастающего экономического неравенства в стране, которое демонстрирует, в частности, коэффициент Джинни. Этот показатель существенно вырос по сравнению с первыми годами, когда Россия стала самостоятельным государством после развала СССР. За последние годы он колеблется в интервале 0,40–0,42 [5], в два раза больше, чем тогда. Для сравнения: в скандинавских странах это интервал от 0,26 до 0,28, в государствах Восточной Европы он тоже существенно ниже – за последние 10 лет не превышал уровня 0,30. Надо отметить, что чем более неравномерно распределены доходы, тем больше формируется дисбаланс и каждое поколение становится более бедным по отношению к предыдущему. Тогда как богатые имеют тенденцию наращивать свои капиталы. Так образуется специфическая «ловушка бедности», которая не позволяет обществу полноценно развиваться.

Развитие не может быть устойчивым, если оно не носит ответственного характера, а это, в свою очередь, требует реформирования экономики, выбора или создания модели, которая в наибольшей степени изменит условия, в которых мы сегодня живем, в том числе сообразно ценности и цели в отношении будущих поколений.

Список литературы

1. Зиновьев А.А. Запад / А.А. Зиновьев. – М.: Родина, 2020. – 416 с.
2. Ленин В.И. Государство и революция: Учение марксизма о государстве и задачи пролетариата в революции. – Изд. 5-е, стереотип. – М.: ЛЕНАНД, 2018. – 152 с.
3. Ринген С. Распределительная теория экономической демократии / С. Ринген // Логос. – 2004. – №2 (42) – С. 113–136.
4. Семененко И.С. Горизонты ответственного развития: от научного дискурса к политическому управлению / И.С. Семененко // Полис. Политические исследования. – 2019. – №3. – С. 7–26.
5. Коэффициент Джинни в России: статистика, динамика и прогноз [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosinfostat.ru/koeffitsient-dzhini/>

Пфаф Виктория Константиновна

студентка
Орский гуманитарно-технологический институт (филиал)
ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»
г. Орск, Оренбургская область

Лисых Виталий Вячеславович

студент

Панченков Владислав Евгеньевич

студент

Щербатов Марк Валентинович

студент

ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
г. Челябинск, Челябинская область

DOI 10.31483/r-99797

ВЛИЯНИЕ СТИХИЙНЫХ БЕДСТВИЙ НА ЭКОНОМИКУ СТРАН

Аннотация: в статье рассматривается взаимосвязь урбанизации, изменения климата и количества стихийных бедствий. Проводится сравнительный анализ статистических данных природных катастроф за период с 1980 по 2021 год – их количество, размер экономического и социального ущерба, нанесенного странам. Рассматриваются убытки за десять месяцев 2021 года, а также проводится сравнение со статистическими данными 2020 года. На основании проведенного анализа и статистических данных формулируется вывод о значимости стихийных бедствий в современном мире. Заключается, какие страны являются наиболее уязвимыми в отношении природных катастроф.

Ключевые слова: чрезвычайные ситуации, природные катастрофы, влияние на экономику, стихийные бедствия.

Многие страны и регионы ежегодно сталкиваются с двумя все более очевидными тенденциями: *стремительной урбанизацией* и *растущим числом стихийных бедствий*. Причём эти процессы тесно связаны между собой. Урбанизация приводит к увеличению количества городов, предприятий, как следствие, это пагубно влияет на климат, что, в свою очередь, приводит к увеличению стихийных бедствий. В совокупности они существенно повышают риск, которому подвергаются многие люди.

Стихийные бедствия и изменение климата представляют огромную угрозу для социально-экономического развития любой страны. Стоит только вдуматься, согласно докладу ООН, во всем мире с 2000 по 2019 год зарегистрировало 7348 крупных природных катастроф. Почти три тысячи стихийных бедствий произошли в Азии, 1800 – на американском континенте и около одной тысячи – в Африке. Практически вдвое выросло количество цунами, землетрясений и катастроф – с 3600 до 6600 [1]. Ввиду такого огромного количества стихийных бедствий за последние два десятилетия во всем мире погибли приблизительно 1,23 миллиона человек. Стоит отметить, что уровень смертности в бедных странах – в четыре раза

выше, чем в богатых. В общей сложности от природных катастроф за первые 20 лет нынешнего столетия пострадали около 4,2 миллиарда человек. А экономический ущерб от них составил приблизительно 2,97 триллиона долларов.

Для сравнения: за предыдущий 20-летний период – с 1980 по 1999 год – было зарегистрировано 4212 стихийных бедствий, в результате которых погибли 1,19 миллиона человек, а пострадали в целом более трех миллиардов человек. Экономические потери составили приблизительно 1,63 триллиона долларов [2].

Обратимся к статистическим данным и проанализируем социально-экономический ущерб от стихийных бедствий за 2020–2021 год. За десять месяцев 2021 года произошло около 200 наводнений, пожаров, землетрясений и экологических катастроф. Это практически на 20% больше стихийных бедствий, чем за весь 2020 год. Ущерб составил более \$200 млрд. Убытки от происходящих катаклизмов могут обойтись странам в десятки и даже сотни миллиардов долларов [3].

Изменение климата – это не просто рост средней температуры окружающей среды. Глобальное потепление приводит к разбалансировке погоды на всей планете, а это, в свою очередь, порождает самые разные природные катаклизмы. Лето 2021 года было пугающе богато на самые разнообразные стихийные бедствия. К примеру, в России самой масштабной катастрофой стали пожары в Якутии. Из-за аномальной жары сухие леса горели с конца мая до сентября. К середине августа дым от пожаров окутал столицу региона – Якутск. Вредная для здоровья людей задымленность оказалась настолько сильной, что в ряде районов Республики Саха власти были вынуждены объявить нерабочие дни, а в местном аэропорту из-за плохой видимости были отменены десятки авиарейсов.

Во второй половине августа аномальная жара наблюдалась на Урале и Прикамье. Дым вследствие лесных пожаров дошёл до Челябинска и Екатеринбурга. Был введён региональный режим ЧС в Свердловской области.

Но не только засуха характерна для лета 2021 года, ввиду разбалансировки климата нарушается равномерное распределение осадков. Это значит, что пока в одних регионах страны не прекращаются дожди, другие страдают от засухи. К примеру, после двух засушливых лет, резко обостривших проблемы водоснабжения, аномально сильные ливни вызвали наводнения в российском Крыму. За один день на полуострове выпала двухмесячная норма осадков.

Аналогичная ситуация наблюдалась в Сочи и части Краснодарского края. Из-за непрекращающихся ливней меньше чем за сутки была зафиксирована месячная норма осадков. Жилые дома и пансионаты были подтоплены вышедшими из берегов реками, от селей пострадали дороги и трассы. Спустя три недели всё повторилось, еще одна месячная норма, опять наводнение и гибели [4].

Однако точных данных по экономическому ущербу, нанесённому Российской Федерации, на данный момент нет.

Стоит отметить, что погодные и климатические катаклизмы в США за десять месяцев 2021 года стоили американцам более чем \$100 млрд, об этом сообщается в докладе Национального управления океанических и атмосферных исследований США (NOAA). Отмечается, что с начала

2021 года в США произошло 18 природных катастроф, в числе которых – четыре тропических циклона, волна жары и засухи, один природный пожар, два наводнения и одна волна морозов и снегопадов. Ущерб от каждой природной катастрофы превысил \$1 млрд. Стоит отметить, что самым дорогостоящим природным катаклизмом является ураган «Ида». На восстановление после него на данный момент уже потрачено более \$60 млрд, и вполне вероятно, что эта сумма вырастет еще [5]. Достаточно существенный объем ущерба от урагана «Ида» связан с пандемией коронавируса. Перебои в цепях поставок в строительном и автомобильном секторах, недостаток рабочей силы – все это приводит к росту расходов на возмещение ущерба.

Проанализировав статистическую информацию, можно отметить, что огромные затраты государство тратит на следующие расходы:

1. Физический ущерб, нанесенный инфраструктуре, а также затраты на её восстановление и ремонт.
2. Человеческие жертвы.
3. Затраты, связанные с организацией поисково-спасительных работ, а также на оперативное реагирование на стихийные бедствия.
4. Издержки вследствие нарушения движения.
5. Социально-экономические потери пострадавших (в том числе потеря доходов).

На основании проведенного анализа и рассмотренных статических данных становится понятно, что стихийные бедствия могут иметь катастрофические последствия, более того, некоторые страны подвергаются риску в гораздо большей степени. Наиболее уязвимыми в отношении стихийных бедствий являются бедные страны. Причем они могут стать еще беднее – учитывая быструю урбанизацию и, как следствие, изменения климата и ухудшение окружающей среды. Тем не менее не только бедные, но и вполне развитые, цивилизованные страны подвержены рискам, связанным со стихийными бедствиями. Таким образом, многое еще необходимо сделать для смягчения воздействия ураганов, засух, наводнений и других стихийных бедствий. В частности, необходимо ужесточить и усовершенствовать строительные нормы и правила, планирование землепользования, а также обеспечить готовность к стихийным бедствиям.

Список литературы

1. ООН: Изменение климата увеличивает число природных катастроф [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.dw.com/ru/oon-izmenenie-klimata-uvlichivaet-chislo-prirodnih-katastrof/a-55251827> (дата обращения: 31.10.2021).
2. Несмотря на всё более частые и мощные природные бедствия, страны продолжают заниматься саморазрушением [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://news.un.org/ru/story/2020/10/1388052> (дата обращения: 31.10.2021).
3. Ущерб от стихийных бедствий в мире составил \$93 млрд в 2021 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kursiv.kz/news/strakhovanie/2021-08/uscherb-ot-stikhiynykh-bedstviy-v-mire-sostavil-93-blrd-v-2021-godu> (дата обращения: 01.11.2021).
4. Природные катастрофы лета 2021 в России – последствия изменения климата [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.dw.com/ru/prirodnye-katastrofy-leta-2021-v-rossii-posledstviya-izmeneniya-klimata/g-59042578> (дата обращения: 01.11.2021).
5. Природные катаклизмы 2021 года обошлись США в \$100 млрд [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.interfax.ru/world/796866> (дата обращения: 02.11.2021).

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ НА МАКРО-, МЕЗО- И МИКРОУРОВНЕ

Артамошкина Александра Алексеевна

магистрант

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

г. Краснодар, Краснодарский край

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

***Аннотация:** статья содержит концепцию модели по стимулированию инновационной деятельности промышленности сектора. Рассматриваются финансовые и отраслевые стимулы. Предложена классификация предприятий с точки зрения их инновационной, цифровой активности для того, чтобы наиболее эффективно разработать систему меры поддержки.*

***Ключевые слова:** экономика инновационного типа, инновации, стимулирование, государственная поддержка.*

Таблица 1 включает в себя результаты расчетов уровня инновационной и цифровой активности по отдельным отраслям экономики в условиях дифференциации инноваций по критериям.

В таблице 1 общий уровень активности группы отраслей – это сумма инновационной и цифровой активности промышленных корпораций согласно источнику данных. Совместность цифрового и инновационного потенциала российского промышленного сектора позволит ускорить и смоделировать переход от текущей экономики (экономика спроса), к модели инновационного типа. Поэтому было принято решение выявить общий уровень инновационной и цифровой активности компаний в различных сферах, определить круг используемых технологий.

Представленных расчетов на определение уровня инновационной цифровой активности были выявлены коридоры цифровых значений для каждой группы отраслей, что, по нашему мнению, является чрезвычайно важным в построении методологии дифференциации отраслей с точки зрения использования инноваций и цифровых технологий. В сущности, результаты распределения выглядят следующим образом: высокоактивные предприятия (те предприятия в отраслях, общая активность инноваций и цифровых технологий которых превышает 20%); среднеактивные предприятия имеют инновационную активность от 10% до 20%. Низкоактивные предприятия имеют долю инновационных технологий и цифровых процессов до 10% включительно. Рассчитанные коридоры значений для каждой группы хозяйствующих субъектов с точки зрения активности цифровых технологий отражены в таблице 1.

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

Таблица 1
Классификация производственного сектора по уровню инновационной и цифровой активности отраслей (составлено автором на материалах [1])

Группа отраслей	Уровень инновационной активности, %	Уровень цифровой активности, %	Общий уровень активности, %
<i>Высокоактивные</i>	20,1	10,0	30,1
Фармацевтическая промышленность	20,2	10,0	30,2
Производство компьютеров, электронных и оптических изделий	20,0	9,9	29,9
<i>Среднеактивные</i>	13,1	6,6	19,7
Производство неметаллической минеральной продукции	12,9	6,5	19,4
Металлургическое производство	12,3	6,2	18,5
<i>Низкоактивные</i>	5,8	2,9	8,7
Полиграфическая деятельность	2,7	1,3	4,0
Производство мебели	4,2	2,1	6,3
Производство кожи и изделий	4,1	2,0	6,1

Нами допущена гипотеза о том, что каждый хозяйствующий субъект стремится максимизировать уровень инноваций и цифровых технологий в ходе производства продукции для усиления конкуренции, но дифференциация на предприятии показывает, что компании в различных отраслях под влиянием индивидуальных факторов и не могут одинаково конкурировать. Отсюда возникает минимальный уровень диапазона технологических инноваций для хозяйствующих субъектов, которые имеют отношение к таблице 1 в размере 0,1. Данные минимальные значения характерны для низкоактивных хозяйствующих субъектов. Принимая во внимание, что каждая группа отраслей имеет свои специфические признаки, мы решили учесть эти особенности, которые приведены в таблице 10, при разработке для каждой из выделенных групп стратегии финансирования инновационной деятельности.

Часть хозяйствующих субъектов, которые относятся к высокому активным инновационным предприятиям должно стать локомотивом экономики России по формированию модели нового экономического типа (инновационного типа). Это обусловлено тем, что данный класс хозяйствующих субъектов активнее всего инвестирует средства в повышение конкурентоспособности, обновления производственных фондов, внедрение новых бизнес-процессов и т. д. Кроме этого, данная категория предприятий имеет повышенную инвестиционную привлекательность, формирует базу объектов интеллектуальной собственности и повышает общий уровень конкурентоспособности в своей отрасли.

Высокотехнологичные предприятия имеют особенную структуру формирования добавленной стоимости в отличие от среднеактивных и низкоактивных хозяйствующих субъектов. Особенность состоит в том, что рост

удельного веса инновации и цифровизации бизнес-процессов позволяет создавать более высокий потенциал к формированию добавленной стоимости. Данный фактор повышения ценовой конкурентоспособности в будущем может помочь экономике России справиться не только с текущими кризисами в ней, но также повысить уровень стратегической конкурентоспособности российской продукции на мировых рынках, так и на внутреннем рынке. Это обусловлено тем, что высокоактивные с точки зрения инноваций хозяйствующие субъекты в экономике являются более гибкими по отношению к рыночным изменениям, имеют более высокий кредитный потенциал, инвестиционная привлекательность. Динамизм производственного сектора и рыночные изменения конъюнктуры создают непрерывный поток факторов, которые воздействуют на спрос и предложение, управлять которыми становятся всё затратнее, используя классические инструменты управления компаний.

Средняя активная и низкая активное предприятие имеет большой потенциал и стремления к внедрению аналогичных бизнес-процессов и технологий, что и высокоактивная. Конвертация стремлений в конечный результат может не произойти по многим факторам, к числу которых можно отнести рыночные, кредитные, финансовые, производственные и т. д. Необходимость внедрения усиливается уже за счёт того, что существуют высокоактивная, более конкурентоспособное предприятия. Для того, чтобы сохранить хотя бы существующую долю рынка, необходимо действовать схожим образом, чтобы нивелировать технологический и производственный разрыв.

Результатом планового и системного осуществления инновационной деятельности является патентная активность промышленных корпораций. Значения патентной деятельности каждой из групп отраслей существенно отличаются друг от друга. Самые высокие мы наблюдаем у высокоактивных отраслей, если обратим внимание на среднеактивные отрасли, то их различие с высокоактивными достигает около 10%, не говоря уже о том, что у низкоактивных отраслей показатели патентной активности не достигают более 20%.

Исследуя вопрос о финансировании инновационной деятельности промышленного сектора экономики, необходимо учитывать тот факт, что непромышленный сектор отличается по уровню инвестиционной привлекательности. Инвестиционная привлекательность, так и конкурентоспособность являются интегральными показателями, на которые воздействует большое количество различных факторов экономического и неэкономического характера. В свою очередь, инвестиционная привлекательность опосредует выбор инвесторов и то, куда конкретно будут инвестировать средства, в какие хозяйствующие субъекты. Существует определенная корреляция между некоторыми отраслями и уровнем инновационной активности, которая объективно влияет на предпочтения инвесторов, фондов, венчурных организаций, банковского сектора и т. д. В данном случае, чтобы сбалансировать инвестиционную привлекательность производственного сектора, можно кооперировать высокоактивные и низкоактивные хозяйствующие субъекты. В американской и европейской практике существует модель транзита инновации, которая обеспечивается следующей моделью, представим её на рисунке 1.

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

Таблица 2

Оценка направлений разработки стратегии финансирования инновационной деятельности от отраслевых особенностей промышленных корпораций (составлено автором)

Критерий формирования стратегии финансирования инновационной деятельности	Группы отраслей		
	Высокоактивные	Среднеактивные	Низкоактивные
Доля промышленных корпораций, осуществляющих процессные и продуктовые инновации (технологические инновации), % от общего количества промышленных корпораций	31,8	15,0	9,9
Патентная деятельность корпораций, наивысшее значение в группе, % от общего количества промышленных корпораций	Патенты на изобретения – 46,6; Патенты на полезные модели – 37,7; Патенты на товарные знаки – 44,5	Патенты на изобретения – 34,3; Патенты на полезные модели – 28,7; Патенты на товарные знаки – 32,6	Патенты на изобретения – 5,2; Патенты на полезные модели – 3,1; Патенты на товарные знаки – 15,9
Доля группы отраслей в общем количестве промышленных отраслей, %	23,1	34,6	42,3
Уровень инвестиционной привлекательности корпораций	Высокий	Средний или выше среднего в зависимости от инновационной силы товара на рынке	Низкий
Направление стратегии финансирования	Импорт инноваций; развитие технологии блокчейна	Импорт инноваций	Экспорт инноваций

Данная модель объясняет роль и объём предложения каждого сегмента рынков. Рисунок 1 отражает приблизительно размер каждого типа хозяйствующего субъекта, которые участвуют в транзите и распространении инновации по рынку, также примерное количественное соотношение участников. Самыми крупными являются пациенты и виоленты, которые с одной стороны занимаются серийным производством и достигают положительного эффекта от масштаба, с другой стороны компании, участники олигополии занимаются прикладными и фундаментальными исследованиями, внедряют научные инновации в коммерческий сектор, которая затем распространяются по более мелким участникам рынка. В качестве

примера можно привести следующие компании из отрасли автомобилестроения: BMW (виолент), Rolls Royce (патидент), аренда и прокат автотранспорта (коммутант), Tesla (эксплерент).

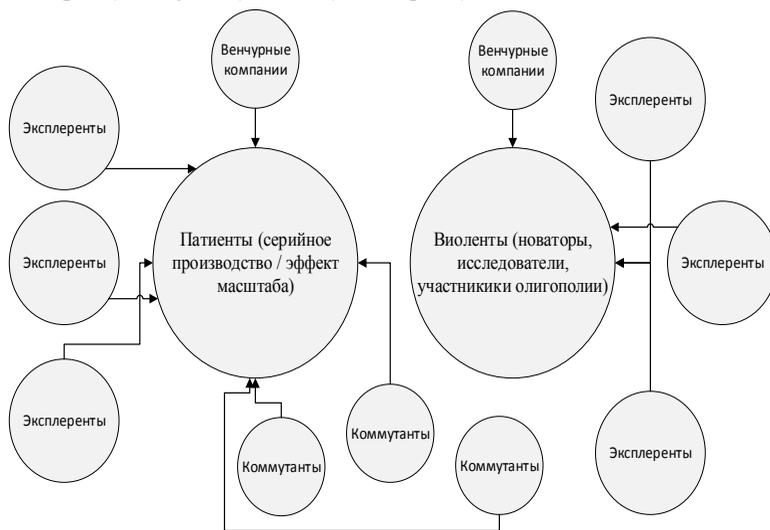


Рис. 1. Модель распространения инноваций на рынке за счет различных типов участников (составлено автором)

Сегодня именно виоленты эксплеренты являются двигателями научно-технического прогресса и коммерциализации фундаментальных и прикладных исследований. С одной стороны, виоленты являются мощными дистрибьюторами технологии для широкого круга потребителей, вместе с этим эксплеренты выпускают качественно новую продукцию. По понятным причинам они не могут конкурировать с гигантами, но создают собственные, принципиально новые рынки сбыта и используют имеющиеся технологии. На примере автомобильной промышленности отчетливо видно, что компания Tesla не пытается конкурировать с виолентами вроде BMW, Mercedes и т. д.

Данную модель можно применить к нашему финансовому механизму стимулирования. Компания Tesla относится к высокоактивным инноваторам, в то время как BMW и Rolls-Royce относятся к среднему сегменту инновации. Наиболее дешёвый сегмент автомобилей можно отнести к низкоактивным инноваторам. Для среднеактивных промышленных корпораций характерен средний уровень инвестиционной привлекательности, поскольку, несмотря на достаточно низкую долю корпораций, внедряющих технологии (как инновационные, так и цифровые), их деятельность заточена под выпуск инновационной продукции. Этот аспект и привлекает различных субъектов экономики для финансирования проектов. Тем не менее для перемещения среднеактивной отрасли в высокоактивную группу нужно сфокусировать внимание и на активном внедрении технологических инноваций, что позволит вторым в будущем стать более

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

динамичной производственной системой. Обобщено представленное наблюдение в таблице 3, где предложим индивидуальные направления стратегии финансирования инновационной деятельности для каждой категории предприятий.

Таблица 3

Характеристики практического использования стратегий финансирования инновационной деятельности производственного сектора в России (составлено автором)

Стратегия финансирования инновационной деятельности	Предпосылка разработки финансовой стратегии	Ключевые субъекты экономики, участвующие в процессе	Результат финансирования корпорации	Цифровой сервис осуществления стратегии финансирования
Стратегия развития технологии блокчейна на основе инвестиционно-инновационного токена	Доходность блокчейна превысила доходность венчурного финансирования в 3,5 раза, высокая рыночная капитализация инвестиционно-инновационного токена через 3 года	Коммерческие банки, инвестиционные компании, венчурные компании, промышленные корпорации	Выпуск инновационной продукции или внедрение технологий	Блокчейн на основе инвестиционно-инновационного токена
Стратегия импорта инноваций	Российский венчур до сих пор находится на этапе становления, ухудшение развития венчура в 2019 году, высокий срок рассмотрения заявок на финансирование	Государство, коммерческие банки, венчурные фонды, ведущая и ведомая промышленная корпорация	Внедрение технологий	Новые технологии развития
Стратегия экспорта инноваций	Мало зарубежных торговых представительств у России, уделяется незначительное внимание развитию лизинга, сокращение притока прямых иностранных инвестиций	Государство, дочерние филиалы венчурных и инвестиционных компаний за рубежом, коммерческие банки, промышленные корпорации	Выпуск инновационной продукции на национальном и внешнем рынке	Новые продукты развития

Для высокоактивных корпораций подойдёт разработанная нами стратегия развития технологии блокчейна, так как она наиболее высокорискованна для инвесторов. Следовательно, для стимулирования финансовых вложений с их стороны нужна промышленная корпорация, которая обладает высокой инвестиционной привлекательностью (в данном случае инвестиционный риск будет нивелироваться достаточно сильным инновационным потенциалом). Для среднеактивных корпораций разработана и предложена стратегия импорта инноваций, что приведёт к увеличению доли промышленных корпораций, внедряющих технологические инновации. Такое направление даст возможность среднеактивным промышленным корпорациям стать высокоактивными, что позитивно отразится на российском инновационном потенциале в мировом сообществе. Для низкоактивных корпораций мы предлагаем стратегию экспорта инноваций, которая будет результатом кооперационного взаимодействия низкоактивных субъектов с высокоактивными корпорациями.

Разработанные нами стратегии финансирования инновационной деятельности промышленных корпораций на практике будут использоваться в рамках единой цифровой платформы, включающей сервисы. Мы считаем, что в соответствии с выделенными в таблице 3 характеристиками практического применения стратегии финансирования для каждой из них должен быть предусмотрен свой цифровой компонент (сервис) единой рыночной платформы, которую мы назвали цифровой платформой рынка инновационных проектов.

Главная задача цифровой платформы заключается в том, чтобы организовать эффективное взаимодействие между промышленными корпорациями и субъектами российской экономики, которые могут профинансировать инновационную деятельность корпораций. Поскольку в разработанной комплексной модели финансирования инноваций предполагается много участников, то предлагаем обеспечить доступ каждого из них к цифровой платформе за счёт принципа «единого окна». Это позволяет выделить перечень преимуществ, которыми наделена предложенная цифровая рыночная платформа:

1. Каждый субъект финансирования будет иметь доступ к формальным и неформальным данным, отражающим результативность инновационных проектов, которые уже были реализованы или находятся в процессе осуществления на сегодняшний момент времени.

2. Цифровая рыночная платформа основана на многоязычности, что станет привлекательным инструментом для зарубежных инвесторов.

3. Каждый субъект финансирования в рамках цифровой платформы сможет воспользоваться бесплатной подпиской на отчётность, отражающую реализацию инновационного проекта. Мы считаем, что это приведёт к увеличению информационной прозрачности и эффективности взаимодействия.

4. На каждом цифровом сервисе будет предусмотрена интерактивная площадка, которая позволит за достаточно короткий срок найти инвесторов и других субъектов российской экономики, готовых вложить свои средства в осуществление инновационной деятельности промышленных корпораций.

Представленные нами рекомендации имеют высокую практическую значимость в связи с тем, что на сегодняшний день необходимо сфокусировать внимание на увеличении интерактивного взаимодействия всех

ключевых субъектов российской экономики по вопросам финансирования инноваций. Вместе с тем мы полагаем, что развитие комплексного финансового механизма, о котором шла речь в данной статье, приведёт к увеличению конкурентоспособности российской экономики за счёт укрепления инновационного и цифрового потенциала.

Выводы. Предложенный нами механизм стимулирования инноваций производственного сектора основывается на инновационной и технологической активности хозяйствующих субъектов. На основе данных, которые представляет справочник ВШЭ-НИУ, Минэкономразвития РФ, Росстат, сформированы количественные показатели (индикаторы), характеризующие данную активность. По результатам исследования предложены финансовые стратегии для каждой из категорий хозяйствующих субъектов, которые отнесены в ту или иную категорию инновационной активности.

Список литературы

1. Мясникович В.М. Государственное управление инновационной деятельностью / В.М. Мясникович, Н.Б. Антонова, Л.Н. Нехорошева. – Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2018.
2. Нехорошева Л.Н. Инновационное развитие в условиях «новой экономики» / Л.Н. Нехорошева // Наука и инновации. – 2021. – №3(61). – С. 13–15.
3. Санникова Т.Д. Институциональные аспекты инновационного развития региональной экономической системы / Т.Д. Санникова; Том. гос. ун-т систем упр. и электроники. – Барнаул, 2019. – 22 с.
4. Третьякова С.Н. Современные тенденции развития теоретико-методологических основ денежно-кредитного регулирования / С.Н. Третьякова, И.В. Шевченко // Финансы и кредит. – 2015. – №41 (665). – С. 2–9.

Афанасенко Максим Александрович
студент

Маер Ольга Иосифовна
д-р филос. наук, доцент

Костанайский филиал
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

АНАЛИЗ ВЗЫСКАНИЯ НАЛОГА С ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в статье представлены результаты исследования по вопросу оценки взимания налоговых поступлений в части НДС/Л в бюджет РФ, описана практика взимания данного налога и его роль в бюджетной системе страны.

Ключевые слова: НДС/Л, дифференциация, государственный бюджет, взимание, штрафные санкции, неплатежи, уклонение от уплаты налогов.

Сегодня уже можно без сомнения утверждать, что налоги в понимании современного человека – это один из наиболее важных источников пополнения доходов государства. Ведь налоги заложены в основу доходных частей как федерального, так и региональных и местных бюджетов абсо-

лютно любого развитого государства. Такому положению налоги обязаны феномену появления государства, а потому являются одним из ключевых звеньев экономических отношений в социуме. Парадигма налоговой системы есть не что иное, как смена формы государственного устройства в том или ином государстве, что естественно находит свое отражение и в экономических аспектах.

Налоги используются в структуре государственного аппарата не только на поддержание и развитие системы экономики в стране, но и на оптимизацию структуры и динамики общественного воспроизводства, и, конечно, на остальные направления и грани социально-экономического развития регионов и государства в целом.

Наибольшую долю в структуре налоговых поступлений в бюджете Российской Федерации, занимает налог на доходы физических лиц, который, соответственно, является одним из самых существенных по своим объемам в доходной части бюджета. НДФЛ несет в себе не только финансовую нагрузку, но еще и социальную, влияя тем самым и на уровень реальных доходов населения, и на уровень жизни населения.

Актуальность исследования не вызывает сомнений, поскольку НДФЛ считается одним из значимых налогов в мировой практике налогообложения, взимаемых с личных доходов физических лиц. Этот налог находится в центре внимания налоговой системы абсолютно любого государства и выступает одним из приоритетных источников формирования доходной части бюджетов.

Налог на доходы физических лиц по своей сути является разновидностью прямых налогов. Расчет его производится в процентах от совокупного дохода, полученного физическими лицами за вычетом документально подтвержденных расходов, в соответствии с текущим законодательством.

На любого гражданина возложена обязанность по уплате НДФЛ в соответствии с получаемым им доходом. Плательщики НДФЛ состоят из двух групп: нерезиденты и резиденты. При этом стоит отметить, что нерезиденты, точно также, как и граждане РФ, вне зависимости от ставки, способна взимания обязаны производить своевременную оплату.

Большая часть доходов резидентов подлежит обложению по ставке 13 процентов. Точные даты удержания, а также перечисления налога в бюджет зависят от момента получения дохода и могут меняться в зависимости от его вида [1, с. 14].

На рисунке 1 представлена динамика доли налоговых поступлений по налогу на доходы физических лиц в общей структуре бюджета страны за период 2018, 2019, 2020 гг.

Объемы поступлений налога на доходы физических лиц в консолидированный бюджет Российской Федерации в год превышают 3 млрд руб. Так, в 2018 году эта сумма составила 301,7 млрд руб., в 2019 году – 325,1 млрд руб., а в 2020 году – 365,3 млрд руб. Таким образом, мы можем наблюдать ежегодный прирост поступлений этого вида налога.

Динамика налоговых платежей за исследуемый период была незначительной, при этом доля НДФЛ в доходах консолидированного бюджета варьировалась от 1,55 процентов в 2018 г. до 1,95 процентов в 2020 г. Доля НДФЛ в бюджете субъектов Российской Федерации за 2018–2020 гг. уменьшилась на 0,01 процент. В целом за 2018–2020 гг. поступление от НДФЛ в бюджеты регионов возросло на 3,5 млрд руб. Рост среднегодовой

численности населения РФ, занятого в экономике в 2020 году, на 52 тыс. чел. приводит к увеличению среднедушевого денежного дохода на 2183 рублей в месяц, хотя за 2018–2020 гг. наблюдается снижение цен на товары и услуги на 0,1 процента, все равно наблюдается рост среднемесячной заработной платы населения на 7359 руб. по сравнению с 2018 годом.

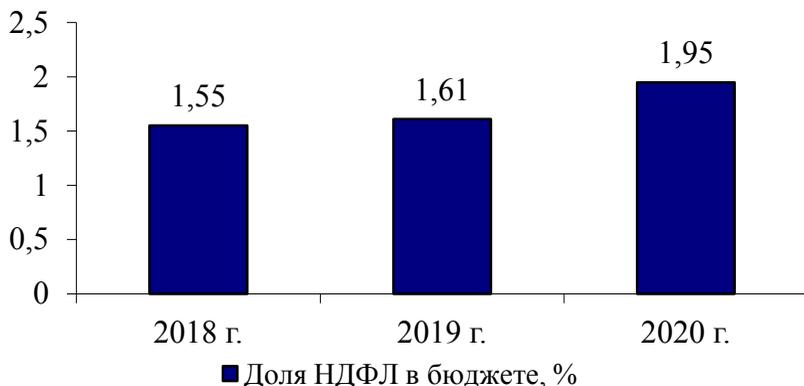


Рис. 1. Динамика доли НДФЛ в налоговых доходах бюджетной системы Российской Федерации за 2018–2020 гг., проценты

Можно проследить определенную тенденцию из факторов, которые влияют на количество поступлений налога на доходы физических лиц в бюджет. Одним из таких факторов выступает денежный среднедушевой доход населения. Кроме того, не стоит забывать о среднегодовой заработной плате и среднегодовой численности населения, которое занято в экономике. Замыкает цепочку данных факторов индекс роста потребительских цен.

В случае, когда возрастает показатель среднегодовой численности населения занятого в экономике, происходит повышение значения среднедушевого дохода населения.

Налог на доходы физических лиц, как и любой другой вид налога, воспринимается отрицательно теми лицами, которые его уплачивают. существенным минусом для плательщиков данного вида налога выступает тот факт, что он достаточно большой, тринадцать процентов, вследствие чего воспринимается плательщиками негативно, многие не испытывают желания его платить.

Скорее всего, при более низкой ставке налога, его восприятие носило бы более лояльный характер, снижение же ставки могло бы быть достигнуто за счет перераспределения или трансформации налога в страховые взносы (данные взносы граждане воспринимают как своего рода гарантию оказания государством социальной или иной помощи).

Среди экономистов бытует мнение, что в случае, если ставка НДФЛ станет минимальной, за счет перераспределения части налога во взносы в Фонд обязательного медицинского страхования и Фонд социального страхования, восприниматься сам налог начнет гораздо лучше. В качестве предлагаемых направлений распределения средств из данных фондов выступает:

- осуществление выплат зарплат врачей, учителей;

– предоставление скидок на детей за посещение детского сада, на школьников на питание в столовой, посещения ими кружков, секций, обучения студентов в ВУЗах и техникумах и так далее [2, с. 32].

Отмена же налога на доходы физических лиц, без одновременно увеличения страховых взносов приведет к тому, что недостающие поступления налоговых сумм в региональные бюджеты, будут компенсированы увеличением налогов и других платежей. И, соответственно, данная налоговая нагрузка существенно сократит зарплаты населению.

В целях повышения эффективности практики использования налоговых вычетов по налогу на доходы физических лиц стоит обратить внимание на применение определенных мер.

Первым из возможных мероприятий предлагаем дифференциацию ставок налога с применением районных коэффициентов к получаемой заработной плате налогоплательщиков (с учетом климата, на данный момент времени диапазон коэффициентов варьируется от 1,15 до 2-х, в применении к ставкам это будет означать от 11,3 процента до 6,5 процентов).

Такой подход позволяет решить проблему развития производства и бизнеса в отдельных регионах, например таких как Дальний Восток, Сибирь и Крайний север.

Еще более эффективным способом может стать дифференциация ставок не самого налога на доходы физических лиц, а налога на прибыль организаций – производителей в этих субъектах федерации. Соответственно, если будет развиваться бизнес, то и предприятия будут получать больший объем прибыли, а вместе с этим будут расти и зарплаты работников [3, с. 9].

Во-вторых, можно осуществить дифференциацию ставок налога на доходы физических лиц в зависимости от удаленности рабочего места работы и вида населенного пункта. В крупных городах (областном, краевом центре), а также в пригородах ставки целесообразнее оставить прежними, а для малых городов с численностью населения, не превышающей ста тысяч человек, следует снизить ставку налога на 1–1,5 процента. В сельской местности (поселки, деревни, села и т. п.) сокращение ставки предполагается на 2–3 процента. Данные меры смогут способствовать разгрузке крупных городов, а также повышению уровня интереса бизнеса развивать производственные предприятия в сельской местности, предлагая одновременно с этим больше рабочих мест на селе. Вместе с этим, стоит ожидать от предлагаемых действий снижение оттока молодежи в города [4, с. 9].

Используя предлагаемые мероприятия по совершенствованию взимания налога и применения вычетов по налогу на доходы физических лиц, как регионы, так и предприятия и работающие в них работники получают финансовые выгоды, а бюджет – дополнительные финансовые средства.

Список литературы

1. Маршавина Л.Я. Налоги и налогообложение: учебник для вузов. – 2-е изд. / Л.Я. Маршавина. – М.: Юрайт, 2021. – 510 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/469145>
2. Журавлева Т.А. Значение и роль налогов с физических лиц в доходах региональных и местных бюджетов субъектов РФ / Т.А. Журавлева // Налоги и налогообложение. – 2018. – №9. – С. 707–715 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=27323064>

3. Bezverkhy V.V. Remote course «Taxes and taxation»: electronic educational and methodical complex / V.V. Bezverkhy // Навигатор в мире науки и образования. – 2017. – №4. – С. 58–62 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=35283182>

4. Афанасьев М.П. Бюджет и бюджетная система: учебник для вузов: в 2 т. Т. 1. – 6-е изд., перераб. и доп. / М.П. Афанасьев. – М.: Юрайт, 2021. – 318 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/470735>

Белова Елена Юрьевна

старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»

г. Москва

Даровских Юлия Евгеньевна

канд. экон. наук, директор по развитию

ООО «Импакт Электроникс»

г. Москва

Джиоева Ирина Константиновна

доцент

Юго-Осетинский государственный университет им. А.А. Тибилова

г. Цхинвал, Республика Южная Осетия

Рытиков Георгий Олегович

канд. физ.-мат. наук, генеральный директор

ООО «Импакт Электроникс»

г. Москва

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»

г. Москва

DOI 10.31483/r-100056

ДЕМОГРАФИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: *значительная часть существующих экономических школ связывает развитие экономики государства с возникновением новых предприятий малого и среднего бизнеса. При этом законы экономической конкуренции, значительное изменение структуры рынка, регуляторные меры и т. д. могут приводить к изменению количества таких предприятий в силу «естественных» причин (прибыльность/убыточность предприятия, растущий/стагнирующий рынок, простота/сложность финансовой отчетности и т. д.). Таким образом, для каждого государства на определенном этапе его историко-экономического развития существует определённое количество организаций, которые могут одновременно сосуществовать на его территории. Для принятия управленческих решений на уровне выработки стратегии развития государственной экономики (например, выбор между оказанием поддержки малому бизнесу или поддержкой процессов укрупнения предприятий и организаций) необходимо не только знать, каково актуальное количество предприятий, но и осуществлять прогнозирование динамики их численности на ближайшую перспективу. Построению соответствующей прогностической модели посвящено данное исследование.*

Ключевые слова: *государственное регулирование, демография организаций, коэффициент регистрации, коэффициент ликвидации.*

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта №21-510-07004.

Наблюдения и анализ данных

Локальные меры поддержки малого и среднего бизнеса эффективно воздействуют на значение целевого показателя, а отсутствие и/или снижение уровня поддержки переводит исследуемую социально-экономическую систему в «устойчивое» состояние, динамика в котором определяется сторонним воздействием совокупности социально-экономических факторов.

Федеральная служба государственной статистики [10] ведёт, в частности, наблюдение за относительным количеством зарегистрированных и официально ликвидированных за отчетный период организаций, учтённых в статистическом регистре Росстата. Таким образом, доступными для анализа оказываются помесечные значения «коэффициентов регистрации» K_b и «коэффициентов ликвидации» K_d для организаций, которые можно использовать как оценки вероятности регистрации нового или ликвидации существующего предприятия (см. рис. 1).

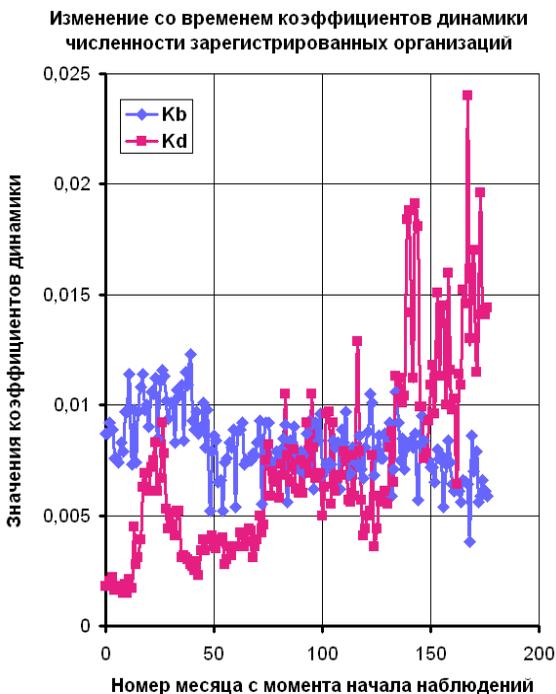


Рис. 1. Помесячная динамика значений коэффициентов регистрации и ликвидации организаций в РФ за 2005–2019 гг.

В результате применения (см. рис.2) к опубликованным Росстатом данным функции ЛИНЕЙН(...) табличного процессора MSExcel [11] были получены числовые оценки параметров линейных моделей зависимостей коэффициентов «регистрации» и «ликвидации» организаций от общего количества существующих организаций.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1						ND			
2			t	K _b	K _d	1000		k _b	K _b
3	2005	Январь	0	0,0087	0,0018	1007		-3,2E-06	0,012512
4		Февраль	1	0,0087	0,0018	1014		k _d	K _d
5		Март	2	0,0092	0,002	1021		8,4E-06	-0,00426

Рис. 2. Вид экрана, иллюстрирующий применение функции ЛИНЕЙН(...) табличного процессора MSExcel

Графики зависимостей значений обсуждаемых коэффициентов от количества существующих организаций представлены на рисунке 3.

**Зависимость коэффициентов динамики
от количества организаций**

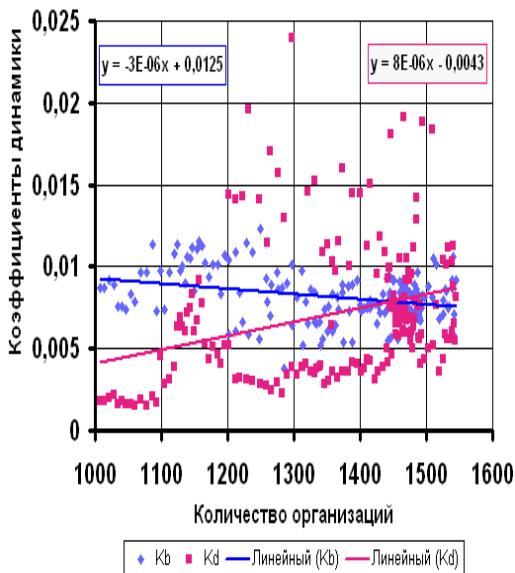


Рис. 3. Графики зависимостей коэффициентов регистрации и ликвидации организаций от количества уже существующих организаций

Изменение количества предприятий N за отчетный период можно найти как:

$$\frac{dN}{dt} = (K_b - K_d) \cdot N$$

Решая соответствующее дифференциальное уравнение первого порядка [15], можно получить простую локальную зависимость количества существующих предприятий N от времени t :

$$N = N_0 \cdot \exp[(K_b - K_d) \cdot t]$$

Как видно из рисунка, коэффициенты динамики численности организаций можно описывать линейными зависимостями:

$$\begin{cases} K_b = K_{b0} - \kappa_b \cdot N \\ K_d = -K_{d0} + \kappa_d \cdot N \end{cases}$$

в которых все числовые коэффициенты – положительные.

Эти выражения были подставлены в (1), вследствие чего было получено «усовершенствованное» дифференциальное уравнение первого порядка:

$$\frac{dN}{dt} = (K_{b0} + K_{d0}) \cdot N - (\kappa_b + \kappa_d) \cdot N^2$$

В результате решения этого уравнения была найдена модель «естественной» динамики численности зарегистрированных организаций (см. рис. 4), актуальная при сохранении действующих долгосрочных тенденций в динамике коэффициентов регистрации и ликвидации:

$$N = \frac{C \cdot N_0}{N_0 - (N_0 - C) \cdot \exp[-(K_{b0} + K_{d0}) \cdot t]}$$

где $C = \frac{K_{b0} + K_{d0}}{\kappa_b + \kappa_d}$, N_0 – количество организаций в момент начала наблюдения.



Рис. 4. Наблюдаемая и модельная динамика количества зарегистрированных предприятий

Аналитическая модель (5) показывает, что при неизменных внешних условиях независимо от первоначального количества организаций, их общее количество должно было бы расти и в пределе увеличиться примерно в 1,4 раза: $\lim_{t \rightarrow \infty} N = C \cong 1,4 \cdot N_0$. Активное стимулирующее воздействие со стороны государства в течение последних 15 лет позволяло существовать общему количеству организаций, примерно на 30% большему, чем в случае естественного развития.

Заключение

На основании данных Росстата были построены графики зависимостей от времени для коэффициентов регистрации и ликвидации организаций в Российской Федерации за последние 15 лет. Визуальный анализ этих графиков показывает, что вероятность ликвидации организации возрастает, а вероятность регистрации новой остаётся на фиксированном уровне или даже медленно убывает.

Стандартными методами математической статистики были найдены количественные оценки зависимостей коэффициентов регистрации и ликвидации от общего количества существующих в стране организаций. Полученные оценки использовались для идентификации характера и спецификации параметров аналитической модели, описывающей динамику обсуждаемого показателя. С помощью сравнения наблюдаемой (в условиях регуляторного воздействия со стороны государства) и «естественной» (модельной, в предположении об отсутствии воздействия) динамики была показана высокая эффективность мер, которые регулятор предпринимает для увеличения показателя общего количества зарегистрированных в РФ организаций. Вместе с тем, отсутствие такой поддержки со стороны государства достаточно быстро приводит к «нормализации» численности организаций – такому их количеству, которое соответствует актуальному состоянию государственной экономики и прогнозируется на основании «естественной» модели развития в условиях глобальной рыночной экономической системы.

Для принятия управленческих решений необходимо прогнозировать динамику тех показателей, которые анализируются уполномоченными лицами. Локальные меры поддержки малого и среднего бизнеса могут давать положительный результат, но макроскопические тенденции через некоторое время нивелируют соответствующие флуктуации. Сам факт несвоевременного достижения целевого показателя, отвечающего некоторому состоянию динамической системы, не означает, что система будет устойчиво находиться в этом состоянии. Наблюдаемый в настоящее время спад общего количества зарегистрированных предприятий в РФ, вероятнее всего, связан с применением государством необходимых санационных мер (укрупнение действующих организаций, закрытие «фирм-однодневок» и т. д.) и с общемировым снижением доходности и увеличением рисков в сфере предпринимательской деятельности.

Список литературы

1. Демография предприятия // Большой экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://big_economic_dictionary.academic.ru/3341/демография_предприятия
2. Демография предприятий все ближе к демографии населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.eg-online.ru/article/183914/>

3. Предприятий демография [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://econwiki.ru/content/предприятий-демография>
4. Конкуренция экономическая [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/ekonomika_i_pravo/konkurenciya_ekonomicheskaya.html
5. Структура и инфраструктура рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://newinspire.ru/lektcii-po-mikroekonomike/struktura-i-infrastruktura-rinka-316>
6. Как повысить эффективность регуляторной политики России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zen.yandex.ru/media/id/593685a8d7d0a62756e9cfe3/kak-povysit-effektivnost-regulatornoi-politiki-rossii-5b1028d6482677af3cfb02f0>
7. Принятие управленческих решений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.training-partner.ru/staty/prinyatie-upravlencheskix-reshenij.html>
8. Принятие решений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://4brain.ru/decision/>
9. Методы моделирования и прогнозирования в экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://spravochnik.ru/ekonomika/metody_modelirovaniya_i_prognozirovaniya_v_ekonomike/
10. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gks.ru/>
11. Функция EXCEL ЛИНЕЙН() [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://excel2.ru/articles/funkciya-ms-excel-lineyn>
12. Зубарева В.Е. Особенности применения MS Excel при прогнозировании социально-экономических временных рядов / В.Е. Зубарева, В.Н. Петрушин, Г.О. Рытиков // Развитие экономики и менеджмента в современном мире: сборник научных трудов по итогам Международной научно-практической конференции. – 2015. – С. 134–137.

Гапоник Ирина Владимировна

студентка

Сагындыков Канат Бугенбаевич

канд. экон. наук, доцент

Краснянская Ирина Андреевна

старший преподаватель

Костанайский филиал

ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

г. Костанай, Республика Казахстан

ФРИЛАНС – ПРОФЕССИЯ БУДУЩЕГО НА РЫНКЕ ТРУДА

***Аннотация:** в статье рассмотрено одно из самых современных социально-экономических направлений – фрилансерство. Представлены исторические предпосылки зарождения, особенности российского фриланса. Отображена аналитическая оценка биржи фриланса как основы современного трудового сектора.*

***Ключевые слова:** фриланс, трудовой сектор, самозанятый, удаленная работа.*

Фриланс (от англ. *freelance* – внештатный) – это удаленная работа, как правило, в Интернете, по договорам гражданско-правового характера.

**30 Актуальные проблемы менеджмента, экономики
и экономической безопасности**

Человека, занимающегося такой работой, называют фрилансером (англ. *freelancer* – свободный художник) – работающий на себя, самозанятый.

В ходе истории выяснилось, что далеко не каждую деятельность можно заменить удаленной работой. Тем не менее сформировался круг специалистов, которые могли трудиться и дома при наличии соответствующего оборудования и средств связи. Фрилансеры в России появились вскоре после появления интернета. Большая их часть работала на западные компании и на западных порталах удаленной работы. Первая фриланс-биржа была сформирована в 1999 году – Elance.com. В начале нулевых стали возникать и российские биржи фрилансеров (rubler.ru, goody.ru и т. д.). Они не выжили, но дали определенный толчок отрасли. 14 мая 2005 года считается официальной датой Дня фриланса в Российской Федерации, в этот день запустилась первая в рунете биржа – Free-lance.ru. Сегодня этот ресурс имеет статус одного из самых востребованных проектов. Помимо него за последние годы появилось больше десятка бирж, каждая из которых использует свои способы выделиться среди конкурентов. Некоторые из площадок представляют собой узконаправленные сообщества, другие же являются смешанными порталами, на которых можно найти заказ практически по любой специальности.

Главной особенностью российского фриланса является его «молодежная направленность». Согласно исследованию Workspace, проведенному в 2020 году, возраст среднестатистического фрилансера составляет 30–35 лет [1]. Причем самая популярная сфера фриланса – дизайн, а непопулярная – SEO. Это подтверждает исследование Freelancehunt.ru. При этом наиболее прибыльной является IT-сфера. В 2020 году в России рекордно вырос спрос на разработку мобильных приложений. Количество заказов увеличилось на 38% [2].

Рынок в целом продолжает стремительно развиваться, были уже внесены соответствующие поправки в Трудовой Кодекс, и в законодательстве появилось понятие «удаленное рабочее место» и «самозанятый». Согласно информации Росстата, порядка 20% всей рабочей силы в стране составляют неформальный трудовой сектор. Это порядка 76 миллионов человек [3]. Фрилансер может легализовать деятельность, оформив ИП, юридическое лицо, или встать на учет в ФНС как самозанятый.

- Как правило, в таких случаях оформляют следующие виды контрактов:
- договор возмездного оказания услуг в соответствии со ст. 779 ГК РФ;
 - договор авторского заказа в соответствии со ст. 1288 ГК РФ;
 - договор подряда в соответствии со ст. 702 ГК РФ.

От статуса зависит и то, какие налоги платить. Так фрилансер-физическое лицо платит НДФЛ 13% с полученных доходов. Если заключается договор порядка или оказания услуг с юридическим лицом, то оно и перечисляет налог, являясь в данном случае налоговым агентом. С 1 января 2019 года фрилансер-самозанятый платит налог в 4% при работе с гражданами и 6% с организациями. Фрилансер-индивидуальный предприниматель платит налог согласно выбранной им системе налогообложения. Все взаимодействия с налоговой происходят онлайн [4].

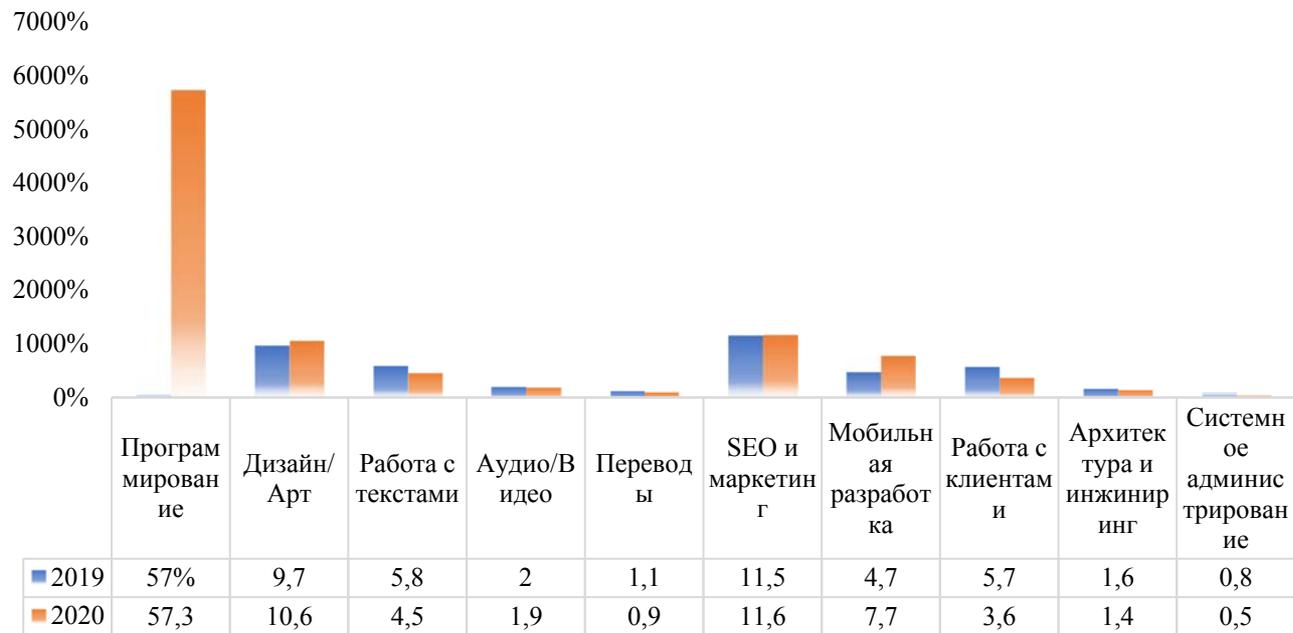


Рис. 1. Суммарные бюджеты проектов по категориям, %

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

Аналитики биржи фриланса FL.ru совместно с TalentTech и исследователями НИУ ВШЭ провели глубокое исследование рынка фриланса. Они считаются одними из первых заинтересовавшихся данной темой в России. В 2019 году «Перепись» проводилась уже в четвертый раз – ранее аналогичное исследование делали в 2009, 2011 и 2014 годах. В опросе приняла участие 2410 активных фрилансеров и полученные данные являются наглядным материалом разделений интересов среди специалистов внутри сферы. Так за пять лет с момента проведения предыдущей волны опроса доля «чистых» фрилансеров существенно увеличилась и достигла отметки в 52%.

Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1

Статус занятости фрилансеров, %

	2009	2011	2014	2019
Штатные работники	45	41	40	28
Предприниматели	9	8	10	7
Студенты	18	14	8	7
Домохозяйки	5	7	7	7
«Чистые» фрилансеры	22	29	34	52

Говоря о возможностях карьерного роста, стоит упомянуть относительно новое для российского рынка понятие «премиальный фрилансер». Это нетипичный специалист, который работает на себя, борется за бюджетные проекты на биржах и играет роль своеобразного человека-оркестра за минимальную плату. Премиальный фрилансер занимается более масштабными и творческими задачами и сотрудничает на постоянной основе в качестве бизнес-партнера с крупными компаниями и брендами. Чаще всего они выходят из классных студий и агентств и теперь предпочитают заниматься собственными разработками. Например, Джессика Уолш, преподаватель, дизайнер и арт-директор. Она вошла в список Forbes «30 креативных дизайнеров будущего моложе 30 лет». Среди ее клиентов Еврейский музей, Levi's, Музей современного искусства и мн. др.

За фрилансерами будущее, и чем дальше мы идем вперед, тем отчетливее эта тенденция наблюдается. Все больше компаний будут отказываться от работы с наемными сотрудниками и отдавать процессы на аутсорсинг. Во-первых, это экономит фонд оплаты труда компании, а во-вторых, возникает меньше потребности в аренде офисных помещений. Положительный настрой отмечают и статистические данные. Согласно мартовскому опросу ВЦИОМ, 49% россиян относятся к фрилансерам безразлично, а 51% положительно. Среди тех, кто хорошо оценивает работу на фрилансе, основная часть – молодые люди и респонденты в возрасте от 35 до 44 лет. О работе фрилансером мечтают почти четверть опрошенных, а каждый десятый уже считает себя самозанятым.

Важно учесть все стороны вопроса. В отличие от штатных работников, которым положена медицинская страховка, больничные, пенсионное обеспечение, новогодние елки и летние лагеря для детей, фрилансер лишен этих преимуществ и вынужден обо всем заботиться самостоятельно. Также необходимо развивать в себе такие личностные качества как сила воли и ответственность, чтобы грамотно организовывать свою деятель-

ность и мотивировать себя. Безусловно, помимо профессиональных, важны коммуникативные навыки для поисков и работы с клиентами. Стоит быть готовым к непостоянству занятости на первых порах, так как в один период может быть много заказов, в другой – их не быть вообще. Об этом стоит позаботиться заранее, изучить финансовую грамотность, выполнять работу качественно, чтобы иметь постоянных клиентов. Можно составить план того, где надо размещаться, сколько часов в день работать, в какую часть дня выполнять определенный объем работ, исходя из своих биологических часов и т. д.

Вкладывая душу в свою работу и совершенствуясь каждый день, фрилансер может достигнуть больших высот. Но работать таким образом или нет, каждый решает для себя. Однако фриланс – будущее, которое уже наступило.

Список литературы

1. Проблемы и радости типичного фрилансера в 2020 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://workspace.ru/blog/the-challenges-and-joys-of-a-typical-freelancer-in-2020/>
2. Как изменился рынок фриланса в 2020 году. Исследование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.seonews.ru/events/kak-izmenilsya-rynok-frilansa-v-2020-godu-issledovanie/>
3. Росстат. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/labour_force
4. Действующие в РФ налоги и сборы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/>
5. Миронова О.А. Специфика применения инструментов offline и online-маркетинга в условиях цифровизации экономики / О.А. Миронова // Economics. Law. State. – 2019. – №2 (4). – С. 32–40 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_37182865_29873940.pdf

Грязнов Сергей Александрович

канд. пед. наук, доцент, декан
ФКОУ ВО «Самарский юридический
институт ФСИН России»
г. Самара, Самарская область

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

***Аннотация:** трансформация топливно-энергетического комплекса – это сложный процесс, и нефтегазовая промышленность пока играет важную роль в мировом энергетическом и топливном балансе. Однако вопрос, смогут ли сегодняшние нефтегазовые компании получить приемлемую прибыль в будущем, стоит достаточно остро. В статье рассмотрена роль инвестиционной стратегии в развитии предприятия, а также сложности, возникающие при составлении эффективного инвестиционного портфеля в компаниях нефтегазодобывающего сектора.*

***Ключевые слова:** нефтегазовые компании, инвестиционная стратегия, инвестиционные риски, зеленая энергетика, инвестиционный портфель, трансформация отрасли, энергетический переход.*

Инвестиционная стратегия представляет собой основной план действий предприятия в сфере его инвестиционной деятельности (вложения

капитала), определяющий приоритеты ее направлений, формы, характер формирования инвестиционных ресурсов и последовательность этапов реализации долгосрочной цели, обеспечивающий эффективное развитие. Роль инвестиционной стратегии в развитии компании трудно переоценить – она определяет цели развития (в основном среднесрочные и долгосрочные), строит конкретные задачи по их достижению, оценивает реальные возможности и перспективы, позволяет использовать потенциал компании более эффективно, учитывая влияние различных внешних помех, в том числе конкуренции, ускоряет внедрение новых разработок. На выбор инвестиционной стратегии влияют такие факторы как, стадия жизненного цикла предприятия; общая стратегия развития; состояние внешнего и внутреннего рынков инвестиционных ресурсов; инвестиционная привлекательность предприятия как объекта инвестирования [1].

Сегодня акции нефтегазовых компаний могут принести значительный прирост капитала за счет повышения их стоимости и получения привлекательного дивидендного дохода в периоды высоких цен на нефть и газ. По мере роста цен на сырую нефть нефтяные компании, как правило, создают массивы денежных средств, а с ними – больше возможностей для бурения дополнительных скважин, увеличения добычи нефти и газа, погашения долга, выкупа акций и выплаты дивидендов, – все это увеличивает ценность для акционеров. Дивидендные выплаты в этом секторе, как правило, выше среднего, что делает его привлекательным и для инвесторов, стремящихся к высокой доходности.

Однако прибыльность нефтегазовой отрасли сопряжена с рядом значительных рисков. Основными из которых являются: риск волатильности цен на сырьевые товары, сокращение дивидендных выплат, возможность разлива нефти или другой аварии во время добычи, непредсказуемость разведки нефти и газа [2].

Каким видят свой инвестиционный портфель нефтегазовые компании и какую роль играет его оптимальное формирование? Проведенный аудиторской компанией Deloitte анализ портфелей 286 глобальных нефтегазовых компаний (данные за последние 10 лет) опроверг некоторые мифы о формировании портфеля в нефтегазовой отрасли [3].

Во-первых, гибкость и предприимчивость. Реальность такова, что только 16% проанализированных компаний, которые производили частые изменения и вводили новшества, попали в верхние строчки рейтинга. Считается, что нефтегазовыми компаниями приветствуется наличие динамичного и гибкого портфеля (особенно того, который включает в себя сланцы с коротким циклом), открывающего новую ценность. Действительно, когда все сделано правильно и последовательно, гибкость может оказать огромное влияние, но, если оптимизация портфеля «преувеличена» или следует циклам цен на нефть, – это может подорвать ценность и доверие заинтересованных сторон. Напротив, компании, которые были более стратегическими и последовательными в построении своего портфеля, добились гораздо лучших результатов. Так, американская компания по разведке и добыче нефти и природного газа Cimarex Energy вносила строго последовательные изменения в свой портфель, оставшись верной стратегии создания позиции с низкими затратами в Пермском бассейне, следуя стандартизованному расчету плотности пропаната для своих сланцевых скважин.

Во-вторых, масштаб и интеграция. Более 70% крупных интегрированных компаний показали низкие результаты. Размер и интеграция имеют

стратегический смысл тогда, когда они используются для доступа к рынку и эффективности цепочки поставок или для обеспечения стабильного инвестиционного пути – в сегодняшнем углеводородном сценарии минусы этой стратегии перевешивают плюсы. Фактически, в некоторых случаях сильные балансы и интегрированные структуры отчетности могут скрывать неэффективность портфелей крупных компаний.

В-третьих, тенденция на «зеленую замену». Пока только 9% портфелей, которые находятся вверху рейтинга, стали более экологичными. Если судить по растущему интересу инвесторов – «зеленые» портфели и устойчивые бизнес-модели – это инвестиции, которые нельзя пропускать и которыми необходимо владеть в будущем. Зеленая энергетика еще не приносит стабильных результатов, поэтому краткосрочная прибыль будет важна для нефтегазовых компаний, ведущих поиск конкурентоспособного источника доходов, который может приносить аналогичную, если не более высокую, прибыль.

Зеленый сдвиг неизбежен в долгосрочной перспективе и установление правильного баланса между углеводородами и зеленой энергией может иметь важное значение. Примером трансформации путем расширения на более «зеленые» энергетические предприятия может служить датская транснациональная компания Ørsted, которая изначально называлась Danish Oil and Natural Gas (DONG) и была основана для разработки нефти и газа в Северном море. В 1990-х годах компания решила приступить к развитию ветроэнергетики, а сегодня Ørsted, преемница DONG, является одной из самых успешных компаний в области возобновляемых источников энергии [4].

Раньше составить выигрышный инвестиционный портфель даже всего из двух вариантов (нефть и/или газ) было непросто, поэтому сегодня, при множестве вариантов ресурсов, сложность увеличивается. Хотя компании понимают необходимость перемен, выбор между сохранением и конкуренцией за оставшуюся ценность в углеводородах и переходом к новой энергии – нелегкий. В пространстве зеленой энергетики доступно множество новых масштабируемых и быстрорастущих вариантов, от тех, которые примыкают к углеводородам (углеродные ресурсы, такие как фундаментальные меры устойчивости, биотопливо и улавливание углерода), до вариантов в новом энергетическом спектре (возобновляемые источники энергии, зеленый водород, и мобильность). На самом деле, самая большая проблема инвестиционного портфеля для нефтегазовых компаний как раз находится между этими двумя вариантами развития зеленой энергии.

Нефть и электроэнергия – два спектра портфеля – являются сырьевыми товарами, но с разными профилями маржи и риска-доходности. В отрасли есть и будут компании, работающие на обоих концах спектра. Традиционные добывающие компании пока могут остаться специалистами в нефтегазовой отрасли по разведке и добыче, работая с упором на затраты и производительность. В то же время ожидается, что пионеры новой энергетики будут создавать новые возможности и отходить от мышления, основанного на товарах.

Независимо от портфельных устремлений нефтегазовым компаниям следует тщательно обдумать решения, которые им предстоит принять. Учитывая множество вариантов выбора, вполне понятна некоторая степень неуверенности в принятии решений, поскольку компании тщательно

оценивают свой выбор – этого крайне важно для четкого понимания того, что влечет за собой каждое решение.

Сегодня происходит большая трансформация в отрасли, которая может означать необходимость изменения корпоративного мышления и культуры и, возможно, получение новых навыков в целом. Компании, которые способны быстро меняться, обнаружили, что они могут выжить в новой среде, в то время как те, которые не спешат адаптироваться, – скоро исчезнут из отраслевого ландшафта. Независимо от своего стратегического подхода компании должны доказать, что они могут создавать устойчивую ценность. Переход от углеродной экономики к экономике, основанной на возобновляемых низкоуглеродных источниках энергии, больше не является просто альтернативной возможностью – он неизбежен.

Список литературы

1. Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия / Н.И. Лахметкина. – М.: КноРус, 2016. – 183 с.
2. Шевелев В.В. Оценка факторов риска в инвестиционных проектах разработки нефтяных и газовых скважин / В.В. Шевелев // Бизнес-образование в экономике знаний. – 2019. – №3 (14) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-faktorov-riska-v-investitsionnyh-proektah-razrabotki-neftyanyh-i-gazovyh-skvazhin> (дата обращения: 11.11.2021).
3. Deloitte. Остаться в нефти или стремиться к зеленой энергии? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pnewswire.com/news-releases/deloitte-stay-in-oil-or-race-to-green-energy-considerations-for-portfolio-transformation-301292128.html> (дата обращения: 11.11.2021).
4. Martin Neubert. Ørsted's renewable-energy transformation [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mckinsey.com/business-functions/sustainability/our-insights/orsteds-renewable-energy-transformation> (дата обращения: 11.11.2021).

Грязнов Сергей Александрович

канд. пед. наук, доцент, декан
ФКОУ ВО «Самарский юридический
институт ФСИН России»
г. Самара, Самарская область

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Аннотация: ранее роль службы персонала предприятия (другими словами, отдела кадров) заключалась в том, чтобы способствовать соблюдению правил приема на работу посредством надлежащего ведения документации. Однако в XXI веке HRM (управление человеческими ресурсами) имеет более широкие полномочия и задачи. В статье рассмотрены особенности современного управления человеческими ресурсами, в том числе с помощью программного обеспечения.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, управление человеческими ресурсами, HRM, стратегия, автоматизированная система управления, HRMS.

Когда мы говорим о HR (человеческих ресурсах) в контексте организаций, это может относиться к людям или сотрудникам, но также к

конкретному отделу в бизнесе, который управляет этими сотрудниками. В любом случае HR – неотъемлемая часть любой организации. В зависимости от типа или размера компании служба персонала может состоять из большой команды, возглавляемой менеджером по персоналу, или это может быть один человек, отвечающий за всю кадровую деятельность компании, в любом случае HR играет важную роль в бизнесе.

Термин «человеческие ресурсы» впервые был использован в начале 1900-х годов, а затем стал более широко применяться в 1960-х годах для общего описания сотрудников, работающих в организации. HRM – это управление сотрудниками, с акцентом на них как на активы бизнеса. В этом контексте сотрудников называют человеческим капиталом. Как и в случае с другими бизнес-активами, цель состоит в том, чтобы эффективно использовать сотрудников, снижая риски и максимизируя рентабельность инвестиций [1].

Управление человеческими ресурсами охватывает спектр HR-функций:

- отбор кандидатов;
- адаптация;
- обучение и развитие;
- планирование;
- здоровье и благополучие;
- управление производительностью;
- льготы и компенсации.

Рассмотрим подробнее некоторые функции.

Отбор кандидатов – это ключевая функция управления человеческими ресурсами – для того, чтобы организация была успешной, необходимо наличие самых талантливых сотрудников, что может быть достигнуто только путем эффективного отбора. Приоритет отдается кандидатам с цифровыми навыками, такими как аналитика данных и цифровая грамотность, а также навыками критического мышления (стратегия и управление конфликтами).

Обучение и развитие сотрудников – еще одна важная функция управления человеческими ресурсами, которой менеджеры по персоналу должны уделять особое внимание. Для организаций важно инвестировать в обучение и развитие сотрудников, чтобы они могли расти и раскрывать свой потенциал – это выгодно для бизнеса в долгосрочной перспективе, поскольку позволяет сохранять высококвалифицированную рабочую силу [2]. С появлением цифровой интеграции каждый отдел, включая HR, использует лучшие из новейших технологий, таких как VR и AR, для роста сотрудников и получения практического опыта.

Из-за быстро меняющейся рабочей культуры и соревновательной тактики уровень стресса сотрудников постоянно растет. Специалисты по персоналу должны продвигать программы психического и физического оздоровления, чтобы укрепить благополучие сотрудников и обеспечить баланс между работой и личной жизнью. Некоторые мероприятия могут включать в себя «здоровые обеды», занятия по фитнесу, консультации психологов, праздничные торжества.

Молодое поколение предпочитает баланс между работой и личной жизнью, выбирая гибкий график или удаленную работу. Специалисты по персоналу и руководители команд должны искать новые способы, чтобы

их рабочие силы оставались эффективными в соответствии с этой тенденцией – важно не только искать лучшие таланты, но и пытаться создать рабочую среду, которая сделает персонал лояльным к вашей организации. Программы непрерывного обучения и развития навыков, повысят репутацию компании, сделав ее престижной для молодых соискателей.

Известно, что льготы и компенсации значительно повышают мотивацию соискателей и сотрудников. Компенсации – это бонус к традиционной заработной плате (например, расширенная медицинская страховка), поэтому они имеют решающее значение в любом предложении о работе. Так, две должности с одинаковой заработной платой могут сильно различаться по уровню компенсаций, что делает одну из них более выгодной с финансовой точки зрения, чем другая. В Европе уделяется больше внимания социальным льготам, включая отпуск по уходу за ребенком, выходное пособие. В таких странах, как Франция и Финляндия, работодатели нередко оплачивают ресторанные ваучеры, покрывающие часть обеда сотрудника.

Следует помнить, что компенсации складываются из двух элементов: прямых (заработная плата, медицинское обслуживание) и косвенных (возможность баланса между работой и личной жизнью (удобный график), признание руководителей, обучение и развитие). Игнорирование культурной составляющей в общем вознаграждении сотрудников может снизить производительность компании и увеличить текучесть кадров.

Когда речь идет о компенсациях и льготах, ключевым моментом является определение оптимального уровня для сотрудников – слишком высокий уровень компенсаций может стоить не всегда оправданной потерей ресурсов организации (время, деньги, администрирование), а низкий – снизит благосостояние и мотивацию сотрудников. Кроме того, компенсационные пакеты и модели общего вознаграждения не должны оставаться статичными, потому что существуют различия между поколениями, и компенсация требует корректировки. Таким образом, задачей HRM является предложение перспективным кандидатам и сотрудникам максимально привлекательных компенсационных пакетов компании.

Управление человеческими ресурсами приобретает все большее значение в современных организациях. Это связано с тем, что операции с персоналом становятся более сложными. Чтобы повысить эффективность и результативность управления человеческими ресурсами, организации следует инвестировать в систему управления человеческими ресурсами (HRMS).

HRMS – это система или программное обеспечение, которое управляет различными HR-функциями бизнеса (например, упомянутыми выше). Назовем некоторые из преимуществ использования системы управления персоналом:

- использование системы управления человеческими ресурсами экономит время и усилия для HR, поскольку HRMS может выполнять рутинные кадровые задачи и оптимизировать HR-процессы;

- портал самообслуживания/функция HRMS полезен для сотрудников, поскольку они могут иметь возможность самостоятельно управлять определенными задачами, например, запрашивать выходной день;

– HRMS может поддерживать обучение и развитие сотрудников, что очень важно для долгосрочных стратегий организаций;

– система управления человеческими ресурсами может использоваться для отслеживания и мониторинга ключевых показателей эффективности, чтобы их можно было анализировать в соответствии со стратегическими целями и задачами организации;

– все данные и информация могут храниться и защищаться в HRMS.

Поскольку все больше и больше компаний внедряют облачные приложения SaaS для управления своими внутренними бизнес-процессами, также важно иметь облачную HRMS, чтобы ее можно было легко интегрировать с другими внутренними приложениями компании и позволить HR-команде управлять своей работой независимо от их устройств или физического местонахождения.

Прежде чем установить программное обеспечение HRMS, необходимо определить потребности конкретной службы персонала, чтобы понять текущие узкие места в процессах управления, а затем посмотреть, может ли перевод HR в онлайн сделать HR-процессы более эффективными. Затем необходимо составить список всех функций, (например, автоматизированные расчеты, динамические отчеты, параллельные ветви) которые должна иметь HRMS [3].

Если HRMS слишком технически сложная для использования кадровой службой, то инвестирование в подобное HR-решение может оказаться бесполезным. У HRMS должен быть удобный интерфейс с небольшой кривой обучения, чтобы менеджеры по персоналу могли использовать программу самостоятельно, без какой-либо технической помощи.

Сегодня возникает все больше и больше функций и процессов управления персоналом, также необходимость учитывать новые политики и вопросы соблюдения нормативных требований трудового законодательства. В любом случае, человеческие ресурсы должны управляться стратегически, чтобы организация могла достичь своих бизнес-целей и сохранять конкурентное преимущество, а это может быть достигнуто только посредством эффективного управления.

Список литературы

1. Wesley Tea Human resource management [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://searchhrsoftware.techtarget.com/definition/human-resource-management-HRM> (дата обращения: 28.10.2021).

2. Одинцова Я.Г. Новые возможности управления персоналом в условиях цифровизации / Я.Г. Одинцова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/novye-vozmozhnosti-upravleniya-personalom-v-usloviyah-tsifrovizatsii> (дата обращения: 28.10.2021).

3. HR process 9 Hidden Benefits of Investing in the Right Functions of HR Management Software [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kissflow.com/hr/top-hr-software-features/> (дата обращения: 28.10.2021).

Деркачёва Елизавета Андреевна
студентка

Меркушина Анна Ильинична
студентка

Научный руководитель

Тукова Екатерина Александровна
старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Уральский государственный
университет путей сообщения»
г. Екатеринбург, Свердловская область

МОДЕЛЬ РОССИЙСКОГО СТУДЕНТА, ЕГО РОЛЬ В СОВРЕМЕННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЕ

Аннотация: в статье особое внимание уделяется студенту на дистанционной форме обучения, его роли и модели, способы и методы поиска информации, а также определяется, какое значение для него играют информационные технологии.

Ключевые слова: современный студент, информационные потребности, информационная культура, современное обучение, информационные технологические процессы.

Сильное воздействие на жизнедеятельность человека оказывает внешняя среда. В 2019 г. весь мир был вынужден изменить свой образ жизни, в особенности студенты. Многие из них перешли на дистанционное обучение, вследствие чего изменились интернет-технологии. Интернет стал неотъемлемой частью жизни молодого поколения, ведь в нем мы находим развлечения, общение, а самое главное – информацию. Но какова модель российского студента и его роль в современной информационной среде?

Для начала разберемся, кто такие студенты.

Студенты – это объединение юных людей, которые связаны между собой общими увлечениями, образом жизни и единой целью. Студенты являются учащимися высшего либо среднего специального учреждения. В учебном учреждении они приобретают информацию, которая необходима им для предстоящей деятельности своей выбранной специальности. Информацию учащиеся могут приобретать от преподавателей или же библиотек учебного заведения. Немаловажную значимость играет самостоятельная работа студентов.

Что такое самостоятельная работа студента? Самостоятельная работа студента – вид учебной деятельности, которую учащийся учебного заведения приобретает в определённом объёме и в определенное время, без какой-либо прямой помощи от преподавателя, руководствуясь учебными материалами либо другими информационными источниками. Кроме того, самостоятельная работа студента предполагает собой поиск информации согласно заданной теме и изучение информационных потребностей. Необходимость в информации считается актуальной темой в современном мире, так как в настоящий период времени существует огромное количество информации. Какая информация необходима учащимся, как они

используют информацию, какими источниками руководствуются при поиске информации, такие вопросы изучают учёные на сегодняшний день.

Каждый учащийся высшего учебного заведения обладает чётко выраженными информационными потребностями. Индивидуальные потребности зависят от уровня заинтересованности в учебной деятельности, а также от личных интересов студентов. Недостаточность информации обучающегося приводит к некомпетентности студента как будущего профессионала. Этот студент столкнётся с такой проблемой, как неосведомлённость по определённым вопросам выбранной им специальности.

В первую очередь учащийся вуза способен приобрести необходимую ему информацию в библиотеке университета. Студенческая библиотека – это библиотека, которая является звеном высшего учебного заведения и предназначается таким дополнительным целям, как помощь в исследовании научной деятельности студенческого состава института. Библиотека университета является полноценным типом информационного обслуживания.

Развитие цифровых технологий привело человечество к приобретению доступа к всевозможной информации, способность обращения к ним в любое время. Важно помнить правила доступа к информации, иметь конкретную культуру поиска и подбора нужных источников, уметь применять или формировать новую информацию.

На данный момент информация является стратегическим ресурсом развития общества, а знания – условным и хрупким, поскольку стремительно устаревают и требуют постоянного совершенствования.

Одна из основных задач любого общества – социализация молодёжи. Сейчас социализация молодёжи быстро меняет своё содержание и устройство, что в значимой мере связано с виртуальным представлением социальных институтов, заменой стандартного восприятия находящейся во круг реальности путём формирования виртуальной реальности.

Информационная культура является совокупностью умений и навыков правильного взаимодействия с информационными технологиями и данными, а также способность использования необходимых ресурсов и новейших технических средств для добывания информации, обработки и её систематизации.

В последнее время внезапно разрыв между повышающимся потоком информации и присвоением необходимой студенту знаний увеличился, что показывает определённую значимость развития информационной культуры. Некоторые специалисты сравнивают информационную культуру с компьютерной грамотностью, но компьютерная грамотность – это навыки работы с новыми цифровыми технологиями. Но можно подчеркнуть следующие моменты, если расценивать информационную культуру как способность студента к самообучению.

– Восприятие и обработка информации – знание справочного аппарата книги и её структуры, умение работать с рядом источников информации одновременно, умение чётко передавать смысл прочитанного, а также умение анализировать информацию.

– Поиск информации – умение пользоваться информационными источниками, умение пользоваться предоставленным списком литературы.

– Применение на практике предоставляемой информации, способность составлять планы, передавать полученную информацию, пользоваться вспомогательными источниками.

Современное обучение ориентировано на подготовку нового поколения к жизни в новых информационных обстоятельствах, к восприятию различной информации, на развитие умений понимать её, осознавать исходы её влияния на нервную систему, на освоение методами общения на основе невербальных конфигураций коммуникации с помощью промышленных средств и современных информационных технологий. Таким образом, задача политической деятельности профессионального образования заключается в том, чтобы создавать у учащегося научные взгляды на жизнь, основываясь на данных современной науки, применяя общенаучный метод познания, следуя системно-информационным подходом к анализу окружающего мира.

Развитие личности учащегося представляет собой главную задачу информационного общества, ставящей его в непосредственную зависимость от качества образования. Высокие информационные технологические процессы, внедряемые в общеобразовательный процесс, ориентированы на то, чтобы образование создавало для них нужную интеллектуальную основу. На сегодняшний день информационным технологиям, преобразованиям, способам и средствам получения, хранения и применения информации уделяется значительное внимание. Они формируют принципиально новые способности для организации учебного процесса; считаются современным набором способов и приёмов преподавания; углублённое и конкретнее отображают методы и средства доставки информации; дают возможность реализовывать поддержку учебного процесса с учётом личных психофизиологических отличительных черт обучаемых; оказывают значительное влияние на личность обучающихся.

Информационные технологические процессы в обучении при верном их применении гарантируют ряд преимуществ:

- Позволяют достигать повышения результата процесса обучения за счёт его технологичности.

- Дают профессиональную подготовку обучаемых, где развитие и формирование умений и качеств студента становится фундаментом учебно-воспитательного процесса.

- Индивидуализация учебного процесса по программе материала, количеству и темпам его изучения увеличивает результативность применения учебного времени вследствие скорости развития ключевых умений студента; дают объективную оценку знаний учащегося.

- Организация оптимального управления учебным процессом благодаря внедрению информационных систем.

- Таким образом, информационные технологии на сегодняшний день представляют собой активные средства развития индивидуальности студента, благодаря им проще происходит переработка и усвоение всякого рода информации. На подсознательных и сознательных уровнях они способны значительно увеличить уровень овладения информацией студентов по той или иной учебной дисциплине и поспособствовать их становлению высококвалифицированными и конкурентоспособными специалистами. Также информационные технологии обеспечивают условия для результативного проявления основных закономерностей воображения, мышления, восприятия, а также улучшают познавательный процесс.

Список литературы

1. Роль информационных технологий в формировании процесса социализации студентов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=699203>
2. Тукова Е.А. Формирование воспитательно-образовательного процесса в виртуальной образовательной среде / Е.А. Тукова // Актуальные тенденции и инновации в развитии российской науки: сборник научных статей / науч. ред. Л.Л. Буркова. – М., 2019. – С. 49–51.

Еремейчук Анастасия Викторовна

студентка

Байкова Елена Ивановна

старший преподаватель

Костанайский филиал

ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

г. Костанай, Республика Казахстан

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ЭНЕРГОСНАБЖАЮЩЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ)

Аннотация: в статье на основе проведенного финансового анализа обозначены проблемы финансового состояния предприятия отрасли электроэнергетики. Приведена авторская точка зрения на решение проблем предприятий данной отрасли и даны рекомендации для улучшения финансового состояния организации.

Ключевые слова: энергоснабжающая организация, неустойчивое финансовое состояние, резервы улучшения финансовой устойчивости.

Финансовое состояние – главный критерий надежности партнера, определяющий его конкурентоспособность и потенциал. В оценке финансового состояния организации заинтересованы не только руководители и сотрудники, а также и партнеры по всем финансовым операциям. Это связано с платежеспособностью организации и выполнением ею в срок своих финансовых обязательств. Неустойчивое финансовое состояние – одно из важных обстоятельств банкротства, прекращения хозяйственной деятельности организации. Поэтому необходимо непрерывно исследовать финансовое состояние организации, принимать меры по его стабилизации.

ТОО «Костанайский ЭнергоЦентр» занимается энергоснабжением потребителей, кроме того, это самый крупный поставщик электроэнергии в Костанайской области [4].

ТОО «Костанайский ЭнергоЦентр», для осуществления своей деятельности, заключает договора со станциями, передающими компаниями, которые доставляют электроэнергию до потребителей, а также договора энергоснабжения с потребителями. Согласно законодательству РК, энергоснабжение потребителей и передача электрической энергии по сетям, осуществляется разными предприятиями [1].

Если рассматривать финансовое состояние энергоснабжающих организаций, то можно сказать, что оно постоянно меняется. Один год может быть прибыльным, следующий убыточным. Это связано с рядом причин.

Электроэнергия – специфический товар, который отличается, от других видов товаров. Особенности электроэнергетики как специфического товара определяют характер ценообразования на него. Электроэнергию невозможно запастись, и невозможно увеличить объем продаж, так как он зависит от потребности населения и предприятий [6].

Энергоснабжение согласно законодательству, является общественно-значимой услугой, поэтому оно регулируется государственными органами. Тарифы для потребителей согласовываются с уполномоченными органами.

Конечный тариф складывается из стоимости электроэнергии на станции, тарифов передающих компаний, а также затрат необходимых для содержания компании (заработная плата персонала, аренда и другие товары и услуги).

Покупка и передача электроэнергии в структуре отпускной цены составляет 95,7%, на эти затраты предприятие никак повлиять не может. Доля затрат на оказание услуг по электроснабжению, то есть снабженческая надбавка составляет 4,3 процента. Снабженческая надбавка – это то, за счет чего существует предприятие и в случае экономии затрат может получить прибыль. Однако в связи с тем, что снабженческая надбавка не пересматривается ежегодно, а цены на материалы и услуги растут, это негативно сказывается на финансовом состоянии предприятия.

При увеличении тарифов станциями или энергопередающими компаниями, энергоснабжающая компания сможет повысить тариф на электроэнергию минимум через два месяца.

В целях снижения затрат предлагаем руководству компании сменить поставщика электроэнергии. Для этого необходимо провести переговоры с поставщиками, цена электроэнергии у которых ниже, чем у действующего поставщика – АО «СевКазЭнерго». Например, у ГРЭС-1, у которой цена составляет 7,25 тенге.

В результате себестоимость электроэнергии снизится, и предприятие будет иметь прибыль.

Еще один фактор, негативно влияющий на финансовое состояние энергоснабжающей компании, – оплату за фактически полученную электроэнергию предприятие получает до 25 числа следующего месяца (т.е. через 55 дней после фактического потребления). Кроме того, имеется дебиторская задолженность потребителей – должников, которых компания не вправе отключать без предварительного письменного предупреждения за 30 дней, тем самым в случае задолженности интервал достигает 90 дней и больше. При этом на станцию и энергопередающим компаниям необходимо производить предоплату.

За время карантина, большинство потребителей не могли оплачивать электроэнергию в срок, поэтому задолженность возросла. В связи с тем, что выросла задолженность потребителей, предприятие испытывало нехватку финансовых ресурсов, выросла кредиторская задолженность перед поставщиком электроэнергии, что могло привести к отключению электроэнергии. В условиях пандемии COVID-19, Правительство осуществляло поддержку малого и среднего бизнеса (снижение или отмена налогов). Энергоснабжающие компании, относятся к крупному бизнесу, поэтому такую поддержку от государства не получили. В этой связи ТОО «Костанайский Энерго-

Центр» испытывало финансовые трудности в 2020 году, в свою очередь выросла задолженность перед поставщиками [2].

Тарифы на электрическую энергию для потребителей согласованы уполномоченным органом разные для юридических лиц и бытовых потребителей. Таким образом, увеличение объемов потребления электрической энергии юридическими лицами (в том числе учреждениями, финансируемых из государственного бюджета) создает благоприятную обстановку для финансового состояния предприятия. Однако потребление юридическими лицами в 2020 году значительно снизилось. Временно приостановили работу детские сады и школы, многие предприятия перешли на сокращенный рабочий день, соответственно потребление электрической энергии пошло резко на спад. И как следствие предприятие несло убытки, так как при утверждении тарифа учитываются плановые объемы электроэнергии, которые были на уровне 2019 года [5].

ТОО «Костанайский ЭнергоЦентр» как коммерческая организация, основная цель которой извлечение прибыли, вынуждена работать, не принося дохода своим учредителям. Являясь субъектом общественно значимого рынка, товарищество поставлено государством в жесткие экономические и правовые рамки, потому в существующих на сегодняшний день условиях регулирования деятельности получать высокие финансовые результаты проблематично.

Тем не менее для улучшения финансового состояния организации можно предложить следующие направления:

1. Снижение затрат. Иногда достаточно ввести или улучшить контроль за расходами.
2. Увеличение объема услуг по энергоснабжению, путем участия в конкурсах и тендерах, привлечения заказчиков для заключения договоров подряда.
3. Взыскание задолженностей с целью ускорения оборачиваемости денежных средств.
4. Работа с государственными органами и инициировать изменения в законодательство в части изменения тарифа одновременно с ростом цен на станциях и у передающих компаний.

Таким образом, электроэнергетика из-за необходимости выполнения ею социальных и инфраструктурных функций не может быть направлена только на создание прибыли, однако решение вышеобозначенных задач поможет выявить резервы для улучшения финансовой устойчивости и стабильности финансово-хозяйственной деятельности энергоснабжающей организации.

Список литературы

1. Закон Республики Казахстан «Об электроэнергетике» от 9 июля 2004 года №588 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://kodeksy-kz.com/ka/ob_elektroenergetike.htm
2. Каримов С. КЭЦ и реалии рынка / С. Каримов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kstnews.kz/newspaper/906/item-59895>
3. Кваша М.В. Стратегия развития энергетических компаний (на примере АО «Мосэнергобт») / М.В. Кваша // Скиф. – 2019. – №7 (35) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategiya-razvitiya-energeticheskikh-kompaniy-na-primere-ao-mosenergosbyt>

4. Официальный сайт «Костанайский ЭнергоЦентр» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kes-eso.kz/gu/>

5. Ускенбаева А. КЭЦ – социально ответственное коммунальное предприятие / А. Ускенбаева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://qagro.kz/2020/06/11/anargul-uskenbaeva-kets-sotsialno-otvetstvennoe-kommunalnoe-predpriyatie/>

6. Чарышкина А.В. Особенность экономики в энергетической отрасли // Молодой ученый. – 2017. – №12 (146). – С. 373–376 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/146/41076/>

Ерыгина Лилия Викторовна

д-р экон. наук, профессор

Шумаков Федор Павлович

аспирант

Джаббарова Айтекин Насими кызы

студентка

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет
науки и технологий им. академика М.Ф. Решетнева»

г. Красноярск, Красноярский край

ФАКТОРНАЯ ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ АКЦИЙ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ

***Аннотация:** ликвидные акции отечественных компаний телекоммуникационного сектора обычно интересны тем частным инвесторам, которые в первую очередь ориентируются на высокую и при этом более стабильную относительно рынка дивидендную доходность. В целом отрасль телекоммуникаций характеризуется положительной динамикой спроса на инвестиции и мощным потенциалом роста, обусловленным высокой степенью значимости ее развития. В этой связи особую актуальность приобретают исследования в области развития инструментов инвестиционного анализа. В статье сделана попытка факторной оценки рыночной стоимости акций телекоммуникационных компаний с использованием экспертных методов и метода статистического анализа.*

***Ключевые слова:** акции, телекоммуникационные компании, факторная оценка, инвестиционная привлекательность.*

В современном мире цифровой экономики телекоммуникации играют ключевую роль в обеспечении информацией, необходимой для принятия управленческих решений как на уровне отдельных компаний, так и на уровне государства в целом. В связи с этим переход к информационному обществу обуславливает необходимость активного развития телекоммуникационного сектора, являющегося «двигателем» прогресса и мировой экономики. Телекоммуникационный сектор в последние десятилетия, благодаря технологическому прорыву и огромному спросу, является одним из наиболее быстро развивающихся рынков в глобальной экономике [3; 1].

В целом отрасль телекоммуникаций характеризуется положительной динамикой спроса на инвестиции и мощным потенциалом роста, обусловленным высокой степенью значимости ее развития. В этой связи особую актуальность приобретают исследования в области развития инструментов инвестиционного анализа.

Ликвидные акции отечественных компаний телекоммуникационного сектора обычно интересны тем частным инвесторам, которые в первую очередь ориентируются на высокую и при этом более стабильную относительно рынка дивидендную доходность. С учётом снижения процентных ставок в Российской экономике вслед за снижением ключевой ставки ЦБ РФ подобные бумаги пользуются все большим спросом.

Выполненный анализ инвестиционной привлекательности наряду с представленными показателями позволили сформировать некую совокупность факторов, оказывающих влияние на курсовую стоимость акций телекоммуникационных компаний, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Показатели весомости исследуемых факторов

Наименование факторов	Величины, обратные сумме рангов	Коэффициенты весомости факторов
Объем выручки (x8)	0,12	0,23
Курс национальной валюты (x10)	0,11	0,21
Процентные ставка ЦБ (x11)	0,07	0,13
Чистый долг (x9)	0,04	0,08
Доход на акцию (x1)	0,04	0,08
Размер дивиденда (x2)	0,03	0,06
Кол-во акций в обращении (x3)	0,03	0,06
Балансовая стоимость акций (x4)	0,03	0,06
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (x6)	0,02	0,04
Валюта баланса (x7)	0,02	0,04
Коэффициент автономии (x5)	0,02	0,04

Их число составляет 11. С целью сокращения количества факторов и выявления наиболее значимых, было произведено их эквивалентирование с использованием метода экспертных оценок [2]. В качестве экспертов были приглашены 5 работников банка. Достаточно высокий коэффициент конкордации (92%) позволяет говорить о согласованности мнений экспертов.

Как видим, первые 6 факторов эквивалентны по своему влиянию всей совокупности факторов, причем 2 из них являются внешними.

Можно сделать вывод по результатам распределения факторов, приведенных в таблице:

– по мнению экспертов, наиболее значимыми факторами являются размер дивидендов, доход на акции, объем выручки. Связано это с тем, что данные факторы показывают, насколько эффективно работает компания и могут оценить текущую работу компании;

– далее можно отметить следующие факторы: процентные ставки в экономике, количество акций в обращении, курс национальной валюты, чистый долг и размер балансовой стоимости акций. Влияние процентных ставок особенно важно для телекоммуникационных компаний, у которых, как правило, довольно низкая текущая ликвидность и резкий рост задолженности может сильно ухудшить их инвестиционную привлекательность;

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

– и наконец, можно отметить остальные факторы – коэффициенты обеспеченности собственными оборотными средствами и автономии, а также валюта баланса. Эти факторы могут быть или следствием изменений вышеперечисленных показателей, а следовательно их влияние ниже, или и вовсе не оказывать никакого влияния на динамику курса акций.

Для построения статистической модели влияния полученных в результате эквивалентирования факторов был использован метод регрессионного анализа. Для повышения репрезентативности выборки по рассмотренным факторам были проанализированы данные не только по компании МТС, но и по другим однородным компаниям – Ростелеком и VEON. Результаты анализа представлены на рисунке 1.

Регрессионная статистика							
3	Множественный R	0,931246569					
5	R-квадрат	0,867220172					
6	Нормированный R-квадрат	0,707884378					
7	Стандартная ошибка	52,62635135					
8	Наблюдения	12					
9							
Дисперсионный анализ							
11		<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>значимость F</i>	
12	Регрессия	6	90442,76	15073,79	5,44272	0,041491	
13	Остаток	5	13847,66	2769,533			
14	Итого	11	104290,4				
15							
		<i>Коэффициенты</i>	<i>Числовая статистика</i>	<i>t-Значение</i>	<i>t-критич. 95%</i>	<i>Вероятность > F</i>	<i>Вероятность > F</i>
17	У-пересечение	121,9948075	377,6203	0,323062	0,759722	-848,709	1092,699
18	Переменная X 1	0,000251818	0,000426	0,591524	0,579899	-0,00084	0,001346
19	Переменная X 2	-1,9108232	4,129339	-0,46274	0,662989	-12,5256	8,703979
20	Переменная X 3	-3,544755513	19,5721	-0,18111	0,863392	-53,8564	46,76693
21	Переменная X 4	-0,000105634	0,000328	-0,32166	0,760721	-0,00095	0,000739
22	Переменная X 5	-0,552227418	1,700383	-0,32477	0,758506	-4,9232	3,818746
23	Переменная X 6	7,481191941	1,670514	4,478379	0,006528	3,187	11,77538

Рис. 1. Модель оценки влияния факторов на рыночную стоимость акций

Достаточно высокий коэффициент детерминации позволяет говорить о том, что практически на 90% изменение курсовой стоимости обусловлено влиянием выявленных факторов.

На основе расчета коэффициентов эластичности была сделана количественная оценка весомости этих факторов, представленная в таблице 2.

Таблица 2

Частные коэффициенты эластичности

Факторы	Коэффициенты эластичности
Общая выручка	0,16068
Курс национальной валюты	0,12064
Процентная ставка ЦБ	0,08632
Чистый долг	0,16067
Доход на акцию	0,14873
Размер дивидендов	0,32293
Коэффициент эластичности	1

Совокупное влияние внешних факторов составляет 20%, а значительную долю все-таки составляют внутренние факторы. Следует также отметить, что доход на акцию и дивиденды влияют на 50%, причем 30 из них приходится на дивиденды, что, собственно, подтверждается теми фактическими результатами выплаты дивидендов. Далее предлагается алгоритм использования этой модели, как инструмента управления курсовой стоимостью акций. Основные его этапы представлены на рисунке 2.

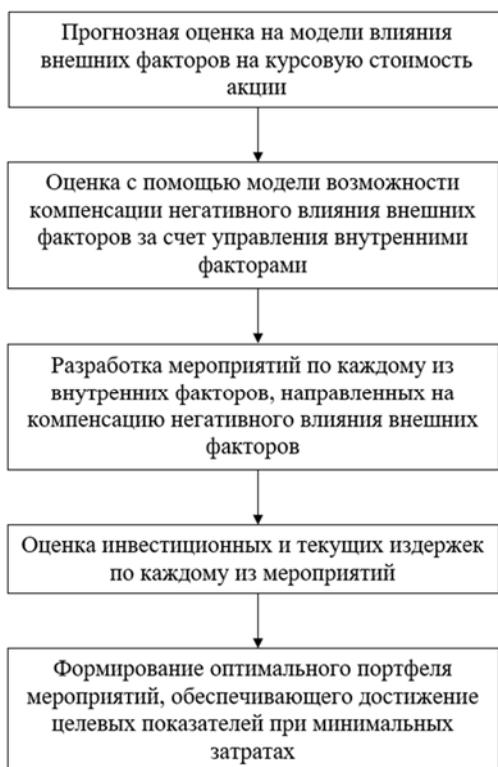


Рис. 2. Алгоритм управления рыночной стоимостью акций на основе модели

Данная модель является моделью стратегического планирования. Она позволяет определить возможность компенсации негативного влияния и размер изменения факторов (внутренних), которые обеспечивают эту компенсацию.

Детализация этого алгоритма, превращение его в методику будет целью дальнейших исследований авторов. Полученные результаты могут быть полезны для всех типов инвесторов, а также руководителям телекоммуникационных компаний для оценки воздействий макроэкономической политики или изменений внутрифирменных показателей.

Список литературы

1. Консолидированная отчетность ПАО «МТС» // Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kras.mts.ru/about/investoram-i-akcioneram/korporativnoe-upravlenie/raskritie-informacii> (дата обращения: 16.03.2021).
2. Коэффициент ранговой корреляции Спирмена // Сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://medstatistic.ru/methods/methods9.html> (дата обращения: 21.05.2021).
3. Тенденции мирового рынка мобильной связи и их влияния на телекоммуникационную отрасль России // Научная библиотека: сайт. 2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=20602747> (дата обращения: 15.04.2021).

Капустина Мария Дмитриевна
студентка

Саблина Виктория Алексеевна
студентка

Научный руководитель

Тукова Екатерина Александровна
старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Уральский государственный
университет путей сообщения»
г. Екатеринбург, Свердловская область

ПОРТРЕТ СОВРЕМЕННОГО СТУДЕНТА, САМООРГАНИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЫ

***Аннотация:** в статье рассмотрены проблемы самоорганизации образовательной деятельности студентов в современной информационной среде. Особое внимание уделяется понятию «самоорганизация».*

***Ключевые слова:** современный студент, самоорганизация, информационная среда, профессиональная самореализация, эффективное распределение времени.*

В научно-практической литературе вопрос самоорганизации тесным образом связан с процессами профессионального саморазвития, самореализации, самовыражения, самопознания, самосовершенствования и самообразования. Соответственно процесс самоорганизации всегда проявляется в ориентации личности на «самость».

По своей сути, самоорганизация трудноотделима от организации: она или предшествует ей, или сопровождает ее как параллельный процесс, или разворачивается на ее основе. Ярким примером формирования самоорганизации служит общество студентов.

Существует несколько социальных черт, которые характеризуют общество студентов. Прежде всего – социальный престиж. Поскольку студенты – это наиболее образованная, подготовленная часть молодежи, их социальная группа занимает передовые позиции среди данного возрастного диапазона. Это служит опорой формирования специфических черт психологии студенческого возраста. Следующая черта – единый характер труда. Общая студенческая деятельность, учеба, активное участие в общественной жизни помогает сплотить данную социальную группу. Этому

способствует многообразию форм коллективной студенческой деятельности. Следующая важная черта – активное взаимодействие с другими социальными группами общества. Обучение в вузе расширяет границы общения, связей и возможностей каждого студента. Ещё одной чертой является поиск смысла жизни. Каждый студент меняет свое мировоззрение с поступлением в вуз, начинает поиск своего предназначения, пробует различные направления творческой деятельности. В его жизни появляется стремление к изменению себя и общества, что служит положительным фактором.

Таким образом, нужно отметить, что у студента во время обучения формируется и закрепляется профессионально-нравственная культура. Основная характеристика этапа развития и становления современного студента – рост общественной активности. Для студента настоящего времени важно уметь «проявить себя» в какой-либо сфере деятельности и «подать себя».

В студенческий период решаются две значимые группы проблем молодого поколения. К первой группе относятся личностные проблемы, такие как самоопределение, взросление, самопознание, саморазвитие. Решение этих проблем будет зависеть непосредственно от самих молодых людей, их характера, целеустремленности и самоорганизации.

Но существует другая группа проблем, которая носит именно общественный характер. К ним относится, например, освоение социальных ролей, приобретение социального статуса. В этом случае общество обеспечивает студента ресурсами для решения проблемы.

Также, говоря о студентах, важно не упускать черту, присущую преимущественно этой социальной группе, – маргинальность. Эта социальная группа отличается несформированностью и отсутствием четких нормативных ориентиров и установок, болезненным и обостренным ощущением неполноценности своего социального статуса, часто агрессивным поведением, что вызвано юношеским максимализмом.

Таким образом, в результате всего вышеперечисленного можно выделить ряд специфических черт, которые присущи современному студенту. Наиболее значимые из них: принятие активной жизненной позиции, равнодушие к социальным процессам; также следует отметить маргинальность взглядов студента, нестабильность. В любом случае, необходимо помнить о среде формирования портрета современного студента и его профессионально-нравственных характеристик, поскольку в настоящее время самым значимым фактором является информационная среда.

В формировании личности и портрета студента необходимо учитывать влияние современного образа жизни и образа мышления человечества в целом. Во времена информации важно уметь грамотно и эффективно организовать свою деятельность, распределить временные ресурсы. В этом помогает дисциплина и самоорганизация студента в условиях информационной среды.

Самоорганизация каждого индивида – это непрерывный процесс преодоления личностных барьеров и противоречий, для полного раскрытия способностей личности, что в целом влияет на социум, технологии и информационную среду. Но и информационная среда непрерывно изменя-

ется, стимулируя человека совершенствоваться, учиться, ставить новые цели и задачи, разрабатывать способы их достижения.

Вместе с тем сама по себе информационная среда не является движущей силой постоянного самообновления личности, она лишь необходимое условие, средство для достижения целей, поскольку специфика информационной среды, ее неоднородность, нестабильность зачастую препятствуют стремлению человека к более полному выявлению и развитию его личностных возможностей. Учитывая тот факт, что взаимодействие с информационной средой является одним из более весомых источников инкультурации ценностей, наряду с такими институтами социализации, как семья, вуз и круг непосредственного общения, а именно ценности выступают как глубинные психологические основания, которые влияют на самореализацию, можно сделать вывод, что стремительно изменяющаяся информационная среда способствует хаотичному принятию тех или иных идеалов в качестве жизненных приоритетов.

Подводя итог вышесказанному, необходимо отметить, что студенчество, отличающееся стремлением проанализировать и понять все самостоятельно, способностью изменять свою точку зрения и воспринимать неустоявшиеся взгляды и новые идеи, является социальной группой, наиболее предрасположенной к воздействию столь активного внешнего фактора, коим и является информационная среда. Именно поэтому его самореализация в данный период и при данных условиях наиболее активна и результативна, однако, помимо учета индивидуальных, профессиональных и социальных особенностей, должна выстраиваться с учетом всех преимуществ и недостатков динамично изменяющейся информационной среды.

Список литературы

1. Заенутдинова Н.А. Формирование готовности к самоорганизации у студентов педагогического колледжа в образовательном процессе: дис. ... канд. пед. наук / Н.А. Заенутдинова. – М., 2000. – 159 с.
2. Ивашенко А.В. Личностно-типологические особенности студентов в сетевом поведении / А.В. Ивашенко, Н.Б. Карабущенко, Н.Л. Сунгурова // Российский психологический журнал. – 2016. – Т. 13, № 2. – С. 58–70.
3. Особенности учебного труда студентов в условиях современной информационно-образовательной среды вуза [Электронный ресурс.] – Режим доступа: https://studopedia.ru/19_383299_osobennosti-uchebnogo-truda-studentov-v-usloviyah-sovremennoy-informatsionno-obrazovatelnoy-sredi-vuza.html
4. Тукова Е.А. Формирование ценностных ориентаций будущих молодых специалистов в условиях цифровизации образования / Е.А. Тукова // Юридическая наука в XXI веке: актуальные проблемы и перспективы их решений: сборник научных статей по итогам работы круглого стола №3 с всероссийским и международным участием. – Шахты, 2021. – С. 274–275.
5. Тукова Е.А. Формирование воспитательно-образовательного процесса в виртуальной образовательной среде / Е.А. Тукова // Актуальные тенденции и инновации в развитии российской науки: сборник научных статей / науч. ред. Л.Л. Буркова. – М., 2019. – С. 49–51.

Маланьина Анастасия Анатольевна
канд. экон. наук, доцент, профессор
Пучич Валентина Станиславовна
студентка

Костанайский филиал
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

DOI 10.31483/r-100036

ФОРМИРОВАНИЕ И ИНВЕСТИРОВАНИЕ НАКОПЛЕНИЙ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

Аннотация: авторами классифицированы причины образования накоплений домашних хозяйств, изучены возможности формирования сбережений и их дальнейшего инвестирования при помощи конкретных финансовых инструментов.

Ключевые слова: домашние хозяйства, накопления домашних хозяйств.

Денежные средства в процессе своего движения поступают в домашние хозяйства в виде различных доходов, прежде всего – в виде заработной платы наемных работников и социальных трансфертов. Значительная часть этих доходов трансформируется в расходы и направляется на потребление, благодаря чему денежные средства снова возвращаются в оборот. Но некоторая часть доходов выводится из денежного оборота и образует накопления домашних хозяйств, представляющие собой свободные денежные ресурсы, оставшиеся после совершения всех текущих потребительских расходов.

В зависимости от уровня доходов и целевых потребностей, возможны ситуации, когда домохозяйства не формируют накопления и все доходы целиком направляются на потребление. Целевой характер накоплений также предполагает возможность их полного расходования (при достижении необходимой величины) для приобретения дорогостоящих товаров или услуг. На накопительное поведение домохозяйств могут повлиять экономические потребности, не связанные непосредственно с получением дохода (рис. 1).

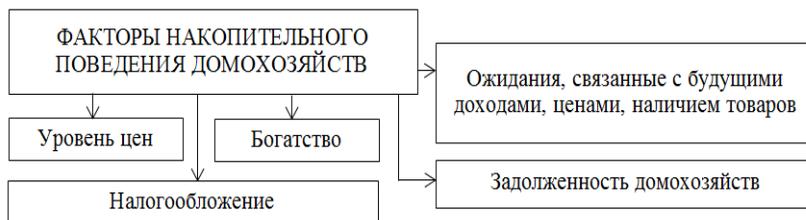


Рис. 1. Факторы накопительного поведения домашних хозяйств

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

Накопления домохозяйств, сформированные в денежной форме, либо в других ликвидных активах, в рамках финансовой системы образуют, в совокупности, значительный по величине капитал. Эти средства выступают как немаловажная часть общего инвестиционного потенциала, который необходим, как финансовый резерв, позволяющий трансформировать сбережения в инвестиции, обеспечивая экономический рост.

Необходимость формировать накопления объясняется наличием у домашних хозяйств определенных мотивов (рис. 2), такие накопления можно назвать мотивированными, имеющими конкретное целевое назначение.



Рис. 2. Цели мотивированных накоплений домашних хозяйств

Мотивы, побуждающие домашние хозяйства совершать накопления, иногда не поддаются точной характеристике, их причины не всегда лежат на поверхности. Рост доходов домохозяйства может опережать уровень его потребностей, возможна также ситуация, в которой повышение платёжеспособного спроса со стороны домохозяйства не обеспечивается адекватным уровнем предложения со стороны производителей товаров и услуг, и сбережения становятся вынужденными. Следовательно, не всегда наличие накоплений обусловлено определенным мотивом, объясняющим сберегательное поведение домохозяйства. Накопления такого рода можно считать немотивированными (рис. 3), но факт отсутствия мотива не является поводом считать такие сбережения беспричинными.

Формируя мотивированные и немотивированные накопления, домохозяйства ставят целью не только сохранить, но и увеличить размер своих сбережений, инвестируя их в различные финансовые инструменты. Таким образом, финансовые накопления домохозяйств являются одним из важнейших элементов современной финансовой системы, и выступают связующим звеном между личным потреблением и инвестированием в общественный и корпоративный секторы, создавая тем самым условия для их развития [5, с. 3].

Накопления домохозяйств не только служат источником финансирования, обеспечивающим экономический рост, но и являются индикатором уровня жизни населения. При сильной дифференциации доходов только часть домохозяйств может позволить себе инвестировать накопления.

Анализ среднего уровня доходов и расходов домохозяйств Казахстана показывает, что в среднем у казахстанской семьи в конце каждого квартала остаётся 17,6 тыс. тенге [2], это говорит об оптимизации расходов и эффективной экономии. По данным Национального банка Республики Казахстан, около 42,2% населения стараются ежемесячно откладывать часть заработка, а 22% делают это постоянно. Таким образом, примерно 2/3 населения, а это около 8 млн человек, систематически формируют накопления.

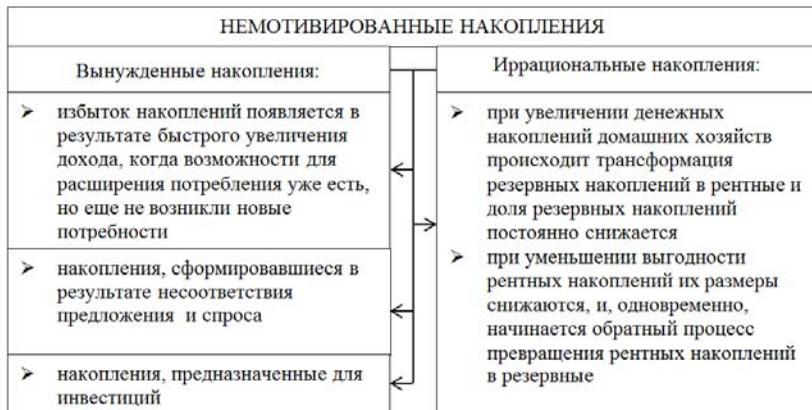


Рис. 3. Причины немотивированных накоплений домашних хозяйств

Инвестирование накоплений домохозяйств происходит с использованием различных финансовых инструментов. Трансформация сбережений в инвестиции может происходить по таким каналам, как банковские депозиты, приобретение иностранной валюты, различных ценных бумаг, недвижимости, паев инвестиционных фондов [9, с. 315].

В настоящее время основным инструментом сбережения и инвестирования для казахстанских домохозяйств остаются банковские депозиты. Именно вклады физических лиц образуют значительную часть пассивов банковского сектора. Анализ источников фондирования коммерческих банков Республики Казахстан показывает, что на начало октября 2021 года половину от всех вкладов клиентов занимают именно вклады физических лиц (12 543 млрд тенге), увеличившись по сравнению с началом 2021 года на 14,6%. Наблюдается процесс дедолларизации вкладов, доля вкладов в иностранной валюте на начало октября снизилась на 3,9% по сравнению с началом 2021 года и составляет 34,7% [8].

Инвестируя свои сбережения, домохозяйства выбирают финансовые инструменты по критериям надежности и доходности. Банковский депозит, сохранность которого гарантирована государством, является наиболее простым и консервативным инструментом для сбережения и увеличения накоплений домашних хозяйств. Проценты по банковским депозитам позволяют компенсировать инфляцию и, если не преумножить, то хотя бы сохранить сбережения (таблица 1). За изучаемый период только в 2015 году темп прироста инфляции обогнал ставку по вкладам [7].

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

Таблица 1

Динамика реальной доходности по депозитам физических лиц

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Темп прироста инфляции, %	13,6	8,5	7,1	5,3	5,4
Средневзвешенные ставки по депозитам физических лиц, %	8,5	12,2	11,7	10,4	9,0
Реальная доходность депозитов, %	- 4,5	3,4	4,3	4,8	3,4

Среди проблем, препятствующих трансформации сбережений домашних хозяйств в инвестиции, прежде всего, стоит выделить небольшие суммы их накоплений, а также недоверие к действующим финансовым институтам и предлагаемым ими инструментам для инвестирования [5, с. 4]. Отчасти это недоверие обусловлено низким уровнем финансовой грамотности населения.

Сравнительно небольшие по объему накопления отдельного домашнего хозяйства не дают возможности диверсифицировать вложения и выбрать несколько финансовых инструментов, например, сформировать портфель ценных бумаг. Кроме того, на небольшие по сумме операции финансовые посредники (фондовые биржи, брокеры) устанавливают высокое комиссионное вознаграждение. Решение данных проблем, с нашей точки зрения, обеспечивает коллективное инвестирование накоплений домохозяйств при помощи паевых инвестиционных фондов. Объединяя финансовые возможности мелких инвесторов, паевой инвестиционный фонд (ПИФ) передает их средства в доверительное управление специальным управляющим компаниям. Приобретение пая дает домохозяйствам целый ряд преимуществ по сравнению с самостоятельным выбором инструментов для инвестирования своих накоплений (рис. 4), решая в том числе проблему недостаточной финансовой грамотности.



Рис. 4. Преимущества коллективного инвестирования

Такой традиционный и консервативный инструмент инвестирования, как банковский депозит, способен принести гарантированный, стабильный, но относительно невысокий доход. Поэтому среди казахстанцев растет интерес к деятельности паевых инвестиционных фондов, как к альтернативному способу инвестирования, обеспечивающему не только сохранение покупательной способности накоплений, но и получение более высокого дохода. Деятельность ПИФов в Казахстане активизируется, по информации Ranking.kz, в августе 2021 года величина чистых активов казахстанских ПИФов составила 116,1 млрд тенге, увеличившись за год в 2,2 раза. Число пайщиков возросло в 3 раза и насчитывает 3,3 тыс. человек. На казахстанском рынке действует 40 ПИФов, среди которых 1 открытый, 22 интервальных и 17 закрытых [6]. Объем операций с ценными бумагами ПИФов на KASE увеличился в 22 раза и составил 20 миллиардов тенге [3].

Курс национальной валюты нестабилен, а процентные ставки по депозитам физических лиц в иностранной валюте в рамках политики дедолларизации очень низкие. Это вызывает интерес казахстанских домохозяйств к инвестированию в валютные ПИФы. По данным Агентства Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка, на начало 2021 года в стране насчитывалось 1 483 пайщиков-физических лиц, больше половины которых были держателями паев валютных ПИФов [1].

Работающие на казахстанском рынке управляющие компании предлагают клиентам паи как в тенге, так и в долларах. Приобрести пай в иностранной валюте можно напрямую у управляющей компании по цене от 5 до 10 тысяч долларов. Также можно приобрести небольшую долю пая по доступной цене, купив акции ПИФа на фондовой бирже. Стоимость пая в тенге в зависимости от управляющей компании и ее стратегии составляет от 10 тысяч до 4 млн тенге.

По итогам 2019 года открытый ПИФ «Казначейство» обеспечил своим пайщикам 25,8% годовых в тенге или 26,2% годовых в долларах США, по сравнению с процентной ставкой по банковскому депозиту на уровне в среднем 9% (таблица 1) это высокий показатель. Доходность фонда «Сентрас-Глобальные рынки» за 2019 год составила 39,3% годовых в тенге или 39,7% годовых в долларах США. «Фонд Еврооблигаций» принёс своим пайщикам 18,2% годовых в тенге или 18,6% годовых в долларах США [4].

Успешное инвестирование сбережений домохозяйств напрямую связано с уровнем финансовой грамотности населения. Несформированная культура поведения на рынке инвестиций в сочетании со сравнительно небольшим выбором инструментов инвестирования затрудняет трансформацию накоплений населения в инвестиции. Финансы домашних хозяйств, как и любые финансы, требуют организации, планирования, контроля и анализа. Отсутствие навыков планирования бюджета домашнего хозяйства может привести к утрате накоплений, а также к росту просроченной задолженности перед кредиторами, в первую очередь, перед банками. Следовательно, эффективно управлять своими финансами, в том числе накоплениями, домохозяйство может только при достижении достаточно высокого уровня финансовой грамотности. Критериями наличия достаточного уровня финансовой грамотности у членов домашнего хозяйства можно считать умение управлять собственными финансами, ориентироваться среди имеющихся платежных и инвестиционных инструментов и выбирать из них наиболее эффективные, знание финансовой системы и основных принципов ее работы, осведомленность о защите прав потребителей финансовых услуг.

Таким образом, повышение уровня финансовой грамотности членов домохозяйств позволит планировать их финансы, осуществлять эффективную экономию расходов личного бюджета, формировать накопления и выгодно инвестировать их, способствуя развитию экономики государства. Диверсификация вложений домохозяйств в различные инструменты инвестирования будет способствовать росту конкуренции на финансовом рынке, расширению перечня и повышению доступности финансовых инструментов.

Список литературы

1. Агентство Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка. Количество пайщиков паевых инвестиционных фондов на начало 2021 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gov.kz/memleket/entities/ardfm?lang=ru> (дата обращения: 23.10.2021).
2. Денежные доходы казахстанских семей выросли на 10,7% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://strategy2050.kz/ru/> (дата обращения: 18.10.2021).
3. Казахстанская фондовая биржа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kase.kz/ru/mifs/> (дата обращения: 20.10.2021).
4. Паевые инвестиционные фонды [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cesec.kz/paevyefondy> (дата обращения: 23.10.2021).
5. Паланова А.Д. Эволюция подходов к определению роли домашних хозяйств в экономике (обзор) / А.Д. Паланова // Журнал прикладных исследований. – 2019. – С. 2–4.
6. ПИФы: как они работают и как на них заработать [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://informburo.kz/special/pify-kak-oni-rabotayut-i-kak-na-nix-zarabotat> (дата обращения: 15.10.2021).
7. Ставки вознаграждения банков по привлеченным депозитам за 2015–2019 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nationalbank.kz> (дата обращения: 10.10.2021).
8. Текущее состояние банковского сектора Республики Казахстан по состоянию на 1 октября 2021 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://finreg.kz/cont/Текущее%20БВУ_рус_01.10.2021%20.pdf (дата обращения: 20.10.2021).
9. Финансы: учебник для вузов / Т.П. Беляева [и др.]; под редакцией Н.Г. Ивановой. – М.: Юрайт, 2021. – 449 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/467206> (дата обращения: 10.10.2021).

Маляренко Ольга Ивановна

канд. экон. наук, доцент

Бадак Ангелина Юрьевна

студентка

Костанайский филиал

ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

г. Костанай, Республика Казахстан

DOI 10.31483/r-99779

СОВРЕМЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РФ: ОСНОВНЫЕ ЗВЕНЬЯ И ПУТИ РАЗВИТИЯ

Аннотация: в статье рассмотрено современное состояние финансовой системы государства, ее состав и функционирование основных звеньев, проблемы финансовой системы и пути ее дальнейшего развития.

Ключевые слова: консолидированный бюджет, дефицит, государственный долг, финансы хозяйствующих субъектов, доходы домашнего хозяйства, финансовый результат, централизованные фонды, децентрализованные фонды.

Последнее десятилетие стало для финансовой системы РФ годами устойчивого развития, целиком и полностью закончилось преобра-

зование основных звеньев финансовой системы и системы управления финансами.

С начала 90-х гг. XX века претерпели радикальные изменения все звенья финансовой системы. Большие изменения произошли в формировании финансовых ресурсов финансов предприятий, финансов финансовых институтов и домашних хозяйств. Признание свободы предпринимательской деятельности, введение разнообразных форм хозяйствования, приватизация государственной собственности привели к необходимости создания принципиально нового финансового механизма на предприятии. Развитие же акционерной формы собственности на предприятиях стало основой для формирования фондовых рынков.

Сегодня финансовая система РФ представляет собой совокупность различных сфер финансовых отношений, каждая из которых характеризуется особенностями в формировании и использовании фондов денежных средств, различной ролью в общественном воспроизводстве. Все известные нам финансовые отношения охватывают два основных звена финансовой системы: централизованные (государственные) денежные фонды и децентрализованные (негосударственные) денежные фонды. Централизованные фонды денежных средств создаются путем распределения и перераспределения валового внутреннего продукта и национального дохода, созданного в отраслях материального производства. Децентрализованные фонды денежных средств образуются из денежных доходов и накоплений самих предприятий и населения. Они являются основой финансовой системы, поскольку именно в этой сфере формируется национальный доход, который перераспределяется и наполняет финансовые ресурсы государства [1, с. 15].

Рассмотрим современное состояние основных звеньев финансовой системы РФ.

Основным звеном централизованных финансов является бюджетная система РФ. Рассмотрим ее состояние через данные консолидированного бюджета РФ, который является сводом бюджетов всех уровней на соответствующей территории, используемый при прогнозировании, расчетах, анализе. Именно здесь отражаются условия баланса доходов с расходами госбюджета, результаты планирования, реализации финансовой бюджетной политики страны.

Динамика показателей консолидированного бюджета представлена в таблице 1.

Данные таблицы показали, что доходы консолидированного бюджета сократились в 2020 году на 1641 млрд. рублей по сравнению с 2019 годом. Сокращение доходов произошло большей частью из-за уменьшения налоговых поступлений, так как были введены налоговые льготы для отраслей экономики, оказавшихся в зоне риска из-за пандемии COVID-19.

Льготы по налогам и сборам были введены в 2020 году, прежде всего для субъектов малого и среднего предпринимательства: были полностью списаны для всех ИП и организаций МСП из пострадавших отраслей налоги и страховые взносы за второй квартал 2020 года, продлен срок уплаты налогов, а также страховых взносов в государственные внебюджетные фонды.

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

Таблица 1

Исполнение основных показателей консолидированного бюджета РФ

Показатели	2018 год	2019 год	2020 год
Доходы (млрд руб.)	37 230	39 497, 60	37 856, 70
Доходы в % к ВВП	35, 9	36,2	35, 5
Расходы (млрд руб.)	34 284, 70	37 382, 20	42 150, 90
Расходы в % к ВВП	33	34,2	39,5
Дефицит /Профицит			
Всего (млрд руб)	3 035, 60	2 115, 40	-4 294, 20
Дефицит / профицит в % к ВВП	2, 9	1,9	-4

Увеличение расходов консолидированного бюджета в 2020 году произошло большей частью за счет увеличения расходов на здравоохранение и увеличение социальных выплат населению, так субъектам МСП из пострадавших отраслей были выделены прямые безвозмездные субсидии на выплату заработных плат из расчета 12 130 рублей на одного сотрудника в месяц.

Проблемой общегосударственных финансов является дефицит бюджета, то есть такое состояние государственного бюджета, где расходная часть не может быть перекрыта доходами. Дефицит консолидированного бюджета 2020 года был вызван фос-мажорными обстоятельствами (пандемия COVID-19), но, тем не менее, бюджетная система РФ смогла адаптироваться к внешним шокам с небольшими экономическими потерями. В дальнейшем рекомендуется планомерно снижать дефицит бюджета путем увеличения собираемости налогов, а также снижать зависимости государственных финансов и экономических условий (курс рубля, инфляция, % ставки) от динамики цен на нефть.

Еще одним важным звеном финансовой системы является государственный кредит или государственный долг [2, с. 115].

Государственный долг состоит из двух частей – государственного внутреннего долга и государственного внешнего долга (таблица 2) [3].

Данные таблицы показали, что за период с 2019 по 2020 год объем государственного долга увеличился на 12%, за период с 2018 по 2020 год мы можем наблюдать увеличение на 26,6%. В основном прирост общего долга образовался за счет увеличения объема государственного внутреннего долга, который с 2018 по 2020 год увеличился на 31,3%. Таким образом, мы можем сделать вывод, что государство увеличило объем выпуска государственных ценных бумаг (облигаций, ГКО). Доля государственного долга к ВВП увеличилась за анализируемый период на 1,7%, но не превышает норматива 25%. Также мы можем наблюдать увеличение государственного внешнего долга, так как для поддержания экономической ситуации в стране во время коронавирусной инфекции и покрытия дефицита федерального бюджета правительству пришлось пойти на резкое увеличение госзаимствований.

Динамика объема государственного долга РФ

Наименование показателя	2018 год	2019 год	2020 год	Отклонение +/-
Объем государственного долга на конец года (млрд руб.)	13919	15 734	17 619	3 700,00
%% ВВП	14,2	14,9	15,9	1,7
в том числе по государственным гарантиям (млрд руб.)	3 304	3 524	3 671	367
%% ВВП	3,4	3,3	3,3	-0,1
Объем государственного внутреннего долга (млрд руб.)	10 280	11 613	13 500	15 176,00
%% к общему объему	73,9	73,8	76,6	2,7
в том числе по государственным гарантиям (млрд руб.)	1 960	1 927	1 957	-3
Объем государственного внешнего долга (млрд руб.)	3 639	4 121	4 119	480
%% к общему объему	26,1	26,2	23,4	-2,7
в том числе по государственным гарантиям (млрд руб.)	1 344	1 597	1 714	370

Финансы хозяйствующих субъектов являются важным элементом финансовой системы, поскольку именно здесь формируется основная часть финансовых ресурсов [4]. В соответствии с ГК РФ организации делятся на коммерческие и некоммерческие. Финансы хозяйствующих субъектов, к которым имеют отношение коммерческие и некоммерческие организации, представляют собой выражаемые в денежном измерителе экономические отношения, возникающие в процессе учреждения этих организаций, в ходе производства и реализации продукции, оказания работ и услуг.

Анализ финансовых результатов хозяйствующих субъектов РФ представлен в таблице 3.

Таблица 3

Финансовый результат хозяйствующих субъектов РФ

Наименование показателя	2018 год	2019 год	2020 год	Отклонение +/-
Финансовый результат прибыльных организаций (млрд руб.)	16 528	17 696	17 758	1 230
Финансовый результат убыточных организаций (млрд руб.)	-2730	-1938	-5337	-2 607
Рентабельность организаций РФ (%)	15,4	16,6	14,4	-1
в том числе:				
рентабельность активов (%)	4,7	5,8	4,5	-0,2
рентабельность проданных товаров, продукции (%)	10,7	10,8	9,9	-1

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

Анализируя данные таблицы, можно сказать, что за период с 2019 по 2020 год финансовый результат прибыльных организаций увеличился на 0,4%. Убытки организаций за период с 2019 по 2020 год увеличились на 175,4%, а за период с 2018 по 2020 год – на 95,5%. Показатели рентабельности, за период с 2019 по 2020 год сократились на 32,4%, а с 2018 по 2020 год – на 4,3%. Это произошло по причине того, что в связи с пандемией в 2020 году были применены карантинные меры, которые оказали значительное влияние на формирование прибыли, в связи с чем пострадал многие сектора бизнеса.

Для поддержания прибыльности хозяйствующих субъектов государством были введены, как говорилось выше налоговые льготы, а также программы льготного кредитования для субъектов МСП, крупных компаний из пострадавших отраслей, а также системообразующих организаций, были введены льготы для арендодателей коммерческих помещений. Для дальнейшего повышения рентабельности хозяйствующих субъектов можно предложить уменьшить ставки по упрощенной системе налогообложения, снизить транспортный налог.

Л.Д. Кириллова, О.А. Ворохובה в своей статье отметили, что: «Доходы домашнего хозяйства – это часть национального дохода, создаваемая в процессе производства и предназначенная для удовлетворения материальных и духовных потребностей членов хозяйства».

Доходы домашних хозяйств можно разделить по источникам поступления:

- заработная плата;
- социальные выплаты;
- доходы от предпринимательской деятельности;
- доходы от операций с личным имуществом и денежные накопления в финансово-кредитной сфере» [5, с. 7].

Анализ структуры доходов домашних хозяйств в стране, представлен в таблице 4.

Таблица 4
Структура доходов домашних хозяйств Российской Федерации, %

Наименование показателя	2018 год	2019 год	2020 год	Отклонение +/-
Доходы от предпринимательской и другой производственной деятельности, %	6,1	5,9	5,2	-0,9
Оплата труда наемных работников, %	57,3	57,6	58,5	1,2
Социальные выплаты, %	19	18,9	20,8	1,8
Доходы от собственности, %	4,6	5,1	4,4	-0,2
Прочие денежные поступления, %	13	12,5	11,1	-1,9

За период с 2019 по 2020 год уровень доходов от предпринимательской и другой производственной деятельности увеличился на 0,7%, в то время как за период с 2018 по 2020 год – на 7%. Ситуация в России за 2020 год такова, что основную долю в структуре денежных доходов домашних хозяйств занимают оплата труда наемных работников (58,5%) и социальные выплаты (20,8%), причем с 2018 года их доля увеличилась на 2,1% и 9,5% соответственно. За период с 2019 по 2020 год доля социальных выплат увеличилась на 10,1%, это можно объяснить тем, что в 2020 году проводились меры, сдерживающие уровень безработицы, так как во многих органи-

зациях происходили сокращения работников. Поэтому за данный период уровень доходов домашних хозяйств увеличился лишь на 0,7%.

Таким образом, можно сделать вывод, что финансовая система страны в современных условиях развивается планомерно и устойчиво. Беспорно, пандемия оказала очень сильное влияние на финансовую систему РФ в 2020 году, вырос объем выпадающих доходов, появились новые безотлагательные статьи расходов, и при этом необходимо было реализовать все обязательства, которые были прежде заложены в бюджете. Финансовая система РФ смогла достойно адаптироваться в новых экономических условиях, закончить 2020 год с минимальными экономическими потерями, в 2021 году прогнозируется снижение дефицита бюджета или при сохранении экономического роста закончить год с профицитом.

Список литературы

1. Ермакова Е.А. Государственные финансы в финансовой системе России / Е.А. Ермакова // Финансы и кредит. – 2007. – №3 (243) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennye-finansy-v-finansovoy-sisteme-rossii>
2. Кириллова Л.Д. Роль финансов домохозяйств в России / Л.Д. Кириллова, О.А. Воробова // Экономический журнал. – 2010. – №19 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://clck.ru/VYUKT> (дата обращения: 02.05.2021).
3. Министерство финансов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.ru>
4. Экономика России в 2020 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://russian.rt.com/business/article/817204-ekonomika-rossiya-itogi-2020>
5. Varian H.R. Microeconomics analysis (2018): учебник / под ред. К.И. Гордиенко. – 2018. – 234 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://clck.ru/VWBvG>

Мишулина Ольга Владимировна

д-р экон. наук, профессор

Горелова Наталья Сергеевна

канд. экон. наук, доцент

Костанайский филиал

ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

г. Костанай, Республика Казахстан

DOI 10.31483/r-99687

ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА

Аннотация: в статье рассмотрены вопросы использования маржинального анализа на предприятии и его роли в принятии управленческих решений. Систематизированы трактовки маржинального анализа и принимаемые допущения при его проведении на предприятии. Результатом исследования является формулирование задач и выделение на этой основе направлений маржинального анализа, с помощью которых обеспечивается выбор оптимального управленческого решения.

Ключевые слова: маржинальный анализ, управленческие решения, переменные затраты, постоянные затраты, маржинальный доход, прибыль, безубыточность производства, релевантные и нерелевантные затраты.

В современных условиях перед предприятиями стоит задача принятия эффективных управленческих решений. Каждое принимаемое решение,

касающиеся цены, затрат, объема и структуры реализованной продукции, оказывает влияние на финансовые результаты предприятия. Простым и весьма точным способом определения взаимозависимости и взаимосвязи между этими показателями выступает маржинальный анализ, выполняющий важную роль в повышении эффективности финансово-хозяйственной деятельности. Маржинальный анализ позволяет достоверно не только оценить текущую ситуацию на предприятии, но и перспективы его развития. Все это свидетельствует о возрастании роли маржинального анализа в системе управления предприятием и об актуальности рассматриваемого вопроса.

С помощью показателей маржинального анализа выявляются тенденции развития финансово-хозяйственной деятельности предприятия, глубоко и системно исследуются факторы изменения ее результатов, дается им оценка, формулируется стратегия развития предприятия [12, с. 895].

Истоки маржинального анализа относятся к концу XIX века, когда маржинализм сформировался в самостоятельное экономическое учение, а сам маржинальный анализ, как инструмент оценки финансового состояния предприятия, был разработан в 1930 г. В российской литературе этот вид анализа описал Н. Чумаченко (1971 г.) и А. Зудилин (1992 г.). Дословный перевод термина «маржа» – граница, край показывает, что этот вид анализа направлен на выявление барьерных значений производственных финансовых показателей, отклонение от критического уровня которых приводит к отрицательному или положительному экономическому результату. В связи с этим метод маржинального анализа получил широкое применение в принятии управленческих решений по обоснованию граничных объемов производства, предельных постоянных и переменных издержек, величине минимальных цен предложения и многих других управленческих задач [6, с. 239].

Несмотря на широкую освещенность данного вопроса в научной сфере, маржинальный анализ все же является весьма дискуссионной областью экономических исследований. Это, в первую очередь, относится к его тематической стороне (таблица 1).

Первая группа авторов (Т.П. Пестрякова, Е.Н. Колмакова, Е.А. Воронина, П.В. Смекалов, А.И. Дорошук, Н.А. Сухочева, Е.И. Ловчикова) отождествляют понятия «Анализ соотношения «затраты-объем-прибыль» и «Анализ безубыточности». Однако анализ безубыточности – это важнейший, но не единственный раздел маржинального анализа. Данной точки зрения придерживается большинство ученых-экономистов. Анализ достижения точки безубыточности – это лишь одна из частей CVP-анализа. Однако она часто является ключевой его частью и дает возможность получить реальную картину состояния производства. Общим для содержания маржинального анализа является то, что он рассматривается как составная часть экономического анализа и одно из его направлений – управленческий анализ.

Вторая группа ученых-экономистов (О.М. Горелик, А.М. Кокум) рассматривают маржинальный анализ как метод управления затратами на предприятии, который базируется на принципе разделения затрат на переменные и постоянные, выделении категории маржинального дохода. Это анализ по мнению представленных авторов исследует формирование затрат и величины прибыли при изменении уровня деловой активности предприятия.

Таблица 1

Понятие маржинального анализа в учебной и научной литературе

Содержание понятия	Автор
Маржинальный анализ – анализ соотношения объёма продаж (выпуска продукции), себестоимости и прибыли на основе прогнозирования уровня этих величин при заданных ограничениях	Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. [15, с.231], Грачева Н.А., Дрюкова Е.С. [3, с. 125]
Это метод управления затратами на основе деления затрат на переменные и постоянные, выведении маржинального дохода	Горелик О.М. [4, с.1], Кокум А.М. [7, с.276]
Это механизм управления безубыточностью на предприятии на основании схемы «затраты – объем – прибыль», определение критической точки производства и использование ее при принятии управленческих решений	Пестрякова Т.П. [14, с. 52] Колмакова Е.Н., Воронина Е.А. [8, с. 160], Смекалов П.В. [16, 159], Дорошук А.И. [5, с.78], Сухочева Н.А., Ловчикова Е.И. [17, с. 5]
Анализ прибыли и рентабельности	Фомкина М.Ю., Журкина Т.А. [19, с. 113], Куркина С.М. [9, с. 198]
Анализ динамики прибыли от продаж в целях прогнозирования финансовых результатов от обычных видов деятельности и управления безубыточностью продаж на принципе разделения затрат на переменные и постоянные, выделении категории маржинального дохода и анализе соотношения между тремя группами важнейших экономических показателей: затратами, объемом производства (реализации) продукции и прибылью	Нечехина Н.С., Перминова И.М. [13, с. 314]

Третья группа авторов (С.М. Куркина, М.Ю. Фомкина, Т.А. Журкина) придерживается мнения, что маржинальный анализ сводится к аналитическим приемам исследования факторов на изменение величины финансовых результатов (прибыли и рентабельности), выявления резервов их роста. При этом они исключают возможности использования маржинального анализа по прогнозированию (имитационному моделированию) финансовых результатов и обоснованию управленческих решений.

Обобщая представленные понятия, можно сделать вывод о том, что маржинальный анализ – самостоятельный вид управленческого анализа, используемый для обоснования управленческих решений на основе теории маржинального дохода. Его основное тематическое предназначение заключается в анализе динамики прибыли от продаж в целях прогнозирования финансовых результатов деятельности и управления безубыточностью производства на основе информации из соотношения между объемом производства (реализации) продукции, издержками и прибылью. Эта информация позволяет определить критичные уровни выпуска (продажи) продукции [1].

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

Анализ литературных источников [2, с. 78] – [20, с. 438] свидетельствует, что проведение маржинального анализа предполагает следующие допуски (рисунок 1).

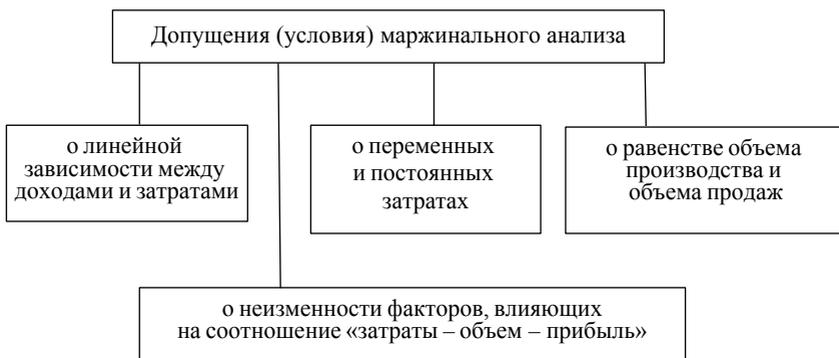


Рис. 1. Допущения при проведении маржинального анализа

По мнению многих ученых, маржинальный анализ позволяет решить следующие задачи [10, с. 92] – [11, с. 41]:

- определить объем прибыли для заданного объема продаж, спланировать объем реализации продукции, который обеспечит желаемое значение прибыли;
- определить объем продаж для безубыточной работы предприятия;
- установить запас финансовой прочности предприятия в его текущем состоянии;
- оценить, какое влияние на прибыль окажет изменение в цене реализации, переменных затратах, постоянных затратах и объеме производства;
- установить, до какой степени можно увеличивать/снижать силу операционного рычага, маневрируя переменными и постоянными затратами, и изменять тем самым уровень операционного риска предприятия;
- определить, как повлияют изменения в ассортименте реализованной продукции (работ, услуг) на потенциальную прибыль, безубыточность и объем целевой выручки.

С известной долей условности, исходя из изложенных задач, можно выделить следующие направления маржинального анализа (рисунок 2).

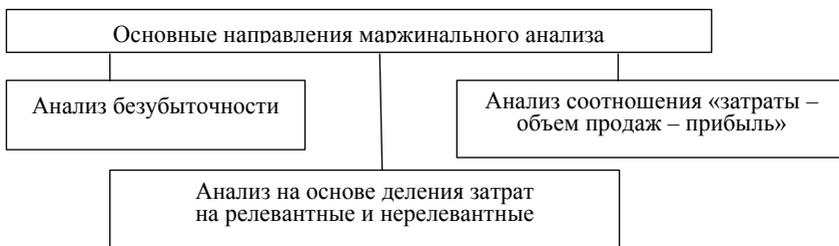


Рис. 2. Основные направления маржинального анализа

Этот вид анализа является одним из наиболее эффективных способов планирования и прогнозирования деятельности предприятия и минимизации предпринимательского риска.

Список литературы

1. Бурденко Е.В. Управленческий анализ в отрасли [Текст]: учебное пособие / Е.В. Бурденко, О.Н. Ковалева, Н.А. Казакова. – М.: Изд-во ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет дизайна и технологий», 2011. – 145 с.
2. Волошина В.С. Анализ факторов безубыточного объема продаж озимой пшеницы [Текст] / В.С. Волошина, В.И. Смирнова // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – №3–2. – С. 31–34.
3. Грачева Н.А. Маржинальный анализ: сущность, содержание, возможности проведения [Текст] / Н.А. Грачев, Н.С. Дрюкова // Молодежь и XXI век: материалы VI Международной молодежной научной конференции. – 2016. – С. 125–129.
4. Горелик О.М. Маржинальный анализ в управлении затратами и себестоимостью продукции. Элитариум: Центр дистанционного образования / О.М. Горелик [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.elitarium.ru/marzhinalnyj-dohod-izderzhki-zatraty>
5. Дорошук А.И. Маржинальный анализ состояния производства культур растениеводства [Текст] / А.И. Дорошук // Новая наука: теоретический и практический взгляд. – 2016. – №4–1(75). – С.78–85.
6. Друри К. Управленческий и производственный учет. Вводный курс [Текст]: учеб. для студентов вузов / К. Друри. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 735 с.
7. Кокум А.М. Использование маржинального анализа для принятия управленческих решений [Текст] / А.М. Кокум // Science Time. – 2016. – №2. – С. 276–280.
8. Колмакова Е.Н. Применение маржинального анализа в управлении прибылью [Текст] / Е.Н. Колмакова, Е.А. Воронина // Актуальные проблемы лесного комплекса. – 2012. – №32. – С. 160–162.
9. Куркина С.М. Маржинальный анализ финансовых результатов деятельности предприятия [Текст] / С.М. Куркина // Инновационная наука. – 2016. – №4. – С. 198–196.
10. Мишулина О.В. Управление затратами предприятия [Текст]: учебное пособие / О.В. Мишулина. – Костанай: КФ ФГБОУ ВО «ЧелГУ», 2020. – 162 с.
11. Мишулина О.В. Managerial analysis of economic activity of small enterprise in AIC [Текст] / О.В. Мишулина, Н.С. Горелова // Проблемы агрорынка. – 2019. – №2 (апрель – июнь). – С. 41–48.
12. Мишулина О.В. Управление финансовыми результатами деятельности сельскохозяйственного предприятия на основе маржинального анализа [Текст] / О.В. Мишулина, Н.С. Горелова, Н.А. Баранова // Экономика и предпринимательство. – 2021. – №4. – С. 895–899.
13. Нечухина Н.С. Применение теории маржинального анализа в деятельности организации [Текст] / Н.С. Нечухина, И.М. Перминова // Наука и бизнес: условия взаимодействия индустриального партнерства: материалы Международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 314–318.
14. Пестрякова Т.П. Механизм управления безубыточностью производства на предприятии [Текст] / Т.П. Пестрякова // Экономический анализ: теория и практика. – 2004. – №4. – С. 52–56.
15. Райзберг Б.А. Маржинальный анализ [Текст] / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева // Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 476 с.
16. Смекалов П.В. Экономический анализ в АПК [Текст] / П.В. Смекалов. – СПб.: Проспект науки, 2011. – 487 с.
17. Сухочева Н.А. Определение стратегии развития сельскохозяйственного производства на основе маржинального анализа [Текст] / Н.А. Сухочева, Е.И. Ловчикова // Объединенный научный журнал. – 2008. – №5. – С. 5–8.
18. Торхова А.Н. Экономика предприятия [Текст]: учебное пособие / А.Н. Торхова. – М.: Директ-Медиа, 2017. – 101 с.

19. Фомкина М.Ю. Маржинальный анализ прибыли и рентабельности [Текст] / М.Ю. Фомкина, Т.А. Журкина // Наука сегодня – опыт, традиции, инновации: материалы Международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 113–115.

20. Экономический анализ [Текст]: учебник / под ред. Л.Т. Гиляровой. – М.: Юнити, 2015. – 615 с.

Назаров Александр Алексеевич

старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Чувашский государственный

университет им. И.Н. Ульянова»

г. Чебоксары, Чувашская Республика

DOI 10.31483/r-99758

CGE-ПОДХОД К МОДЕЛИРОВАНИЮ СЛОЖНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Аннотация: в научной обзорной статье приводится анализ CGE-подхода в моделировании сложных социально-экономических систем на примере исследований и разработок отечественных и зарубежных ученых. Отмечены основные особенности в подходе к построению CGE-моделей и практика их реализации и внедрения в хозяйственную деятельность компаний и стран.

Ключевые слова: социально-экономическая система, CGE-подход, CGE-модели, модель DRAM, модель Monash, модель MIMIC, модель BEQM.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Чувашской Республики в рамках научного проекта №19-410-210012.

В вопросах моделирования сложных социально-экономических систем для получения научно обоснованного расчета внедрения тех или иных решений и оценки возможных последствий при различных сценариях развития системы особое место занимает CGE-подход и CGE-модели (Computable general equilibrium models) – это вычислимые модели общего равновесия. Данный подход базируется на предположении о том, что существуют экономические законы, которые уравнивают совокупный спрос и предложение в некоторой абстрактной точке или области на рынках благ, труда и капитала, и является практической выкладкой макроэкономической теории модели кругооборота благ и Леонтьевской модели затрат-выпуска, которое выражается в общем экономическом равновесии. Математически данный вид моделей представляет собой систему одновременных линейных и нелинейных уравнений, в которую могут быть введены лаговые переменные, причем в большинстве случаев их прикладного применения число переменных модели намного больше числа уравнений, что не позволяет получить одного единственно верного решения рассматриваемой системы, а говорит о возможном теоретическом существовании бесконечного количества возможных состояний, при которых система уравнений будет выполняться. На рисунке 1 приведен пример CGE-модели в аналитическом виде, которая в качестве базовой рассматривается для построения прогноза по основным социально-экономическим показателям развития

региональных систем [6]. В работах [1; 3; 4; 5] проведен наиболее полный анализ основ теории вычислимых моделей общего равновесия, рассмотрены три ключевых аспекта CGE-моделей: наличие агрегированных экономических агентов, причем взаимодействие экономических агентов выражается через систему уравнений, решение которой выявляет равновесие на рынке благ и факторов производства, а также наличие количественной оценки результата поиска решения системы уравнений, что позволяет считать данный класс моделей – вычислимыми.

$$\begin{cases}
 Y_t = C_t + I_t + G_t + X_t \\
 Y_t = A \cdot K_{t-1}^{\alpha_1} \cdot L_t^{\alpha_2} \\
 \Delta K_t = \sum_{i=1}^4 h_i \cdot I_{t-1} - \mu \cdot K_{t-1} \\
 I_t = (1-z) \cdot S_t + IR_t + IF_t + II_t \\
 N_t = Y_t - \mu \cdot K_{t-1} \\
 FOT_t = w_t \cdot L_t \\
 P_t = N_t - FOT_t \\
 PI_t = N_t - TP_t - TS_t \\
 DI_t = PI_t - TI_t + FS_t + RS_t \\
 S_t = DI_t - C_t \\
 G_t = b \cdot B_t \\
 B_t = T_t + F_t \\
 B_t = M_t + G_t + RS_t + IR_t \\
 PROFICIT_t = T_t + F_t + OtherIncome_t - G_t \\
 X_t = EX_t - IM_t
 \end{cases}$$

Рис. 1. Пример CGE-модели в аналитическом виде

Наиболее известными зарубежными исследованиями по CGE-моделям можно считать работы L. Johanson (1960), A. Harberger (1962), J.B. Shoven, J. Whalley (1984), H. Scarf (1984), L. Bergman (1990), S. Devarajan, S. Robinson (1990), L. Taylor (1990), J. Markusen, T. Rutherford, L. Hunter (1995), A. Feltenstein, A. Shah (1995), P. Dixon, B. Parmenter (1996), M. Thissen (1998), J.M. Horridge, G.A. Meagher, F. Naqvi, B.R. Parmenter, P.D. Adams (2001). Вычислимая модель российской экономики RUSEC (RUSSian EConomy) и ее производных, разрабатываемых в Центральном экономико-математическом институте под руководством А.Р. Бахтизина и В.Л. Макарова, послужила началом применения идеологии CGE-моделей в отечественных исследованиях и разработках [2].

Среди всего разнообразия разработанных CGE-моделей, описанных в зарубежной литературе, можно выделить следующие исследования, которые внесли существенный вклад в развитие прикладного применения экономико-математических методов в социально-экономическую деятельность общества:

– DRAM (Dynamic Revenue Analysis for California) [8] – CGE-модель оценки возможных сценариев развития изучаемой системы при

изменении налоговых ставок. Изначально в модель DRAM входило 28 промышленных секторов, 2 сектора основных факторов производства (труд и капитал), 7 секторов домашних хозяйств, 36 правительственных секторов (7 федеральных, 21 государственных и 8 местных) и один сектор, представляющий собой остальную часть мира.

– Региональная CGE-модель Австралии (Monash Multi-Regional Forecasting Green Model – MMRF-Green Model) [7]. MMRF-Green Model – это мультирегиональная многосекторальная модель австралийской экономики, была разработана в Государственном университете Австралии Monash в Мельбурне совместно с правительством Австралии.

– MIMIC (Micro Macro model to analyze the Institutional Context) [9] – это прикладная CGE-модель, разработанная CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis для голландской экономики. Модель MIMIC была разработана, для того чтобы исследовать структурные последствия изменений в системах налогообложения и социального страхования на рынке труда. MIMIC основывалась на современных экономических теориях, прочную эмпирическую базу и подробное описание реальных систем налогообложения и социального страхования в Нидерландах. Теоретическая основа модели предполагает, что можно довольно легко интерпретировать результаты модели с точки зрения рационального микроэкономического поведения, несмотря на дезагрегированный характер модели и ее богатые институциональные детали. Эта институциональная деталь делает модель особенно актуальной для определения управляющих воздействий на систему. Количество переменных, определенных в модели: 15000 эндогенных; 2000 экзогенных. Управляющие воздействия на систему, определялись через: пособия для занятых, отрицательный подоходный налог, налоговый кредит на заработанный доход, пособие на брак, пособие по безработице и инвалидности, пособия для безработных, минимальной заработной плате, субсидий по уходу за детьми.

– Макроэкономическая модель BEQM (The Bank of England Quarterly Model) [10], разработанная в Банке Англии, в качестве основного элемента включает вычислимую модель общего равновесия и разрабатывалась для помощи в подготовке квартальных экономических прогнозов в Комитете по денежно-кредитной политике Банка Англии. BEQM описывает поведение экономики Великобритании на относительно агрегированном уровне, который тесно связан с доходами и расходами, зарегистрированными в национальных счетах Великобритании. Для этого модель содержит формальные описания поведения частных внутренних агентов, а также их взаимодействия на рынках капитала и финансовых активов, благ и труда. Усовершенствованная экономическая структура BEQM характеризуется рядом особенностей. Данная модель строится на определенном устойчивом состоянии. Это означает, что в долгосрочной перспективе все переменные в модели устанавливаются на траектории, которые последовательно растут друг с другом в устойчивом равновесии. Это помогает анализировать экономические проблемы, поскольку планирование на среднесрочную перспективу требует понимания не только текущей ситуации, но и направления того, куда экономика движется в долгосрочной перспективе. Другой важной особенностью модели является то, что она содержит более четкие прогнозные представления ожиданий агентов

относительно будущего. В частности, модель структурирована таким образом, что предположения о скорости корректировки и объеме информации, доступной агентам, могут быть изменены, чтобы помочь Комитету по денежно-кредитной политике Банка Англии оценить, как эти предположения могут повлиять на будущую динамику экономики.

Список литературы

1. Бахтизин А.Р. Гибрид агент-ориентированной модели с пятью группами домохозяйств и CGE-модели экономики России / А.Р. Бахтизин // Искусственные общества. – 2007. – Т. 2, № 2.
2. Макаров В.Л. Вычислимая модель российской экономики (RUSEC). Препринт # WP/99/069 / В.Л. Макаров. – М.: ЦЭМИ РАН, 1999.
3. Макаров В.Л. CGE-модель экономики знаний. Препринт # WP/2007/223 / В.Л. Макаров, А.Р. Бахтизин, Н.В. Бахтизина. – М.: ЦЭМИ РАН, 2007. – 65 с.
4. Макаров В.Л. Вычислимая модель экономики знаний / В.Л. Макаров, А.Р. Бахтизин, Н.В. Бахтизина // Экономика и математические методы. – 2009. – №1.
5. Макаров В.Л. Применение вычислимых моделей в государственном управлении / В.Л. Макаров, А.Р. Бахтизин, С.С. Сулакшин // Научный эксперт. – 2007.
6. Назаров А.А. Интегральная оценка уровня экономической безопасности при помощи агент-ориентированной модели региона / А.А. Назаров // Общество: политика, экономика, право. – 2017. – №12. – С. 101–104. DOI 10.24158/pep.2017.12.21.
7. Adams P.D., Horridge J.M., Parmenter B.R. (2000). MMRF-Green: A Dynamic, Multi-Sectoral, Multi-Regional Model of Australia. Preliminary Working Paper OP-94. Melbourne: Centre of Policy Studies.
8. Berck P., Golan E., and Smith B. (1996). Dynamic Revenue Analysis for California. – Berkeley: University of California.
9. Johan Graafland, and Ruud de Mooij (1998). MIMIC An Applied General Equilibrium model for the Netherlands. CPB Report.
10. Richard Harrison, Kalin Nikolov, Meghan Quinn, Gareth Ramsay, Alasdair Scott, and Ryland Thomas. (2005). The Bank of England Quarterly Model. Bank of England.

Назаров Александр Алексеевич
старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Чувашский государственный
университет им. И.Н. Ульянова»
г. Чебоксары, Чувашская Республика

DSGE-ПОДХОД К МОДЕЛИРОВАНИЮ СЛОЖНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Аннотация: в научной обзорной статье приводится анализ DSGE-подхода в моделировании сложных социально-экономических систем на примере исследований и разработок отечественных и зарубежных ученых. Отмечены основные особенности в подходе к построению DSGE-моделей и практика их реализации и внедрения в хозяйственную деятельность компаний и стран.

Ключевые слова: социально-экономическая система, DSGE-подход, DSGE-модели, модель ToTEM, модель FRB/US, модель SIGMA, модель NAWM, модель GEM, модель GIMF.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Чувашской Республики в рамках научного проекта №19-410-210012.

DSGE-модели (Dynamic Stochastic General Equilibrium) – динамические стохастические модели общего равновесия. Это относительно современное направление в экономико-математическом моделировании, которое в последнее десятилетие получило широкое распространение как в академических кругах, так и в аналитических работах, проводимых в центральных банках, министерствах и международных финансовых организациях. Модели данного класса предлагают формальный экономико-математический аппарат (например, поведение домашних хозяйств моделируется как решение задачи стохастической динамической оптимизации) как для анализа причин циклических и нециклических изменений в экономике, так и для анализа и определения макроэкономической политики. Теоретической основой рассматриваемого вида анализа являются микроэкономические обоснования, в рамках которых динамика экономической системы представляет собой результат некоторой оптимизационной деятельности агрегированных экономических агентов. Теоретическим фундаментом классических DSGE-моделей является теория реального бизнес-цикла, разработанная Ф. Kydland, Е.С. Prescott [7], а также восходит к хрестоматийным работам неокейсианцев J. Rotemberg, M. Woodford [10]. Данный класс моделей часто используется в качестве виртуальной лаборатории для сценарного анализа и определения оптимальных управляющих воздействий в макроэкономической политике. Используемые в аналитических работах и прикладных исследованиях виды DSGE-моделей могут быть крайне разнородны в зависимости от задач, для которых они разрабатываются. Несмотря на то, что в отечественных исследованиях есть упоминания теории и практики DSGE-моделирования [1; 2], достаточно широко распространения в России они не получили.

Примерами успешного применения DSGE-подхода для эмпирического моделирования и прогнозирования являются следующие модели:

– Модели Банка Канады ToTEM и обновленная версия ToTEM II (Terms-of-Trade Economic Model) являлась основной моделью прогнозирования и анализа политики. И ToTEM, и ToTEM II имеют жесткость номинальных цен и заработной платы в том смысле, что не все номинальные цены и заработная плата повторно оптимизируются каждый период. В первой версии модели повторная оптимизация цен и заработной платы со стороны фирм и домашних хозяйств является полностью рациональной и перспективной. В ToTEM II некоторые фирмы и домохозяйства ведут себя дальновидно, в то время как другие, как предполагается, следуют простому практическому правилу согласно теории [6].

– Модель FRB/US (Federal Reserve Board) ФРС (Федеральной резервной системы) США (Соединенных штатов Америки) [4] – это крупномасштабная модель общего равновесия экономики США, которая используется Советом Федеральной резервной системы с 1996 года. Модель предназначена для подробного анализа денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики. Отличительной особенностью модели является возможность переключения между альтернативными предположениями о формировании ожиданий агрегированных экономических агентов. Уровень детализации модели FRB/US содержит все основные компоненты продуктовой и доходной сторон национальных счетов США. С момента первоначальной разработки, модель постоянно претерпевала изменения, чтобы соответствовать меняющейся структуре экономики, включая концептуальные пересмотры отраслевых определений национальных счетов.

– Модель SIGMA ФРС США [3] – это динамическая стохастическая многострановая модель общего равновесия, в качестве отдельных блоков включала, кроме экономики США, экономики других стран или территорий, таких как страны Европейского валютного союза, Япония, Канада, Мексика, развивающиеся страны Азии и остальной мир. Модель оценивает воздействие не только изменений внутреннего совокупного спроса и предложения, но и изменения в реальном, торговом и финансовом секторах других стран на макроэкономические показатели экономики США.

– Модель Европейского Центрального Банка NAWM (New Area-Wide Model) [8] – модель открытой экономики стран Европейского валютного союза, разрабатываемой Европейским центральным банком (ЕЦБ), которая предназначена для использования в теоретических расчетах в макроэкономическом прогнозировании, а также для анализа политики. Как следствие, масштаб модели, по сравнению с типичной моделью DSGE, относительно велик. Используя Байесовские статистические методы, модель оценивается по 18 ключевым макроэкономическим переменным, включая реальный ВВП, потребление домашних хозяйств, общие инвестиции, государственные закупки, экспорт и импорт, ряд дефляторов, занятость и заработную плату, а также краткосрочную номинальную процентную ставку. Кроме того, используются данные о номинальном эффективном обменном курсе, внешнем спросе в странах Европейского валютного союза, экспортных ценах конкурентов, а также о ценах на нефть, которые считаются важными переменными в прогнозах, отражающих влияние внешних событий. В соответствии с количеством переменных при оценке учитываются 18 структурных шоков. Эти шоки являются скрытыми факторами с экономической интерпретацией, которая помогает типизировать источники наблюдаемых колебаний данных. Преимущество использования байесовских методов состоит в том, что они позволяют строить распределения вероятностей для параметров модели и для прогнозов на основе моделей.

– Модель мировой экономики МВФ (Международного-валютного фонда) GEM (Global Environmental Multiscale Model) [5] – многострановая макроэкономическая модель, представляет собой пример крупной международной макроэкономической модели, построенной на основе экономических исследований, базирующихся на явной микроэкономической структуре, в которой потребители максимизируют полезность, а производители делают то же самое с прибылью. GEM применяется в работах МВФ для исследований в таких вопросах как: внутренние и международные последствия политики, направленной на усиление конкуренции на рынках; влияние скачков цен на нефть; влияние волатильности обменных курсов в промышленно развитых странах на развивающиеся рынки; разработка правил денежно-кредитной политики для стран с формирующимся рынком.

– Модель мировой экономики МВФ GIMF (Global Integrated Monetary and Fiscal Model) [9] – глобальная интегрированная валютно-финансовая модель. Моделирование GIMF применялось для анализа сценариев перспектив развития мировой экономики, а также для различных анализов внутренней оценки рисков с 2008 года. GIMF представляет собой высокомодульный инструмент, многие из этих модулей можно включать или отключать в зависимости от сложности, необходимой для соответствующего анализа.

Список литературы

1. Крепцев Д. Прогнозирование российской экономики с использованием DSGE-модели с малым количеством уравнений / Д. Крепцев, С. Селезнев // Деньги и кредит. – 2018. – №2. – С. 51–67.
2. Полбин А.В. Построение динамической стохастической модели общего равновесия для экономики с высокой зависимостью от экспорта нефти / А.В. Полбин // Экономический журнал Высшей школы экономики. – 2013. – Т. 17, №2. – С. 323–359.
3. Erceg Ch.J., Guerrieri L., Gust Ch. (2006). SIGMA: A New Open Economy Model for Policy Analysis / International Finance Discussion Paper №835 (Revised). Washington (D.C.): Board of Governors of the Federal Reserve System.
4. FRB/US Model. The Federal Reserve Board of Governors in Washington DC. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.federalreserve.gov/econres/us-models-about.htm> (дата обращения: октябрь 2021 г.).
5. Global Economy Model (GEM): A New International Macroeconomic Model. International Monetary Fund [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.imf.org/external/np/res/gem/2004/eng/> (дата обращения: октябрь 2021 г.).
6. Clarida R., Gali J., Gertler M. (1999). The Science of Monetary Policy: A New Keynesian Perspective. Journal of Economic Literature, 37, 2.
7. Kydland F., Prescott E.C. Time to Build and Aggregate Fluctuations // Econometrica. 1982. №50 (6). P. 1345–1370.
8. The New Area-Wide Model of the euro area a micro-founded open-economy model for forecasting and policy analysis [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp944.pdf> (дата обращения: октябрь 2021 г.).
9. The Global Integrated Monetary and Fiscal Model (GIMF) – Theoretical Structure. International Monetary Fund [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/The-Global-Integrated-Monetary-and-Fiscal-Model-GIMF-Theoretical-Structure-23615> (дата обращения: октябрь 2021 г.).
10. Rotemberg J., Woodford M. An Optimization Based Econometric Framework for the Evaluation of Monetary Policy / NBER Chapters // NBER Macroeconomic Annual. 1997. №12. P. 297–361.

Назаров Александр Алексеевич

старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Чувашский государственный
университет им. И.Н. Ульянова»
г. Чебоксары, Чувашская Республика

ОБЗОР АГЕНТ-ОРИЕНТИРОВАННЫХ МОДЕЛЕЙ СЛОЖНЫХ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

***Аннотация:** в научной обзорной статье приводится анализ агент-ориентированного подхода в моделировании сложных социально-экономических систем на примере исследований и разработок отечественных и зарубежных ученых. Отмечены основные особенности в подходе к построению агент-ориентированных моделей и практика их реализации и внедрения.*

***Ключевые слова:** социально-экономическая система, агент-ориентированный подход, агент-ориентированное моделирование, АОМ воспроизводства научного потенциала России, АОМ демографии России, АОМ миграционных потоков стран ЕС, модель EURACE, модель FuturICT.*

Исследование выполнено в рамках стипендии Президента РФ для молодых ученых и аспирантов СП-1817.2021.5.

Научно обоснованное планирование для социально-экономических систем на любом уровне рассмотрения экономических отношений всегда базируется на прогнозировании. Хорошим инструментом в прогнозировании основных социально-экономических показателей развития макроэкономических систем является моделирование, в частности, такой подход, как агент-ориентированное моделирование (АОМ) [9]. АОМ (agent-oriented model) – основная идея этого подхода, возникшая в результате эволюции методологии моделирования: переход от мономodelей (одна модель – один алгоритм) к мультимodelям (одна модель – множество независимых алгоритмов), заключается в построении вычислительной модели на основе задания определенных свойств отдельным агентам (с возможностью изменения этих свойств в процессе работы модели при включении функции обучения агентов) и оценки их взаимодействия, благодаря симуляции на высокопроизводительных вычислительных системах, чтобы понять поведение системы и оценить результаты управленческих воздействий. В работах [2; 4; 5; 7; 8] достаточно хорошо проанализирована теория и практика масштабного и эффективного внедрения агент-ориентированного подхода для получения новых знаний об обществе, а также приведены основные преимущества агент-ориентированного подхода относительно CGE- и DSGE-подходов. В них отмечается, что АОМ отличаются потенциально большей реалистичностью (так как за счёт детализации рассматриваемой системы до уровня отдельных индивидуумов можно учесть их специфические особенности, включая пространственное распределение), в АОМ осуществляется отказ от равновесного подхода к моделированию, который является сильным допущением, а также от формализации рассматриваемых субъектов с использованием максимизирующих полезность (прибыль) функций в пользу имитации поведения агентов микроуровня на основе диаграмм состояний и вероятностных переходов между ними, агентные модели позволяют выявлять точки бифуркации в поведении моделируемых систем, которые очень сложно предсказать с использованием двух других сравниваемых инструментов. Агент-ориентированный подход даёт возможность строить модели без понимания причинно-следственных связей на глобальном уровне формализуемой системы. Отмечается, что достаточно малое распространение агент-ориентированного подхода для моделирования социально-экономических систем в ситуационных центрах, функционирующих как в правительственных органах, так и в крупных корпорациях связано со сложностью их построения (трудоёмкость обработки статистической информации и калибровки, техническая реализация моделей этого класса).

Заметными представителями этого направления в экономико-математическом моделировании общества можно назвать следующие модели:

– Комплекс моделей социально-экономической системы Евразийского континента, разработанных в ЦЭМИ РАН [1; 3; 6]. Среди них можно выделить АОМ воспроизводства научного потенциала России. Данная модель была разработана в 2009 году и строилась на базе геоинформационной системы. С помощью модели возможно рассчитать последствия от следующих управляющих воздействиях: увеличение заработной платы (всем типам работников); организация инновационных центров; дополнительные инвестиции в науку. Также особо нужно отметить агент-ориентированную демографическую модель России – это демогра-

фическая модель России с учетом ее административного деления, в которой на основе моделирования поведения отдельных членов искусственного общества имитируются процессы смертности, рождаемости и миграции. Основная задача модели – рассчитать оптимальное распределение агентов по процессорам кластера. А также укрупненная агент-ориентированная имитационная модель миграционных потоков стран ЕС. В модели принятие индивидуальных решений со стороны агентов-мигрантов основывается на комплексной оценке социально-экономической, географической и прочей дифференциации соответствующих стран. Отличительной особенностью модели является дифференциация миграционных потоков по категориям мигрантов с выделением различных влияющих факторов, отражающих индивидуальные предпочтения агентов-мигрантов по отношению к агентам-странам (членам ЕС). Выделяются множественные управляющие параметры, влияющие на распределение миграционных потоков между странами ЕС, в частности миграционные квоты, пособия по безработице, минимальная заработная плата и другие показатели.

– EURACE (Europe ACE – Agent-based Computational Economics) – самый известный проект по разработке крупномасштабной агент-ориентированной макроэкономической модели европейской экономики, активно развиваемый на базе крупнейших научно-исследовательских центров Европы. Базовая модель EURACE включала домохозяйства, выступающие в качестве наемных работников, потребителей и финансовых инвесторов; фирмы, производящие однородные потребительские товары; производителей основных средств; коммерческие банки и двух представителей государственных органов, а именно правительство и центральный банк, отвечающие за налогово-бюджетную и денежно-кредитную политику, соответственно. С методологической точки зрения отличительной чертой моделирования EURACE является определение любого агента с помощью системы двойной записи, которая включает подробную информацию обо всех активах и обязательствах [11]. Динамическое изменение переменных баланса зависит от плана агентов и от результата взаимодействия агентов в различных рыночных условиях. Этот подход позволяет проверять согласованность на любом временном промежутке между запасами и потоками в модели, как на уровне отдельного агента, так и на уровне совокупности агентов.

– FuturICT [10] – междисциплинарный проект по моделированию технологической, социальной и экономической систем мира с использованием самых передовых информационных технологий, в том числе агент-ориентированного подхода.

Список литературы

1. Бахтизин А.Р. Демографическая агент-ориентированная модель России и оценка ее применимости для решения практических управленческих задач / А.Р. Бахтизин, В.Л. Макаров, А.А. Максаков [и др.] // Искусственные общества. – 2021. – Т. 16. – Вып. 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://artsoc.jes.su/s207751800015357-1-1/> (дата обращения: 12.08.2021).
2. Макаров В.Л. Разработка агент-ориентированной демографической модели России и ее суперкомпьютерная реализация / В.Л. Макаров, А.Р. Бахтизин, Е.Д. Сушко [и др.] // Вычислительные методы и программирование. – 2018. – Т. 19, №4. – С. 368–378.
3. Макаров В.Л. Укрупненная агентно-ориентированная имитационная модель миграционных потоков стран Европейского союза / В.Л. Макаров, А.Р. Бахтизин, Г.Л. Бекларн [и др.] // Экономика и математические методы. – 2019. – Т. 55, №1. – С. 3–15.

4. Макаров В.Л. Моделирование эпидемии COVID-19 – преимущества агент-ориентированного подхода / В.Л. Макаров, А.Р. Бахтизин, Е.Д. Сушко [и др.] // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2020. – Т. 13, №4. – С. 58–73.
5. Макаров В.Л. Агент-ориентированные модели: мировой опыт и технические возможности реализации на суперкомпьютерах / В.Л. Макаров, А.Р. Бахтизин, Е.Д. Сушко [и др.] // Вестник Российской академии наук. – 2016. – Т. 86, №3. – С. 252–262.
6. Макаров В.Л. Агент-ориентированная суперкомпьютерная демографическая модель России: анализ апробации / В.Л. Макаров, А.Р. Бахтизин, Е.Д. Сушко [и др.] // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2019. – Т. 12, №6. – С. 74–90.
7. Макаров В.Л. Мировые торговые войны: сценарный расчет последствий / В.Л. Макаров, Ц. Ву, З. Ву [и др.] // Вестник Российской академии наук. – 2020. – Т. 90, №2. – С. 169–179.
8. Макаров В.Л. Современные инструменты оценки последствий мировых торговых войн / В.Л. Макаров, Ц. Ву, З. Ву [и др.] // Вестник Российской академии наук. – 2019. – Т. 89, №7. – С. 745–754.
9. Назаров А.А. Интегральная оценка уровня экономической безопасности при помощи агент-ориентированной модели региона / А.А. Назаров // Общество: политика, экономика, право. – 2017. – №12. – С. 101–104.
10. Futurict 2.0. International Monetary Fund [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://futurict2.eu/> (дата обращения: октябрь 2021 г.).
11. Silvano Cincotti, Marco Raberto, and Andrea Teglio. (2010). Credit Money and Macroeconomic Instability in the Agent-based Model and Simulator Eurace. Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal, 4 (2010–26): 1–32.

Никитин Виктор Васильевич

канд. физ.-мат. наук, профессор, доцент

Бобин Дмитрий Витальевич

старший преподаватель

Назаров Александр Алексеевич

старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Чувашский государственный
университет им. И.Н. Ульянова»
г. Чебоксары, Чувашская Республика

DOI 10.31483/r-99799

ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ МЕТОДОМ ЭКСПОНЕНЦИАЛЬНОГО СГЛАЖИВАНИЯ ГЛАВНЫХ КОМПОНЕНТ НА ПРИМЕРЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СБЕРЕЖЕНИЙ И КОНЕЧНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

Аннотация: статья посвящена моделированию развития социально-экономических систем с помощью многомерных статистических методов. Целью исследования является разработка метода прогнозирования социально-экономических процессов, эффективного даже при коррелированности признаков, характеризующих изучаемые объекты. В ходе исследования разработан метод экспоненциального сглаживания главных компо-

мент, позволяющий выявлять компоненты коррелированных между собой временных рядов и одновременно прогнозировать их развитие. Апробация предложенного подхода осуществлена на примере анализа сбережений и располагаемого дохода населения Чувашской Республики.

Ключевые слова: *социально-экономическая система, интегральная оценка, многомерные временные ряды, метод главных компонент, факторный анализ, экспоненциальное сглаживание.*

Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ и Чувашской Республики в рамках научного проекта №19-410-210007 п_а «Моделирование интегрального показателя в исследовании социально-экономических систем и процессов».

Интегральная оценка систем на основе прогнозирования сбережений и располагаемого дохода населения способствует повышению экономической и социальной устойчивости и позволяет выстраивать обоснованную стратегию развития региона. Это важно как для региональных органов власти при планировании регионального бюджета, так и для отраслей экономики при планировании объемов производства продукции, обеспеченного платежеспособным спросом.

Распространенным подходом к анализу сбережений и доходов населения является применение эконометрических моделей. Например, Э.Б. Ершовой в [3] предложена модель сбережения в зависимости от кредитов. М.Ю. Малкиной в [5] построена модель множественной регрессии сбережений населения региона в зависимости от дисконтированных доходов, численности населения, удельного значения кредитных организаций и стоимости жилых объектов. В [4] О.А. Козловой и др. представлена модель потребления и сбережений в зависимости от располагаемых доходов населения и индекса потребительских цен с включением лаговых переменных.

Регрессионные модели анализа социально-экономических систем имеют один существенный недостаток – наличие тесных связей между признаками системы. Поэтому основной задачей исследования является разработка метода прогнозирования социально-экономических процессов, эффективно работающего в условиях коррелированности изучаемых признаков, основанного на компонентном анализе. Метод главных компонент (МГК) выполняет многомерный статистический анализ и способен разложить временной ряд на составляющие. Таким же преимуществом обладает метод прогнозирования «гусеница» (сингулярный спектральный анализ), использованный в трудах [1] и [8]. Однако мы рассматриваем систему одновременных взаимосвязанных временных рядов, которые находятся во влиянии некоторого количества скрытых факторов, представляющих собой интегральные оценки, анализ которых и необходим в первую очередь. Для этого авторами в работах [2; 6; 7] разработана методика экспоненциального сглаживания главных компонент, алгоритм которого представлен на рисунке 1.

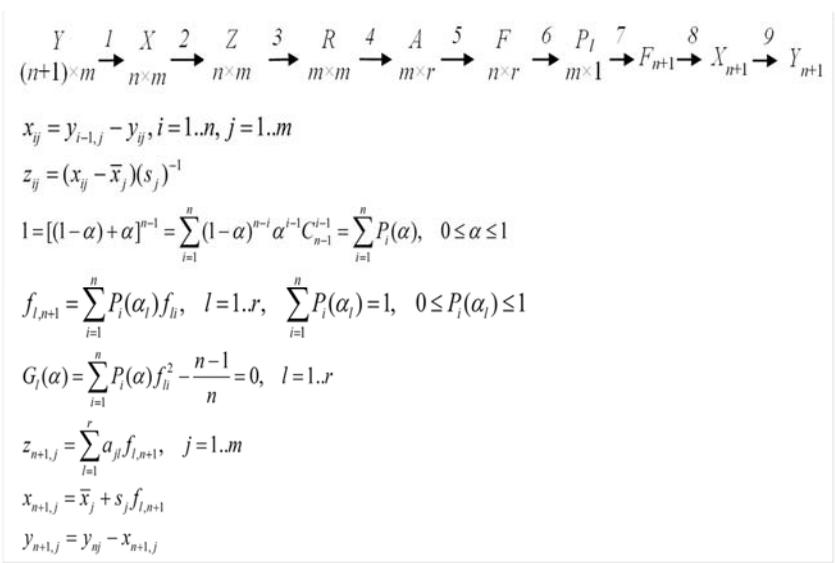


Рис. 1. Схема модели экспоненциального сглаживания главных компонент

Обозначения:

$Y_{(n+1) \times m} = \{y_{ij}\}, i=0..n, j=1..m$, где y_{ij} – исходное значение i -го наблюдения j -го признака;

$X_{n \times m}$ – матрица приращений исходных признаков;

$Z_{n \times m}$ – матрица стандартизованных признаков x_j ;

$R_{m \times m}$ – корреляционной матрицы вспомогательных признаков x_j ;

$A_{m \times m} = \{a_{jl}\}, j=1..m, l=1..r$, – матрица факторных нагрузок;

$F_l = \{f_{li}\}, l=1..r, r \leq m$, – матрица главных компонент;

$P_l(\alpha)$ – вектор весовых коэффициентов l -й главной компоненты, заданный по формуле бинома Ньютона;

α_l – статистический параметр l -й главной компоненты, оптимальное значение которого находится из решения уравнения $G_l(\alpha)=0$;

F_{n+1} – прогнозные значения главных компонент на $(n+1)$ момент времени;

X_{n+1} – прогнозы вспомогательных признаков x_j ;

Y_{n+1} – прогнозы исходных признаков y_j .

Апробация предлагаемого метода осуществлена на примере прогнозирования основных показателей доходов и расходов населения Чувашской Республики. Исходные значения показателей системы (1) за период 2005–2019 гг. представляют собой одновременные временные ряды (рис. 2).

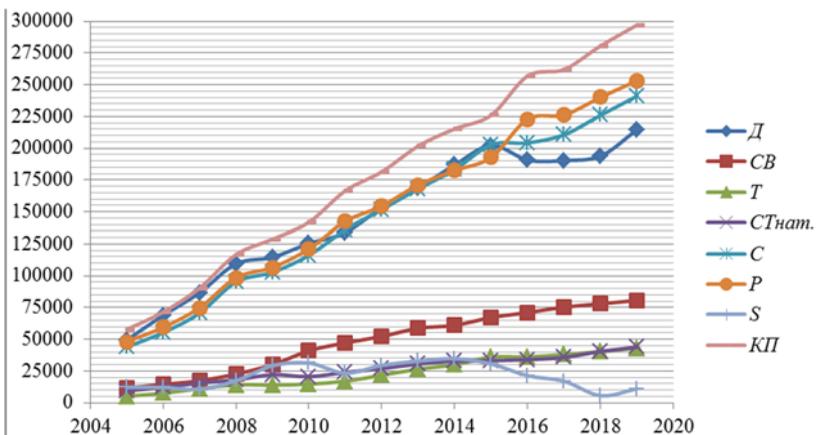


Рис. 2. Доходы и расходы населения Чувашской Республики, млн руб.

На основе баланса денежных доходов и расходов и конечного потребления домохозяйств [9] построена их экономико-математическая модель:

$$\begin{cases} PД = D + СВ - T, \\ PД_{\text{скорр}} = PД + СТ_{\text{нат}}, \\ S = PД - C, \\ P = C + УИР_{\text{нат}}, \\ КП = P + СТ_{\text{нат}}, \end{cases} \quad (1)$$

где S – прирост сбережений населения;

$КП$ – фактическое конечное потребление домашних хозяйств;

$D = y_1$ – денежные доходы населения;

$PД$ – располагаемый денежный доход населения;

$СВ = y_2$ – социальные выплаты;

$T = y_3$ – налоги и другие обязательные платежи;

$PД_{\text{скорр}}$ – скорректированный располагаемый доход домашних хозяйств;

$СТ_{\text{нат}} = y_4$ – социальные трансферты в натуральной форме;

$C = y_5$ – денежные расходы населения на покупку товаров и услуг;

$УИР_{\text{нат}}$ – условно исчисленные расходы на товары и услуги, полученные в натуральной форме;

$P = y_6$ – расходы домашних хозяйств.

Совокупность экзогенных переменных y_1 - y_6 системы (1), а также их ряды приращений X_t являются тесно связанными. Взаимосвязь динамических рядов Y_t во многом обусловлена трендом, который устраняется при переходе к рядам приращений X_t . Наблюдаемое значение хи-квадрат критерия Уилкса для корреляционной матрицы признаков X_t составляет 39,34, а критическое значение – 30,58. Гипотеза о мультиколлинеарности признаков принимается на уровне значимости 0,01, применение факторного анализа методом главных компонент оправданно. Анализ собственных значений корреляционной матрицы переменных X показал, что

оптимальное количество главных компонент равно трем, суммарно объясняющих 82,5% дисперсии переменных.

Параметры α_i экспоненциального сглаживания главных компонент F_i найдем из решения уравнений $G_i(\alpha_i)=0$, воспользовавшись надстройкой «Поиск решений» программы MS Excel. На отрезке $[0;1]$ уравнение $G_1(\alpha_1)=0$ для первой главной компоненты F_1 имеет 2 корня (0,5612, 0,8979), $G_2(\alpha_2)=0$ для второй ГК F_2 – 3 решения (0,1583, 0,4766, 0,8828), $G_3(\alpha_3)=0$ для третьей ГК F_3 – 4 решения (0,1051, 0,3093, 0,6449, 0,9176). Для максимальных значений корней α_i предложенным авторами методом экспоненциального сглаживания главных компонент получены векторы весовых коэффициентов $P_{1,i}$ главных компонент (табл. 1).

Таблица 1

Параметры экспоненциального сглаживания главных компонент

i	$F_{1,i}$	$F_{2,i}$	$F_{3,i}$	$(\alpha_1)^{i-1}$	$(\alpha_2)^{i-1}$	$(\alpha_3)^{i-1}$	C_{n-1}^{i-1}	$P_{1,i}$	$P_{2,i}$	$P_{3,i}$
1	-0,205	0,568	0,591	1,000	1,000	1,000	1	0,000	0,000	0,000
2	-0,631	0,669	-0,210	0,898	0,883	0,918	13	0,000	0,000	0,000
3	-0,970	-0,584	-1,668	0,806	0,779	0,842	78	0,000	0,000	0,000
4	1,083	0,345	0,993	0,724	0,688	0,773	286	0,000	0,000	0,000
5	1,069	-2,616	0,355	0,650	0,607	0,709	715	0,000	0,000	0,000
6	-0,063	-0,232	-1,271	0,584	0,536	0,651	1287	0,000	0,000	0,000
7	-0,850	-0,096	0,380	0,524	0,473	0,597	1716	0,000	0,000	0,000
8	-0,686	-0,186	-0,325	0,471	0,418	0,548	1716	0,001	0,002	0,000
9	-0,589	0,422	0,435	0,423	0,369	0,503	1287	0,006	0,011	0,002
10	-0,899	-1,331	0,625	0,379	0,326	0,461	715	0,029	0,044	0,015
11	2,383	0,503	-1,649	0,341	0,287	0,423	286	0,104	0,132	0,068
12	0,943	0,441	1,863	0,306	0,254	0,389	78	0,249	0,272	0,206
13	0,027	1,396	-0,231	0,275	0,224	0,357	13	0,365	0,341	0,382
14	-0,611	0,702	0,113	0,247	0,198	0,327	1	0,247	0,198	0,327

Далее рассчитаны точечные и 95%-ные интервальные прогнозные значения $f_{i,n+1}$ для каждой главной компоненты F_i . Путем обратного перехода от $f_{i,n+1}$ к исходным признакам Y даны прогнозы сбережений и конечного потребления населения ЧР на 2020–2022 годы (табл. 2).

Таблица 2

Прогнозы сбережений и конечного потребления населения ЧР, млн руб.

	Сбережения (S)			Конечное потребление (КИП)		
	Пессимистичные	Умеренные	Оптимистичные	Пессимистичное	Умеренное	Оптимистичное
2020	4840	15483	26126	298380	310736	323091
2021	6246	16721	27196	314643	326336	338029
2022	3872	15642	27412	329976	341272	352568

Проверка модели по наблюдениям за 2018–2019 показала, что среднее отклонение прогнозных и фактических значений всех показателей системы (1) не превышает 3%, кроме сбережений. Это связано с тем, что сбережения значительно зависят от других факторов: инфляции, налогов и сборов, экзогенных шоков. Вследствие учета взаимосвязи временных рядов, доверительные интервалы прогнозов, построенных предложенным авторами методом, незначительно шире в сравнении с регрессионными методами.

Таким образом, для прогнозирования и интегрального оценивания взаимосвязанных временных рядов требуются особые подходы, один из которых и предложен в данном научном проекте, – экспоненциальное сглаживание главных компонент. Его суть состоит в переходе от множества признаков социально-экономической системы к небольшому количеству скрытых факторов, развитие которых анализируется по авторской методике взвешенного экспоненциального сглаживания. Апробация данного подхода на примере прогнозирования системы «сбережение – потребление» населения региона дала хорошие результаты.

Список литературы

1. Golyandina N., Korobeynikov A., Zhigljavsky A. (2018) Singular Spectrum Analysis with R. Berlin Heidelberg: Springer Nature. – 272 p.
2. Бобин Д.В. Модельная комплексная оценка энергоэффективности социально-экономических систем / Д.В. Бобин, В.В. Никитин // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2019. – Т. 8, №3 (28). – С. 93–97.
3. Ершов Э.Б. Моделирование организованных сбережений населения России: макроподход, учет кредита / Э.Б. Ершов, О.Н. Кадрова // Экономический журнал ВШЭ. – 2015. – Т. 19, №3. – С. 349–385.
4. Козлова О.А. Факторный анализ взаимосвязи «потребление – сбережение» в Уральском федеральном округе / О.А. Козлова, Е.Х. Тухтарова // Экономика региона. – 2014. – №3. – С. 248–257.
5. Малкина М.Ю. Факторы сбережений населения: страновой и региональный анализ / М.Ю. Малкина, И.Ю. Храмова // Региональная экономика: теория и практика. – 2017. – №10. – С. 1844–1867.
6. Никитин В.В. Метод главных компонент для взвешенных данных в процедуре многомерного статистического прогнозирования / В.В. Никитин, Д.В. Бобин // Статистика и экономика. – 2021. – №2. – С. 4–11.
7. Никитин В.В. Алгоритм построения показателя комплексной оценки объекта исследования / В.В. Никитин, Д.В. Бобин, А.А. Назаров // Проблемы и перспективы развития социально-экономического потенциала российских регионов: материалы 8-й Всерос. науч.-практ. конф. – 2019. – С. 242–246.
8. Поршнев С.В. Исследование особенностей применения метода сингулярного спектрального анализа в задаче анализа и прогнозирования временных рядов: монография / С.В. Поршнев, Ф. Рабайя. – Ульяновск: Зебра, 2016. – 167 с.
9. Чувашия в цифрах. 2021: крат. стат. сб. / Чувашстат. – Чебоксары, 2021. – 210 с.

Пфаф Виктория Константиновна

студентка
Орский гуманитарно-технологический институт (филиал)
ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»
г. Орск, Оренбургская область

Лисьих Виталий Вячеславович

студент

Панченков Владислав Евгеньевич

студент

Щербатов Марк Валентинович

студент

ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
г. Челябинск, Челябинская область

DOI 10.31483/r-99803

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СОВМЕСТНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ В РОССИИ

***Аннотация:** в статье рассматриваются основные принципы шеринговой экономики, проводится описание основных отраслей экономики совместного потребления. Рассматривается динамика рынка шеринговой экономики в России на начало 2021 года по сравнению с предыдущим периодом. На основе статистических данных формулируется вывод об общих тенденциях развития шеринговой экономики в России, а также о том, какие отрасли имеют наибольшие перспективы и какие пострадали от пандемии COVID-19.*

***Ключевые слова:** шеринговая экономика, экономика совместного потребления, аренда, собственность.*

Под экономикой совместного потребления понимается такая экономическая модель, в основе которой лежит коллективное пользование товарами и услугами. Впервые идеи экономики совместного потребления были осмыслены в книге Рейчел Боцман и Ру Роджерс «What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption». В основе этих идей лежит тезис, что «удобнее и дешевле платить за пользование продуктом, нежели за владение этим продуктом». В результате применения этих идей кардинально меняются связи между потребителями и производителями экономических благ, так как уменьшается или вовсе исчезает роль посредников в распределении продуктов и услуг [1].

В настоящее время все сильнее набирают популярность сервисы, а также платформы, в основе которых лежат принципы экономики совместного потребления (шеринговой экономики). Такие тенденции прослеживаются как по всему миру, так и в России в частности. По оценкам аналитиков PwC, экономика шеринга вырастет до \$335 млрд к 2025 году, в 2015 году она составляла \$15 млрд. И действительно, если посмотреть на развитие таких крупных компаний, как Uber – сервис по подаче такси, Airbnb – кратковременная аренда жилья, а также множества других компаний намного больше, данный прогноз кажется вполне реалистичным [2].

84 **Актуальные проблемы менеджмента, экономики
и экономической безопасности**

В России экономика совместного потребления также имеет большие перспективы. Рассмотрим основные отрасли, а также приведем примеры компаний, в основе которых лежат принципы шеринговой экономики [3].

C2C-продажи

C2C (от англ. consumer-to-consumer – потребитель для потребителя) – такой вид продаж, в котором с обеих сторон стоят конечные потребители. Ни покупатель, ни продавец с юридической точки зрения не является предпринимателем. При этом, несмотря на прямую связь потребителей, в таких продажах немаловажную роль играет посредник. Зачастую это сайт объявлений, или платформа, организующая торговую площадку. В России самыми распространенными площадками являются:

1. Avito.

2. Юла.

3. Объявления в социальных сетях Вконтакте, Одноклассники, Instagram.

На начало 2021 года данная отрасль показала рост в 48%, что немного меньше, чем за 2019 год (53%). Но данные изменения можно считать незначительными, а значит, отрасль C2C-продаж по-прежнему имеет очень большие перспективы. Объем транзакций за 2019 год составлял 566 млрд руб., в 2020 году этот показатель увеличился до 838 млрд руб.

P2P-услуги

Под P2P понимается онлайн-биржи фриланса, то есть оказание услуг независимыми исполнителями. Ключевыми площадками, сводящими потребителей и фрилансеров, являются:

1. Avito.

2. Юла.

3. You Do.

4. PROF1.RU.

В 2019 году объем транзакций составлял 140 млрд руб., за 2020 год объем вырос на 31% и составил 183 млрд руб. Данная отрасль имеет широкое пространство для развития. К примеру, пандемия COVID-19 очень сильно закрепила тренд на самостоятельные подработки, после снятия «ковидных» ограничений можно будет ожидать как замедление роста, так и сохранение тенденций, в связи с приспособливанием многих рабочих, а также потребителей к данному виду услуг.

Каршеринг

Каршеринг (от англ. car – автомобиль, sharing – совместное использование) – сервис по краткосрочной аренде автомобилей. Существуют различные варианты каршеринга, различающиеся по тому, кто владеет автомобилем. Основными являются:

1) P2P-каршеринг – автомобиль находится в собственности частных лиц;

2) Free-floating – автомобиль в собственности у компании, оказывающей услуги, также характеризуется возможностью оставлять автомобиль в любом месте города. В России наиболее распространен второй тип каршеринга. Основными компаниями являются:

1. Яндекс Драйв.

2. Делимобиль.

3. BELKA CAR.

В 2020 году рынок вырос на 9% (с 20.5 до 22.4 млрд руб.), что является сильным замедлением роста по сравнению с прошлыми годами, в которые рост составлял около 50% в год. Одна из основных причин замедления является пандемия. Падения показателей получилось избежать только за счет увеличения длительности поездок и повышения тарифов.

Карпулинг

Под карпулингом понимается онлайн-сервис поиска попутчиков, зачастую на дальние расстояния, расходы на топливо при этом распределяются между людьми, совершающими поездку. Основной и фактически единственной платформой в России является BlaBlaCar.

Данная отрасль потерпела один из наибольших ударов в 2020 году из-за ограничений на передвижение между городами. В 2019 году объем рынка составил 17.8 млрд руб., а в 2020 году – 11.4 млрд руб., то есть произошло падение на 36%. В 2021 году ограничения на передвижения не вводились, следовательно, можно ожидать восстановления до уровня 2019 года.

Средства индивидуальной мобильности

Средствами индивидуальной мобильности являются самокаты и велосипеды. Основное удобство сервисов по прокату самокатов и велосипедов является быстрота аренды и возможность оставлять их в любом месте города. Основными компаниями по прокату в России являются:

1. Whoosh.
2. Samocat.
3. Urent.
4. Lite.

В 2020 году рост рынка аренды средств индивидуальной мобильности ускорился до 35% – 620 млрд руб. против 460 млрд руб. в 2019 году. Это связано как с увеличением популярности средств индивидуальной мобильности, так и с расширением компаний.

Краткосрочная аренда жилья

Рынок аренды жилья, как и карпулинг, испытывал снижение в 2020 году, по тем же причинам – ограничения на передвижение, а следовательно, отсутствие возможности путешествовать. Рынок упал с 15.6 до 8.1 млрд руб. (на 48%). Ключевые площадки в России по аренде жилья:

1. Avito.
2. Циан.
3. Airbnb.

Итак, по итогам 2020 года шеринговая экономика в России достигла объема транзакций в 1.07 млрд руб., показав рост в 38%, даже несмотря на кризис, вызванный пандемией. Из этого следует, что данный сегмент довольно устойчив и имеет возможность быстрого восстановления. Основной рост в абсолютном выражении получился за счет C2C-продаж, а также бирж фриланса. Высокий относительный рост показал рынок аренды средств индивидуальной мобильности.

Список литературы

1. Тропина Ж.Н. Развитие экономики совместного потребления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ieay.ru/wp-content/files/nd/vestnik/24/Tropina.pdf>
2. Адактилос А.Д. Шеринговая экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sheringovaya-ekonomika/viewer>
3. Экономика совместного потребления в России 2020. Испытание на прочность.

Соловьева Ирина Павловна

канд. экон. наук, доцент

Куприянова Марина Владимировна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Рязанский государственный
радиотехнический университет имени В.Ф. Уткина»
г. Рязань, Рязанская область

DOI 10.31483/r-99703

BLOCKCHAIN В ПРОМЫШЛЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Аннотация: в статье рассмотрены возможности использования Blockchain-технологий в производственных системах промышленных предприятий. Внедрение Blockchain-технологий в производственные системы промышленных предприятий позволяет определить состояние системы в нужный период времени, увеличивает экономическую безопасность организации и, как следствие, дает возможность правильного построения эффективной экономической политики. Представлены результаты исследования по выявлению и систематизации мотиваторов внедрения технологии Blockchain.

Ключевые слова: цифровизация, цифровое производство, цифровые технологии, Blockchain.

Исследование проведено при поддержке гранта РФФИ №20-010-00219.

Взаимодействие науки и технологии даёт развитие цифровым процессам. Цифровые технологии позволяют упростить производственные процессы, увеличить скорость взаимодействия субъектов производства, защитить финансовые операции и т. д. К важным и применяемым уже сейчас цифровым технологиям можно отнести Blockchain [2].

Чаще всего Blockchain принято рассматривать как организацию транзакций, построения четко структурированной цепочки переводов средств применительно к криптовалюте.

Наиболее интересным, на наш взгляд, представляется использование Blockchain-технологий в промышленном производстве т.к. они не только обеспечивают прозрачность схемы транзакций, повышают уровень безопасности и защищенности (как при использовании в обращении с криптовалютой), но и позволяют эффективно решать ряд производственных задач.

Следует отметить, что преимущества и многогранность Blockchain-технологий представляет ее как значимую прорывную техническую инновацию, способную существенно изменить многие факторы развития промышленного производства.

Применительно к промышленным системам технологию Blockchain следует рассматривать как распределительную и децентрализованную базу данных сопровождения. Она представляет собой цифровой реестр, позволяющий открыто, с учетом хронологии процесса, учитывать все происходящие изменения [2].

Хронологическая запись и публичное подтверждение участниками процесса дает полный контроль участников над производственной цепочкой и не позволяет фальсифицировать данные.

Такая форма контроля способствует накоплению объективной информации о проведенных операциях в Blockchain. Это ощутимо усложняет манипуляцию с информацией и значительно упрощает ее проверку.

Применение технологии Blockchain увеличивает экономическую безопасность организации, так как исключает влияние человеческого фактора и основано на использовании математического инструментария и алгоритмов.

Мотиваторы внедрения Blockchain представлены на рисунке 1.

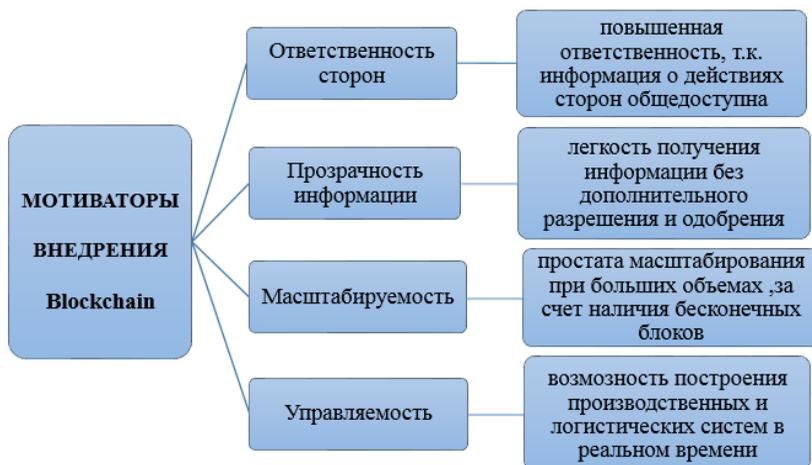


Рис. 1. Мотиваторы внедрения Blockchain

Blockchain-технологии имеют широкую область применения. Ключевыми областями применения Blockchain на предприятии являются: отслеживание инвентаризации, материальные переводы, управление складами, сравнение всей цепи, распределение информации, логистическая цепь и др.

В зависимости от целей и поставленных задач используют IBM Blockchain, Blockchain Foundry, BigchainDB, Chain и другие продукты.

Предприятия, входящие в крупные международные корпорации, проявляют интерес к Blockchain с 2014 года.

По данным исследования аналитической компании «Blockdata», проведенного в 2021 году, 81 крупнейшая публичная компания из 100 использует Blockchain-технологии.

Исследовательский центр «Deloitte» (по данным исследования, проведенного в 2020г.) отмечает, что 39% опрошенных компаний внедрили Blockchain в производство, 55% заявили, что Blockchain входит в пять приоритетных направлений стратегического развития компаний, более 80% компаний нанимают на работу персонал со знанием Blockchain – технологий и отмечают важность этой технологии для повышения конкурентоспособности предприятия.

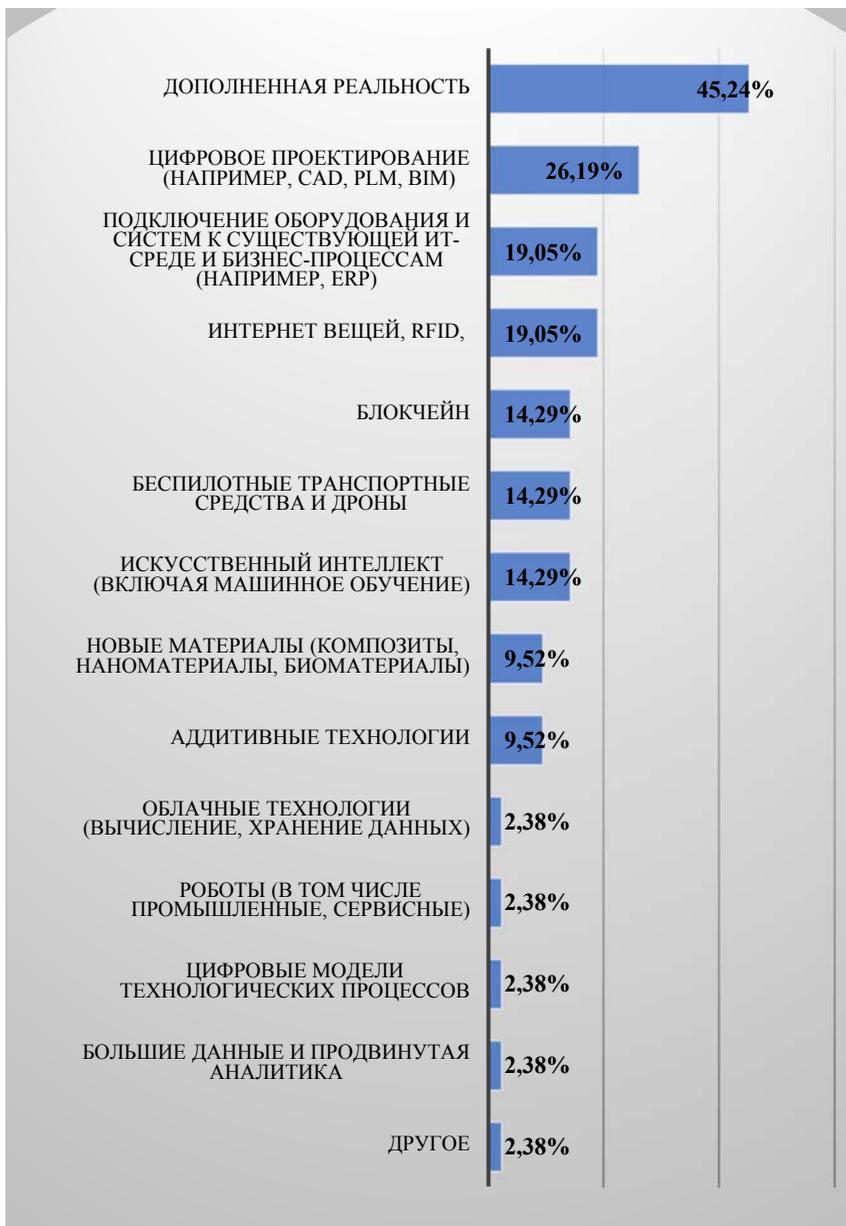


Рис. 2. Использование цифровых технологий в производственных процессах

Внедрение Blockchain на предприятиях промышленного комплекса Российской Федерации идет более низкими темпами по сравнению с международной практикой.

В проведенном авторами статьи исследовании по использованию цифровых технологий в производственных процессах промышленных предприятий ЦФО было выявлено, что Blockchain-технологии находятся на 5-м месте и составляют 14% (рис. 2) [3].

Следует заметить, что внимание к этому вопросу рассматривается и имеет поддержку на уровне правительственных решений. Так, еще в Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 гг. указано, что программа направлена на создание условий для развития общества знаний в Российской Федерации, повышение благосостояния и качества жизни граждан нашей страны путем повышения доступности и качества товаров и услуг, произведенных в цифровой экономике с использованием современных цифровых технологий [1]. А, как известно, Blockchain являются системой распределенного реестра, т.е. одной из цифровых технологий.

Таким образом, использование Blockchain-технологий в производственных системах промышленных предприятий, позволяющих определить состояние системы в нужный период времени, дает возможность правильного построения экономической политики.

Резюмируя вышеизложенное, следует подчеркнуть, что Blockchain-технологии призваны сыграть значимую роль в эффективности деятельности предприятий, регионов и страны в целом.

Список литературы

1. Евдокимова Е.Н. Цифровая трансформация промышленности: проблемы управления, методология оценки: монография [Текст] / Е.Н. Евдокимова, М.В. Куприянова, И.П. Соловьева [и др.]. – Рязань: ОГБУ ДПО «Рязанский институт развития образования», 2020. – 117 с.
2. Малинецкий Г.Г. Перспективы технологии блокчейн и ее значение для цифровой экономики [Текст] / Г.Г. Малинецкий, Н.А. Митин // Человеческий капитал в формате цифровой экономики: сб. докладов Междунар. науч. конф., посвященной 90-летию С.П. Капицы (Москва, 16 февраля 2018 г.). – М.: Редакционно-издательский дом РосНОУ, 2018. – С. 87–93.
3. Симикова И.П. Анализ внедрения цифровых технологий предприятиями ЦФО [Текст] / И.П. Симикова, Е.Н. Евдокимова, М.В. Куприянова, И.П. Соловьева // Экономика и предпринимательство. – 2020. – №9 (122). – С. 1170–1174.

Степаненко Юлия Сергеевна
студентка

Маланьина Анастасия Анатольевна
канд. экон. наук, доцент, профессор

Костанайский филиал
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

DOI 10.31483/r-99782

БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ: ПРИЧИНЫ ОБРАЗОВАНИЯ И СПОСОБЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Аннотация: актуальной проблемой государственных финансов многих стран является ситуация бюджетного дефицита, при которой расходы превышают доходы. Авторами проанализированы состояние и причины возникновения дефицита государственного бюджета Российской Федерации и предложены рекомендации по его преодолению.

Ключевые слова: государственный бюджет, дефицит бюджета, источники финансирования дефицита бюджета.

Важное место в финансовой системе любой экономически развитой страны занимает государственный бюджет. Государственный бюджет страны – это централизованный масштабный денежный фонд, который используется правительством для финансирования деятельности всей страны. Если годовые расходы бюджета превышают годовой доход бюджета, то это называется дефицитом бюджета, указывающим на финансовое нездоровье страны, которое может быть уменьшено путем принятия различных мер. Бюджетный дефицит – это система экономических отношений, связанных с привлечением дополнительных доходов, сверх уже имеющихся у государства, и их использованием с целью финансирования расходов, не обеспеченных собственными доходами [3, с. 100].

Можно выделить несколько причин, способствующих образованию дефицита государственного бюджета. Одной из них является стремление правительства обеспечить экономический рост в краткосрочном периоде, проводя экспансионистскую фискальную политику. В этом случае, с точки зрения кейнсианских экономистов, дефицит выступает как один из стимулов для увеличения совокупного спроса и экономического роста. Для достижения этой цели правительство может либо перейти к дефициту от профицита, либо нарастить дефицит бюджета по сравнению с прошлыми годами.

Другой причиной возникновения дефицита бюджета может стать рецессия в экономике, когда снижаются доходы хозяйствующих субъектов и домохозяйств, и, соответственно, уменьшаются налоговые поступления, сокращая доходную часть государственного бюджета. При этом возрастают государственные расходы, направленные, прежде всего, на социальную поддержку населения.

Возникновение дефицита возможно при реализации государством масштабных долгосрочных программ по развитию инфраструктуры,

которые требуют большого объема финансирования, превышающего размеры налоговых поступлений. Дефицит может быть также вызван непрогнозируемыми причинами. Превышение расходов над доходами неизбежно возникает во время военных действий, а также в ситуации стихийных бедствий, когда для устранения их последствий требуется государственное вмешательство.

Проблема бюджетного дефицита занимает одно из важнейших мест в управлении финансовой системой страны. Государственный бюджет подразумевает баланс доходов и расходов, сальдо такого бюджета равняется нулю. Но на практике добиться нулевого сальдо очень сложно, кроме того, стремление к балансу доходов и расходов неизбежно ведет к самоограничению экономики, так как все расходы подстраиваются под уровень доходов. Это приводит к тому, что в экономике страны отсутствует рост, а если он возникает, то перед государственным бюджетом появляются более масштабные задачи, требующие дополнительного финансирования.

Динамика доходов и расходов федерального бюджета Российской Федерации за 2016–2020 годы показана на рисунке 1. За этот период профицит бюджета наблюдался только в 2018 и 2019 годах.

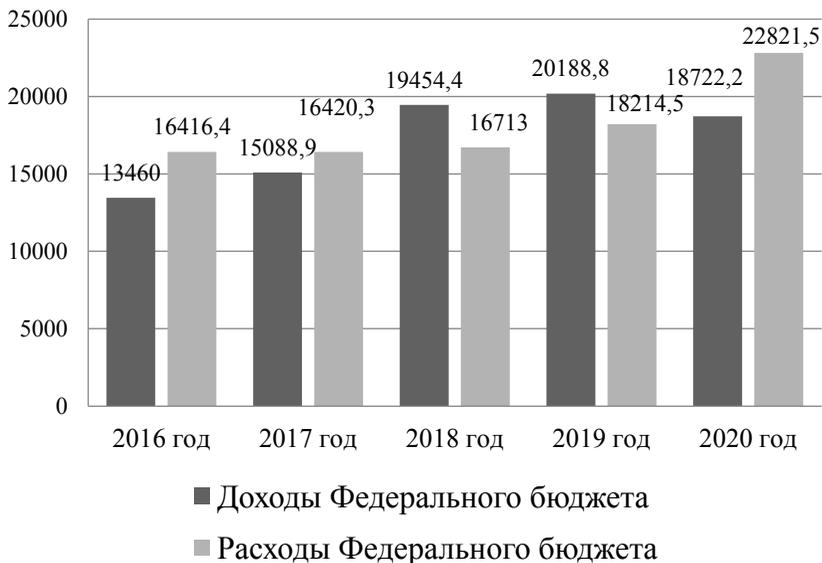


Рис. 1. Динамика доходов и расходов федерального бюджета, млрд руб.

Анализ структуры и динамики доходов федерального бюджета за 2016–2020 годы показывает, что уровень доходов возрос по сравнению с началом периода, тем не менее, в 2020 году он снизился на 1466,6 млрд. рублей по сравнению с 2019 годом. Причиной этому послужила мировая пандемия. В структуре доходов наибольший удельный вес занимают нефтегазовые доходы, на конец анализируемого периода они составили 72% и увеличились на 8% по сравнению с 2016 годом. Кроме того,

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

наблюдается рост доходов, связанных с внутренним производством, к концу 2020 года они выросли на 5,4% и составили 33,4%. Также мы наблюдаем положительную динамику, связанную с ростом доходов от НДС, в 2020 году они выросли на 3,1% и составили 22,8% от общей суммы доходов (таблица 1).

Таблица 1

Структура и динамика доходов федерального бюджета за 2016–2020 годы (в процентах)

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Изменения, 2020 к 2016, %
Доходы, всего	100	100	100	100	100	-
Нефтегазовые доходы	36	40	46	40	28	-8
Ненефтегазовые доходы	64	60	54	60	72	8
Из них:						
связанные с внутренним производством	28	31,4	27,9	31,6	33,4	5,4
НДС (внутренний)	19,7	20,3	18,4	21,1	22,8	3,1
акцизы	4,7	6	4,4	4,7	4,8	0,1
налог на прибыль	3,6	5,1	5,1	5,9	5,8	2,2

Проанализировав данные о расходах федерального бюджета за 2016–2020 годы, можно сделать вывод, что уровень расходов увеличился по всем направлениям (таблица 2). Доминирующую часть в структуре расходов занимает социальная политика (30,6% в 2020 году), за анализируемый период она увеличилась на 2,7%. Кроме того, начиная с 2016 года, мы наблюдаем отрицательную динамику по статье расходов на национальную оборону. Расходы на нее в 2020 году сократились на 9% и составили в общей сложности 13,9% от общей суммы расходов. Также следует отметить, что на 0,4% снизились расходы на обслуживание государственного долга и к концу анализируемого периода составили всего 3,4%.

С учетом сложившихся соотношений между поступлениями и расходами, федеральный бюджет в 2020 году исполнен с дефицитом в объеме 4 099 359 млн рублей (3,8% от ВВП) при утвержденном годовом профиците в размере 927 583,1 млн рублей (0,8% от ВВП) [1]. По состоянию на 1 января 2021 года исполнение по источникам финансирования дефицита федерального бюджета составило 4 099 359,0 млн рублей, в том числе по источникам внутреннего финансирования 4 400 136,5 млн рублей, по источникам внешнего финансирования минус 300 777,5 млн рублей [1].

Динамика профицита и дефицита федерального бюджета Российской Федерации в процентах к ВВП за 2016–2020 годы показана на рисунке 2. Анализируя данные, следует отметить, что уровень дефицита по отношению к ВВП в 2020 году (3,8%) является наибольшим за последние 10 лет.

Таблица 2

Структура и динамика расходов федерального бюджета за 2016–2020 годы (в процентах)

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Изменения 2020 к 2016, %
Расходы, всего	100	100	100	100	100	-
Из них:						
Национальная оборона	22,9	17,4	16,9	16,5	13,9	-9
Национальная экономика	14	14,9	14,4	15,5	15,3	1,3
Социальная политика	27,9	30,4	27,4	26,8	30,6	2,7
Обслуживание государственного и муниципального долга	3,8	4,3	4,8	4	3,4	-0,4
Межбюджетные трансферты общего характера бюджетам бюджетной системы Российской Федерации	4,09	4,8	6,5	5,5	6,2	2,1

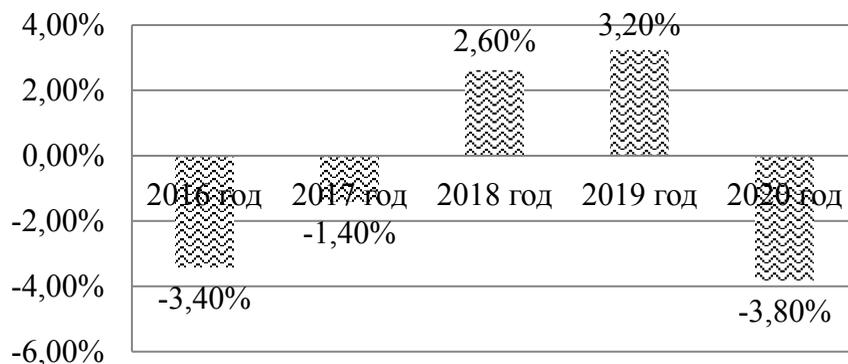


Рис. 2. Уровень профицита и дефицита федерального бюджета в процентах к ВВП

Одной из причин дефицита бюджета выступили санкции, введенные против России. Например, только за 2020 год сразу шесть крупных Российских предприятий попали под санкции США. Совет ЕС 29 июня 2020 объявил о продлении до 31 января 2021 года секторальных экономических санкций против России. В санкционные списки Украины против России на данный момент включены 377 физических и 235 юридических лиц [2].

В настоящее время каждое государство разрабатывает собственную политику по предотвращению и ликвидации государственного дефицита [5]. Источники финансирования дефицита бюджета утверждаются органами законодательной власти в законе о бюджете на очередной финансовый год по основным видам привлеченных средств. Следует заметить, что правительство в первую очередь стремится к тому, чтобы использовать все возможные инструменты внутреннего финансирования, и уже потом обращаться к внешним источникам. Например, в России бюджетный дефицит может финансироваться только на долговой основе. Кредиты центрального банка Российской Федерации, а также приобретение им государственных или муниципальных долговых обязательств при их первичном размещении не могут быть источниками финансирования дефицита бюджета.

Кроме того, исходя из причин возникновения бюджетного дефицита на современном этапе, указанных выше, можно выстроить следующие меры для эффективного достижения баланса бюджета в среднесрочной перспективе (рисунок 3).



Рис. 3. Меры эффективного достижения баланса бюджета

Согласно нововведениям в федеральном законодательстве, баланс бюджетной системы будет достигнут с помощью реализации следующих инструментов [6]: реалистичность прогнозов социально-экономического развития, планирование с учетом долгосрочных финансовых последствий, постоянные правила формирования доходов и расходов, ограничения дефицита, приоритет исполнения действующих обязательств, государственный долг, исключаящий неисполнение обязательств и их реструктуризацию.

Анализ государственного долга показал, что на конец 2020 года отношение внешнего государственного долга к объему ВВП составило 30%. Существует несколько эффективных способов борьбы с государственным долгом [4, с. 45]:

- усиление социальной ответственности бизнеса и повышение степени прозрачности его деятельности;
- уплата государством своих задолженностей с помощью золотовалютных резервов;
- консолидация внешнего долга, собой создание специальных организаций (клубов), участники которых занимаются разработкой солидарной политики по отношению к странам-должникам;
- конверсия государственного долга, предоставление права кредиторам на приобретение различных резервов (недвижимости, ценных бумаг, прав на владение организациями) у государства, являющегося должником;
- обращение за помощью к МВФ.

Для проведения эффективной долговой политики необходимо единое централизованное планирование операций по привлечению, обслуживанию и погашению как внешних, так и внутренних заимствований государства. Такой подход поможет оптимизировать сроки обращения и погашения ценных бумаг, выпущенных государством, а также уменьшить негативное влияние колебаний валютных курсов и процентных ставок на размер государственных займов и оптимизировать расходы на обслуживание государственного долга. Эффективная система управления государственным долгом Российской Федерации укрепит доверие внутренних и внешних кредиторов, позволит выгодно осуществлять заимствования и продолжать политику по уменьшению долговой нагрузки на государственный бюджет и российскую экономику в целом.

Список литературы

1. Оперативный доклад об исполнении федерального бюджета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ach.gov.ru/upload/> (дата обращения: 23.10.2021).
2. Подробный гид по санкциям [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kontur.ru/> (дата обращения: 15.10.2021).
3. Ракитина И.С. Государственные и муниципальные финансы: учебник и практикум для вузов / И.С. Ракитина. – М.: Юрайт, 2020. – 333 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/466605/p.100> (дата обращения: 09.09.2021).
4. Шулимова А.А. Эволюция институциональных форм социальных инвестиций в современной России / А.А. Шулимова // Современная экономика: проблемы и решения. – 2015. – №3. – С. 40–48 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <file:///C:/Users/Elena/Downloads/byudzhethny-defitsit-i-gosudarstvennyy-dolg-puti-preodoleniya> (дата обращения: 18.10.2021).
5. Budget Deficits and How to Reduce Them [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.thebalance.com> (дата обращения: 23.09.2021).
6. Policies to reduce a budget deficit [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.economicshelp.org> (дата обращения: 12.09.2021).

МИРОВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Борисик Ольга Викторовна

канд. экон. наук, доцент
УО «Белорусский государственный
экономический университет»
г. Минск, Республика Беларусь

DOI 10.31483/r-100095

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНКЛЮЗИВНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В СТРАНАХ – УЧАСТНИЦАХ ЕАЭС

Аннотация: в статье раскрываются теоретико-методологические аспекты инклюзивного экономического роста. На основе предложенной методики оценки, в частности адаптированного к транзитивным экономикам индекса инклюзивного экономического роста, проведена оценка инклюзивного экономического роста в странах – участницах ЕАЭС. Выявлены направления, по которым был достигнут высокий уровень инклюзивности экономического роста, а также которые являются «зоной роста» для стран-партнеров по евразийской интеграции.

Ключевые слова: инклюзивный экономический рост, методика оценки инклюзивного роста, адаптированный индекс инклюзивного роста, цели устойчивого развития.

В «коронавирусный» период пандемии заметно замедлился экономический рост не только развивающихся, но и развитых стран. Представляется, что в связи с более высокой степенью экономической взаимозависимости, чем когда-либо ранее, общие социально-экономические трудности мирового сообщества предоставляют возможность для формирования и полного осуществления инклюзивных экономических принципов на основе уже общих целей устойчивого развития (ЦУР).

Экономика стран с формирующимся рынком и развивающихся стран последовательно росла в течение двух десятилетий до начала пандемии COVID-19, что позволило достичь столь необходимых успехов в снижении уровня бедности и увеличении продолжительности жизни. Теперь кризис ставит под угрозу большинство достигнутых результатов и еще больше увеличивает разрыв между богатыми и бедными. Несмотря на успехи в снижении уровня бедности и увеличении продолжительности жизни, достигнутые до пандемии, многие из этих стран испытывают трудности с сокращением неравенства доходов. Как ожидается, COVID-19 усугубит неравенство еще сильнее, чем прошлые кризисы, поскольку меры по сдерживанию пандемии несоизмеримо сильнее отразились на уязвимых работниках и женщинах. По прогнозам МВФ, средний коэффициент Джини для стран с формирующимся рынком и развивающихся стран увеличится до 42,7, что сопоставимо с уровнем 2008 года.

Инклюзивный, или, иначе, всеохватный, рост представляет собой многогранное явление, и существуют различные определения этого термина. Тем не менее глобально универсального определения инклюзивного роста не существует.

Представляется, что инклюзивный экономический рост представляет собой устойчивый и стабильный рост экономики, предполагающий сокращение/не увеличение социально-экономического неравенства, в основе которого лежит доступность экономических агентов к распределению ресурсов и доходов, возможность их участия в экономической жизни, бережное отношение к природным ресурсами и защита окружающей среды, что обеспечивается посредством государственной политики.

Можно выделить ключевые характеристики в определении инклюзивного роста:

1. Экономический рост, которому, тем не менее, не принадлежит центральное место в росте уровня жизни граждан. Убежденность в том, что экономический рост неизбежно ведет к снижению нищеты и неравенства, оказалась ошибочной. Слишком часто экономический рост не приносит желаемую пользу в плане сокращения бедности и социального неравенства, а среди его негативных последствий международные организации часто указывают политическую поляризацию и подрыв социальной сплоченности в странах по всему миру. Таким образом, экономический рост определяется не только совокупными показателями экономического производства (такими, как ВВП), но и должны включать и измеряться другими результатами, отражающими общее благосостояние.

2. Стабильность и устойчивость – физические и юридические лица, предприятия и правительства должны иметь достаточную степень уверенности в своем будущем и способность прогнозировать результаты своих экономических решений. Отдельные лица, домашние хозяйства, компании должны быть достаточно надежные, чтобы инвестировать в свое будущее. Экономические системы должны оставаться устойчивыми к потрясениям и стрессам, особенно к сбоям, несоразмерно влияющим на бедные или уязвимые слои общества.

3. Участие и всестороннее развитие человеческого капитала. Люди должны иметь возможность в полной мере участвовать в экономической жизни, получать доступ к рынкам и участвовать в них в качестве работников, потребителей и владельцев предприятий. Развитие и распространение технологий также способствуют повышению индивидуального и общего благосостояния.

4. Социальная справедливость – доступность к распределению ресурсов и доходов, возможность для большего числа людей не только получать социальные блага, но и вносить свой вклад в развитие экономики. Все слои общества, особенно бедные или социально неблагополучные группы, могут воспользоваться этими возможностями. Неравенство должно сокращаться или, как минимум, не увеличиваться. Люди должны иметь равный доступ к общественным благам, услугам и инфраструктуре, таким как общественный транспорт, образование, чистый воздух и вода.

5. Борьба с неравенством. Растущее неравенство доходов и благосостояния в большинстве стран привело к всемирному консенсусу в отношении необходимости инклюзивного экономического роста. На 10% самых богатых людей в мире приходится около 60% всех доходов, в то время как на самые бедные 50% приходится только около 10%. Экономисты и международные организации предупреждают об опасности увеличения неравенства и выступают за политику, которая может обратить эту

тенденцию вспять. В мире растущего неравенства доходов большинство ученых согласны с тем, что инклюзивный рост имеет центральное значение для устойчивого будущего.

6. Бережное использование природных ресурсов и защита окружающей среды. Использование человеком природного капитала должно сохранять или восстанавливать способность природы производить экосистему товаров и услуг, которые способствуют благополучию человека.

Представляется, что к основным характеристикам инклюзивного экономического роста следует также отнести участие государства. После мирового финансового экономического кризиса 2008–2009 гг. стало ясно, что именно государственная политика должна стимулировать инклюзивный рост.

В 2015 году Организация Объединенных Наций (ООН) утвердила Повестку дня в области устойчивого развития на период до 2030 года, включающую 17 целей в области устойчивого развития (ЦУР) и 169 соответствующих задач. Таким образом, мировое сообщество в очередной раз подтвердило свою приверженность этой исключительно важной теме. 193 государства – члена ООН взяли обязательства обеспечивать устойчивый, всеохватный и поступательный экономический рост, социальную интеграцию и защиту окружающей среды, намереваясь достичь их, находясь в партнерстве и в условиях мира. В этом международном контексте неудивительно, что в политике ряда стран все чаще стали упоминаться вопросы инклюзивного развития. Так, «инклюзивный рост» стал одной из главных целей правительств стран – участниц ЕАЭС.

Измеряя инклюзивность экономического роста, очень трудно определить полный список всех показателей. Инклюзивность предполагает, чтобы каждая страна сама определила свои силы и выбрала направления, в которых она имеет конкурентное преимущество. Такой подход необходим не столько для увеличения валового внутреннего продукта, сколько для достижения положительных результатов по основным направлениям инклюзивного экономического роста. Международные организации используют наборы показателей для сопоставления отдельных стран в области инклюзивности. В результате возросшей центральной роли инклюзивности в экономическом развитии в 2018 году ВЭФ представил индекс инклюзивного развития, включающий, помимо ВВП, еще одиннадцать ключевых показателей эффективности, характеризующих общий уровень жизни страны и равенство всех слоев населения [1]. Этот индекс признает, что главной целью государственной политики в области развития должно быть достижение устойчивого, всеобъемлющего прогресса, сопровождающегося ростом доходов населения, а также ростом экономических возможностей, экономической безопасности и качества жизни, а не только ростом ВВП. Однако индекс не учитывает особенности транзитивного развития экономик, какими являются страны – участницы Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Настоящий анализ выявил некоторые ключевые агрегированные показатели для сопоставления и оценки инклюзивного экономического роста стран-участниц ЕАЭС, которые были адаптированы для стран с переходными экономиками и добавлены показателями ЦУР 2030. Данные по этим показателям были получены из различных источников.

Отобранные показатели были сгруппированы в пять основных направлений инклюзивного роста (таблица 1), каждое направление классифицируется по нескольким компонентам, которые, в свою очередь, оцениваются по отдельным показателям, представляющим конкретный компонент.

Таблица 1

Показатели инклюзивного экономического роста для стран – участниц ЕАЭС

Направления инклюзивного роста	Компоненты
1. Экономический рост и развитие	1.1. ВВП и производительность
	1.2. Занятость и достойный труд
	1.3. Экспортный потенциал
2. Человеческий капитал	2.1. Качество жизни
	2.2. Образование
	2.3. Здравоохранение и продолжительность жизни
3. Неравенство	3.1. Социально-экономическое неравенство
	3.2. Борьба с неравенством
4. Инфраструктура, технологии и инновации	4.1. Цифровая экономика
	4.2. Инновационный потенциал
	4.3. Доступ к инфраструктуре
	4.4. Доступ к транспортной инфраструктуре
5. Экологизация производства и обеспечение экологической безопасности	5.1. Совокупные показатели расходов на окружающую среду
	5.2. Статистические показатели «зеленого роста»
	5.3. Индикаторы Совместной системы экологической информации (SEIS)

Примечание. Источник: составлено автором на основе [1; 3].

Основные 5 направлений включают 15 компонентов и 53 показателя, которые используются для расчета адаптированного индекса инклюзивности. Общий рейтинг инклюзивности основан на среднем балле по пяти основным направлениям. В основе этого подхода находятся расчеты Индекса инклюзивного развития (ВЭФ) с соответствующими изменениями и дополнениями для транзитивных экономик, которыми являются Беларусь и ее партнеры по Евразийской интеграции, а также с учетом показателей ЦУР. Из показателей, оценивающих выполнение ЦУР в Общий адаптированный индекс инклюзивного экономического роста были добавлены: доступ к базовым медицинским услугам, доля медицинских учреждений, постоянно располагающих набором основных необходимых и доступных лекарственных средств (ЦУР №3.8.1), доля развивающихся стран в членском составе международных организаций и удельный вес их голосов (ЦУР 10.6.1), доля товарных позиций наименее развитых стран и развивающихся стран, к которым применяются нулевые тарифы (ЦУР 10.a.1) и др.

В дополнение к этим показателям были определены показатели, отражающие социально-экономический контекст стран с переходной экономикой: уровень неформальной занятости, предпринимательство, индикаторы достойного труда, удельный вес учреждений образования, охваченных проектом «Электронная школа», в общем числе учреждений образования, – количество патентов, выданных национальным заявителям на изобретения в сфере ИКТ, статистические показатели «зеленого роста» и др. (таблица 2).

Таблица 2

Значение адаптированного индекса инклюзивности по основным направлениям

Направления		Армения	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия
Экономический рост и развитие	Место	3	1	1	4	2
	Значение	1,88	4,16	4,13	1,46	3,13
Человеческий капитал	Место	3	1	2	3	1
	Значение	2,77	3,55	3,13	2,76	3,55
Неравенство	Место	3	1	2	4	2
	Значение	2,55	4,13	3,13	2,13	3,13
Инфраструктура	Место	3	1	2	3	1
	Значение	2,76	3,55	3,13	2,75	3,55
Экологизация производства и обеспечение экологической безопасности	Место	2	1	4	5	3
	Значение	3,67	3,88	2,75	3,63	3,25

Примечание. Источник: составлено автором.

В рамках ЕАЭС наиболее высокий уровень инклюзивности экономического роста отмечен в Республике Беларусь и Республике Казахстан. В целом позиции Беларуси, Казахстана и России находятся на границе развитых и развивающихся стран [2].

С точки зрения направлений инклюзивного роста во всех государствах-членах ЕАЭС в 2020 году высокие показатели отмечены по направлениям «Экономический рост и производительность» и «Человеческий капитал».

Для Республики Армения и Кыргызской Республики отмечены наиболее низкие значения по этим направлениям. При этом для Республики Армения низкие значения показателей в рамках данного направления связаны с неполным задействованием трудовых ресурсов в экономике; для Кыргызской Республики – с низкой производительностью труда.

Для Республики Казахстан и Российской Федерации «зоной роста» является повышение качества жизни. Низкие (в сравнении с иными направлениями инклюзивного роста) оценки в данной сфере связаны для каждой из стран со сравнительно существенными выбросами углекислого газа.

В части направления «Неравенство» улучшили свой результат Российская Федерация, Республика Армения и Кыргызская Республика. При этом у Беларуси и Казахстана отмечены самые высокие значения показателей по данному направлению среди стран ЕАЭС.

Таким образом, инклюзивный экономический рост представляет собой устойчивый и стабильный рост экономики, предполагающий сокращение/неувеличение социально-экономического неравенства, в основе которого лежит доступность экономических агентов к распределению ресурсов и доходов, возможность их участия в экономической жизни, бережное отношение к природным ресурсам и защита окружающей среды, что обеспечивается посредством государственной политики.

Настоящий анализ выявил некоторые ключевые агрегированные показатели для сопоставления и оценки инклюзивного экономического роста стран – участниц ЕАЭС. Для стран – партнеров по Евразийской интеграции был рассчитан индекс инклюзивного экономического роста (включающий 5 направлений, 15 компонент и 53 показателя), адаптированный для транзитивных экономик и дополненный показателями ЦУР. Анализ показал, что самые высокие значения индекса наблюдаются у Беларуси и Казахстана. С точки зрения направлений, самые высокие показатели по направлениям «Экономический рост и производительность» и «Неравенство» отмечены у Беларуси и Казахстана. Самые низкие значения по направлению «Экономический рост и производительность» отмечены у Армении и Кыргызстана, по направлению «Человеческий капитал» (компонента «Качество жизни») – у России и Казахстана. В целом позиции Беларуси, Казахстана и России находятся на границе развитых и развивающихся стран.

Список литературы

1. The Inclusive Development Index 2018, World Economic Forum Report, published: 22 January 2018. UDL: <https://www.weforum.org/reports/the-inclusive-development-index-2018>.
2. Khazhgerieva A. Inclusive Growth of the Eurasian Economic Union Member States: assessments and opportunities / Khazhgerieva A., Pantelev A., Ryabtsev N., Barnat N., Cantú F., MacFeely S., Paunovic I., & Peltola A. URL: https://eec.eaunion.org/upload/medialibrary/1e3/Inclusive_growth_in_EAEU_Member.pdf
3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by>

Грязнов Сергей Александрович

канд. пед. наук, доцент, декан
ФКОУ ВО «Самарский юридический
институт ФСИН России»
г. Самара, Самарская область

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: *современные тенденции экономического развития, характеризующиеся усилением конкуренции и глобализацией рынков, приводят к значительному увеличению числа слияний и поглощений (M&A). Важно определить, создают ли сделки M&A ценность для компаний или они просто являются удобным способом для бизнеса расширить и укрепить свои позиции. В статье особо отмечена роль человеческого капитала в процессах слияний и поглощений.*

Ключевые слова: *M&A, слияние, поглощение, дружеские поглощения, враждебные поглощения, человеческий капитал, управление персоналом, корпоративная культура, максимизация ценности.*

Сделки M&A (Mergers and Acquisitions – слияние и поглощение) проводятся с целью повысить эффективность бизнеса путем увеличения

капиталов, ресурсов, производственных мощностей, что приводит к существенным изменениям в компаниях. При слиянии две или более компаний объединяются в новую, где существующие акционеры объединяемых компаний сохраняют общую заинтересованность в новой компании. Итогом слияния является образование новой организации из двух или более с полным прекращением существования реорганизуемых компаний. При этом существует два варианта слияния:

- с полным прекращением существования реорганизуемых компаний;
- реорганизуемые юридические лица продолжают существовать и вести деятельность, но исключительные права передаются новому юридическому лицу.

Поглощение представляет собой сделку, в которой одна компания, покупатель, приобретает другую компанию – целевую. При приобретении целевая компания прекращает свое существование, но покупатель продолжает вести ее бизнес. Итог поглощения: установление полного контроля одной компании над другой.

Таким образом, термин «слияние» подразумевает объединение двух компаний сопоставимого размера с целью создания нового предприятия, а термин «поглощение» обозначает покупку («съедание») другой компании (чаще крупная компания поглощает меньшую), причем поглощение может иметь агрессивную и дружескую форму. Так, примером дружеского поглощения служит Daimler-Benz, который, по сути, выкупил (поглотил) Chrysler, обозначив сделку как слияние (DaimlerChrysler). Надо отметить, что реальное слияние компаний достаточно редкое явление, обычно на практике слияние является поглощением (дружественным или агрессивным).

Как следует из названия, термин «агрессивное поглощение» относится к приобретению одной компанией другой вопреки желанию первой. Враждебные попытки захватить компанию обычно имеют место, когда потенциальный покупатель делает тендерное предложение или прямое предложение акционерам целевой компании. Этот процесс происходит при противодействии менеджмента целевой компании и обычно приводит к значительному напряжению между менеджментом целевой компании и менеджментом покупателя. Для примера, Google – это агрессивная «акула-поглотитель» (образ проглатывания меньших компаний породил термин «акула бизнеса»), которая «съела» более 100 компаний (YouTube, Begun, FeedBurner, AOL).

Можно обозначить две основные причины, по которым компании проводят слияния и поглощения: максимизация ценности и мотивы, не связанные с ценностями. Максимизация ценности – это экономии за счет масштаба, новых рынков, альтернативных каналов сбыта, трансграничных налоговых преимуществ или увеличения доли рынка [1]. Яркими примерами являются приобретение Уолтом Диснеем Pixar Studios и приобретение Facebook Instagram. Кроме того, монопольная власть позволяет компании снижать конкуренцию и обеспечивать более высокие цены для клиентов или более низкие цены для поставщиков.

Мотивы, не максимизирующие ценность, возникают из-за личных интересов руководства. Вероятно, что менеджеры попытаются улучшить рост фирмы, приобретя другую компанию, вместо того чтобы передавать

денежные потоки акционерам из-за стимулирования заработной платы. Эта проблема хорошо известна под термином «principal-agent problem». Более того, слияния и поглощения приводят к увеличению размера фирмы, что приводит к повышению престижа [2].

В целом слияния, мотивированные эффективностью, более предпочтительны для рынка, чем слияния, направленные на укрепление рыночной власти компании. Со стратегической точки зрения инвесторы предпочитают поглощения, которые могут привести к сокращению затрат, а не те, которые влекут за собой объединение различных предприятий и попытки увеличения доходов.

Традиционное планирование не всегда является гарантом успешности сделки. Компании, изначально отдающие приоритет задачам по увеличению стоимости, нежели брендингу, добиваются лучших результатов. Среди сделок, где приоритет отдавался ребрендингу, с точки зрения стоимости почти половина оказывается провальными. Компании с успешными сделками и притоком стоимости объединяет несколько особенностей: использование методологии создания стоимости, реализация сделок в рамках общей портфельной деятельности и анализ соответствия сделки стратегическим потребностям [3].

Отдельным и важным вопросом сделок M&A является продуманная интеграция бизнеса и возможность объединения корпоративной культуры компаний – игнорирование вопросов корпоративной культуры являются одним из основных препятствий в создании стоимости. В своем стремлении получить долю рынка, присутствие в новой географии или новую линейку продуктов компании часто упускают из виду влияние, которое приобретение окажет на их сотрудников. Это упущение, которое может иметь серьезные последствия. Поскольку сотрудники – это один из, если не самый крупный, генератор стоимости в большинстве компаний, – эффективное управление людьми до, в процессе и после сделки, имеет решающее значение [4].

M&A неминуемо приводит к перебоям в работе персонала. Грамотные участники сделок еще до покупки компании определяют ее ключевых сотрудников и следят за тем, чтобы у последних была мотивация остаться в компании после закрытия сделки. Когда одна компания приобретает другую в той же отрасли, существует риск определенного совпадения между многими ролями, выполняемыми сотрудниками в обеих компаниях (например, административный и вспомогательный персонал), поэтому неизбежно возникает дублирование. Многие из сотрудников окажутся «лишними» в их текущих ролях. Персонал будет опасаться этой реальной угрозы своему положению и может начать искать альтернативную работу.

Поэтому дублирование не должно уничтожать ценность человеческого капитала. Сотрудникам необходимо предложить переобучение на другие должности, открывающиеся в результате сделки. С самого начала совместной работы следует привлечь ключевых менеджеров по работе с персоналом (HR) в систему планирования карьеры сотрудников – это важный сигнал для людей о том, что их карьерные планы не рушатся, а трансформируются и в новой среде они также смогут достичь высот. К тому же за счет размера объединенной организации перед ними открывается

больше карьерных возможностей. Важнейшими задачами в ходе M&A для HR должны стать:

- сохранение ключевых сотрудников (показатели текучести кадров не должны превышать средние показатели в «до-интеграционный» период);
- успешная адаптация сотрудников к новым условиям.

Процесс интеграции ценностей разных организаций можно назвать «слиянием культур» (culture fusion). В рамках этого направления целесообразно:

- проводить семинары и встречи для сотрудников объединяемых компаний;
- извещать о традициях, привычках, стандартах работы;
- рассказать о миссии новой организации, которая объединит лучшие традиции объединенных компаний.

Отдельно хотелось бы отметить важность этичного поведения менеджеров в процессе слияния/поглощения. Профессиональный и деликатный подход требуется ко всем вопросам, которые затрагивают личные интересы сотрудника: компенсации, льготы, высвобождение, перевод на другую работу.

К сожалению, в процессе слияний и поглощений не обойтись без увольнений (сокращений) части персонала. В таких случаях сотрудникам необходимо оказывать материальную поддержку (возможно дополнительно к той, что положена по законодательству) и помогать в поиске новой работы. Внедрение эффективного управления изменениями является одним из наиболее явных способов избежать негативных последствий слияний и поглощений для персонала. Устаревший взгляд на HR как на административную, а не стратегическую функцию часто приводит к тому, что специалисты по персоналу исключаются из многих аспектов процесса слияний и поглощений, в которые они могут принести значительную ценность.

Список литературы

1. PwC Рецепт успешной сделки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pwc.ru/publications/deals-success-recipe-report.html> (дата обращения: 31.10.2021).
2. Тютык О.В. Корпоративный менеджмент. Рынок корпоративного контроля: слияния и поглощения компаний [Электронный ресурс]: учеб. пособие / О. В. Тютык; Перм. гос. нац. исслед. ун-т. – Пермь, 2019. – 121 с.
3. Цхададзе Н.В. Рынок слияния и поглощения компаний / Н.В. Цхададзе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=46200200> (дата обращения: 31.10.2021).
4. Li K.H., Mauer, D.C., and Xu, E.Q. (2018). The connection of human capital and mergers and acquisitions. *Journal of Financial Economics*, 129 (1), 111–135.

Машкин Аркадий Львович

канд. экон. наук, доцент

Гоголина Екатерина Сергеевна

канд. техн. наук, доцент

Глаголева Светлана Владимировна

старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Московский автомобильно-дорожный
государственный технический университет (МАДИ)»
г. Москва

DOI 10.31483/r-99566

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕРОПРИЯТИЙ В ОБЛАСТИ РЕКУЛЬТИВАЦИИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ

***Аннотация:** в статье даны характеристики экономической эффективности мероприятий в области рекультивации земельных участков, используемых при строительстве автомобильных дорог. Целью публикации является обсуждение проблемы оценки данных мероприятий в соответствии с современными тенденциями в области цифровых технологий и с учетом опыта в развитых странах Европы и в свете системы устойчивого управления земельными ресурсами.*

***Ключевые слова:** экологическая и экономическая эффективность землепользования, управление земельными ресурсами, рекультивация земель.*

Сегодня вопросы мониторинга и рационального землепользования актуальны как на национальном, так и на мировом уровне. Управление правами, ограничениями и обязанностями землепользования в соответствии с земельной политикой и принципами устойчивого развития повышает ценность земельных ресурсов. Землепользование связано с использованием полезных свойств земли, что позволяет убедительно отразить характер развития, тенденции и ожидаемые результаты реализации программ развития территорий, что дает возможность провести анализ и системную оценку эффектов пространственного развития, путем определения изменения выполненных мер. Эволюция систем управления земельными ресурсами на протяжении десятилетий и недавние научные исследования, касающиеся использования земельных ресурсов для общественного блага, привели к созданию интегрированной системы управления землепользованием [1; 2]. Система землепользования формирует процесс взаимодействия и сотрудничества многих вовлеченных сторон, как государственных, так и частных. Институциональные механизмы играют значительную роль в обеспечении этого процесса [3; 4]. Согласно основным положениям земельного законодательства [5; 6], для строительства линейных сооружений, в том числе автомобильных дорог, должны предоставляться земли различного назначения, в том числе и земли сельскохозяйственного назначения. В настоящее время в РФ определен статус следующих земель:

– земли сельскохозяйственного назначения;

- земли населенных пунктов;
- земли промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны, безопасности и земли иного специального назначения;
- земли особо охраняемых территорий и объектов;
- земли лесного фонда;
- земли водного фонда;
- земли запаса.

При этом отвод земель под строительство автомобильных дорог, имеющих статус особо ценных и заповедных, полностью запрещен. Однако, полностью расположить автомобильные дороги на свободных землях практически невозможно, и поэтому, при трассировании дорог необходимо их прокладывать по землям различных категорий, совмещая их с существующими мелиоративными и ирригационными сетями.

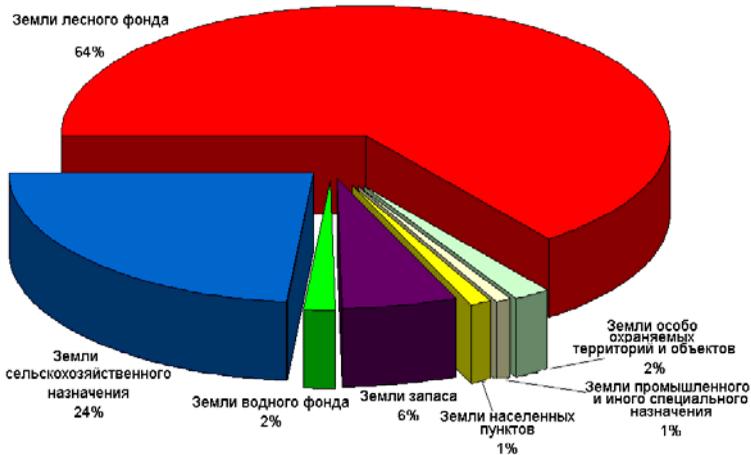


Рис. 1. Распределение земель в РФ по категориям, источник: [7]

При проектировании автомобильных дорог следует предусматривать введение в сметную стоимость дорог затрат, связанных с отчуждением земель для их строительства. При трассировании автомобильных дорог на землях сельскохозяйственного назначения важной экологической задачей является правильное составление графика распределения земельных масс, учитывающего ценность земель. При необходимости размещения отдельных участков дорог на ценных сельскохозяйственных угодьях, земляное полотно следует устраивать путем продольной возки из сосредоточенных резервов, расположенных на неудобных для сельского хозяйства земель [8]. Боковые резервы допускаются лишь как исключение, с обязательной их рекультивацией по окончании земляных работ. При строительстве автомобильных дорог земли, занимаемые временно, и подлежащие рекультивации, следующие:

- земли под притрассовыми боковыми и сосредоточенными резервами грунта;

- земли под карьерами местных дорожно-строительных материалов;
- земли под временными дорогами;
- земли под жилыми поселками;
- земли под строительными площадками, полигонами и стоянками дорожной техники.

Различают следующие направления рекультивации нарушенных земель в зависимости от последующего хозяйственного использования:

- сельскохозяйственное – под лесопосадки эксплуатационного и специального природоохранного назначения (почвозащитные, санитарно-защитные, водоохранные);
- водохозяйственное – под водоемы различного хозяйственного назначения (водохранилища с целью водоснабжения или полива земель, пруды для разведения рыбы, птицы и т. д.);
- реакционные (под парки, пляжи, спортивные площадки);
- архитектурно-планировочные (под площадки отдыха, газоны, инсталляции и памятники, и т.д.).

В странах Европы нарабатан значительный позитивный опыт в сфере рекультивации земель различного назначения, что обусловлено высокой плотностью населения и дорожной сети, а также разработаны удобные методические подходы к экономически и экологически оптимальным стратегиям расчета экономической эффективности [9]. Большинство методик основаны на методологии, разработанной United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) [10]. Методология была впервые опубликована в 1978 г. и стала основой для принятия проектных решений. Методология фокусируется на изменении денежных потоков во времени и оценке эффективности проекта на протяжении его экономической жизни. Инвестиционные решения, основанные в основном на чистой приведенной стоимости, а также оценка экономических и экологических рисков, а также их влияние на выполнение проектов по строительству новых автомобильных дорог.

Обобщая общепринятые подходы и требования к оценке экономической эффективности с учетом характеристик земельного участка при оценке мелиоративных проектов должны основываться на следующих принципах:

1. Различные варианты (из возможных вариантов выбирается лучшее дизайнерское решение).
2. Изменение стоимости денег с течением времени (динамика проектов на протяжении всего жизненного цикла).
3. Особенности среды реализации проекта, выражающиеся в воздействии окружающей среды, погодных факторов и климатического зонирования.
4. Многоуровневая и поэтапная оценка проекта.
5. Определение критериев принятия решений на основе экономических показателей, но при обязательном учете социальной значимости и экологичности проекта.

В заключение авторы надеются, что применение методов расчета экономической эффективности для оценки землепользования может способствовать принятию решений по продвижению устойчивого управления земельными ресурсами лучше, чем сбор и мониторинг отдельных данных

как о результатах землепользования, так и о потребленных ресурсах. Авторы исходят из того, что такой подход сводится к оценке рациональности устойчивого использования земельных ресурсов, а не к оценке направленности территориального развития. Методика подлежит изучению, доработке и адаптации к действующему российскому законодательству. Несомненно, дальнейшая работа, требует усилий по организации процессов оценки и анализа результатов, ведущих к обоснованию обязательных решений в области учета экономической эффективности мероприятий в области «зеленого» землепользования [11]. Соответственно, процесс оценки должен быть организован на основе проектного подхода, а результаты анализироваться на основе современных цифровых технологий, основанных на всестороннем анализе статистических данных, получаемых как официальными органами, так и собранными независимо [12].

Обсуждаемые и предлагаемые подходы к оценке экономической эффективности управления земельными ресурсами и рекультивации земель сосредоточены на вариантах проектов со сбалансированными статьями затраты и убытки из-за негативного воздействия на окружающую среду любого строительства. Также необходимо учитывать изменчивые и неопределенные климатические условия, экологическую целесообразность применяемых технических и технологических решений. Однако в долгосрочной перспективе это стимулирует инвестиции в отрасли, связанные со строительством дорожной инфраструктуры.

Список литературы

1. Williamson I., Enemark S., Wallace J., and Rajabifard A. Land Administration for Sustainable Development, ESRI Press Academic (2010).
2. Ingram G.K. and Y.H. Hong. Land Value Capture: Types and Outcomes, Lincoln Institute of Land Policy, (2012).
3. Auzins A. Institutional Arrangements: A Gate Towards Sustainable Land Use/Nordic Journal of Surveying and Real Estate Research, Finnish Society of Surveying Sciences in Helsinki. – Vol. 1, No. 1 (2004), pp. 61–65.
4. Auzins A., Kapostins E. New Land Management Law for Providing a Sustainable Land Management in the Republic of Latvia. Proceedings of FIG Working Week 2012, Rome, FIG database, (2012).
5. Федеральный закон от 08.11.2007 №257-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_72386/6dc30a8f23e2ab69bd95e75c65a9c97f339c41bf/
6. Постановление Правительства РФ от 2 сентября 2009 г. №717 «О нормах отвода земель для размещения автомобильных дорог и (или) объектов дорожного сервиса» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/12169426/>
7. Государственный (национальный) доклад о состоянии и использовании земель в Российской Федерации в 2019 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosreestr.gov.ru/upload/Doc/16-чрг/Госдоклад%20%20за%202019%20год.pdf>
8. Единая федеральная информационная система о землях сельскохозяйственного назначения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://efis.mcx.ru/landing/>
9. Машкин А.Л. Современные тенденции развития цифровых технологий в системе управления земельными ресурсами в Европе / А.Л. Машкин, Е.С. Гоголина, С.В. Глаголева // Экономика и право: монография / гл. ред. Э.В. Фомин. – Чебоксары, 2020. – С. 45–57.

10. United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), Организация Объединённых Наций по промышленному развитию (ЮНИДО) – специализированное учреждение Организации Объединённых Наций (ООН) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.unido.org>

11. Машкин А.Л. Экономическая эффективность мероприятий в области безопасности жизнедеятельности / А.Л. Машкин, Е.С. Гоголина, Н.В. Казицкая // Наука и социум: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием: в 2 частях. – 2019. – С. 121–125.

12. Машкин А.Л. Информатизация финансовой сферы экономики / А.Л. Машкин, Е.С. Гоголина, Н.В. Казицкая [и др.] // Наука и социум: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием: в 2 ч. – 2019. – С. 117–120.

Пузанкова Елена Андреевна

магистрант

ГКОУ ВО «Российская таможенная академия»

г. Люберцы, Московская область

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ РЕГИОНОВ

***Аннотация:** научная статья посвящена исследованию необходимости совершенствования методических подходов оценки социально-экономического положения регионов. Представлен обзор методов, используемых для оценки социально-экономического развития региона, в частности исследована методика, предложенная рейтинговым агентством «РИА Рейтинг».*

***Ключевые слова:** регион, социально-экономическое развитие региона, социально-экономическое положение региона, методики оценки, показатели оценки.*

Оценка уровня развития региона базируется на первоначальном осуществлении анализа социально-экономического развития, исходя из динамики ретроспективных изменений составляющих показателей, позволяющих оценить уровень достигнутого состояния экономики территории. Основной направленностью аналитического исследования социально-экономического положения региона является выявление причин, сдерживающих экономический рост, определение потенциальных ресурсов, ограничений приоритетных направлений развития экономики в том или ином регионе.

Социально-экономические показатели – это сводные, агрегированные параметры, характеризующие состояние экономики страны. Определенного перечня соответствующих показателей не существует, все зависит от объекта и предмета исследования, целей анализа, инструментов и самого субъекта исследования [1, с. 30].

В экономической литературе существует множество способов оценки социально-экономического развития региона. Структурно-логическую схему методик оценки социально-экономического положения регионов с ключевыми этапами оценки можно представить на рисунке 1 [2–7].

В целом в экономической литературе выделяется три основных подхода к построению системы показателей социально-экономического развития региона:

1. Методики с использованием интегрального показателя.
2. Методики с применением рейтингового подхода.
3. Методики с применением экономико-математического моделирования.

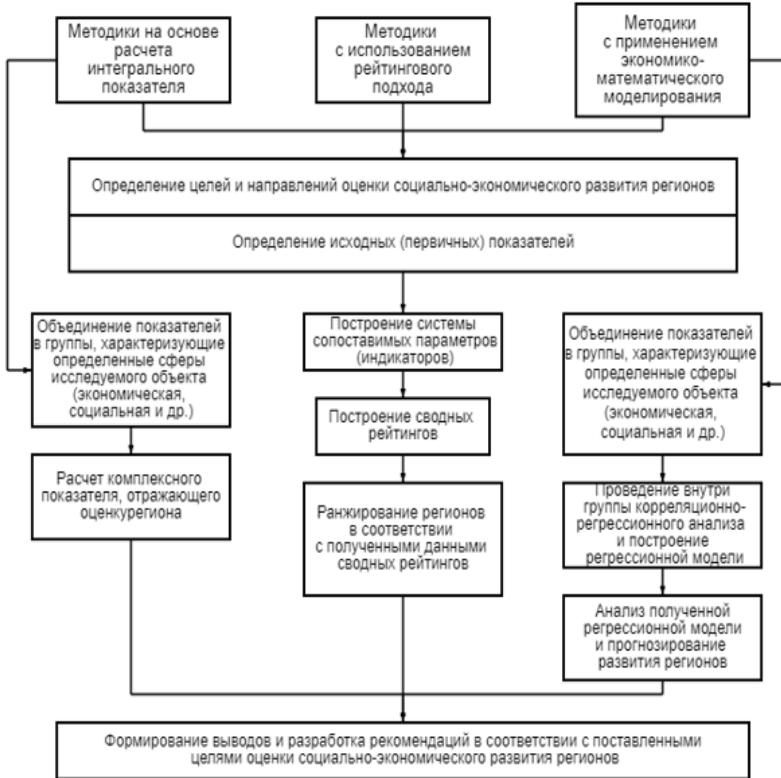


Рис. 1. Подходы к оценке социально-экономического положения регионов с ключевыми этапами оценки

Источник: составлено автором на основе данных [2–7].

Наибольшее распространение на современном этапе развития получила методика оценки уровня социально-экономического развития регионов с применением рейтингового подхода, предложенная рейтинговым агентством «РИА Рейтинг». Основными социально-экономическими показателями, в соответствии с методологией «РИА Рейтинг», являются (рис. 2) [8]:



Рис. 2. Основные социально-экономические показатели в соответствии с методикой, предложенной рейтинговым агентством «РИА Рейтинг»

Источник: составлено автором на основе данных рейтингового агентства «РИА Рейтинг» [8].

Согласно представленной методике социально-экономическое положение того или иного региона оценивается системой баллов от 1 до 100. По результатам анализа представленных групп показателей регион получает определенное количество баллов. Регион с лучшими показателями – 100 баллов, регион с худшими показателями – 1 балл.

Представим динамике изменения социально-экономического положения на примере Центрального федерального округа (табл. 1).

В соответствии с представленным в таблице 1 рейтингом социально-экономического положения регионов Центрального федерального округа основными лидерами являются г. Москва, Московская область, которые занимают первое и четвертое место соответственно. Однако подавляющее большинство регионов исследуемого округа занимает средние позиции в рейтинге. Замыкают рейтинг среди регионов Центрального федерального округа Орловская, Ивановская, Костромская области, занявшие места в 2020 г. в общем рейтинге с 62 по 69 соответственно.

Необходимо заметить, показатели социально-экономического развития региона, используемые в ходе анализа, оценки и прогнозирования экономики, повышают возможность информационной прозрачности субъектов Российской Федерации, а также дают возможность реализовать востребованность информации со стороны потенциальных инвесторов, власти и бизнеса о реальном положении дел в регионах и перспективах роста.

Однако в ходе исследование было выявлено, что в системе показателей социально-экономического развития региона отсутствуют показатели, отражающие состояние инновационного развития. Вместе с тем, заметим, что инновации являются неотъемлемым элементом и результатом хозяйственной деятельности, а их наличие – показателем развития экономики как отдельных регионов, так и страны в целом

Таким образом, существует необходимость включить в разработанную систему показателей социально-экономического положения территорий группу показателей, характеризующих инновационную деятельность. В состав данных показателей необходимо включить следующие показатели:

1. Объем инновационных товаров, работ, услуг.

112 Актуальные проблемы менеджмента, экономики и экономической безопасности

2. Затраты организаций на технологические инновации.
3. Число используемых передовых производственных технологий.
4. Удельный вес организаций, осуществлявших инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций.

Таблица 1

**Рейтинг социально-экономического положения регионов
Центрального федерального округа**

Субъект	Место по итогам 2018 г.	Место по итогам 2019 г.	Место по итогам 2020 г.
г. Москва	1	1	1
Московская область	4	4	4
Белгородская область	18	18	15
Воронежская область	20	21	16
Липецкая область	24	22	23
Калужская область	26	28	25
Тульская область	27	29	28
Курская область	35	36	34
Ярославская область	40	37	38
Владимирская область	41	41	45
Рязанская область	45	43	42
Тверская область	46	48	48
Брянская область	51	51	47
Тамбовская область	55	52	55
Смоленская область	60	59	58
Ивановская область	61	62	65
Орловская область	63	64	62
Костромская область	70	70	69

Список литературы

1. Розанова Н.М. Макроэкономика. Продвинутый курс: в 2 ч. Ч. 1: учебник для магистратуры / под ред. Н.М. Розановой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2017. – 283 с.
2. Алексеев А.В. Сравнительная характеристика методик оценки уровня социально-экономического развития региональной социально-экономической системы / А.В. Алексеев, И.В. Кузнецова // Новые технологии. – 2018. – №2.
3. Гирина А.Н. Методика оценки социально-экономического развития региона / А.Н. Гирина // Вестник ОГУ. – 2013. – №8 (157). – С. 82–87.
4. Глинский В.В. Разработка методики статистической оценки уровня устойчивого развития социально-экономических систем / В.В. Глинский, Л.К. Серга, М.С. Хван [и др.] // Идеи и идеалы. – 2013. – №3 (17). – С. 48–56.
5. Попов Д.А. Анализ методических подходов к оценке уровня социально-экономического развития региона / Д.А. Попов // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2018. – №12.
6. Скотаренко О.В. Новые методы оценки уровня социально-экономического развития регионов России / О.В. Скотаренко // Вестник МГТУ. – 2012. – №1. – С. 220–229.
7. Фаттахов Р.В. Оценка устойчивости социально-экономического развития регионов России / Р.В. Фаттахов, М.М. Низамутдинов, В.В. Орешников // Мир новой экономики. – 2019. – №13 (2). – С. 97–110.
8. Рейтинговое агентство «РИА Рейтинг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://riarating.ru/>

Сарахман Елизавета Руслановна
студентка

Мудрова Людмила Ивановна
канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»
г. Краснодар, Краснодарский край

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ С ПРИМЕНЕНИЕМ «ЗЕЛЕННЫХ РЫЧАГОВ»

***Аннотация:** в статье говорится о необходимости разработки комплексных мер по улучшению экономической ситуации в Республике Крым со снижением экологических рисков. «Зеленая экономика» рассматривается как новый вектор устойчивого развития республики, способствующий повышению благосостояния людей, и как новый виток развития региональной экономики.*

***Ключевые слова:** зеленая экономика, кризис, зеленые инвестиции, «зеленые» рабочие места, «озеленение» секторов экономики, возобновляемая энергия, рециклинг.*

Среди всех возможных инструментов «зеленого» финансирования «зеленый кредит» является ведущим. Цель данного кредита – удовлетворение нужд различных экологических проектов. К таким проектам принято относить программы, связанные с отраслями сельского хозяйства и агропромышленности, альтернативными источниками энергии и экологически чистой промышленностью.

«Зелёное кредитование». Сам по себе термин и программы под названием «зеленое кредитование» в мировой практике появились только в XXI веке, в связи с осозанностью общества. Пика популярности он достиг на Западе. Западные страны активно используют стимулирующие программы и успешно интегрируют их с нормативно-законодательной базой.

На текущий момент существует 3 основных зеленых инструмента: зеленый кредит, налог по зеленым ставкам и зеленые облигации.

«Зелёные программы» в России появились недавно, связано это ещё с масштабом государства и огромной сырьевой ресурсной базой. Вопрос экологии не стоял так остро, так как очаги экологических проблем удалены и разбросаны по всей территории государства, а не локализованы. Поэтому масштаб урона в данной области был не так осязаем. Первооткрывателями «зеленого кредитования» являются Сбербанк и ВТБ. У данных банков уже существуют целевые программы, где четко прописаны цели, стратегия и направления. Подводным камнем реализации данных программ является расхождение программ банка с согласованием ставок ЦБ, что существенно тормозит процесс. Огромное количество рисков не позволяет реализовать все программы в полном объеме и замедляет темпы развития этого направления в Российской Федерации.

В таксономии ВЭБ РФ определено, что «зеленый проект» обязан соответствовать ряду критериев. К примеру, его можно соотнести с несколькими утвержденными целями ООН. Перечень проектов включает следующие названия: «Доступная и чистая энергия», «Чистая вода и санитария», «Рациональное использование экосистем суши», «Срочные меры по борьбе с изменением климата», «Индустриализация, инновация, инфра-

структура» и т. д. Проект, согласно таксономии, также должен соответствовать технологическим показателям наилучших доступных технологий и оказывать положительное воздействие на окружающую среду, но при этом не иметь побочных эффектов, вредных для экологии.

Остановимся подробнее на использовании «зелёного кредитования» в Республике Крым, его исполнителях, органах управления и целях.

Республика Крым, часть которой занимают заповедники и рекреационные зоны, является довольно нежным регионом на карте Российской Федерации. Но в то же время, обладая малым количеством предприятий, не может наполнять свой бюджет, порядка 8 месяцев вне сезона, к тому же вопрос отсутствия рабочих мест тоже стоит остро.

Система «зелёного кредитования» поможет разрешить два фундаментальных вопроса развития индустрии, и не только поддержание, но и улучшение экологической среды всего полуострова.

Проблемы санкций. Как говорилось ранее, отечественные банки взяли уже на вооружение и развивают зеленые программы. Но в связи с дополнительными ограничениями и санкциями, введенными в отношении республики, реализовать данные существующие программы и привлечь финансы по ним нет возможности. Зато существует отличный шанс запуска новых программ на полуострове, усовершенствованных, полностью согласованных с программой развития для данного региона, на основе создаваемых или существующих финансовых учреждений.

При утверждении разработки принято отталкиваться от системы, разработанной ВЭБ РФ и одобренной Минэкономразвития. Как и в странах Европейского Союза, существует единый стандарт, который позволяет классифицировать проекты и финансовые инструменты по целям устойчивого развития. Но, к сожалению, исходя из таксономии, эффект, полученный от «зеленого проекта», обязан быть материальным. При этом, например, очистка территорий, загрязненных из-за нарушений действующих норм и законов об охране окружающей среды, скорее всего, в категорию «зеленых проектов» по таксономии не попадет. Поэтому требуется создать определенные законодательные проекты и утвердить эту ветку для республики, так как именно вышеперечисленные проблемы стоят особо остро.

В Европейском Союзе с 2019 года введен такой пакет мер, как «зеленая сделка». Пакет прогрессивный и направлен на снижение климатического урона и снижение загрязнений окружающей среды не только в странах Европейского Союза, но и несущий сводку предложений и рекомендаций для всех стран материковой Европы [1, с. 205]. Не стоит забывать, что Российская Федерация занимает 4-е место по выбросам парниковых газов. Целью вышеупомянутого комплекса мер является экономико-промышленный рост, переход к новому виду экономики к 2050 году.

«Зеленая сделка» включает в себя набор мер и субсидий, направленных на исследование в части экологии, разработке инновационных подходов к контролю климата, охране окружающей среды и устранению существующих загрязнений.

В целом хочется отметить, еще одно преимущество европейского подхода к «зеленой экономике», а именно создание нормативно-правовой базы для внедрения экологических проектов, в оппозиции России, где проекты подгоняются и урезаются под существующие законы. Крым является идеальным полигоном для внедрения новаций и инновационного подхода. Успешный опыт поможет провести тотально реформу в сфере

банков и инвестиций, в области промышленности и энергетики, вывести новый подход к законотворчеству.

Главный центр по решению вопросов «зеленого кредитования» должен находиться в самой республике. Своевременное реагирование и контроль – вот что поможет для избежание бюрократической ловушки.

Удаленность центра принятия решений грозит отсутствием понимания и знания действительных потребностей и превращением процесса согласований проектов и вносимых предложений в процедуру, тянущуюся годами. Также должны быть согласованы условия с ЦБ Российской Федерации, а именно система управления рисками и создания удельной системы надзора и контроля за исполнением условий по займам. Для реализации кредитных портфелей должны быть утверждены льготные процентные ставки, перечень допустимых программ должен быть расширен. Облегчить процесс согласования может и то, что все будет централизованно и находится в масштабах республики. Возложить данные обязанности планируется на банк РНКБ (Российский национальный коммерческий банк).

«Зеленое кредитование» должно быть интегрировано с местными властями. В Правительстве республики должен быть составлен перечень и классификация мест и предприятий и четко обозначены направления. Рекомендуется сделать три уровня важности направлений: первый должен включать в себя самые острые отрасли республики: сельское хозяйство, энергетика, промышленность.

По данному уровню процесс выдачи и рассмотрения должен быть максимально упрощенным, в то же время уровень контроля должен быть усилен. Первостепенно важно привлечение участников малого и среднего бизнеса [2].

Это поможет республике обеспечить открытие рабочих мест и создание собственных средств для большей автономии бюджета.

Второй уровень – строительство. Этот уровень особого контроля. Отрасль масштабная, важен строгий отбор и особый уровень критериев, чтобы не перекрыть кислород местным компаниям. Но в то же время привлечение нового и инновационного даст толчок и создаст здоровую конкуренцию с местными строительными компаниями.

Третий уровень – локальные предприятия малого бизнеса. Проекты и предложения, которые будут интересны Правительству республики. Они не будут включены в перечень. Поэтому для попадания в категорию «зеленое финансирование» нужно будет особое утверждение.

Такой подход не только даст новый толчок развитию масштабных экологических проектов в пределах Республики Крым и города Севастополя, но и в будущем может послужить отличным примером регионального развития и может быть взят на вооружение другими субъектами Российской Федерации, согласно специфике региональной экономики и болевым эколого-экономическим точкам.

Список литературы

1. Леонард М. Геополитика «зеленой сделки» Европейского Союза / М. Леонард, Ж. Пизани-Ферри, Д. Шапиро [и др.] // Вестник международных организаций. – 2021. – Т. 16, №2. – С. 204–235 (на русском и английском языках). DOI: 10.17323/1996-7845-2021-02-10.
2. Oertel J., Tollmann J., Tsang B. (2020). Climate superpowers: How the EU and China can compete and cooperate for a green future // Policy Brief. 3 December, ECFR. URL: <https://ecfr.eu/publication/climate-superpowers-how-the-eu-and-china-can-compete-and-cooperate-for-a-green-future/>

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Базюк Наталия Юрьевна
старший преподаватель

Литвинова Вероника Валерьевна
студентка

Костанайский филиал
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

УРОВЕНЬ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

***Аннотация:** создание необходимых условий для обеспечения достойного уровня и качественной жизни граждан является главной задачей любого государства. Без высокого уровня и качества жизни населения не будет происходить экономического роста, не будут укрепляться политические связи с другими государствами. В ходе исследования применены статистический метод обработки данных, метод анализа, сравнения, метод описания данных.*

***Ключевые слова:** благосостояние населения, заработная плата, качество жизни, индекс человеческого развития, национальный доход, экономический рост.*

Уровень жизни населения представляет собой сложную и многогранную социально-экономическую категорию. В экономической литературе не существует однозначного определения категории «уровень жизни населения».

Самым распространенным является определение уровня жизни, прежде всего как совокупности продуктов и услуг, которые потребляет отдельный человек, семья или социальная группа населения. В широком смысле понятие уровень жизни населения включает, кроме потребления, еще условия проживания, здоровье, образование, нравственность и использование человеком свободного времени.

Понятие уровня жизни населения имеет три ключевых аспекта [1, с. 79]:

- благосостояние населения;
- накопление человеческого капитала;
- уровень человеческого развития.

Благосостояние населения, то есть уровень обеспеченности потребностей человека или семьи материальными и нематериальными благами как абсолютный, так и относительный, в сравнении с нормами и стандартами, принятыми в данном обществе.

Выделяют два качественных уровня благосостояния:

– устойчивое удовлетворение первичных потребностей человека или семьи в объемах необходимых для поддержания нормальной жизнедеятельности в питании, одежде, жилье, охране здоровья, личной безопасности;

– материальный достаток, при котором достигнутый высокий уровень насыщения первичных потребностей позволяет перейти к оптимальному типу удовлетворения разнообразных потребностей семьи и каждого ее члена.

Накопление человеческого капитала характеризует состояние здоровья населения, его профессиональный, образовательный и культурный уровни с экономической точки зрения, то есть с позиции способностей населения к воспроизводству общественного капитала [2, с. 101].

Основные показатели демографической статистики включают, в первую очередь, показатели численности и состава населения, количества рождений, смертей, браков, разводов, количества прибывающих и выезжающих из страны, а также количество прибытий и отъездов внутри страны и ее регионов. На этой основе формируются производные и расчетные показатели, позволяющие дать глобальную характеристику структуры и движений населения, социально-демографических процессов.

Согласно результатам исследования, наиболее многочисленными группами, в зависимости от материального положения в Казахстане являются две группы, которые можно условно классифицировать на «проблемные» или сталкивающиеся с проблемами, связанными с уровнем их финансового положения.

Наиболее высокий уровень заработной платы приходится на Атыраускую и Мангистаускую области – 386,4 тыс. и 317,7 тыс. тенге соответственно. По результатам статистики, средний уровень заработной платы в Нур-Султане составил 282,5 тыс. тг, в Алматы – 238,7 тыс. тг. Можно отметить, что именно в четырех вышеперечисленных регионах размер заработной платы наибольший, чем в среднем по республике.

Тем временем наиболее низкий размер среднемесячной заработной платы наблюдается в Северо-Казахстанской (159,3 тыс. тг.) и Жамбылской (162 тыс. тг.) областях, а также в Шымкенте (164,2 тыс. тг.) [3].

Качество жизни характеризует различные аспекты жизни социума, состояние здоровья, средний уровень жизни, экология, питание, комфорт, удовлетворение гражданами их культурных и духовных потребностей и т. д. Объективно оценить качество жизни очень сложно, из-за его субъективных факторов [13, с. 83].

Однако общепринятым показателем является Индекс человеческого развития (ИЧР), который рассчитывается с использованием таких параметров, как предполагаемая продолжительность жизни, предполагаемая продолжительность обучения, средняя продолжительность обучения и показатель валового национального дохода на душу населения.

По качеству жизни Казахстан уступает своим партнерам в ОАЭ – России (49-е место) и Белоруссии (53-е место). Таким образом, ИЧР этих стран составил 0.816 и 0.808 соответственно. В структуре ИЧР Казахстан имеет хорошие показатели по субиндексу «Валовой национальный доход на душу населения», но субиндекс с точки зрения продолжительности жизни и количества лет, потраченных на образование, ниже, чем у соседей.

Таблица 1
Среднемесячная номинальная заработная плата одного работника
в 2017–2020 годах, тенге

Место	Региональная единица	2017 год	2019 год	2020 год	Изменение уровня 2020–2017 год
1	Атырауская область	263,2	325,0	386,4	123,2
2	Нур-Султан	251,4	287,7	282,5	31,1
3	Мангистауская область	224,8	289,6	317,7	92,9
4	г. Алматы	184,1	227,4	238,7	54,6
5	Западно-Казахстанская область	137,6	181,6	193,1	55,5
6	Карагандинская область	135,7	169,1	200,6	64,9
7	Павлодарская область	131,1	157,3	182,8	51,7
8	Актюбинская область	128,5	156,9	178,5	50
9	Восточно-Казахстанская область	125,4	157,1	184,7	59,3
10	Кызылординская область	123,3	157,9	187,8	64,5
11	Костанайская область	116,5	144,8	166,7	50,2
12	Акмолинская область	110,1	140,4	170,7	60,6
13	Алматинская область	109,7	135,6	172,2	62,5
14	Северо-Казахстанская область	103,8	130,3	159,3	55,5
15	Туркестанская область	103,3	128,1	173,8	70,5
16	Жамбылская область	100,4	126,5	162,0	61,6

Таблица 2
Динамика изменения ИЧР в Республике Казахстан

Годы	Предполагаемая продолжительность жизни при рождении	Предполагаемая продолжительность обучения	Средняя продолжительность обучения, лет	ВНД на душу населения, \$ США	Значение ИЧР
2000	63.5	12.3	10.5	9902	0.685
2005	65.2	14.3	11.7	15407	0.747
2010	67.6	14.4	11.4	17925	0.765
2017	69.7	15.0	11.7	23163	0.797
2020	70.0	15.1	11.8	22626	0.800

Таблица 3

ИЧР и его структурные составляющие по странам
Евразийского экономического союза на 2020 год

Страны	Предполагаемая продолжительность жизни при рождении	Предполагаемая продолжительность обучения	Средняя продолжительность обучения, лет	ВНД на душу населения, \$ США	Значение ИЧР
Казахстан	70.0	15.1	11.8	22626	0.800
Россия	71.2	15.5	12.0	24233	0.816
Белоруссия	73.1	15.5	12.3	16323	0.808
Армения	74.8	13.0	11.7	9144	0.755
Киргизия	71.1	13.4	10.9	3255	0.672

Показатель Джини предоставляет возможность количественно дать оценку уровня сложившихся неравенств. Он устанавливает уровень изменения фактического распределения прибыли по численно равным группам населения от линии их равномерного распределения.

Таблица 4

Анализ коэффициента Джини

	2018	2019	2020	Темп роста 2020/2018	Темп прироста 2020 к 2018
Республика Казахстан	0,287	0,289	0,290	101%	1%
Акмолинская	0,273	0,287	0,282	103%	3%
Актюбинская	0,245	0,248	0,255	104%	4%
Алматинская	0,275	0,280	0,281	102%	2%
Атырауская	0,226	0,215	0,214	94%	-5%
Западно-Казахстанская	0,276	0,269	0,254	92%	-7%
Жамбылская	0,230	0,227	0,236	102%	2%
Карагандинская	0,297	0,299	0,297	100%	0%
Костанайская	0,252	0,252	0,245	97%	-2%
Кызылординская	0,236	0,248	0,238	100%	0,8%
Мангистауская	0,165	0,181	0,184	111%	11%
Южно-Казахстанская	0,210	0,229	0,234	111%	11%
Павлодарская	0,253	0,276	0,269	106%	6%
Северо-Казахстанская	0,285	0,294	0,297	104%	4%
Туркестанская	0,194	0,188	0,186	95%	-4%
Восточно-Казахстанская	0,305	0,305	0,316	103%	3%
г. Нур-Султан	0,225	0,235	0,238	105%	5%
г. Алматы	0,288	0,297	0,289	100%	0,3%
г. Шымкент	0,185	0,194	0,195	105%	5%

Основной подход процесса борьбы с бедностью – установление на каждом этапе складывающейся ситуации конкретных задач и приоритетов политики по борьбе с бедностью [4, с. 92]. Для Республики Казахстан приоритетными направлениями являются следующие:

- обеспечение устойчивого экономического роста;
- борьба с безработицей;
- развитие программ микрокредитования;
- совершенствование механизма адресной социальной помощи;
- разработка специализированных программ, направленных на обеспечение доступности социальных услуг и механизма адресной социальной поддержки наиболее нуждающихся слоев населения;
- выработка региональных программ по борьбе с бедностью;
- обеспечение доступности образования, здравоохранения и решение экологических проблем;
- повышение эффективности финансирования программ по бедности;
- совершенствование механизма мониторинга борьбы с бедностью;
- развитие казахстанского села.

Также существует система социальных выплат. Осуществление социальных выплат производится в виде.

Выплата пособия по безработице не производится.

Таблица 5

Проблемы и пути решения в области бедности и безработицы

Проблемы	Пути решения	Результат
Низкий уровень жизни населения	Повышение уровня заработной платы	Повышение уровня и качества жизни населения
	Снижение налоговой нагрузки	
	Снижение % ставок на ипотечное кредитование	
	Выделение бюджета на обустройство сельских населенных пунктов	Улучшение состояния инфраструктуры сельских населенных пунктов
	Государственная поддержка сельских хозяйств	Развитие сельских хозяйств, снижение цен на продукты первой необходимости (мясо, молочные продукты, хлеб)
Высокий уровень безработицы	Государственные программы по подготовке и переподготовке кадров.	Снижение уровня безработицы
	Создание дополнительных рабочих мест государством	
	Создание условий для роста предпринимательства	Создание рабочих мест
	Увеличение государством количества грантов в университеты	Повышение уровня образованности населения

Правительство Республики Казахстан борется с проблемами бедности и безработицы. С каждым годом уровень бедности сокращается. И если в дальнейшем Республика Казахстан будет придерживаться своих направлений, то бедность будет уменьшаться еще больше. И останется лишь естественный уровень, который был и будет всегда.

Список литературы

1. Серегина С.Ф. Макроэкономика [Текст]: учебник для вузов. – 4-е изд. / С.Ф. Серегина. – М.: Юрайт, 2021. – 477 с.
2. Гребенников П.И. Экономика [Текст]: учебник для вузов / П.И. Гребенников, Л.С. Тарасевич. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2021. – 310 с.
3. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://stat.gov.kz/>
4. Корнейчук Б.В. Макроэкономика. Продвинутый курс: учебник и практикум для вузов / Б.В. Корнейчук. – М.: Юрайт, 2021. – 385 с.

Лебедева Юлия Васильевна

старший преподаватель

Институт экономики и права

ФГБОУ ВО «Петрозаводский государственный университет»

г. Петрозаводск, Республика Карелия

МЕРЫ БОРЬБЫ С ЭЙДЖИЗМОМ НА РЫНКЕ ТРУДА

***Аннотация:** в статье рассматривается довольно актуальная для нашего времени проблема эйджизма. Указываются меры поддержки населения, которое в определенном возрасте сталкивается с данной проблемой. Особо обращается внимание на мероприятия, которые организуются со стороны государственных органов и организаций в настоящее время.*

***Ключевые слова:** эйджизм, дискриминация по возрасту, работник, вакансия, пенсионный возраст, квалификация.*

В психологии эйджизмом называют дискриминацию стареющего человека по его возрасту. Но в настоящее время под эйджизмом стали понимать в целом дискриминацию по возрасту, т.к. данному явлению подвергаются не только стареющие люди, но и молодые. Но чаще все же данная проблема упоминается в связи с возрастными работниками.

Изначально термин «эйджизм» был введен в науку в 1968 году лауреатом Пулитцеровской премии Робертом Батлером, который был психиатром и геронтологом, т.е. специалистом по заболеваниям людей старшего возраста.

О проблеме эйджизма в России стали говорить чаще после увеличения возраста выхода на пенсию. Проблема эйджизма довольно серьезна, особенно у тех граждан, которые достигли определенного возраста. Например, по данным исследования ВШЭ, «у соискателя 48 лет, разославшего свое резюме, в 2,5 раза меньше шансов попасть на собеседование, чем у его 29-летнего конкурента» [10]. Объяснить это можно мнением, что возрастная категория работников хуже осваивает новые знания, умения и навыки, что в итоге будет сказываться на качестве работы и производительности.

Также можно добавить, что по результатам опроса ФОМ 20% работников в России подвергались дискриминации по возрасту при трудоустройстве, и что характерно чаще других об этом говорят 46–60-летние [5].

Отметим, что в нашей стране число возрастных работников немалое. Так, по данным Росстата, по среднему прогнозу на начало 2021 года число женщин от 45 до 55 лет составило 7,5%, а число мужчин от 45 до 60 лет в этом же году составило почти 10% от общей численности населения [9].

Интересными представляются данные исследования [4], проведенного в начале этого года в России. В исследовании участвовали 10 тысяч человек, и в результате проведенного опроса выяснилось, что наиболее безрадостный и уязвимый возраст – от 45 до 65 лет. Социологи это поколение называют «поколением сэндвичей». С одной стороны, они испытывают очень большую нагрузку со стороны своих детей, т.к. часто детям приходится помогать материально из-за их экономической несамостоятельности. С другой стороны, у них еще могут быть престарелые родители, о которых также нужно заботиться. И в этой ситуации наши возрастные работники, выйдя на пенсию, продолжают работать или снова устраиваются на работу, где часто сталкиваются с возрастной дискриминацией.

Надо отметить, что в России еще относительно недавно в рекламных объявлениях об имевшихся вакансиях возрастные предпочтения и ограничения присутствовали повсеместно. Так, например, по данным некоторых исследований [8, с. 63–78], до 2014 года в нашей стране требования к возрасту соискателей рабочего места содержали от 40% до 70% объявлений о работе. И в большинстве случаев потенциальные работодатели готовы были принимать на вакантные рабочие места кандидатов не старше 40 лет. Граждане 45 лет могли претендовать только примерно на 10% предлагаемых должностей. Этот факт подчеркивает актуальность рассматриваемого вопроса.

Но ситуация с объявлениями о трудоустройстве с указанием возрастных ограничений относительно недавно стала меняться. В 2013 году доля таких объявлений резко сократилась – до 1%. Это можно связать с внесенными изменениями в Закон РФ «О занятости населения в Российской Федерации» [1]. В этом законе вводится прямой запрет на распространение информации, в которой содержатся дискриминационные ограничения, например, по возрасту, по национальности, по полу и т. д.

Для того, чтобы преодолеть эйджизм, можно реализовывать программы повышения квалификации, а также программы переобучения (переподготовки). Конечно, инициаторами и участниками данных программ должны в первую очередь выступать сами работники, чтобы поддерживать достаточный уровень конкурентоспособности на рынке труда. А работодатель при этом еще думает о том, зачем ему вкладывать средства в повышение квалификации и обучение возрастных сотрудников, если они скоро выйдут на пенсию.

Заметим, что переобучение и повышение квалификации не одно и то же. Повышение профессиональной квалификации менее затратно по времени, чем переподготовка. Переподготовка – это получение дополнительных компетенций, которые дают возможность освоить новую квалификацию или дают возможность приобрести новую профессию. В свою очередь, повышение квалификации – это обучение, которое направлено на совершенствование профессиональных знаний, умений и навыков работников.

На государственном уровне осознают важность данных мероприятий, и для решения этих проблем делаются некоторые шаги. Например, в настоящее время в России на базе 85 вузов организованы программы переобучения. Как отметил заместитель Председателя Правительства Дмитрий Чернышенко: «Желающие сменить профессию могут выбрать регион, направление обучения и вуз. Теоретическая часть проходит в онлайн-формате, а практические занятия – в вузах того региона, в котором проживает обучающийся. В целом такой гибридный формат, являющийся частью процесса цифровизации профессионального и высшего образования нацпроекта «Цифровая экономика», создает комфортные условия при получении новой специальности. После окончания программы каждому будет оказана помощь в трудоустройстве» [7]. Также надо отметить, что с 2022 года переобучение каждый год будут проходить минимум 115000 человек.

Переобучению в России способствует и реализация проекта «Содействие занятости» нацпроекта «Демография». Здесь участвуют три федеральных оператора: 1) НИ ТГУ, который отвечает за переобучение на базе вузов России; 2) Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте России, которая отвечает за переобучение управленцев и государственных служащих; 3) Агентство развития профессионального мастерства «Ворлдскиллс», которое занимается обучением и переобучением по рабочим специальностям. Благодаря этим организациям обучение пройдут примерно 170 тысяч человек.

Надо сказать, что в последние годы программы переобучения у россиян стали пользоваться большим спросом. По данным некоторых исследований в 2020 году 84% наших соотечественников готово было к переобучению на рабочем месте, а в 2016 году таких было 70%. Также отметим, что в зрелом возрасте традиционно россияне имели низкую вовлеченность в обучение. Так, например, «Если в Европе в среднем обучается 42% взрослых, в Швеции – 63%, то в России – всего 19%» [3].

«В России максимальный охват переобучением происходит в 25–30 лет, когда человек только заканчивает университет, – рассказал Владимир Гимпельсон (директор Центра трудовых исследований НИУ ВШЭ). – Дальше в течение трудовой деятельности работодатели не хотят инвестировать в переобучение» [11].

Также заметим, что, по данным Института образования НИУ ВШЭ за 2018 год, 44% населения проходит переобучение по программам дополнительного профессионального образования, 29% – по программам профессионального обучения и 24% – на краткосрочных программах [6].

Далее уместным будет отметить, что в период с 2016 года по 2020 годы в РФ наибольшую долю среди программ дополнительного профессионального образования составляли программы повышения квалификации, примерно 80% (см. таблицу 1).

Таблица 1

Численность программ дополнительного профессионального образования по виду обучения в России за 2016–2020 годы, тыс. [2]

Вид обучения	2016	2017	2018	2019	2020
Повышение квалификации	145,9	155,5	200,1	222,7	225,0
Профессиональная переподготовка	32,8	37,0	44,6	62,9	63,1
Всего	178,7	192,6	244,7	285,7	288,1

В заключение скажем, что, по данным исследования международной консалтинговой компании McKinsey, чем разнообразнее коллектив работников по происхождению, по возрасту или по полу, тем устойчивее бизнес.

Список литературы

1. Федеральный Закон от 19.04.1991 №1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_60
2. Анализ рынка дополнительного профобразования в России в 2016–2020 гг., прогноз на 2021–2025 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://businesstat.ru/images/demo/additional_professional_education_russia_demo_businesstat.pdf
3. Более 80% россиян готовы пройти переобучение для сохранения работы. 11 декабря 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tass.ru/obschestvo/10228385>
4. Варшавская Ю. Круглый стол: что такое «серебряная экономика» и как победить эйджизм в России / Ю. Варшавская [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forbes.ru/forbeslife/443189-kruglyj-stol-cto-takoe-serebranaa-ekonomika-i-kak-pobedit-ejdzizm-v-rossii>
5. Возрастные ограничения при приеме на работу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fom.ru/Rabota-i-dom/10868>
6. Журавлева М. Программы переобучения сгладят рост безработицы / М. Журавлева // Кадровый потенциал. 14 сентября 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://plus.rbc.ru/news/5f5cbb1e7a8aa9e9d02addcd>
7. Ежегодно более 100 тысяч человек смогут получить новую специальность на базе 85 вузов. 6 августа 2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://minobrnauki.gov.ru/press-center/news/?ELEMENT_ID=37679
8. Мосакова Е.А. Семейные обязанности и дискриминация женщин на российском рынке труда / Е.А. Мосакова // Экономические исследования молодых ученых. Альманах. – 2006. – №4. – С. 63–78.
9. Предположительная численность населения Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/12781>
10. Салтанова С.В. Обыкновенный эйджизм. Российские работодатели не прошли тест по резюме / С.В. Салтанова // IQ.HSE [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://iq.hse.ru/news/225333416.html>
11. Селиванова М. Как эйджизм влияет на доходы россиян / М. Селиванова, Т. Степанова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tass.ru/ekonomika/4603379>

Назарчук Наталия Павловна

канд. экон. наук, старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный
технический университет»
г. Тамбов, Тамбовская область

МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ПЕРИОД РАСПРОСТРАНЕНИЯ НОВОЙ КОРОНАВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИИ В РОССИИ

***Аннотация:** в статье рассмотрены меры финансовой государственной поддержки малого бизнеса в период новой коронавирусной инфекции в России. Также в статье были рассмотрены основные меры Центрального банка Российской Федерации по защите финансовых интересов граждан.*

***Ключевые слова:** государственная поддержка, новая коронавирусная инфекция, биометрия, банк, экономика, доходы, цифровизация, льготное кредитование.*

Период новой коронавирусной инфекции стал масштабным драйвером для развития и глобального внедрения во все сферы экономики цифровых технологий. Именно цифровые платформы и сервисы стали аналогом личного общения между людьми, в том числе и в деловой сфере. Не стали исключением и компании, традиционно предоставляющие услуги в режиме offline, которые также адаптировали свои сервисы под требования новой жизненной реальности.

Важно отметить, что банковская сфера традиционно считается передовой с точки зрения внедрения современных информационных продуктов. Несмотря на это, коронавирус стал для банков неким жестким «стресс-тестом» реального качества работы дистанционных каналов обслуживания клиентов, систем online-платежей и др. Пандемия новой коронавирусной инфекции оказала глобальное негативное воздействие на мировую экономику. Не стала исключением и российская экономика. Карантинные и ограничительные меры повлекли за собой сокращение совокупного спроса на различные товары и услуги, увеличение доли безработных и, как следствие, закрытие большого числа субъектов предпринимательской деятельности. Важно понимать, что негативные последствия новой коронавирусной инфекции имеют долгосрочный характер. По данным Росстата, пандемия повлекла за собой снижение по итогам 2020 года реальных располагаемых доходов россиян на 3,5% [3].

Меры ЦБ РФ по защите финансовых интересов граждан. Данные меры главным образом были направлены на поддержку граждан, столкнувшихся с существенным сокращением доходов. Данный комплекс мер включал в себя:

– реструктуризацию банками кредитов и займов граждан, столкнувшихся с существенным сокращением доходов, в рамках собственных

программ без назначения пеней и штрафов по реструктурированным кредитам и займам;

– реструктуризацию кредитов и займов путем изменения валюты с иностранной валюты на рубль;

– приостановку выселения должников кредитными организациями из жилых помещений, на которое ранее кредиторами было обращено взыскание [4].

Рассмотренные меры как имеют прямой материальный характер, так и сводятся к предоставлению различных рода прочих льгот. Стоит отметить, что государством на реализацию системы поддержки семей с детьми было выделено более 600 млрд. рублей. Реализация комплекса мер, направленных на выплату пособий по безработице, обошлась государству в 185 млрд. рублей.

Коммерческими банками было положительно рассмотрено более 1,66 млн. обращений от заемщиков по вопросам реструктуризации займов. Всего было реструктурировано займов на сумму свыше 750 млрд. рублей. Поддержка субъектов бизнеса в период пандемии новой коронавирусной инфекции включала в себя как меры по финансовой стабилизации сектора, так и другие меры, не связанные с финансовой поддержкой. Направления финансовой поддержки бизнеса в период пандемии определялись Банком России.

В целях финансовой поддержки субъектов бизнеса в России были разработаны механизмы льготного кредитования. Так, для субъектов предпринимательства любых отраслей были доступны кредиты по ставке 8,5% годовых на срок до 3 лет в рамках стимулирования кредитования малого и среднего бизнеса. Получить кредит на данных условиях можно было в уполномоченных банках. За период пандемии было выдано льготных кредитов на пополнение оборотных средств на сумму более 139 млрд. рублей. Также важно отметить, что в период пандемии было реструктурировано займов юридических лиц и предпринимателей на общую сумму 4,3 трлн. рублей [1].

Пандемия и введение режима самоизоляции привели к ускорению темпов цифровизации общества. Государству пришлось оперативно реагировать на новые запросы граждан и развивать цифровые сервисы, чтобы россияне могли соблюдать меры, введенные в рамках самоизоляции. Огромное количество сервисов были запущены для информирования и непосредственного оказания поддержки населению и бизнесу в период пандемии. Среди сервисов реализации поддержки населению федерального, регионального и местного значения стоит выделить следующие, наиболее масштабные: портал «Госуслуги», сервис Правительства РФ для поддержки граждан бизнеса в условиях коронавируса, цифровой портал «Работа в России», онлайн-сервис ФСС, онлайн-сервис ПФР.

Портал «Госуслуги» на протяжении последних нескольких лет является цифровым аналогом многофункционального центра, в котором в онлайн-режиме осуществляется предоставление государственных и муниципальных услуг по 25 типовым блокам, которые соотносятся с жизненными ситуациями. В период пандемии нагрузка на портал возросла в несколько десятков раз. И это неудивительно, ведь за время пандемии каждый второй житель страны воспользовался услугами данного портала.

В период пандемии правительством был запущен масштабный информационный сервис для поддержки граждан и бизнеса в условиях коронавируса. Данный информационный сервис позволяет получать гражданам и бизнесу информацию о действующих мерах поддержки в условиях распространения новой коронавирусной инфекции. Вся информация о действующих мерах поддержки сгруппирована по 7 направлениям: общие меры, социальная поддержка, здоровье, налоги, финансы, туризм, транспорт. Всего портал содержит информацию о 80 различных мерах поддержки.

Пандемия оказала существенное влияние на рынок труда в России. Прежде всего, это касается внедрения дистанционного формата труда. В середине 2020 года порядка 5,5 млн. человек, или 11% от трудоустроенных граждан, работали дистанционно. После частичной отмены ограничительных мер удаленно работают 9% трудоустроенных, или 4,6 млн. человек [1].

Банковская сфера традиционно является драйвером развития цифровых технологий и сервисов. На фоне пандемии и экономического кризиса цифровизация услуг и клиентского сервиса стала особенно актуальной для банковского сектора. В период пандемии банки были вынуждены совершенствовать процессы оказания услуг в режиме онлайн. Важно отметить, что до начала пандемии более 90% коммерческих банков имели возможность оказания услуг клиентам в режиме онлайн.

Основным элементом цифровой трансформации банковских услуг стало масштабное расширение функционала мобильных приложений. В функционал приложений стали активно включаться не только возможности оформления банковских продуктов и услуг, но и получения различных отчетов, справок, выписок и другой документации. Среди наиболее глобальных и популярных цифровых тенденций банковского сервиса в период пандемии можно выделить следующие:

- внедрение цифровых банковских офисов;
- распространение безбумажных банков;
- широкое распространение альтернативных каналов продаж;
- рост интереса к системе быстрых платежей;
- широкое применение биометрии;
- внедрение умных приложений;
- выход на новый уровень персонализации;
- и др.

Широкое применение биометрии. Этот шаг направлен на увеличение базы клиентов. Банки активно наращивают базы клиентов, передавших биометрические данные, и предоставляют им особые условия обслуживания. Например, больший лимит на снятие наличных, ниже ставка по кредитам и т. д. Это связано с тем, что сегодня со стороны клиентов не имеется достаточной заинтересованности в сервисе.

Первые серьезные шаги по продвижению сервиса были сделаны «Сбером» и ВТБ в начале пандемии. Именно эти банки пошли на увеличение лимитов по платежам и переводам для клиентов, сдавших биометрические данные. Сегодня банки активно работают над возможностью сдачи биометрии непосредственно через мобильные приложения. Основная проблема, которая стоит перед разработчиками, – осуществление верификации данных. Решение данной проблемы позволит вывести применение биометрии на новый качественный уровень.

Список литературы

1. Росстат оценил масштаб снижения реальных располагаемых доходов россиян // РБК+ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/28/01/2021/60129a749a7947cf1ca85d53>.
2. Меры поддержки граждан в период COVID-19 [Электронный ресурс] // Минтруд России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mintrud.gov.ru/social/social/1217>
3. Меры Правительства РФ по борьбе с коронавирусной инфекцией и поддержке экономики // Правительство России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://government.ru/support_measures
4. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cbr.ru/>

Степнов Павел Александрович

канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Омский государственный
университет им. Ф.М. Достоевского»
г. Омск, Омская область

DOI 10.31483/r-100054

МАРКСИЗМ-ПОЛИМОРФНАЯ ЭВОЛЮЦИЯ

Аннотация: в работе, автор, опираясь на методы сравнительного анализа и системного структурирования, рассмотрел некоторые аспекты глобального феномена генезиса и полиморфной эволюции марксизма, его теоретической и практической актуальности. Основной целью была оценка феномена полиморфной трансформации исходного марксизма из ортодоксально жёсткой идеократической философско-политэкономической научной системы в совокупность учений, синтезирующих в себе разнородные естественно-научные, этические, философские (в том числе и теократические), экономические и политические подходы. Делается вывод о уникальной в мировой науке способности марксизма к полиморфной эволюции.

Ключевые слова: система, полиморфизм, аксиология, синтез, неомарксизм.

Можно назвать два безусловных критерия перманентной актуальности марксизма: субъективный – всемирный опрос «Би-би-си» (1999 г.) определил Маркса как величайшего мыслителем миллениума [см. 2]; объективный: по информации Библиотеки Конгресса США Маркс – абсолютный лидер по количеству научных трудов, написанных о конкретном человеке [см. 1]. Дело, конечно, не в личности «гуру» (это актуально только для современников), и даже не в степени гуманистичности и «истинности» его учения (мировые религии всё равно вне конкуренции в сопоставлении с любой научно обоснованной социально-философской системой). Причина – в феноменальной многоуровневой полиморфности, единственном, в своём роде, в истории цивилизации, сочетании строгой научности (в базовых принципах которой – ортодоксальный атеизм) и иррациональных «крипторелигиозных мотивов» [см. 3].

Маркс – единственный в своём роде субъект, которому удалось не только повторить деяния первопророков иудаизма, христианства и исла-

ма – создать квазирелигию, точнее, её аналог, симулякр – с развёрнутой системой аксиологии и, даже(!), сотериологии, но и в некотором роде превзойти их: люди второй половины XIX века в реалиях фабричной стадии индустриальной цивилизации – это не X век до н.э., не I век н.э., и даже не VII век н.э. Если авраамические религии сгенерированы мифологией, наполнены мистикой и живут обрядностью, то марксизм есть синтез «трёх составных частей», каждая из которых является абсолютно научной [см. 4].

Полиморфный комплекс концепций, которые с высокой долей уверенности можно трактовать как марксистские, неомарксистские и постмарксистские, включает в себя почти четыре десятка направлений и научных школ. В первую очередь, это, конечно, первооснова – классический марксизм Маркса К. и Энгельса Ф. Это также те концепции, которые сумели материализоваться из теории в государственную – политическую идеологическую, экономическую, социальную практику с различной степенью успешности и продолжительности жизненного цикла: ленинизм, сталинизм, троцкизм, маоизм, концепция «чучхе» (КНДР, Ким Ир Сен), боливарианство (Венесуэла, У. Чавес); Достаточно целостные политэкономические концепции реформистского, ревизионистского и критического направления: австромарксизм, «легальный марксизм», люксембургизм, грамшианство, бернштейнианство, геварризм и разные школы в их составе.; Этико-философские учения: марксистское богостроительство, «философия надежды», теология освобождения, экзистенциальный и феноменологический марксизм, фрейдомарксизм, постмарксизм, национал-большевизм, школа «Праксис»; На базе синтеза с конкурирующими с марксистской политэкономией экономическими школами: структуралистский марксизм, аналитический марксизм, мир-системный анализ, «радикальная география» и др. [см. 5; 6].

Всё вышеперечисленное указывает на то, что наследие классического марксизма является многослойной «открытой» системой знаний и мышления – как полиморфный комплекс теорий, поддающихся творческой реконструкции и переосмыслению [см. 7, с. 310]. Итак: Современный исследователь, нео- и постмарксисты, опирающиеся в своих работах на аксиологию и превращённые формы сотериологии марксизма, его социально-экономические постулаты и методологию, демонстрируют удивительно полиморфные подходы к современной проблематике бытования человечества – от узко практических частных задач до политэкономии и даже общецивилизационной проблематики. Укажем наиболее интересные из них именно в таком порядке:

I. Обогащение теории марксизма через анализ и обобщение практического опыта функционирования демократически избранного коммунистического регионального правительства (1957 г., штат Керала, южная Индия) (Дешпанде) [7, с. 311–314]; Марксизм vs апартеид: анализ расовой сегрегации как фактора фрагментации и взаимного противопоставления разных групп рабочего класса (Уильямс М.) [7, с. 314–315].

II. Новая модель внутривнутриполитических конфликтов. Если в середине XX века евросоцдеки и лейбористы получали голоса малограмотных и низкооплачиваемых пролетариев («синие и чёрные воротнички») за перераспределительную социальную политику, то с последней четверти века «левые» всё в большей мере представлены «белыми воротничками»:

«интеллектуалы» vs бизнес-сообщества. Экономические требования уступают место социально-политическим. А возврат политики неолиберальной ортодоксии в нынешней фазе социально-политического цикла ужесточил ситуацию на рынке рабочей силы (Пиккетти, Стрик) [7, с. 315–316].

III. В своё время Маркс трижды принимался за выстраивание концепций природы государственной власти на основе гегельянского, «автономистского» и классового подходов, их современный синтез может быть очень продуктивным (Джессоп) [7, с. 314]; Концепт «товарно-формальной теории права Маркса» в новых условиях. В рамках классического марксизма эта теория объясняла сущность абстрактного господства в виде неравенства обмена между формально равными субъектами и «невидимость» присвоения и отчуждения, однако нужны новые доказательства: почему капитализм сводится к этому циклу» (Гонсалвес) [7, с. 314].

IV. Новая трактовка «ценности» – синтез марксизма и экономико-социологического подхода («новая экономическая социология») в комплексе с альтернативной трактовкой теории стоимости, дополненной теорией инвестиционных ожиданий. Именно из анализа разницы между стоимостью и рыночными ценами сложилась трактовка динамики капитализма, а не из анализа статических условий равновесия (Дойчман и Беккерт) [7, с. 315–316]; Новая трактовка экономических абстракций, денег и финансового капитала (Криппнер и Аарон) [7, с. 316–317]; Синтез теорий «производительных сил» и «технонаучной ренты» (Бёрч), новая роль технологий в создании» искусственно интеллектуальных классов» (Фуркад) [7, с. 316–317].

V. Концепт «реальных утопий», или экономической системы оптимального посткапитализма в виде т.н. «радикальной демократии», генерирующей условия для проявления «экономической демократии», где инвестиционно-инновационные потоки управляются обществом. Это понимание постмарксизма как «освободительной социальной науки» через мобилизацию масс, исходящее из факта отсутствия «внешних» конкурентов и конкурентной среды, противостоящих глобальному капиталу (Райт) [7, с. 311]; Альтернативные подходы к концептуализации способов производства (Д. Элдер-Вассе) [7, с. 316–317].

Вывод: марксизм в рамках настоящего системного подхода демонстрирует колоссальный потенциал для развития и множественной трансформации как, пожалуй, самая «ёмкая» с точки зрения синтеза и относительно непротиворечивого развития разноуровневых и разнокачественных – научных и религиозных – мировоззренческая система.

Список литературы

1. Громский А. Ху из мистер Маркс? / А. Громский [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.russ.ru/Mirovaya-povestka/Hu-iz-mister-Marks> (дата обращения: 6.08.2021).
2. Джеджула А. Карл Маркс признан величайшим мыслителем тысячелетия / А. Джеджула // Факты. 02.10.1999 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fakty.ua/print/115980> (дата обращения: 09.10.2021).
3. Кара-Мурза С. Предисловие к «Биографии Маркса» Жака Аттали. 21.11.2007 / С. Кара-Мурза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.warandpeace.ru/commentaries/view/17324/> (дата обращения: 16.09.2021).
4. Ленин В.И. Три источника и три составные части марксизма / В.И. Ленин. Полное собрание сочинений. Т. 23. – С. 40–48.

5. Современный марксизм [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://filial.shpl.ru/news/sovremennyj-marksizm-v-gpib> (дата обращения: 07.10.2021).

6. Список теоретиков марксизма [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/136754> (дата обращения: 07.10.2021).

7. Zhikharevich D.M., Tregubova N.D. (2018). Karl Marx in time of victorious capitalism: a review of new and noteworthy research. Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes. No. 5. P. 308–318. URL: <https://doi.org/10.14515/monitoring.2018.5.23> (accessed 06.12.2020).

Шищенко Алеся Владимировна

магистрант

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

г. Краснодар, Краснодарский край

ФАКТОРЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация: в статье рассмотрены проблемы обеспечения конкурентоспособности предприятий строительной отрасли. Факторы, определяющие конкурентоспособность, были выделены и систематизированы.

Ключевые слова: конкурентоспособность, факторы обеспечения конкурентоспособности, устойчивость развития.

Реализация государственных заказов на выполнение подрядных работ осуществляется на конкурсной основе. Для предприятий конкуренция является силой, движущей их к развитию. К особенностям строительной отрасли можно отнести характер ее конечной продукции, специфические условия труда, применяемую технику, технологии, организацию производства, управление и материально-техническое обеспечение производства.

Особенности функционирования строительных предприятий:

- 1) изменчивость, временный характер, неодинаковость строительного производства и характера конечной продукции;
- 2) строительный процесс состоит из технологически взаимосвязанных операций;
- 3) трудность в расчете численного и профессионально квалификационного состава рабочих ввиду того, что в течение продолжительности строительства изменяется сложность и виды строительного-монтажных работ;
- 4) различные организации принимают участие в производстве конечной строительной продукции, большое количество производственных связей;
- 5) климат и местные условия также играют большую роль;
- 6) цена на каждый строящийся объект формируется индивидуально;
- 7) расчеты за строительную продукцию ведутся за условно готовую продукцию (выполнение частей, этапов или видов работ) [3; 5].

Для исследования факторов повышения конкурентоспособности предприятий строительной отрасли были взяты за основу следующие принципы:

- иерархичности – системы факторов, образующие подсистемы, которые в свою очередь, образуют всю систему конкурентоспособности;
- целостности – конкурентоспособность и факторы, определяющие её, неразделимы;
- взаимосвязи – основой формирования конкурентоспособности является взаимодействие предприятия со внешней средой;
- структурированности – анализ составляющих факторов поможет установить конкурентоспособность.

На уровень конкурентоспособности предприятия напрямую влияет её функционирование во внешней среде. Данный фактор мы выделяем как наиболее важный. Существует три уровня воздействия условий внешней среды:

1. Макро. Сюда можно отнести экономическую политику государства (развитие финансовой, налоговой системы, таможенное регулирование, кредитная политика, государственное страхование, развитие хозяйствующих субъектов, система государственной стандартизации и сертификации, юридическая защита отечественных производителей), нормативно-правовую базу (предприятия на рынке функционируют, согласно её условиям), социально-политическую обстановку в обществе (степень стабильности политической жизни общества, различных слоев населения). Чем выше уровень этих факторов, тем больше инвестиционная привлекательность территории.

Примером можно выделить проектное финансирование жилищного строительства (Федеральный закон от 30 декабря 2004 г. №214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации»). Банк обеспечивает затраты застройщика в размере до 85% от бюджета проекта. Сумма кредита определяется после оценки финансовой модели проекта и зависит от схемы финансирования. Срок финансирования до 5 лет (7 лет – комплексная застройка).

2. Мезо. Экономический потенциал региона размещения предприятия, климат, природа, демография, состояние потребительского рынка. Уровень воздействия этих факторов в различных регионах отличается. Причиной являются специфика самого региона и его отраслевые особенности. Таким образом, можно говорить об особенностях региона, его пригодности для развития определенных отраслей и главных конкурентных преимуществах, создавая условия для их реализации.

3. Микро. Составные отрасли, а именно производственных фондов предприятий (обновление, модернизация оборудования), политика производителей, уровень финансовой устойчивости и факторы потребительского спроса на жильё [6].

По всем направлениям деятельности завоевать конкурентное преимущество невозможно, но у предприятия должно быть выработано конкурентное поведение на каждом этапе функционирования. Даже лидерство в одной или двух позициях принесет конкурентное преимущество на рынке.

Существенное влияние также оказывают экономические циклы, поскольку разные этапы цикла несут в себе изменения характера конку-

рентной борьбы, механизма функционирования рынка, перераспределение долей рынка между предприятиями. Кризис мировой экономики обостряет конкуренцию, предприятия с финансовыми проблемами банкротятся. Позиция предприятия на рынке в большой степени зависит от того насколько эффективно ведется управление финансовой устойчивостью и рисками, которые с ней связаны. Показателями, определяющими конкурентоспособность, являются платежеспособность, ликвидность, оборачиваемость капитала [1].

Для того, чтобы предприятие не потеряло свои конкурентные позиции необходима эффективная конкурентная стратегия, правильная оценка отраслевого рынка и квалифицированный управленческий персонал, быстрая реакция на изменения во внешней среде, инновации и т. д.

Для долгосрочного конкурентного преимущества необходимо внедрение на рынок новых товаров и услуг. Наибольшей конкурентоспособностью обладают предприятия, пользующиеся инновационными знаниями и достижениями науки, с высоким инновационным потенциалом. Собственные научные разработки также повышают уровень конкурентоспособности предприятия. Существенную роль в современной экономике играет обладание информацией. Этот ресурс необходим для нормального функционирования предприятий. Для улучшения информационного обеспечения следует применять новые технологии. Это, в свою очередь, совершенствует управленческую, производственную и организационную деятельность [3].

Маркетинговая политика при эффективном ведении выходит на новые рынки, привлекать большое количество клиентов. Существует большой спектр маркетинговых инструментов, позволяющих завоевать лояльность потребителей и вызвать их предпочтение.

Методики менеджмента, которые включают приемы аутсорсинга, сбалансированной системы показателей, реинжиниринга, контролинга, бизнес-проектов, являются еще одним важных факторов повышения конкурентоспособности предприятия.

Для обеспечения конкурентоспособности предприятия строительной отрасли необходимо:

1. Установление целевой ориентации предприятия.
2. Определение факторов, влияющих на конкурентоспособность.
3. Распределение целей предприятия по группам: стратегические, тактические, оперативные.
4. Разработка информационной системы взаимодействия отдельных структур предприятия.

Все принимаемые управленческие решения должны оцениваться с точки зрения того, как они могут повлиять на конкурентоспособность предприятия. Необходимо определить основные направления стратегии деятельности предприятия (маркетинговые, инвестиционные, организационные и другие).

Выделяют два подхода к формированию конкурентной стратегии – ресурсный и рыночный [2]. Рыночный подход в направленности функционирования предприятия на рынок сбыта с помощью стандартной стратегии (лидерства, диверсификации или узкой ориентации).

Таблица 1

Цели и методы стратегий [7]

Цели и методы	Стратегия лидерства по издержкам	Стратегия дифференциации	Стратегия узкой концентрации
Основная цель	Еще большая доля рынка	Значительная доля рынка	Узкий сегмент рынка
Основа конкурентного преимущества	Уровень затрат ниже, чем у конкурентов	Товары, отличные от товаров конкурентов	Низкие издержки, уникальные товары для определенных потребителей
Ассортимент товаров	Качественный основной продукт, небольшое количество модификаций	Большой ассортимент, широкий выбор для потребителей	Уникальные товары для выбранного сегмента рынка
Принципы организации производства	Постоянное снижение издержек без снижения качества товаров	Поиск новых возможностей удовлетворения потребителей	Особые товары, для специальных запросов потребителей
Принципы организации маркетинга	Обеспечение постоянного спроса, низкие издержки, высокое качество	Постоянная модификация товаров, наделение новыми свойствами за счет потребителя	Акцент на уникальность товаров и их производителя, для особых запросов потребителя
Методы поддержания стратегии	Сохранение оптимального баланса между ценой и качеством товара, а также низкого уровня затрат	Реклама достоинств, новые технологии, укрепление имиджа производителя за счет постоянного улучшения свойств товара	Высокий имидж предприятия, устойчивый рынок сбыта, освоение новых типов производимых товаров

Сторонники этого подхода считают, что конкурентная позиция предприятия зависит от того, насколько привлекателен рынок и какую долю в нем занимает предприятие.

Стратегия, осуществляемая предприятием, определяет направления развития и формирования его конкурентных преимуществ. После выбора стратегии образуются стимулы, которые определяют отличия предприятия от конкурентов. Стимулы обуславливаются масштабами предприятия, опытом и знаниями, временем для инвестирования и т. д.

Второй подход – ресурсный, заключается в эффективности управлением ресурсами и их количеством. Конкурентные преимущества здесь в способности анализировать факторы (управленческие, организационные, социальные) и принимать стратегические решения. При разработке стратегии на базе ресурсного подхода производится анализ ресурсов и возможностей предприятия, осуществляется их точный выбор. Таким образом ресурсы используются более результативно, чем у конкурентов.

Существует также стоимостной подход. Конкурентоспособность подрядного строительного предприятия как реальная и потенциальная

возможность в существующих для него условиях оказывать услуги по строительству объектов, которые по ценовым и неценовым характеристикам (качество, сроки, производство работ) более привлекательны для заказчика, чем услуги его конкурентов, определяется в исследованиях Н.А. Половниковой [4].

Если строительная организация функционирует успешно, то создает стоимость для собственников, поставщиков, потребителей, сотрудников, государства, инвесторов. Конкурентоспособной с позиции стоимостного подхода является строительная организация, которая более успешно, чем конкуренты, реализует свое ценовое преимущество и выполняет государственный заказ. При этом более эффективно управляет ресурсами, удовлетворяя потребности заинтересованных в её деятельности сторон.

Подводя итог, можно отметить, что для эффективного функционирования строительное предприятие должно ориентироваться на рассмотренные факторы и условия конкурентоспособности. Отталкиваясь от них, необходимо выбрать подход в направленности функционирования предприятия (стратегию и её направления), учитывающей особенности предприятия.

Список литературы

1. Кузовлева И.А. Разработка модели повышения конкурентоспособности предприятий инвестиционно-строительного комплекса на основе формирования и развития инновационного партнёрства / И.А. Кузовлева, Д.С. Марченко // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2012. – №9-10. – С. 85–92.
2. Лукашов А.А. Конкурентоспособность строительной организации в современных условиях / А.А. Лукашов // Colloquium-journal. – 2017. – №3 (3). – С. 15–16.
3. Мамаев М.И. Формирование системной конкурентоспособности строительного предприятия на основе устойчивых конкурентных преимуществ в условиях экономической цикличности / М.И. Мамаев // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). – 2014. – №1. – С. 16.
4. Половникова Н.А. Формирование механизмов повышения конкурентоспособности подрядного строительного предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Н.А. Половникова. – СПб., 2003. – 18 с.
5. Расулев А.Ф. Повышение уровня инновационного потенциала предприятий строительной отрасли / А.Ф. Расулев, Е.Ю. Горбачевская, Л.Г. Никитюк [и др.] // Известия вузов. Серия: Инвестиции. Строительство. Недвижимость. – 2019. – Т. 9, №2 (29). – С. 260–273.
6. Хавин Д.В. Экономические аспекты конкурентоспособности предприятий строительной отрасли с учётом инновационного потенциала / Д.В. Хавин, С.В. Горбунов, П.Р. Беккер // Инновации и инвестиции. – 2019. – №7. – С. 265–269.
7. Шепелев А.В. Основные факторы обеспечения конкурентоспособности предприятий строительной отрасли / А.В. Шепелев, С.И. Ашмарина // Вестник Самарского государственного университета. – 2010. – №7 (81). – С. 100–105.

АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ С БИЗНЕС-СТРУКТУРАМИ

***Аннотация:** в статье рассмотрены теоретические аспекты взаимодействия таможенных органов и бизнес-структур. Сравнение подходов различных авторов к изучению данной темы привело к выводу о том, что понятие взаимодействия таможенных органов и бизнес-структур требует совершенствования, в том числе с учетом действующего таможенного законодательства. Автором статьи предложено усовершенствованное определение взаимодействия таможенных органов с бизнес-структурами.*

***Ключевые слова:** таможенная служба, взаимодействие, противодействие, содействие бизнесу, сотрудничество в сфере ВЭД.*

В настоящее время существуют различные теоретические подходы к пониманию взаимодействия таможенных органов с бизнес-структурами. Наиболее разработанными считаем подходы, изложенные исследователями из Российской таможенной академии. Так, в диссертационной работе А.А. Арского объединены понятия «бизнес-структуры» с понятием «участники внешнеэкономической деятельности» (далее – ВЭД). Автор делит все субъекты ВЭД на две группы:

- основные (импортёры и экспортёры);
- вспомогательные (банки, транспортные компании, страховые компании, таможенные представители) [2, с. 7].

С приведенной классификацией можно согласиться, ведь именно импортёры и экспортёры, которые осуществляют внешнеторговые сделки купли-продажи на основе контрактов, являются инициаторами движения товаропотоков через таможенную границу. А организации, которые названы автором вспомогательными, лишь обеспечивают благоприятные условия для деятельности импортёров и экспортёров.

Автор в своей работе приводит определение каждого из названных им участников ВЭД. А также роль каждого вида участников ВЭД в осуществлении внешней торговли.

Мы считаем, что для того, чтобы проанализировать все аспекты взаимодействия таможенных органов с бизнес-структурами, необходимо разобратся в термине взаимодействие.

Понятие «взаимодействие» достаточно широко применяется в различных сферах современной науки. По-разному взаимодействие определяют естественные и гуманитарные науки.

В современном экономическом словаре Б.А. Райзберга и Л.Ш. Лозовского дано следующее определение слова «взаимодействие» – это участие в общей работе, деятельности, сотрудничестве, совместное осуществление

ствление операций, сделок [5]. А взаимодействие в системе – это процесс взаимодействия субъектов системы друг на друга.

При этом А.А. Арским отмечается существование положительного действия, называемого «содействием», и отрицательного взаимодействия – «противодействия». А также комбинированного взаимодействия, то есть сочетания содействия и противодействия.

Отметим, что такой подход коррелируется с двумя провозглашёнными принципами ФТС России по выстраиванию отношений между таможенной и бизнесом: «равноудалённость» (единые правила игры для всех участников ВЭД) и «равнодоступность» (нежелание таможи сотрудничать с «откровенными нарушителями, жуликами и недобросовестными организациями» [4]).

Своего собственного определения взаимодействия таможенных органов с участниками ВЭД либо с бизнес-структурами А.А. Арский не даёт.

Рассмотрим второй подход к взаимодействию таможенных органов с бизнес-структурами, российский экономист О.А. Громенко рассматривает в своей диссертации взаимодействие как «процедуру взаимного согласования действий его участников для повышения эффективности внешней торговли и сокращения издержек для государства и участника ВЭД» [3].

Однако, как было отмечено ранее, взаимодействие может проявляться не только как позитивное воздействие (содействие, взаимная помощь), но и как негативное (противодействие).

Как отмечает А.А. Арский в теоретическом разделе своей работы, «принцип взаимодействия таможенных органов с участниками ВЭД основан на комбинированном взаимодействии, которое носит характер содействия с элементами противодействия» [2, с. 11].

Комбинированное взаимодействие заключается в том, что «таможенные органы оказывают содействие декларанту в прохождении таможенных процедур и оказывают противодействие некоторым декларантам, нарушающим процедуры таможенного оформления и контроля с целью получения дополнительной прибыли, выраженные в контрабанде, невозвращении из-за границы средств в иностранной валюте, уклонения от уплаты таможенных платежей» [2, с. 12].

Таким образом, двойственность целей таможенной службы (обеспечение благоприятных условий для участников ВЭД и одновременно с этим осуществление контрольных и фискальных функций), обуславливает то, что взаимодействие таможенных органов с участниками ВЭД носит комбинированный характер.

Отметим, что понятие «взаимодействие» объединяет в себе как сам процесс общения в рамках осуществления стандартных таможенных процедур, так и дополнительное взаимодействие, осуществляемое по поводу законоотворчества.

Определение взаимодействия таможенных органов с участниками ВЭД, приведенное О.А. Громенко, указывает на субъекты отношений, содержит цели и процессное описание.

Согласно теории, изложенной А.А. Арским, взаимодействие таможенных органов с участниками ВЭД организуется по цели, месту, времени, методу и технологии.

Как видно, с точки зрения теории, два автора немного по-разному подходят к понятию взаимодействия таможенных органов с участниками ВЭД.

Взаимодействие по месту – «исполнение таможенных процедур в отношении товара декларанта в местах пересечения и (или) пунктах пропуска таможенной границы Российской Федерации» [2, с. 12].

Отметим, что некоторые теоретические аспекты, изложенные в диссертационной работе А.А. Арским в 2011 году, устарели. Так, в настоящее время отсутствует таможенная граница Российской Федерации. Так как с созданием Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС), пять государств (Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия и Армения) объединились в единое экономическое пространство. Поэтому сейчас рассмотрение вопроса взаимодействия таможенных органов с участниками ВЭД должно производиться с учётом действующих международных соглашений, а именно таможенного кодекса Евразийского экономического союза (далее – ТК ЕАЭС).

Кроме того, приводя пример взаимодействия по месту, автор указал лишь на те товары, которые находятся в месте пересечения таможенной границы.

Однако взаимодействие таможенных органов с участниками ВЭД осуществляется и до поступления товаров в пункты пропуска. Такое взаимодействие осуществляется с помощью предварительного информирования. А также после пересечения таможенной границы: на складах временного хранения и таможенных складах.

Также взаимодействие таможенных органов и участников ВЭД может осуществляться и после выпуска товаров в свободное обращение. Например, при проведении выездных проверок сотрудники таможенных органов могут осматривать помещения декларанта, производить выемку документов и др.

Взаимодействие по времени, согласно тому же автору, организуется следующим образом. Затрачиваемое таможенными органами время «на проведение таможенных процедур в отношении товара декларанта на этапах таможенного оформления, таможенного контроля и пост-аудита» [2, с. 12].

Здесь стоит отметить, что под пост-аудитом А.А. Арский, скорее всего, имел в виду таможенные проверки, начинаемые после выпуска товаров.

Как при описании взаимодействия по месту, так и по времени, автор употребляет словосочетание «товар декларанта». Мы считаем, что такое понятие не совсем корректно, так как товар далеко не всегда принадлежит декларанту. Часто получателем товара, то есть его покупателем по внешнеторговому контракту, который вместе с товаром приобретает право собственности на этот товар, является юридическое и (или) физическое лицо, не являющееся декларантом. Декларант – это лицо, подающее декларацию на товар по поручению покупателя. Исключением являются случаи, когда покупатель (импортёр) самостоятельно занимается подачей таможенной декларации. В таком случае его можно назвать декларантом.

Далее, согласно работе рассматриваемого автора, взаимодействие по методу – определение таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию Российской Федерации, основывается на принципах, установленных нормами международного права и общепринятой

международной практикой, и производится путем применения одного из шести методов.

Однако, автор не указал на такой важный аспект, как последовательность применения методов, установленная статьей 38 ТК ЕАЭС.

Кроме того, дополним высказывание А.А. Арского тем, что таможенная стоимость определяется не только в отношении ввозимых товаров, но и вывозимых с территории ЕАЭС.

Считаем важным дополнить теоретические аспекты, изложенные вышеупомянутыми авторами, следующим. Взаимодействие таможенных органов и бизнес-структур происходит на разных уровнях: Евразийской экономической комиссии (ЕЭК), ФТС России, региональных таможенных управлений (РТУ), таможен непосредственного подчинения (ТНП), таможен, таможенных постов фактического контроля (мест пересечения таможенной границы), специализированных таможенных постов (центров электронного декларирования).

Также считаем, что взаимодействие таможенных органов и бизнес-структур организуется не только по цели, времени, месту, времени, методу, субъектам, уровням, но и по формам.

На основе изложенного предлагаем авторское определение. «Взаимодействие таможенных органов с бизнес-структурами» – это совместное осуществление действий и сотрудничество таможенных органов с бизнес-структурами для повышения эффективности внешней торговли, организованное по определенной цели, уровню, форме, месту, времени, методу и технологии.

Предложенное нами определение разработано с учётом положений исследований специалистов в области таможенного дела и последних изменений таможенного законодательства.

Использование чёткого и полного определения понятия «взаимодействие таможенных органов с бизнес-структурами», которое мы разработали, предотвратит неверную интерпретацию взаимоотношений таможенных органов и бизнес-структур.

Список литературы

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (ред. от 29.05.2019) (приложение №1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза, подписанному в г. Москве 11.04.2017).
2. Арский А.А. Механизм взаимодействия таможенных органов с участниками внешнеэкономической деятельности с использованием услуг транспортно-логистических компаний: дис. ... канд. экон. наук / А.А. Арский; Российская таможенная академия. – М., 2011. – 142 с.
3. Громенко О.А. Совершенствование взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности при перемещении товаров фармацевтической промышленности через таможенную границу Российской Федерации: дис. ... канд. экон. наук / О.А. Громенко; Российская таможенная академия. – М., 2008. – 136 с.
4. Стенограмма выступления заместителя руководителя ФТС России Т.И. Максимова во время выступления на ежегодной конференции Ассоциации европейского бизнеса «Таможня и Бизнес – 10 шагов навстречу» в 2018 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.alta.ru/expert_opinion/59635/
5. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.

УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Горьковенко Наталья Александровна

канд. экон. наук, доцент

Доспалов Артем Эльдарович

студент

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный
университет путей сообщения»

г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ ПРИ ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

***Аннотация:** в статье рассмотрено нормативно-правовое обеспечение экономической безопасности предприятий в условиях возникновения финансовых рисков, а также научные подходы к определению дефиниции «финансовые риски», выявлены методы управления финансовыми рисками предприятия. Делается вывод о необходимости дальнейшей разработки теоретических основ и практических рекомендаций по формированию эффективной системы управления финансовыми рисками при обеспечении экономической безопасности предприятий для минимизации их негативного воздействия.*

***Ключевые слова:** обеспечение экономической безопасности, риски, экономическая безопасность предприятия, финансовые риски, угрозы.*

В условиях высокой турбулентности внешней и внутренней среды предприятия подвержены целому «портфелю рисков», способных помешать их устойчивому, поступательному развитию и негативным образом сказаться на обеспечении экономической безопасности.

Наиболее значимую роль играют финансовые риски, управление которыми является одним из инструментов обеспечения экономической безопасности предприятий.

Концепция финансовых рисков, методология и практический инструментарий управления финансовыми рисками при обеспечении экономической безопасности предприятий рассматриваются в работах известных российских исследователей, таких как В.И. Авдийский, И.Т. Балабанов, В.М. Безденежных, И.А. Бланк, А.А. Лобанов, И.Д. Сердюкова, Э.А. Уткин, А.В. Чугунов, А.В. Шеметев и др.

Нормативно-правовое обеспечение экономической безопасности предприятий в условиях возникновения финансовых рисков представлено на рисунке 1.



Рис. 1. Нормативно-правовое обеспечение экономической безопасности предприятий в условиях возникновения финансовых рисков [1; 2]

Однако, несмотря на разнообразие исследований в данной области, многие вопросы требуют дополнительной проработки и научного обоснования, нормативно-правовые акты нуждаются в доработке и совершенствовании.

Система обеспечения экономической безопасности предприятий обеспечивает защиту их деятельности от существующих либо прогнозируемых угроз. Однако, возможно возникновение не поддающихся обоснованному прогнозированию угроз экономической безопасности предприятия. Такие угрозы предстают как риски.

Риск – это величина, характеризующая потенциальные убытки, связанные с принятием неверных управленческих решений, вырабатываемых в результате анализ социально-экономической, политической ситуации, в которой осуществляют свою деятельность предприятие.

В условиях нестабильной экономической ситуации в стране необходим систематический анализ финансовой деятельности предприятия, объектом которого должны быть в первую очередь финансовые риски и методы управления ими.

Следует отметить, что в настоящее время не сложилось единого мнения относительно того, что представляет собой дефиниция «финансовый риск». Определения термина «финансовый риск» представим в таблице 1.

Основные характеристики финансового риска при обеспечении экономической безопасности предприятия представим на рисунке 2.

Таким образом, под финансовым риском предприятия следует понимать вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода или капитала в ситуации неопределенности условий осуществления его финансовой деятельности. Данное обстоятельство приводит к тому, что финансовые риски выделяются в особую категорию и являются одними из важнейших объектов финансового управления.

Таблица 1

Определения термина «финансовый риск» [3; 5]

Автор	Определение
Э.А. Уткин	определяет финансовый риск как риск, возникающий в сфере отношений предприятия с банками и другими финансовыми институтами.
Е.Д. Сердюкова	финансовые риски – это риски потери или получения доходов, обусловленные действием как макроэкономических (экзогенных), так и внутрифирменных (эндогенных) факторов и условий.
И.А. Бланк	Под финансовым риском предприятия понимается вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода или капитала в ситуации неопределенности условий осуществления его финансовой деятельности
М.Ю. Печанова	Финансовый (кредитный) риск возникает в сфере отношений предприятия с банками и другими финансовыми институтами
Н.Л. Лобанов А.В. Филина Д.А. Чугунов	финансовый риск определяется как риск вложения в ценные бумаги и валюту. Также отмечается спекулятивность финансовых рисков, то есть возможность получения незапланированных доходов

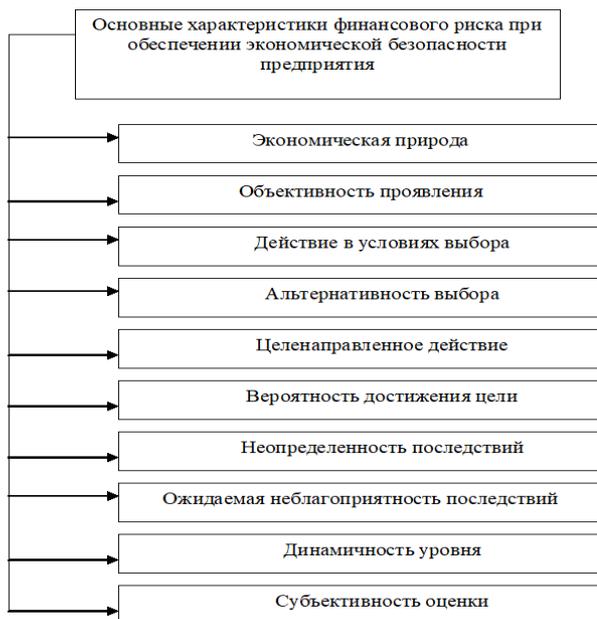


Рис. 2. Основные характеристики финансового риска при обеспечении экономической безопасности предприятия [4]

Управление рисками является относительно недавней эволюцией термина «управление страхованием». Управление рисками включает в себя деятельность и обязанности, выходящие за рамки общего страхования, хотя страхование является его важной частью, и страховые агенты часто выступают в качестве менеджеров по управлению рисками.

В 1990-х годах область управления рисками расширилась, включив управление финансовыми рисками, а также рисками, связанными с изменением технологий и интернет-торговлей. В начале 2000-х годов роль управления рисками начала еще больше расширяться, чтобы защитить целые компании в периоды изменений и роста. По мере роста бизнеса они испытывают быстрые изменения почти во всех аспектах своей деятельности, включая производство, маркетинг, дистрибуцию и человеческие ресурсы. Такие быстрые изменения также подвергают бизнес повышенному риску. В ответ на это специалисты по управлению рисками создали концепцию управления рисками предприятия, которая была предназначена для реализации программ повышения осведомленности о рисках и их предотвращения на общекорпоративной основе.

Управление финансовыми рисками включает в себя следующие этапы: идентификация (выявление финансового риска); оценка и анализ рисков (качественный, количественный и комплексный анализ); подбор методов управления и их реализация; контроль и мониторинг, оценка эффективности управления.

У предприятий есть несколько альтернатив для управления финансовыми рисками: внешнее (передача рисков); нейтральное (уклонение); внутреннее (принятие). На практике используется множество инструментов и методов управления финансовыми рисками.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что для минимизации негативных воздействий финансовых рисков необходима дальнейшая разработка теоретических основ и практических рекомендаций по формированию эффективной системы управления финансовыми рисками при обеспечении экономической безопасности предприятий.

Список литературы

1. Указ Президента Российской Федерации от 03.05.2017 №208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 21.09.2021).
2. Указ Президента Российской Федерации от 02.07.2021 г. №400 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 25.09.2021).
3. Абасова Х.А. Теоретические аспекты управления финансовыми рисками на предприятии / Х.А. Абасова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – №28 (166). – С. 46–53.
4. Логвинова И.В. Оценка финансовых рисков в рамках обеспечения экономической безопасности предприятия / И.В. Логвинова // Управление в условиях глобальных мировых трансформаций: экономика, политика, право: сборник научных трудов. – Севастополь: ООО «РИБЕСТ», 2019.
5. Мейтова А.Н. Влияние рисков на экономическую безопасность предприятия / А.Н. Мейтова, А.Е. Соломко // Заметки ученого. – 2019. – №2.

Данилин Егор Александрович
студент

Шибанова Анна Анатольевна
канд. экон. наук, старший преподаватель, капитан юстиции

ФГКОУ ВО «Московская академия
Следственного комитета Российской Федерации»
г. Москва

СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ И УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РФ

***Аннотация:** экономическая безопасность является важной составляющей безопасности государства в целом, роль экономической безопасности в обеспечении нормального функционирования и развития государства огромна. В связи с этим остается актуальным изучение угроз экономической безопасности. В статье рассматриваются некоторые теоретические и практические вопросы, связанные с экономической безопасностью. Определяются основные вызовы и угрозы экономической безопасности РФ на современном этапе, описываются пути парирования угроз экономической безопасности.*

***Ключевые слова:** экономическая безопасность, угроза, методы парирования, ВВП, экономический рост, пандемия.*

Обеспечение экономической безопасности является необходимым условием нормального функционирования государства. В Стратегии экономической безопасности РФ до 2030 года экономическая безопасность определяется как состояние защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз, при котором обеспечиваются экономический суверенитет страны, единство ее экономического пространства, условия для реализации стратегических национальных приоритетов Российской Федерации [2]. Таким образом, экономическая безопасность обеспечивает независимость государства, его стабильность и дает возможность для успешного развития и благосостояния.

Для достижения экономической безопасности любому государству необходимо быть в состоянии противостоять различным угрозам. Согласно Стратегии экономической безопасности РФ до 2030 года, угроза экономической безопасности представляет собой совокупность условий и факторов, создающих прямую или косвенную возможность нанесения ущерба национальным интересам Российской Федерации в экономической сфере [2]. Последствия мирового экономического кризиса, давление иностранных государств, пандемия, нерешенные экономические проблемы внутри государства порождают множество различных новых угроз, внутренних и внешних.

Внутренние угрозы отражают показатели низкого темпа роста, слабой инновационной активности, высокого уровня коррупции и криминализации в экономической сфере, наличие теневой экономики, недостаточно эффективное государственное управление в сфере экономики, истощение ресурсно-сырьевой базы и т. д.

К внешним угрозам относятся санкции в отношении РФ – односторонние или групповые принудительные меры, применяемые государством или международными организациями, недобросовестная конкуренция ряда государств, например, на рынке энергоносителей, вывод капитала за рубеж и т. д.

В зависимости от типа угрозы экономической безопасности можно выделить несколько ее видов. Например, научно-технологическая безопасность отражает способность экономики оперативно реагировать на угрозы, связанные с изменением производственного потенциала страны (изменения могут быть связаны с нарушением внешнеэкономических связей, экономическим кризисом и т. д.). Продовольственная безопасность говорит о продовольственной независимости государства, доступности продуктов питания гражданам государства в объемах необходимых для ведения активного и здорового образа жизни. Информационная безопасность является состоянием защищенности информационных ресурсов государства и законных прав личности в информационной среде. Энергетическая безопасность отражает защищенность страны, ее граждан, общества, государства и экономики от угроз надежному топливу – и энергообеспечению. Финансовая безопасность предполагает такое состояние экономической системы, при котором обеспечивается формирование достаточных ресурсов государства для выполнения его задач и функций, успешного преодоления внутренних и внешних угроз в финансовой сфере [6].

В Стратегии национальной безопасности 2015 года указано, что стратегическими целями в сфере экономики являются обеспечение экономической безопасности, вхождение России в число лидеров по ВВП, выход на новый технологический уровень, создание условий для развития личности, успешное противостояние внутренним и внешним угрозам [5].

В Стратегии национальной безопасности 2021 года подчеркивается важность ее достижения для обеспечения безопасности государства в целом. Стратегическими целями для обеспечения экономической безопасности являются укрепление экономического суверенитета страны, повышение конкурентоспособности национальной экономики и устойчивости к воздействию внутренних и внешних угроз, создание условий для экономического роста РФ, темпы которого будут выше мировых [3]. Задачи, указанные в Стратегии 2021 года, во многом соответствуют тем, что были поставлены в 2015 году: макроэкономическая устойчивость, сбалансированность бюджета, импортозамещение, развитие реального сектора, борьба с теневой экономикой и т. д.

Необходимо отметить, что изменение современного мира диктует новые задачи в отношении обеспечения экономической безопасности, в частности такие, как создание и производство отечественных вакцин против актуальных инфекционных заболеваний, что связано с пандемией COVID-19. В решении данной задачи Россия достигла значительных успехов. Так, центром имени Н.Ф. Гамалеи была создана первая в мире вакцина от коронавирусной инфекции «Спутник V». Позднее были созданы вакцины «ЭпиВакКорона», «КовиВак», «Спутник Лайт».

Также актуальной задачей является минимизация использования иностранной валюты, в частности американской, при реализации внешнеэкономической деятельности. Это связано со стремлением государства

снизить зависимость экономики от доллара. Для этого расчеты между государствами ведутся в национальных валютах. Например, между правительствами России и Китая заключено соглашение о расчетах и платежах, которые будут вестись в рублях и юанях [4].

Важно отметить среди задач 2021 года развитие технологий получения электроэнергии из возобновляемых и альтернативных источников энергии, развитие низкоуглеродной энергетики, развитие технологий получения электроэнергии из возобновляемых и альтернативных источников энергии, развитие низкоуглеродной энергетики. Данная задача связана с глобальной угрозой изменения климата, ее реализация необходима для снижения выбросов парникового газа и для борьбы с глобальным потеплением, для чего ведется работа по развитию ветроэнергетики, солнечной энергетики, геотермальной энергетики и т. д. Объем господдержки проектов в сфере возобновляемых источников энергии до 2035 года должен составить 360 млрд. рублей [17].

Несмотря на поставленные цели, упомянутые выше, многие угрозы устранить невозможно, а их негативное влияние усиливается с каждым годом. Минимизация влияния некоторых из них зависит не только от России, но и от решений руководства других стран. Например, отменить санкции могут только государства, которые их ввели.

Одной из основных угроз экономической безопасности являются низкие темпы роста. За 2014 год ВВП вырос на 0,7%, за 2015 упал на 2%, 2016 – рост 0,2%, 2017 – рост 1,8%, 2018 – рост 2,8%, 2019 – рост 2%, 2020 – падение на 3% [18].

Таблица 1
Индексы физического объема ВВП (в % к предыдущему году)

2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
100.7	98.0	100.2	101.8	102.8	102.0	97.0

По прогнозам Министерства экономического развития РФ, рост ВВП в 2021 году составит 3,8%, что во многом связано с восстановлением экономики после пандемии. Столь медленный рост обусловлен низкой покупательной способностью населения (средний доход в месяц – 35 361 рубль) [19]. Негативное влияние оказывают экономические санкции, введенные западными странами. Экономические санкции – это ограничение или полное прекращение торговых и финансовых операций для достижения целей, связанных с вопросами безопасности или внешней политике [10]. В отношении России в 2014 году ввели санкции большая часть европейских государств, в том числе государства Европейского союза, а также США, Австралия, Канада, Новая Зеландия, Япония. Введенные санкции ограничили возможность получения займов и оказания инвестиционных услуг, необходимых для развития экономики России. Также была ограничена продажа технологий и высокотехнологичного оборудования в Россию. Например, запрещены поставки буровых платформ, подводного оборудования и морского оборудования для работы в условиях Арктики, программного обеспечения для работ, связанных с гидроразрыву пласта. Также на темпы роста оказывает влияние структурная деформация в экономике. Так, российская экономика по-прежнему очень зависима от нефтегазового сектора.



Рис. 1. Причины низких темпов экономического роста в РФ

В целях минимизации влияния данной угрозы необходимо реформировать экономику и развивать промышленный сектор. Важное значение принадлежит развитию машиностроения [15] – отрасли, создающей оборудование для других производств. Развитое машиностроение может быть «локомотивом» для развития всей промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта и т. д. Для перестройки экономики необходимы инвестиции. В связи с санкциями Россия ограничена в возможностях привлекать инвестиций из-за рубежа. В целях финансирования реформ возможно использовать Фонд национального благосостояния (далее ФНБ), по данным на 01.11.2021, размеры которого составляют 197,75 млрд. долл. США, что составляет 12,1% ВВП [22]. ФНБ формируется за счет дополнительных нефтегазовых доходов и мог бы послужить источником для модернизации экономики. Также государству необходимо вести политику по борьбе с бедностью и повышению покупательной способности. Это поможет повысить спрос и даст толчок для экономического роста.

Другой угрозой является вывод капитала за рубеж. Компании-резиденты выводят капитал в оффшоры с целью снижения налоговой нагрузки. Оффшорные зоны представляют собой территории, целые государства или их отдельные части, в которых действует льготный порядок налогообложения [11]. Таковыми, например, являются Лихтенштейн, Монако, Сейшельские острова, Каймановы острова и т. д. Угроза заключается не только в том, что уменьшаются налоговые поступления в национальный бюджет, но и в том, что управление российскими организациями начинают осуществлять оффшорные компании, поэтому появляется угроза потери контроля над важными для государства предприятиями. Отток капитала за 2020 год превысил 47 млрд долл. США.

Решением проблемы может быть создание специальных экономических зон с льготным налогообложением в России, в экономически малопривлекательных регионах. Например, данные зоны можно было бы создать в Калмыкии, на Камчатке, в Ингушетии и т. д. Сейчас в России такие зоны есть в Калининградской области и на острове Русский в Приморье. Появление специальных экономических зон может подстегнуть развитие регионов и снизить отток капитала из России [16]. Также необходимо продолжать международный обмен данными в финансовой сфере. Это поможет составить полную картину по оттоку капитала, что поможет

Федеральной налоговой службе России и Федеральной таможенной службе России в проведении проверок внутри государства и может стать толчком к проведению расследования органами внутренних дел в отношении недобросовестных предпринимателей.

Состояние экономической безопасности государства связано с теневой экономикой, которая представляет собой любую хозяйственную деятельность, которая не зарегистрирована специальными уполномоченными органами [9] (в России регистрацию осуществляет инспекция Федеральной налоговой службы). В качестве таковой может рассматриваться как законная деятельность, не подверженная учету, так и запрещенная законом деятельность (рэкет, наркобизнес, контрабанда и т. д.). Возникновение теневой экономики может быть связано с высоким налогообложением, чрезмерным контролем со стороны государства за экономической деятельностью, коррупционной деятельностью, кризисным или депрессивным состоянием экономики государства [14]. Теневая экономика снижает поступления в бюджет, подрывает доверие к государству и праву, приводит к росту социального напряжения. Федеральная служба по финансовому мониторингу России в 2018 году оценила размер теневой экономики в 20,7 трлн. руб., то есть примерно 20% ВВП на 2018 год [21].

С целью борьбы с теневой экономикой реализуется целый комплекс мер. Необходимо продолжить снижать административное давление на бизнес, улучшить налоговый климат, также важна работа правоохранительных органов по профилактике и пресечению нелегальной деятельности организаций. Значительную роль в сокращении теневого сектора сыграла цифровизация экономики и налогового контроля, расширение доли безналичных расчетов [8].

Другой актуальной угрозой экономической безопасности России является развитие коррупции, к которой относятся такие действия, как злоупотребления служебным положением, дача или получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами [1]. Коррупция также неразрывно связана с теневой экономикой. С одной стороны, теневая экономика постоянно подпитывает коррупцию, прибегая к ее «услугам», с другой стороны, коррупция способствует развитию теневой экономической деятельности, так как коррупция, предоставляя выгоды теневому бизнесу и выдвигая требования законопослушным предпринимателям, снижает конкурентоспособность честного бизнеса, вынуждая его также уходить в тень. Существуют различные причины появления коррупции: правовой нигилизм, нравственная неустойчивость, отсутствие должного общественного контроля со стороны гражданского общества, наличие множества бюрократических разрешительных процедур, несовершенство действующего антикоррупционного законодательства, деформация в кадровой политике [12].

В России проблема коррупции стоит достаточно остро. По данным Transparency International (международная организация по борьбе с коррупцией), за 2020 по индексу восприятия коррупции Россия получила

30 баллов (0 баллов – самый высокий уровень коррупции, 100 баллов – самый низкий уровень коррупции) и заняла 129 место из 180, что говорит о большом уровне восприятия коррупции. Самый низкий уровень восприятия коррупции в Новой Зеландии и Дании – 88 баллов, такой же, как в России, уровень восприятия коррупции в Габоне, Малави, Азербайджане, Мали, самый высокий уровень восприятия коррупции в Сомали и Южном Судане – 12 баллов [20].

Для эффективной борьбы с коррупцией необходимо совершенствовать бюрократический аппарат, особое значение принадлежит контрольным органам – Федеральной налоговой службе, Санитарно-эпидемиологическая службе, Федеральной службе по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека и т. д. Кроме того, важно значение имеет квалификация кадров различных государственных органов, их профессиональная подготовка и повышение квалификации. Повышение этической культуры должностных лиц способствует снижению уровня коррупции, а также повышению уровня доверия общества к государственным органам. Некоторые исследователи даже предлагают создать специализированный орган в России по борьбе с коррупцией, чтобы повысить эффективность данной деятельности [7].

На состояние экономической безопасности России оказала существенное влияние пандемия COVID-19, развитие которой повлекло за собой введение ограничительных мер: карантин, самоизоляцию отдельных категорий работников и сотрудников. В связи с ограничением выезда за границу существенно пострадала туристическая сфера. Закрытие торговых центров, магазинов, предприятий общественного питания, фитнес-клубов, а также промышленных предприятий, за исключением осуществляющих производство товаров первой необходимости, привело к существенному изменению их финансово-хозяйственной деятельности и отразилось на финансовых результатах их деятельности. Многие предприятия малого и среднего бизнеса закрылись, что привело к росту безработицы. В итоге по сравнению с 2019 годом ВВП России за 2020 год снизился на 3%. Со снятием ограничений наблюдается восстановление экономики. Так, за второй квартал 2021 года ВВП вырос 10,3% по сравнению с аналогичным периодом 2020 года [18]. Создание коллективного иммунитета позволит снять оставшиеся ограничения и не допустить введения новых, что является необходимым условием для преодоления всех негативных последствий пандемии в экономике.

Итак, современная Россия столкнулась со множеством различных экономических угроз. Для их устранения требуется целый комплекс мер, много времени и большие затраты, но только ликвидация этих угроз сможет обеспечить экономическую безопасность России. А это является необходимым условием независимости государства и гарантией его успешного развития.

Список литературы

1. Федеральный закон «О противодействии коррупции» от 25.12.2008 №273-ФЗ (посл. ред.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82959/

2. Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. №208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71572608/>
3. Указ Президента РФ от 2 июля 2021 г. №400 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/401325792/>
4. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Китайской Народной Республики о расчетах и платежах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/554838056>
5. Указ Президента РФ от 31 декабря 2015 г. №683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/71296054/#friends>
6. Белый Е.М. Введение в специальность: экономическая безопасность: учебное пособие для вузов / Е.М. Белый. – М.: Юрайт, 2020. – 148 с.
7. Алехин В.П. Способы борьбы с коррупцией в России / В.П. Алехин, Н.Г. Ситько // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2017. – №129. – С. 782–793.
8. Алешникова В.И. Инструменты противодействия теневой экономике в регионах России / В.И. Алешникова, Т.А. Бурцева // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2019. – №4. – С. 28–34.
9. Бурмистрова А.А. Теневая экономика как угроза экономической безопасности государства / А.А. Бурмистрова, И.С. Кондрашова, Н.К. Родионова // Социально-экономические явления и процессы. – 2016. – Том 11, №2. – С. 5–8.
10. Еремина А.Е. Экономические санкции: понятие, типология, особенности / А.Е. Еремина // Постсоветский материк. – 2019. – №4 (24). – С. 78–93.
11. Казакова Е.Б. Оффшорные зоны / Е.Б. Казакова, А.В. Дунюшкин // Труды международного симпозиума «Надежность и качество». – 2012. – Т. 2. – С. 349–350.
12. Платов В.Е. Причины коррупции в России / В.Е. Платов // Наука. Общество. Государство. – 2018. – №4 (24). – С. 70–75.
13. Семенова Н.В. Вакцинопрофилактика COVID-19 / Н.В. Семенова, И.В. Ашвиц, А.В. Путин // Научное обозрение. Серия: Медицинские науки. – 2021. – №2. – С. 52–56.
14. Старова О.В. Теневая экономика в современной России: причины, специфика, роль, иной взгляд / О.В. Старова, Б.А. Зубаков, И.Е. Варыгин // Проблемы современной науки и образования. – 2016. – №10 (52). – С. 79–83.
15. Ускова Т.В. Ключевые угрозы экономической безопасности России / Т.В. Ускова // Проблема развития территории. – 2019. – №1 (99). – С. 7–16.
16. Чугунов В.И. Оффшорный бизнес в России и за рубежом: проблемы и пути их решения / В.И. Чугунов, В.В. Начаркин, А.В. Захаров // Инновационная наука. – 2016. – №6. – С. 283–288.
17. Правительство Российской Федерации // Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/42377/> (дата обращения: 14.11.2021).
18. Федеральная служба государственной статистики // Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/accounts> (дата обращения: 13.11.2021).
19. Федеральная служба государственной статистики // Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://gks.ru/bgd/regl/b21_01/Main.htm (дата обращения: 15.08.2021).
20. Transparency International // Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.transparency.org/en/cpi/2020/index/nzl> (дата обращения: 13.11.2021).
21. Статистика России // Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosinfostat.ru/tenevaya-ekonomika/> (дата обращения: 13.11.2021).
22. Министерство финансов Российской Федерации // Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/ru/performance/nationalwealthfund/statistics/> (дата обращения: 13.11.2021).

Aleksey Yu. Khoroshilov
student

Scientific adviser

Tatyana L. Fomicheva

candidate of economics sciences, associate professor

FSFEI HE "Financial University

under the Government of the Russian Federation"

Moscow

PROSPECTS FOR SURVEILLANCE SYSTEMS USAGE

Abstract: *the article evaluates the expansion tendency of surveillance systems, used for security and maintaining order. Related risks are analyzed.*

Keywords: *surveillance, privacy, face recognition, information security.*

Хорошилов Алексей Юрьевич

бакалавр, студент

Научный руководитель

Фомичева Татьяна Леонидовна

канд. экон. наук, доцент

ФГОБУ ВО «Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации»

г. Москва

DOI 10.31483/r-99746

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМ ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЯ

Аннотация: *в статье оценивается тенденция расширения систем видеонаблюдения, используемых для обеспечения безопасности и поддержания порядка. Анализируются связанные с этим риски.*

Ключевые слова: *видеонаблюдение, конфиденциальность, распознавание лиц, информационная безопасность.*

Surveillance systems are spreading dramatically around the world due to being used in surveillance and maintaining order. Programs embedded are capable of face recognition, according to the recent research the face recognition per cent in China was 99,8%. Nevertheless, COVID-19 pandemic had its influence on the program development due to people wearing masks in public places. Yet, the recognition percentage remained high – about 98%. Furthermore, programs are capable of capturing traffic violation, identifying people's mood, recognizing the unusual behavior. Cameras are the key issue standing behind the «Crime drop» because with its invention committing a crime without the risk of being caught has dramatically dropped.

Neural networks were the cause of cameras expansion as well. The reason is that average human starts to miss 45% of potential threats after 12 minutes of close supervising, what demands surveillance systems to be embedded with

the analysis system, which could help people to supervise 24 hours a day. Nevertheless, we cannot fully rely on analysis systems as they have their own drawbacks such as crashes, glitches, system failures, under the influence of weather analysis system can be distorted, etc.

However, there is some more important issue to take into consideration: how can we avoid observers abusing surveillance? Every person can be tracked on a regular basis. Moreover, information analysis in this case may lead to information leaks of individual's data involving home, work and study locations, health issues, etc. Even if we trust the law enforcement authorities to protect our personal information, there still are observers, who can abuse their powers. Special privacy-preserving protocols, which are created to protect personal information from leaking, are not enough. Therefore, there are two ways of solving the problem:

1. Limit the time and location access to cameras.
2. Limit what can be seen in the individual frames.

In the first case, for example, observer can have access only to those cameras that are installed in a kilometer radius within his location or can gain access to cameras only in his official work time. In the second one field of view is limited based on the high-level semantic information obtained from the content of the video stream, that way observer will not have limitless access to the data, as he will only be able to watch the data similar to the semantic content of what he is allowed to watch. The second case is more flexible and suitable for observer in comparison with the first one dealing with physical context. Still, observer can see extra information. For instance, police officer can watch recordings, where some car sped up. In that scenario he is interested only in the registration car number, however, he can see all the people in the car or the nearby cars while the only one of them is breaking the law. These two approaches do not exclude each other and can be used together as some kind of hybrid.

Besides, we should not forget about hackers. They can hack into cloud or can gain access to cameras and their analysis system as well. Moreover, what if they hack the analysis system and use synthetic media such as Deepfakes, Faceswap or DeepfaceLab in order to swap the face of the person committing crime? Currently these programs are not perfect and skilled IT expert can spot these kind of manipulations but technology is progressing and this makes a serious concern about the future evidence faking.

All related risks considered, I think that surveillance systems are worth developing, expanding in order not to leave blind spots in the city. It will help to decrease criminality and secure citizens.

Список литературы

1. Elmahdi Bentafat, M. Mazhar Rathore, Spiridon Bakiras. Towards real-time privacy-preserving video surveillance. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0140366421003388>
2. Govind Jeevan, Geevar C. Zacharias, Madhu S. Nair, Jeny Rajan. An empirical study of the impact of masks on face recognition. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S003132032100488X>
3. Mattia Bonomi, Cecilia Pasquini, Giulia Boato. Dynamic texture analysis for detecting fake faces in video sequences. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1047320321001553>
4. Chumachenko K.K. The problem of computer vision algorithms integration in surveillance systems. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-integratsii-algoritmov-kompyuternogo-zreniya-v-sistemy-videonablyueniya/viewer>

ТРАНСФОРМАЦИЯ МЕТОДОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТАМОЖЕННЫМИ ОРГАНАМИ

***Аннотация:** в статье выделены основные методы обеспечения экономической безопасности страны таможенными органами. Актуальность темы заключается в том, что результаты правоохранительной деятельности таможенных органов влияют на экономическую безопасность как отдельных регионов, так и страны в целом. Цель работы – привлечение внимания к изменению степени и способов таможенного контроля. В статье описаны принципы и методы контроля за внешней торговлей, а также способы решения задач, направленных на повышение уровня экономической безопасности страны.*

***Ключевые слова:** таможенная служба, правоохранительная деятельность таможенных органов, экономическая безопасность, таможенный дозор, категорирование участников ВЭД.*

Таможенные органы сегодня – это органы исполнительной власти, главной функцией которых является осуществление таможенного контроля, в том числе раскрытие преступлений, а также многие другие виды контроля: от фитосанитарного до валютного [2, ст. 1]. В настоящее время, согласно законодательству Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС), перед таможенными органами России поставлены две главные задачи: защита экономических интересов страны и упрощение перемещения товаров между государствами [1, ст. 351].

Считаем важным напомнить, что именно таможня – это та структура, которая издавна обеспечивает экономическую безопасность России, а именно предотвращает ввоз контрабанды и контрафакта, взимает пошлины, налоги и акцизы, пополняя казну. С течением времени, под влиянием глобализации и научно-технического прогресса, цели таможенных органов немного трансформировались, также как и способы их достижения. Во многом это связано с созданием Таможенного союза.

В настоящее время Федеральная таможенная служба Российской Федерации призвана обеспечивать интересы не только государства, но и бизнеса. Например, путём оказания таких государственных услуг, как консультирование [4].

О том, как правильно «идти навстречу» бизнесу, ускорить движение товаропотоков и упростить международную торговлю, сказано и написано практически во всех статьях, докладах, стратегиях и программах последних лет.

Так, согласно Стратегии развития таможенной службы до 2030 года, одним из её принципов является клиентоориентированность. Однако точное определение указанного понятия и его критерии в данном документе

не указаны, что приводит к неоднозначному пониманию принципов Стратегии таможенной и бизнесом.

Усилия таможенных органов направлены на исполнение требований и норм, установленных международными организациями, членами которых является Россия: ВТО и ВТамО, ЕАЭС. Главная задача этих организаций в сфере таможенного дела – это упрощение международной торговли. Для этого, например, в таможенных органах России применяются инновационные технологии, рекомендованные Всемирной таможенной организацией. К ним относятся:

- электронное декларирование;
- предварительное информирование;
- удаленный выпуск;
- использование СУР;
- трансграничный обмен информацией в системах «таможня – бизнес», «таможня – таможня» [5].

Но без своевременного отклика декларантов, их добросовестности, честности и законопослушности внедряемые инновации не дают оптимизировать взаимоотношения в полной мере.

На практике нередко бывают случаи, когда декларанты при подаче комплекта документов представляют минимальный объём информации, который не содержит необходимых сведений о декларируемых товарах. Также наблюдаются ситуации, когда представленные декларантом товаросопроводительные (книжки МДП, международные товарно-транспортные накладные СМР, упаковочные листы продавца) и коммерческие документы (контракты, спецификации, инвойсы, счета-фактуры и др.) не подтверждают заявленные в графах декларации на товары сведения или вовсе противоречат им.

Выявленные таможенным органом расхождения часто являются признаками несоблюдения законодательства в сфере таможенного дела как на международном уровне (ЕАЭС), так и на уровне национального законодательства.

Несмотря на все принимаемые ФТС меры, всё ещё остались недобросовестные предприниматели, которые, например, занимаются контрабандой леса аффилированным лицам в Китай или торгуют контрафактом на внутреннем рынке РФ. При этом таможенники зачастую узнают об этом лишь на этапе постконтроля [11].

Представим обобщённые статистические материалы по наиболее важным формам таможенного контроля на наш взгляд.

Как видно, наблюдается уменьшение количества применяемых мер фактического контроля, а именно проводимых таможенных досмотров.

Так, в 2020 году по сравнению с 2019 годом проведено на 26,41% меньше досмотров (с 119 226 в 2019 г. до 87 732 в 2020 г.). По состоянию на 2021 год к таможенному досмотру предъявляются не более 8% всех импортируемых товаров, и не более 2% экспортируемых.

При этом снижение числа досмотров связано с применением системы управления рисками (далее – СУР), которое позволило сократить число проверяемых участников внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД), снизив административную нагрузку, но одновременно с этим повысить эффективность проверок. Общая результативность таможенных досмотров за последние 6 лет повысилась с 33% до 61%.

Таблица 1

Динамика показателей правоохранительной деятельности таможенных органов за период 2015–2020 гг.

Показатели	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Доля товарных партий (ввозимых и вывозимых) с досмотром, % [6]	4,4	4,2	3,2	2,6	3,4	2,9
Доля товарных партий, подвергнутых таможенному досмотру, в результате которого были выявлены нарушения таможенного законодательства, % [7, пункт 3.2]	33,4	39,3	47,3	51,4	54,7	61,4
Количество возбужденных уголовных дел [8], в т.ч.	1890	2060	1953	2054	2014	2067
- контрабанда стратегически важных товаров и ресурсов, сильнодействующих веществ (ст. 226.1 УК РФ)	543	515	656	586	677	832
- уклонение от уплаты таможенных платежей (ст. 194 УК РФ)	521	629	452	359	338	316
- контрабанда наркотических средств (ст. 229.1 УК РФ)	332	251	252	303	481	209

В настоящее время применение СУР и выборочный контроль обеспечивается автоматическим процессом выявления объектов контроля. Уже сегодня (по данным за первое полугодие 2021 года) выпускается в автоматическом режиме (то есть по решению компьютерной программы, без участия человека) 86% импортных деклараций и 93,7% экспортных (от товарных партий, декларируемых участниками ВЭД низкого уровня риска).

Таблица 2

Автоматизированное категорирование участников ВЭД в 2020 году

	Низкий уровень риска	Средний уровень риска	Высокий уровень риска	Всего
Количество участников ВЭД	11 140	99 141	8 042	118 323
Доля участников ВЭД, %	9,41	83,79	6,80	100
Доля товарных партий с таможенным досмотром, % [7, пункт 3.1.]	0,5	3,3	12,2	2,9

По состоянию на 1 января 2021 года к категории низкого уровня риска, отнесено 11 140 организаций (по состоянию на 1 января 2020 года – 10 664 организации). На их долю приходилось 75% от общего количества оформленных в 2020 году деклараций на товары и 83% перечисленных в федеральный бюджет таможенных платежей (в 2019 году – 67% декларационного массива и 83% уплаченных таможенных платежей).

К категории высокого уровня риска отнесено 8 042 организации (в 2019 году – 9 659 организаций), среднего уровня риска – 99 141 организация (в 2019 году – 96 345 организаций) [9].

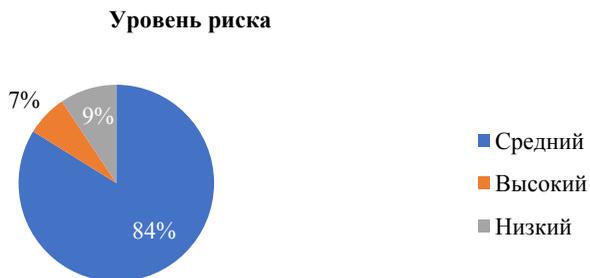


Рис. 1. Категорирование участников ВЭД в 2020 году

Если в момент декларирования автоматизированной СУР не были обнаружены признаки нарушения таможенного законодательства или недостоверного декларирования, то это еще не означает, что таможенный контроль не будет проведен после выпуска товаров. Инициировать проверки после выпуска могут должностные лица таможен по результатам анализа совершения таможенных операций за последние 3 года.

Для повышения результативности таможенного контроля и обеспечения экономической безопасности в ближайшей перспективе ФТС России запланировано внедрение искусственного интеллекта и создание новой модели СУР, предусматривающей переход от системы категорирования организаций к категорированию отдельных товарных партий [10, с. 11].

Список литературы

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (ред. от 29.05.2019) (приложение №1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза, подписанному в г. Москве 11.04.2017).
2. Постановление Правительства РФ от 23.04.2021 №636 (ред. от 19.06.2021) «Об утверждении Положения о Федеральной таможенной службе, внесении изменений в Положение о Министерстве финансов Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых актов и отдельных положений некоторых актов Правительства Российской Федерации».
3. Распоряжение Правительства РФ от 23.05.2020 №1388-р «Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2030 года».
4. Приказ ФТС России от 11.06.2021 №492 «Об утверждении Административного регламента Федеральной таможенной службы по предоставлению государственной услуги по консультированию лиц по вопросам таможенного дела и иным вопросам, входящим в компетенцию таможенных органов».
5. Комплексная программа развития ФТС России на период до 2020 года (Приложение к решению Коллегии ФТС от 25 мая 2017 г.).

6. Отчеты об исполнении основных показателей работы таможенных органов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://customs.gov.ru/activity/results/svedeniya-o-vypolnenii-osnovnykh-pokazatelej-raboty>

7. Отчет об исполнении основных показателей работы таможенных органов Российской Федерации за 2020 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://customs.ru/activity/results/svedeniya-o-vypolnenii-osnovnykh-pokazatelej-raboty-/2020-god/document/268794>

8. Показатели правоохранительной деятельности подразделений таможенных органов в 2020 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://customs.ru/press/infografika/pokazateli-pravoohranitel-noj-deyatel-nosti-tamozhennykh-organov-%28yanvar--2021%29>

9. Публикация на официальном сайте ФТС России об итогах работы за 2020 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://customs.ru/press/federal/document/269406>

10. Таможня: журнал. – 2021. – №2. – С. 35.

11. Интервью первого заместителя руководителя ФТС (15 октября 2021 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/economics/characters/2021/10/15/891309-ruslan-davidov>

Яковенко Зоя Михайловна

канд. экон. наук, доцент

Кравченко Валерия Алексеевна

студентка

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный
университет путей сообщения»

г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация:** решение проблемы обеспечения экономической безопасности кредитных организаций является одной из наиболее важных стратегических задач. В статье выявлены основные проблемы обеспечения экономической безопасности кредитных организаций, на основе чего делается вывод о необходимости разработки адекватных методов и механизмов обеспечения экономической безопасности кредитных организаций, решения вопроса обеспечения национального хозяйства соответствующей инфраструктурой, экономического сотрудничества, укрепления национальной валюты, своевременного реагирования на внутренние и внешние вызовы и угрозы.*

***Ключевые слова:** банковская система, кредитные организации, обеспечение экономической безопасности, риски, экономическая безопасность кредитной организации.*

В условиях кризисных ситуаций, вызванных пандемией коронавируса, повышением рисков хозяйствования в различных экономических областях, а также усилением мер контроля финансовой сферы деятельности, обострилась проблема обеспечения экономической безопасности.

Возникшие проблемы затронули все сферы деятельности, и в том числе банковский сектор. Несмотря на то, что услуги кредитных организаций могут предоставляться удаленно и не зависеть от прямых

Угрозы экономической безопасности и пути их преодоления

контактов с клиентами, связь банковского сектора с реальным в качестве поставщика платежных, сберегательных, кредитных услуг и услуг по управлению рисками распространяет негативное влияние кризиса COVID-19 на кредитные организации и другие финансовые учреждения. Массовый характер отзыва лицензий также свидетельствует о системном характере проблем обеспечения экономической безопасности кредитных организаций.

Проблема обеспечения экономической безопасности кредитных организаций рассматривается в многочисленных научных публикациях и аналитических материалах.

Нормативно-правовое обеспечение экономической безопасности в Российской Федерации представлено на рисунке 1.

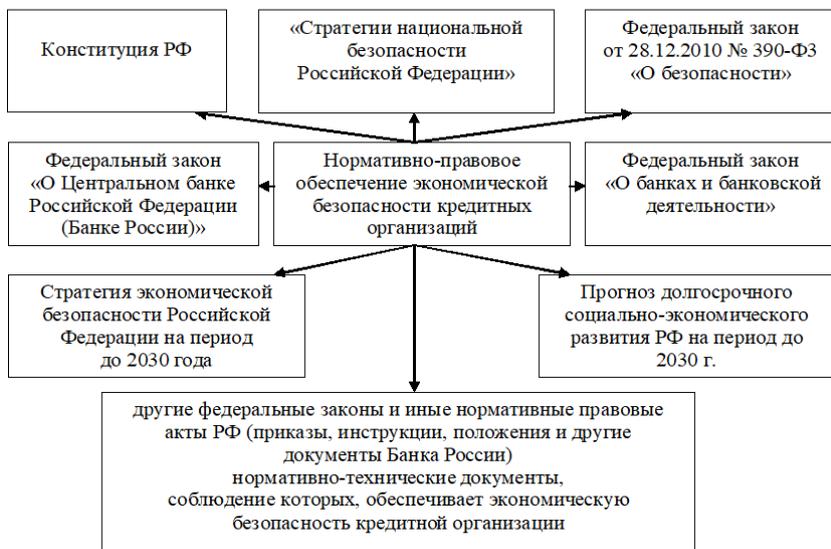


Рис. 1. Нормативно-правовое обеспечение экономической безопасности кредитных организаций [1; 2; 3]

Общие вопросы экономической безопасности исследовали такие ученые, как Л.И. Абалкин, Д.А. Корнилов, Д.Н. Лапаев, Е.С. Митяков, А.В. Харламов, В.А. Цветков и др.

Проблемы обеспечения экономической безопасности кредитной организации исследуются в работах Е.Л. Андреевой, Е.Н. Ляскового, В.Н. Овчинникова, В.В. Светловой, В.Е. Сивохина, А.В. Чаплыгиной и др.

Однако имеющиеся исследования в области обеспечения экономической безопасности кредитных организаций не позволяют в полной мере создать теоретическую базу для решения возникших проблем вследствие интенсивного развития банковских операций.

Экономическая безопасность кредитной организации, относящаяся к механизму перераспределения финансовых ресурсов, является одной из

ключевых предпосылок обеспечения безопасности всей экономической системы государства.

Деятельность кредитных организаций в процедурах регулирования денежного оборота большей частью ориентирована на определенные сферы деятельности. К ним следует отнести:

- привлечение финансовых ресурсов;
- обслуживание сети коммерческих и некоммерческих организаций;
- финансовая поддержка физических лиц;
- защита интересов вкладчиков и потребностей кредиторов и др.

Кроме того, кредитные организации взаимодействуют с бюджетной и налоговой системами, выступая в качестве финансовых посредников при перераспределении финансовых ресурсов. Соответственно, нестабильность банковской системы является первопричиной колебаний в параметрах устойчивости взаимодействующих с ней контрагентов.

Таким образом, проблема экономической безопасности не может существовать локально на уровне отдельно взятой организации или вида экономической деятельности. Успешное функционирование кредитной организации в современных реалиях напрямую связано с экономической безопасностью, которая позволяет обеспечивать его стабильность и достигать поставленных целей.

Экономическая безопасность кредитной организации – это устойчивое состояние, которое зависит от совокупности факторов, позволяющих обеспечивать стабильное развитие и заключается не только в достижении поставленных целей и задач, повышении уровня доходности и размеров прибыли, но и возможности построения долгосрочных прогнозов в условиях непредсказуемой финансовой конъюнктуры [4].

Несмотря на позитивную роль рыночных отношений в части обеспечения экономической безопасности кредитных организаций, на сегодняшний день в рассматриваемой области существуют трудности и серьезные проблемы, среди которых:

- нестабильность на валютном рынке;
- низкое доверие населения к кредитным организациям;
- малая доля банковского долгосрочного кредитования;
- недостаточное финансирование реального сектора экономики;
- низкое качество кредитного портфеля;
- рост банковских рисков и угроз;
- диспропорции в банковской деятельности, которые требуют неотлагательных решений в части обеспечения устойчивого развития.

Таким образом, необходима разработка адекватных методов и механизмов обеспечения экономической безопасности кредитных организаций, решение вопроса обеспечения национального хозяйства соответствующей инфраструктурой, экономическое сотрудничество, укрепление национальной валюты, своевременное реагирование на внутренние и внешние вызовы и угрозы.

Список литературы

1. Указ Президента Российской Федерации от 03.05.2017 №208 (ред. от 13.05.2017) «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 18.09.2021).

2. Указ Президента Российской Федерации от 3.05.2017 №208 (ред. от 13.05.2017) «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс» (дата обращения: 18.09.2021).

3. Киришичева И.Р. Экономическая безопасность кредитной организации: экономико-правовой аспект / И.Р. Киришичева, В.И. Киришичева, А.Ю. Снегова // Экономика и предпринимательство. – 2019. – №2 (103).

4. Семенов К.О. Гибридная модель повышения экономической безопасности для коммерческих банков / К.О. Семенов // Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы: сб. матер. IX Междунар. науч.-практ. конф. – Н. Новгород: НГТУ, 2021. – С. 237–240.

Яковенко Зоя Михайловна

канд. экон. наук, доцент

Рылова Екатерина Сергеевна

студентка

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный
университет путей сообщения»
г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Аннотация: *в современных условиях продовольственная безопасность является основой социально-экономического развития, важным элементом экономической и национальной безопасности государства. В статье рассмотрены компоненты продовольственной безопасности, система нормативно-правовых актов, регулирующих вопросы обеспечения продовольственной безопасности РФ, проблемы обеспечения продовольственной безопасности.*

Ключевые слова: *агропромышленный комплекс, национальная безопасность, продовольственная безопасность, социально-экономическое развитие, экономическая безопасность.*

Проблема обеспечения продовольственной безопасности как в целом страны, так и отдельных ее регионов является весьма актуальной в современных реалиях.

Продовольственная безопасность имеет важное значение, поскольку 26,4 процента мирового населения, составляющего около 2 миллиардов человек, испытывают умеренную или серьезную нехватку продовольствия.

В настоящее время проблемы продовольственной безопасности как одной из важнейших систем жизнеобеспечения приобретают значимость наравне с задачами в области общеэкономической безопасности. При этом важнейшее значение имеет обеспечение доступности для каждого гражданина страны пищевых продуктов в объемах не меньше рациональных норм их потребления, необходимых для ведения активного и здорового образа жизни.

Исследование вопросов продовольственной безопасности в контексте общей экономической безопасности необходимо в силу того, что она

отражает как ключевые тенденции развития сельскохозяйственного производства и АПК, так и основные направления экономической политики.

Обеспечение продовольственной безопасности страны является одним из важнейших приоритетов государственной политики любого государства. Исследования проблемы в данной области повышается в результате усложнения политического и экономического положения России в последние годы и, как следствие, роста цен на продукты питания и снижения покупательной способности населения.

Понятие «продовольственная безопасность государства» в начале XX века рассматривалось в контексте обеспечения экономического процветания, политической стабильности и т. д. Проблема продовольственной безопасности населения стала предметом активного рассмотрения мировым сообществом с середины 70-х годов XX века.

Теоретико-методологические и практические аспекты продовольственной безопасности региона, страны и в глобальном масштабе нашли отражение в трудах ученых: М.П. Беликовой, А.В. Курдюмова, А.М. Никулина, А.Н. Семина, Е.В. Серовой, Н. Шагайдой и т. д. Среди зарубежных ученых следует отметить T. Ballard, C. Carletto, J.J. Candel, F. Gaetano Santeramo, S. Hendriks, J.L. Leroy, B.G. Norton, K.L. Radimer, A. Saint Ville, M.D. Smith.

Непосредственно термин «продовольственная безопасность» возник после кризиса 1973 года и был закреплён во «Всеобщей декларации о ликвидации голода и недоедания» в 1974 году [2].

В 70-е годы ведущее место в исследованиях занимает вопрос обеспечения мировой продовольственной безопасности ввиду роста народонаселения, опережающего производство продовольствия в мире, в результате чего понятие выделяется в отдельную категорию. Исследования данной области направлены на устранение голода в развивающихся странах и перераспределение мировых запасов продовольствия. Решение проблемы продовольствия рассматривалось на глобальном уровне посредством обеспечения продовольственной безопасности на национальном уровне каждого государства.

После структурного экономического кризиса 70–80-х годов в качестве приоритетных направлений выступает политика национальной продовольственной безопасности через такие подходы к определению, как: состояние экономики в АПК и институтов управления; совокупность условий и факторов, которые обеспечивают продовольственную независимость, стабильность и устойчивость АПК; устойчивость агропромышленного комплекса и его социально-экономического развития.

Российскими и зарубежными исследователями в рамках значительного числа работ постоянно совершенствуются понятия продовольственной безопасности.

По данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), продовольственная безопасность состоит из трех основных компонентов – это доступность продовольствия, доступ к продовольствию и потребление продуктов питания. Затем появляется еще один компонент, который является стабильностью трех основных компонентов с течением времени.

Доступность продовольствия зависит от поставок продовольствия через сферы производства, распределения и обмена. Производство продо-

вольствия необходимо для того, чтобы прокормить народ государства. С другой стороны, из-за того, что потребители превосходят производителей в каждой стране, необходимо распределение продовольствия между странами и государствами. Распределение продуктов питания также зависит от хранения, переработки, транспортировки, упаковки и маркетинга.

Доступ к продовольствию связан с доступностью и распределением продовольствия, а также предпочтениями отдельных лиц и домашних хозяйств. Основными причинами голода и истощения, по данным ООН, была не нехватка продовольствия, а неспособность получить доступ к имеющимся ресурсам, что обычно объяснялось нищетой. Нищета может ограничить доступ к продовольствию, а также повысить степень уязвимости отдельного человека или домашнего хозяйства к скачкам цен на продовольствие. Доступ зависит от того, имеет ли домохозяйство достаточный доход для покупки продовольствия по существующим ценам или имеет достаточно земли и других ресурсов для выращивания собственного продовольствия. Домохозяйства, располагающие достаточными ресурсами, могут преодолеть неурожай, нехватку продовольствия и сохранить свой доступ к продовольствию. Существует два различных типа доступа к продовольствию: прямой доступ, при котором домашнее хозяйство производит продукты питания, используя человеческие и материальные ресурсы, и экономический доступ, при котором домашнее хозяйство покупает продукты питания, произведенные в других местах.

Третьим элементом продовольственной безопасности является использование продуктов питания. Для достижения продовольственной безопасности поглощаемая пища должна быть безопасной и достаточной для удовлетворения физиологических потребностей каждого человека. На использование пищевых продуктов влияет их безопасность, которая зависит от подготовки, обработки и приготовления пищи.

Последний компонент, который относится к стабильности трех элементов, – это способность получать пищу с течением времени.

Продовольственная безопасность может быть временной, сезонной или хронической. В условиях временного отсутствия продовольственной безопасности продовольствие может быть недоступно в течение определенных периодов времени, например, во время засухи или других стихийных бедствий. Сезонная нехватка продовольствия может быть обусловлена регулярным характером сезонов выращивания. Хроническая нехватка продовольствия определяется как долгосрочное, постоянное отсутствие достаточного питания. В этом случае домохозяйства/государство постоянно подвергаются риску оказаться не в состоянии приобретать продукты питания для удовлетворения потребностей всех членов.

В Российской Федерации создана целая система нормативно-правовых актов, регулирующих вопросы обеспечения продовольственной безопасности (рис. 1).

Из рисунка 1 видно, что в Российской Федерации сложилась целая система нормативно-правовых документов, регулирующих вопросы обеспечения продовольственной безопасности, требующая дальнейшего совершенствования.

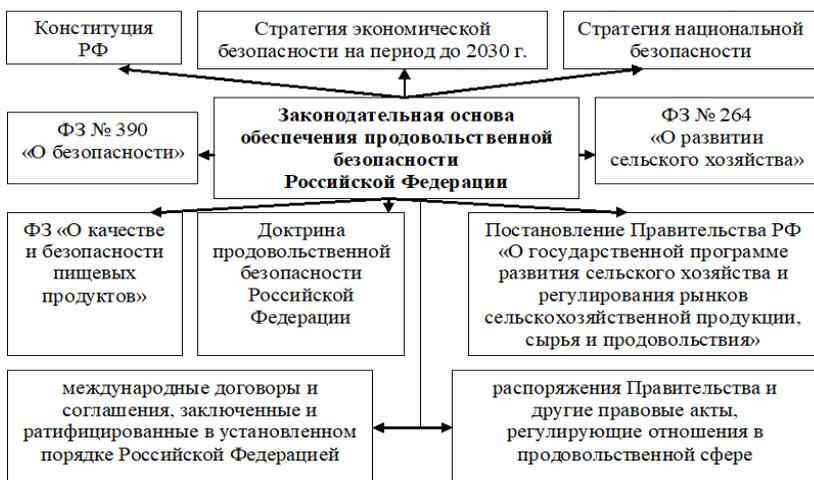


Рис. 1. Система нормативно-правовых актов, регулирующих вопросы обеспечения продовольственной безопасности РФ [1; 2]

Таким образом, обеспечение продовольственной безопасности является приоритетным направлением государственной политики, поскольку охватывает широкий спектр национальных, экономических, социальных, демографических и экологических факторов. В сфере обеспечения продовольственной безопасности сопрягаются ключевые проблемы проведения агропродовольственной и социально-экономической политики, реальные тенденции развития отечественного продовольственного рынка, выявления характера зависимости его конъюнктуры от мирового рынка продовольствия, платежеспособного спроса населения, социального положения людей, возможности потребления качественных, полноценных и безвредных для здоровья человека продуктов питания [3]. Однако, как показывает практика, в регионах России, составляющих базу производства продовольствия, отсутствует достаточно обоснованное методическое и аналитическое обеспечение деятельности государственных органов в области агропродовольственной политики, особенно в отношении продовольственной безопасности в системе экономической безопасности России.

Список литературы

1. Указ Президента Российской Федерации от 30.01.2010 №120 «О Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 28.09.2021).
2. Всеобщая декларация о ликвидации голода и недоедания // Официальный сайт Организации Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/hunger.shtml (дата обращения: 02.10.2021).
3. Логвинова В.И. Продовольственная безопасность как фактор устойчивого развития региона / И.В. Логвинова // Транспорт-2016: сборник трудов Международной научно-практической конференции / Рост. гос. ун-т путей сообщения. – Ростов н/Д, 2016.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Кузнецова Наталья Петровна

канд. экон. наук, доцент

Щепарева Елизавета Андреевна

магистрант

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный
авиационный технический университет»

г. Уфа, Республика Башкортостан

РАЗРАБОТКА ПРИЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ПОСТРОЕНИЯ МАРШРУТА В РБ ДЛЯ ТУРИСТОВ

Аннотация: в статье дано обоснование создания приложения для построения маршрута по Республике Башкортостан для туристов, которое будет способствовать привлечению туристов к путешествиям по территории РБ.

Ключевые слова: туризм, приложение, маршрут.

Сфера туризма развивается с каждым годом. Все больше стран открывают свои границы для новых «гостей». Данная сфера затрагивает многие аспекты жизни человека и страны, от культурного и социального до экономического и демографического развития.

При использовании интернет-ресурсов на рынке услуг появляется необходимость внедрения инновационных технологий, одними из которых являются мобильные приложения [1].

Была проведена работа по созданию проекта «Приложение для построения маршрута туристов Республики Башкортостан», который предусматривает оценку актуальности внедрения продукта, ее стоимость, а также план разработки и риски.

Потенциальными партнерами туристического бизнеса являются: Государственный комитет РБ по туризму, туристические агентства и туроператоры, отели, турбазы, заповедные зоны и детские оздоровительные комплексы.

Данное приложение решает ряд проблем по:

- увеличению потока покупателей (туристов) для клиентов приложения;
- продвижению РБ на внутреннем и внешнем туристских рынках;
- созданию координации между клиентами приложения и туристами.

Актуальность проявляется в желании опрошенных путешествовать по региону. Данный продукт будет интересен для пользователей (туристов) тем, что создаст одну платформу, объединяющую карту, составление маршрута, а также покупку продукции клиентов.

Для клиентов приложение представит интерес тем, что поможет увеличить поток покупателей их продукта. Это происходит за счет взаимного сотрудничества партнеров платформы приложения, для которых это дополнительный рынок.

Интерес владельца приложения заключается в развитии собственного региона для получения прибыли.

Были выделены следующие ключевые технико-экономические преимущества потребителя: экономия времени, быстрый и удобный поиск тура, маршрута и удобная покупка онлайн-билетов.

Туристический рынок существенно пострадал после пандемии, но многим туристам сложно отказаться от путешествий. В результате маркетингового исследования было выявлено, что большинство респондентов (62%) сменили направление с международного до регионального. Так как выезд за границу периодически вызывает трудности, поэтому некоторые туристы отправлялись отдыхать в пределах своего или соседних регионов.

По данным Ростуризма и Ассоциации туроператоров России, потери туристической отрасли России из-за пандемии составили 1,3 млрд. руб. Потеряли работу в 2020 г. 50 тыс. турагентов и других сотрудников этой сферы [2].

Был проведен сравнительный анализ приложений, аналогичных по функционалу с разрабатываемым. Были выбраны наиболее популярные приложения, направленные на составление маршрута. Перечнями сравнения выделены пять факторов, наиболее актуальных для разрабатываемого приложения (таблица 1). По умолчанию все факторы присутствуют в разработке и отвечают всем предъявляемым требованиям.

Сравниваются потенциальные конкуренты по 10-балльной системе:

1 балл – низкая оценка;

10 баллов – высокая оценка.

Некоторые факторы оцениваются как отсутствие (-) или его наличие (+).

Таблица 1

Аналоги разрабатываемого приложения

Перечень приложений	Рус. версия присутствует	Картографический сервис	Путеводитель и аудиогид	Справочный каталог и отзывы	Бронирование авиа/жд. билетов, бронь отелей
Maps.me	+	9	4	5	бронь отеля
Trip advisor	+	-	-	7	+
Guides	-	6	4	4	-
Redigo	+	8	8	-	-
Ever Travel	+	5	10	3	-

Разрабатываемое приложение фокусируется на таких факторах как путеводитель и аудиогид, а также картографический сервис. Данные факторы не достигают максимальных баллов у потенциальных конкурентов.

В выборе провайдера карт отдаем свое предпочтение «Яндекс карты», «2ГИС» или «OSM». В таблице 2 приведены провайдеры карт по цене, детализации и другим факторам [3].

Таблица 2

Сравнение провайдеров карт

	Яндекс Карты	Mapfit	Google Maps	Tomtom	OSM	2ГИС
Покрытие, %	80	80	100	80	100	30
Детализация, %	80	80	100	80	100	80
Детализация на уровне здания, %	80	80	100	80	100	80
Использование офлайн	Да	Нет	Да	Да	Да	Да
Актуализация информации, %	100	100	100	80	100	80
Биллинг	пакетный	пакетный	Pay-as you-go	Pay-as you-go	free	По запросу
Цена	От 120 тыс. руб. год	От 49\$ мес.	От 200\$ мес.	От 199\$ мес.	free	По запросу

При составлении бюджета проекта следует уделить особое внимание выбору провайдера карт. Так как он будет являться одним из основных расходов будущего проекта, а доходы напрямую зависят от количества пользователей и партнеров приложения. Для успешного запуска проекта требуется составить план или границы проекта.

В таблице 3 представлены границы проекта.

Таблица 3

Границы проекта

№	Контрольное событие	Дата (срок)
1	Поиск финансирования	С 30.12.2021
2	Создание проекта	До 30.01.2022
3	Разработка приложения	До 10.01.2024
4	Реклама проекта	От 01.11.2023
5	Поиск партнеров, заключение договора	От 15.11.2024

У контрольных событий, таких как поиск финансирования, рекламы и поиск партнеров, дата окончания совпадает с закрытием проекта. А такие события, как создание проекта и разработка приложения, имеют четкие границы окончания.

Таким образом, разработанное приложение позволяет воспользоваться уже готовым маршрутом для туристов или сформировать индивидуальный туристический маршрут. Также приложение будет способствовать взаимодействию сообществ туристического бизнеса и их вовлечению в разработку новых межрегиональных туристических продуктов, увеличению потока туристов и тем самым созданию благоприятной среды на туристическом рынке РБ.

Список литературы

1. Володченко В.С. Анализ рынка мобильных приложений в туристской индустрии / В.С. Володченко, Д.С. Ланцова, Т.А. Миронова [и др.] // Вопросы науки и образования. – 2019. – №33 (83) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-rynka-mobilnyh-prilozheniy-v-turistskoy-industrii> (дата обращения: 01.11.2021).

2. Эксперт: мобильные приложения уйдут в никуда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive> (дата обращения: 19.08.2021).

3. UITcom. Как выбрать поставщика географических карт для мобильного приложения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://habr.com/ru/company/umbrellaitcom/blog/425737/> (дата обращения: 05.08.2021).

Кулакова Светлана Владимировна

канд. экон. наук, доцент

Костанайский филиал

ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

г. Костанай, Республика Казахстан

DOI 10.31483/r-99684

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

***Аннотация:** в статье рассматривается система управления качеством продукции. Автор отмечает, что качество выступает политической, нравственной и экономической категорией. Указывается, что для того, чтобы обеспечить качество, необходима не только соответствующая материальная база и заинтересованный высококвалифицированный персонал, но и четкое управление качеством. Под системой управления качеством продукции на предприятии в статье понимается специальная организационная структура, которая позволяет четко распределить ответственность, процедуры и ресурсы.*

***Ключевые слова:** качество, управление качеством, цепочка качества, факторы качества, система управления качеством.*

В современных системах управления предприятиями немаловажная роль принадлежит управлению качеством продукции и услуг. Это можно объяснить тем, что качество вместе с такими категориями, как цена, гарантии, сроки обслуживания и сервис, – это наиболее весомое слагаемое конкурентоспособности услуг. Качество является политической, нравственной и экономической категорией. Как раз качество производимой продукции и услуг – это основное условие успешной деятельности предприятий общественного питания.

Предлагаемая продукция и услуги должны четко соответствовать определенным потребностям, удовлетворять требования потребителей, отвечать стандартам и техническим условиям, предоставляться по конкурентоспособным ценам и обеспечивать получение прибыли. Постоянное совершенствование качества становится долговременной стратегией развития предприятия в рыночных условиях.

Чтобы обеспечить качество, необходима не только соответствующая материальная база и заинтересованный, высококвалифицированный персонал, но и четкое управление качеством. Тем не менее, на сегодняшний день из-за кризисных явлений в экономике Казахстана, отечественные предприятия оптимизируют издержки на качество продукции при снижении цены.

Такие методы конкуренции в условиях кризиса приобретают все более широкое распространение, что выступает серьезной проблемой, так как при ухудшении качества продукции причиняется серьезный ущерб имиджу организации. Основные идеи и значимые теоретические положения, определяющие формат системы управления качеством на предприятии, нашли отражение в трудах зарубежных и российских ученых.

Управление качеством продукции реализуется в рамках системного подхода, реализующейся при помощи организационной структуры, пример которой представлен на рисунке 1.

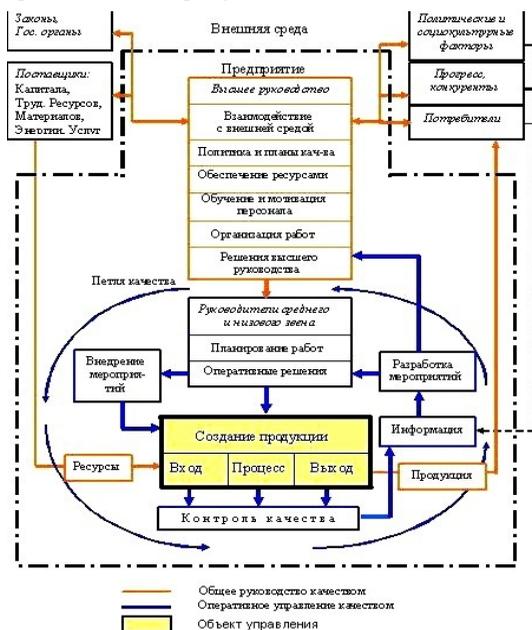


Рис. 1. Пример организационной системы управления качеством на предприятии

Наличие организационной системы позволяет четко распределять ответственность, процедуры и ресурсы, которые необходимы для управления качеством продукции.

Предприятие ограничено во влиянии на факторы внешней среды, поскольку и эти факторы оказывают влияние на предприятие через факторы прямого воздействия. Поэтому реальные возможности увеличить свои конкурентные преимущества лежат в призме внутренней среды организации. Однако и на эти факторы одинаково воздействовать не представляется возможным, а тем более эффективно. Большое значение среди факторов конкурентоспособности является использование инновационных изменений.

Однако нельзя забывать, что при существующем в мире стремительном уровне развития научно-технического прогресса производственный потенциал предприятий, который является составной частью экономи-

ческого потенциала, практически оценивается в рамках, используемых в производстве современных технологий [1, с. 5].

Используемые предприятиями новые технологии влияют на формирование количественного и качественного состава основных производственных фондов, системы коммуникаций, состава и квалификации промышленно-производственного персонала, применяемым природным ресурсам, системы обработки информации. В свою очередь вышеуказанные требования влияют на производственные мощности предприятия, количество и качество оборотных средств, необходимых для реализации производственного процесса.

Факторы, которые оказывают влияние на качество продукции, представлены ниже, на рисунке 2.



Рис. 2. Факторы, которые оказывают влияние на качество продукции

Для создания развитых факторов необходимы высококвалифицированные кадры и высокие технологии.

Продукция с малым уровнем качества может обладать конкурентоспособностью только в условиях определенной цены, но при неимении определенного значительного показателя она утратить популярность вообще.

Кроме «претензий» к продукции, выдвигаемых каждым отдельным потребителем, имеются и всеобщие правила, необходимые к следованию всеми товаропроизводителями. Речь идет о нормах и стандартах, которые разрабатываются: принятыми международными (ISO, МЭК и пр.) и региональными стандартами; государственными, зарубежными и отечественными нормами; действующими законодательствами, нормативными актами, техническими регламентами страны-экспортера и страны-импортера, регламентирующими требования к ввозимым на территорию государства товарам; условиями компаний – производителей данных товаров; патентными документами.

При невыполнении даже одного требования, продукции будет запрещен оборот на рынке сбыта.

Качество продукции обеспечивается качеством процессов, качеством всей деятельности и в целом качеством работы предприятия, см. рисунок 3.



Рис. 3. Последовательность процесса

В период первого тридцатилетия двадцатого века общественные отношения развивались таким образом, что компаниям просто давалось достижение успехов, а, следовательно, и обеспечение собственной конкурентоспособности с незначительными издержками. Дифференцированного ассортимента продукции не было, а ключ к прибыли заключался в способности изготовить товар с минимальными вложениями. Показателями оценки успешности предприятия в указанный период являлись как правило показатели соотношений доходной и расходной частей.

Обеспечение качества продукта на требуемом уровне подразумевает потребность ее количественной оценки. Все меры по поддержанию продукции, которые предусматриваются организацией в надлежащей степени останутся благим пожеланием без использования данной оценки конкурентоспособности продукции [2, с. 55].

Исходный период для оценки качества любой услуги или продукции заключается в формировании цели. В случае, когда следует установить состояние этого продукта на ряду идентичных, в таком случае довольно осуществить их прямое сопоставление по основным характеристикам.

При исследовании, направленном на оценку возможностей реализации продукции на конкретном рынке, анализ предполагает применение сведений, которые включают информацию о продуктах, которые выйдут на рынок, динамику спроса, которые предполагают перемены в действующем законодательстве и др.

Но вне зависимости от целей изучения, базой оценки качества продукции считается исследование рыночных условий.

Исходя из вышеуказанного, проанализируем методики оценки качества продукции предприятия, включающей четыре стадии [3, с. 80]:

- 1) установление критериев (условий) клиентов к продукции;
- 2) анализ прогнозируемой конкурентоспособности продукта на основе критериев покупателей;
- 3) заключение о конкурентоспособности деятельности организации касаясь фирм-конкурентов;
- 4) заключения о качестве продукции и установление пунктов приложения с целью ее увеличения.

Чтобы оценить качество продукции на предприятии используется методика Белоусова. Для этого признаки качества продукции группируют по отдельным компонентам составляющих:

1. Продукт.
2. Цена.
3. Доведение продукта до потребителя.
4. Продвижение продукта.

Для подсчетов применяются количественные показатели. Помимо прочего, можно использовать систему показателей деловой активности и продуктивности деятельности предприятия.

Качество – это комплекс свойств продукции, которая заключается в степени соответствия удовлетворять те или иные потребности согласно их назначению. Понятие качество может быть только относительным, поскольку измеряется в определенный момент времени, и подвергается трансформации, если появляется более прогрессивная технология. Поэтому, при необходимости оценки качества следует сравнить совокупность свойств продукции с определённым эталоном. В качестве эталона могут выступать лучшие образцы отечественного или зарубежного производства, которые выполнены в соответствии с требованиями, которые закреплены в ГОСТах или ТУ.

Система повышения качества продукции направлена на решение вопросов по повышению качественных характеристик продукции, услуг и процессов на сегодняшний день является ключевым направлением развития экономики любой страны. За последние несколько лет каждое экономическое развитое государство характеризуется повышенным вниманием к проблеме улучшению качества продукции, оптимизации бизнес-процессов. Стабильный рост показателей любого предприятия на конкурентном рынке напрямую зависит от показателей конкурентоспособности его товара или услуги.

Доведение до конечного потребителя продукции или услуги высокого качества – это основная цель существования большинства современных компаний. Качество – это совокупный показатель, характеризующий синтез нескольких самостоятельных элементов, начиная от состояния и темпов роста экономики целого государства и заканчивая возможностью организовать производственный процесс, основанный на постоянном повышении качества в условиях каждого отдельно взятого хозяйствующего субъекта.

Вместе с этим, опыт многих стран говорит о том, что именно особенности открытой экономики, которую нельзя представить без постоянной и острой конкурентной борьбы, выводят на первый план необходимость постоянного совершенствования качественных характеристик продукции, которые являются главным условием выживания товара на рынке, и, соответственно, является основным результатом хозяйственной деятельности предприятия [4].

В соответствии с Национальным стандартом ГОСТ Р ИСО 9000-2015 «Системы менеджмента качества», который был разработан в соответствии с ISO 9000, качество товаров и услуг организации измеряется возможностью удовлетворять возникающие потребности покупателей умышленным либо неумышленным влиянием на данные заинтересо-

ванные стороны. В нем говорится не только о необходимости выполнения товаром своих главных функций исходя из прямого назначения, но и наличия ожидаемой клиентом ценности и пользы [5]. К слову, сегодня проблема, касающаяся четкого и однозначного определения термина «качество продукции» по-прежнему является поводом для многочисленных дискуссий в отечественных и зарубежных научных кругах, и сообществах, каждый экономист имеет свое видение данного термина.

Любой товар или услуга обязаны удовлетворять ожидаемые покупателем конкретные потребительские потребности. Именно качество является определяющим знаком соответствия продукции этим ожиданиям. При этом качественные характеристики продукции, безопасность его эксплуатации, экологичность, эргономичность, дизайн, постпродажный сервис – вот что выбирает сегодня покупатель, когда совершает сделку, и, соответственно, делает успешной или обреченной на неудачу компании на современном конкурентном рынке. Информация о качестве поступает к потребителю из внешней и внутренней среды.

Внутреннюю среду характеризует вопрос контроля всех этапов проектирования и производства продукции. Внешняя среда выражается в характере запросов рынка (точнее покупателей на этом рынке) относительно необходимого товара по разумной цене, информации об уровне развития научно-технического прогресса, информации от существующих пользователей [6].

Суть конкурентоспособности заключается в состоянии относительной привлекательности перед конечным покупателем в сравнении с товарами и услугами-заменителями, которые готовы предложить фирмы-конкуренты.

Поэтому высокая планка качества товара и услуги выходит на первый план и является одним из главных показателей для современных организаций и – важной составляющей в их конкурентной политике.

Список литературы

1. Алексеев А. Маркетинговые принципы оптимизации глубины ассортимента продукции / А. Алексеев // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2001. – №6. – С. 4–12.
2. Фомин В.Н. Качество продукции и ее анализ / В.Н. Фомин // Стандарты и качество. – 2013. – №6. – С. 55–59.
3. Голубков Е.П. Основы маркетинга: учебник / Е.П. Голубков. – М.: Финпресс, 1999. – 656 с.
4. Асанов А.Н. Принципы построения системы управления качеством продукции организации / А.Н. Асанов // Вестник ГУУ. – 2014. – №2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/printsipy-postroeniya-sistemy-upravleniya-kachestvom-produktsii-organizatsii> (дата обращения: 30.04.2021).
5. Национальный стандарт ГОСТР ИСО 9000-2015 «Системы менеджмента качества» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/1200124393> (дата обращения: 30.04.2021).
6. Шамилева Э.Э. Управление качеством продукции на предприятиях / Э.Э. Шамилева, Н.Н. Фазылова // Символ науки. – 2015. – №11-1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-kachestvom-produktsii-na-predpriyatiyah> (дата обращения: 30.04.2021).

Кулакова Светлана Владимировна

канд. экон. наук, доцент

Костанайский филиал

ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

г. Костанай, Республика Казахстан

DOI 10.31483/r-99683

ЦИФРОВЫЕ НАВЫКИ РАБОТНИКОВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** в статье рассмотрены цифровые навыки работников как фактор повышения эффективности деятельности предприятия. Дается анализ определения понятия «цифровые навыки». Подчеркивается ключевая роль сформированности «мягких» навыков, объединяющих когнитивные, поведенческие и социальные способности. Отмечается, что для успешного ведения бизнеса в цифровой реальности требуется развитие технической компетентности, в том числе наличие базовых навыков по работе с компьютером, программным обеспечением и приложениями. Эффективность развития цифровых навыков сотрудников компании требует наличия соответствующей организационной культуры и применения цифровых технологий.*

***Ключевые слова:** цифровизация, цифровые навыки, цифровые технологии, цифровая действительность, программа развития цифровых навыков работников.*

Глобальные процессы цифровизации оказывают существенное влияние и на функционал менеджеров предприятий, поскольку происходит автоматизация всех организационных задач. По мнению Е. Лошкаревой, П. Лукша, И. Ниненко, И. Смагина, Д. Судакова, с каждым годом будет наблюдаться значительное усиление цифровой трансформации политики предприятий. Современная цифровая действительность диктует свои условия по развитию и адаптации работников компании и потенциальных кандидатов к грядущим изменениям, и основная роль в этом процессе отводится для развития цифровых навыков у сотрудников [1, с. 58].

Исследователи Н.И. Нагибина, А.А. Щукина отмечают, что формирование и развитие Digital-стратегии, интегрированной с бизнесом, – это необходимое условие для обеспечения будущей конкурентоспособности через трансформацию предприятия от традиционного к технологичному [2, с. 3].

В условиях развития цифровизации с каждым годом будут повышаться требования к необходимому набору компетенций у специалистов, которую будут передавать часть служебных функций информационным системам.

Сегодня использование цифровых технологий и систем используется практически повсеместно, для того лишь следует выбрать определенную операцию, которую необходимо провести, например, рассказать о компании с помощью презентаций на выступлениях, что способствует более яркому воспроизведению информации, более доступной и запоминающейся. Или нужно устроить совещание, провести тренинг для сотруд-

ников или распространить информацию с помощью корпоративной почты – всё достижимо с цифровыми технологиями. Так, одна из ведущих консалтинговых компаний Coleman Service, которая предоставляет комплексные кадровые решения для клиентов, провела исследование «Уровень развития цифровых технологий в HR». Цель данного исследования заключалась в выяснении для чего и как клиенты Coleman Services использовали цифровые технологии в организации управления кадрами [3]. На рисунке 1 представлен уровень развития цифровых технологий в HR в 69-ти компаниях, которые уже автоматизируют HR-процессы.



Рис. 1. Общий уровень развития цифровых технологий в HR

Как видно из данных диаграммы, 62% респондентов автоматизировали некоторые HR-функции и в дальнейшем планируют продолжать модернизацию. На начальном этапе внедрения цифровых технологий в HR находится 17% предприятий. Прошли базовый этап цифровой трансформации и автоматизировали основные функции – 10% компаний. 6% респондентов автоматизировали лишь некоторые функции HR, однако в дальнейшем не рассматривают свое развитие в этом направлении. Полная цифровая трансформация и автоматизация всех функций HR отмечена лишь у 4% компаний.

Таким образом, современные реалии требуют от персонала самые развитые компетенции в сфере цифровых технологий. Все вышесказанное и обуславливает актуальность формирования цифровых навыков работников департаментов, служб или отделов, которые будут способствовать выстраиванию наиболее эффективного взаимодействия с персоналом внутри предприятия.

Когда любая существенно новая технология появляется, работникам и пользователям нужны новые навыки, чтобы быть в состоянии эффективно ее использовать и поддерживать потенциальный рост производительности. Цифровые навыки – это специальные автоматизированные модели поведения работников, основанные на знаниях и умениях в области использования цифровых устройств, предназначенные для получения информации, управления и дальнейшего её использования. При помощи цифровых навыков работники способны создавать и обмениваться цифровым контентом, эффективно коммуницировать с целью эффективной трудовой деятельности.

Исследование, проведенное консалтинговым предприятием Coleman Services среди глобальных компаний, наглядно продемонстрировал имеющийся спрос на навыки на современном этапе.



Рис. 2. Спрос на навыки в глобальных компаниях

Согласно полученным данным исследования видно, что возрастает важность наличия сформированности мягких навыков – поведенческих, когнитивных и социальных. Между тем, для успешного ведения бизнеса в цифровой реальности требуется развитие технической компетентности, в том числе наличие базовых навыков по работе с компьютером, программным обеспечением и приложениями.

Цифровые навыки сегодня являются важным требованием для занятости в цифровой среде, но при этом у большего количества трудового населения наблюдается недостаток в основных умениях и навыках, которые требуются для эффективного функционирования в современной цифровой действительности.

Несомненно, что вузы, компании, а также сами работники должны уделять внимание формированию цифровых навыков, воспитывать ответственное отношение к применению цифровых технологий, в том числе и знание этикета общения в сети, а также знания цифровых прав и обязанностей. При этом, значительная часть усилий в сфере сформированности цифровых навыков, направлена именно на младший и юношеский возраст. Таким образом, возникает парадоксальная ситуация, в которой наибольшие ресурсы с точки зрения развития цифровых навыков получает именно та часть населения, которая и так обладает осведомленностью о цифровых инновациях.

Типы мер по развитию цифровых навыков работников на предприятиях представлены на рисунке 3 в виде диаграммы.

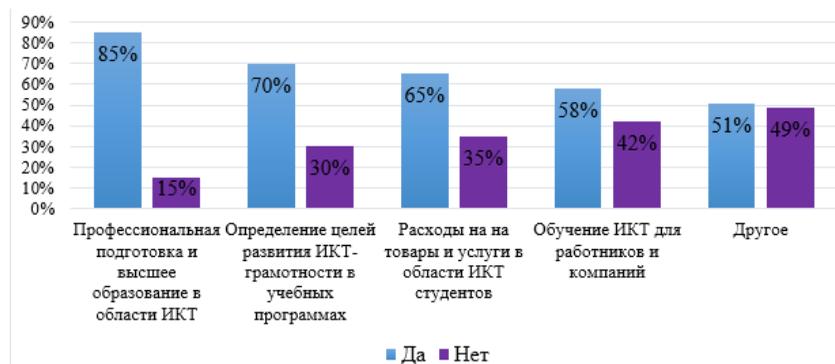


Рис. 3. Типы мер по развитию цифровых навыков

Как видно из данных диаграммы, усилия предприятий, направленные на развитие цифровых навыков, демонстрируют устойчивое отставание исходя из адекватной институциональной и регуляторной поддержки.

Развитие корпоративных систем обучения цифровым навыкам осуществляется через постоянное взаимодействие обучающихся работников и бизнес-подразделений. Ограниченность запросов, которые ставятся перед ИТ департаментами по развитию цифровых навыков работников предприятий, практически не реализуется или же реализуются с большими издержками. Особенности сформированности цифровых навыков подразумевает от самого предприятия, которое должно обладать определенным уровнем цифровой зрелости.

На основании сказанного выше представим следующую логическую цепь по разработке программы по развитию цифровых навыков у работников предприятий на рисунке 4.

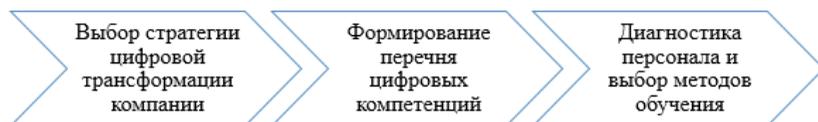


Рис. 4. Программа по развитию цифровых навыков у работников предприятий

Среди компаний, интенсивно использующих цифровизацию, и как следствие, уделяют повышенное внимание к развитию цифровых навыков работников, можно выделить Danone. Главной целью компании Danone (компания – производитель продуктов здорового питания. Компания представлена на 5 континентах и 140 странах) является автоматизация процессов, связанных с развитием сотрудников. Первое, куда приникают цифровые технологии, – это стратегия бизнеса, от цифровизации которой происходит развитие цифрового мышления сотрудников. В Danone активно ведется работа по осуществлению изменений в корпоративной культуре – происходит развитие партнерства внутри организации посредством использования новых и удобных инструментов работы на базе новейших цифровых решений. Так, компания Danone, использует сервис видео-интервью VCV. Он интегрируется с другими сервисами тестирования и хранения информации о кандидатах. Кандидаты сначала проходят тесты, в процессе которых программа фотографирует их (с их разрешения), чтобы предотвратить списывание. Только после предварительного отбора они записывают видеоподготовку. Искусственный интеллект оценивает и видеоподготовку, и итоги тестирования, а ещё результаты олимпиад и конкурсов. По итогам он предлагает рекрутеру несколько групп – с лучшими, подходящими и нерелевантными кандидатами. Для получения обратной связи от кандидатов Danone тоже использует технологии VCV – аудиобота, который собирает отзывы о процессе рекрутинга. Для обучения сотрудников используется специальная система дистанционного обучения ELearning. Она доступна всем сотрудникам Данон через внутреннюю корпоративную сеть <http://webtutor.rumos.danet>. Сотрудник может в любое время и в любом месте воспользоваться данным ресурсом, главное условие – наличие доступа к корпоративной сети. Личный кабинет содержит информацию о ранее пройденных курсах и результаты. Каталог курсов представляет собой блоки для новых сотрудников, куда включены темы по истории и организации деятельности компании, курсы, направленные на развитие управленческих навыков, на целеполагание и безопасность и на развитие компьютерных навыков. У сотрудников российского офиса есть возможность поехать работать в другую страну. У каждого есть свой профиль на внутреннем глобальном портале Hiris. В нём сотрудник пишет о своих пожеланиях и навыках, а его начальник – об успехах.

Еще одной такой компанией является АО Сбербанк. Сбербанк (один из крупнейших банков в Центральной и Восточной Европе). Сегодня стратегия банка – это трансформация в высокотехнологичную компанию с банковской лицензией. Основная политика Сбербанка в области обучения персонала – «обучение в любом месте в любое время с любого устройства». В области развития персонала компания использует различные инновационные проекты. В Сбербанке функционирует Корпоративный университет, в рамках которого создана виртуальная школа для новых сотрудников. Сегодня электронное обучение в компании составляет 90% от общего обучения, и это положительно сказывается на результате – плановая производительность сотрудников достигается за 7 дней, что вдвое быстрее, чем при традиционном обучении. Также недавно в компании прошло обучение сотрудников с помощью шлемов виртуальной реальности. VR-тренажер разработали Лаборатория виртуальной и допол-

ненной реальности и Служба инкассации Сбербанка. Он позволяет проводить ситуационные тренировки и имитировать стрельбу в условиях, максимально приближенных к реальным, а также оценивать действия испытуемых. При этом в ходе соревнований с использованием VR-технологий применяется оружие, по весу, механическим и баллистическим характеристикам соответствующих настоящему.

Для отработки обратной связи Сбербанк также использует последнее слово техники – VR-тренажеры для руководителей розничных офисов. Участник обучения дает обратную связь виртуальному сотруднику. Такие тренировки, по отзывам участников, существенно улучшают качество обратной связи и, что важно, повышают готовность к разговорам с реальными сотрудниками.

В заключение отметим, что эффективность развития цифровых навыков сотрудников компании требует наличия соответствующей организационной культуры и применения цифровых технологий.

Список литературы

1. Лошкарева Е. Навыки будущего. Что нужно знать и уметь в новом сложном мире. – 2016. – 94 с. / Е. Лошкарева, П. Лукша, И. Ниненко [и др.] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://spkurdyumov.ru/uploads/2017/10/navyki-budushhego-cto-nuzhno-znat-i-umet-v-novom-slozhnom-mire.pdf>

2. Нагибина Н.И. HR-Digital: цифровые технологии в управлении человеческими ресурсами / Н.И. Нагибина, А.А. Шукина // Наукovedenie. – 2017. – Т. 9, №1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/24EVN117.pdf>

3. Цифровая трансформация в России: аналитический отчет на основе результатов опроса российских компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://komanda.a.pro/blog/dtr_2018 (дата обращения: 30.04.2021).

МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО РАЗНОВИДНОСТИ, ДИВЕРСИФИКАЦИЯ, МАРКЕТИНГ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ЛОГИСТИКА

Баранова Наталья Аркадьевна

канд. экон. наук, профессор

Костанайский филиал

ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

г. Костанай, Республика Казахстан

DOI 10.31483/r-99627

АНАЛИЗ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: важность проведения анализа управленческой деятельности, вне зависимости от уровня, на котором она осуществляется, в современных условиях достаточно велика, поскольку от того, насколько эффективно она организована, в большой степени зависит решение ключевых управленческих задач и проблем. В исследовании показана возможность использования некоторых методов функционального и психологического анализа управленческой деятельности организации. Результатами проведенного исследования явилась информация о современном состоянии организации и эффективности управленческой деятельности, выявленных проблемах и необходимости их решения.

Ключевые слова: организация, управленческая деятельность, функциональный анализ, психологический анализ, управление.

Управленческая деятельность – это «принципиально отличающийся от других видов деятельности труд» [1, с. 1], она «включает весь спектр элементов организаторской работы, связанной с управлением» [2, с. 110]. В настоящее время в науке оформились две группы методов, посредством которых можно проанализировать управленческую деятельность с разных позиций (рисунок 1).

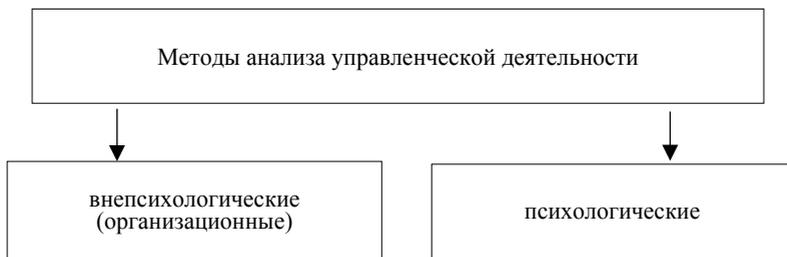


Рис. 1. Методы анализа управленческой деятельности

На сегодняшний день успешно применяются обе группы методов анализа, т.к. они дополняют друг друга и дают наиболее полные и достоверные результаты исследования управленческой деятельности.

Целью исследования является проведение исследования управленческой деятельности организации посредством использования некоторых методов функционального и психологического анализа.

Исследуемая организация специализируется на переработке сельскохозяйственной продукции и занята в сфере малого бизнеса. Проведенный функциональный анализ управленческой деятельности данной организации показал, что можно выделить четыре ее измерения (таблица 1).

Таблица 1

Функции управленческой деятельности организации

Функции	Характеристика функции
Организационно-административные функции	Планирование и прогнозирование, организация и контроль деятельности, принятие решений
Кадровые функции	Управление персоналом организации, включая мотивирование ее сотрудников
Технологические функции	Организационные и материально-технические действия для обеспечения деятельности
Синтетические функции	Инновационно-исследовательская деятельность, экспертно-консультативная деятельность, представительская деятельность

В силу своей сложности каждая из указанных управленческих функций включает два направления своей реализации:

1) индивидуальный: руководитель данной организации посредством осуществления индивидуальной деятельности реализует указанные функции;

2) общеорганизационный: каждая из указанных функций является достаточно сложной, поэтому они не могут быть реализованы только одним руководителем, вследствие этого к данному процессу подключаются и другие работники организации.

Реализация каждой организационно-административной функции управления в исследуемой организации обладает соответствующей спецификой. Так, руководитель данной организации занимается лишь эпизодически вопросами краткосрочного планирования ее деятельности, которое предусматривает ориентацию на краткосрочную перспективу, и имеет весьма противоречивое представление о необходимости и важности планирования и прогнозирования деятельности организации. Организация деятельности исследуемого предприятия имеет иерархическую структуру (организационная структура – линейно-функциональная) и соответствующие ей управленческие процедуры, стиль управления – ситуационный. Проведенный микроанализ управленческой деятельности (временной анализ), целью которого явилось изучение рабочего времени директора данной организации, позволил выявить особенности распределения его «бюджета времени» (рисунок 2).



Рис. 2. Распределение бюджета управленческого времени директора исследуемой организации

Наибольшая часть бюджета рабочего времени директора приходится на запланированные заседания и встречи (39%), при этом управленческая деятельность директора насыщена очень большим числом действий, преимущественно кратковременных; часто и систематически происходят вмешательства извне; в процессе управленческой деятельности директора преобладают речевые (вербальные) коммуникации; наблюдается фрагментарность, отрывочность, незаконченность многих контактов; наблюдается быстрый темп переключения от одних «мелких дел» к другим; управленческой деятельности директора свойственно частое совмещение во времени двух или даже более действий; наблюдаются систематические прерывания уже начатых дел другими экстренно возникающими причинами и делами. При принятии управленческих решений руководитель исследуемой организации использует авторитарный стиль. Контроль и оценка результатов деятельности организации осуществляется непосредственно директором на основе предоставляемой ему аналитической информации.

Кадровые функции управленческой деятельности в исследуемой организации включают все функции по управлению персоналом, включая мотивирование работников. Мотивация деятельности работников данной организации основывается как на денежном вознаграждении (заработная плата, премии), так и на стимулах неденежного характера (престиж, выполнение важной работы, стабильность, возможность дальнейшей карьеры и пр.). В течение 2018–2020 гг. производительность труда и прибыль в расчете на одного работника исследуемой организации снизилась, что свидетельствует о снижении эффективности использования ее персонала.

В рамках реализации технологических функций происходит организация ресурсного обеспечения деятельности и развития данного предприятия. Наряду с трудовыми ресурсами огромное значение для осуществления деятельности исследуемой организации имеют материальные

ресурсы, в структуре которых наибольший удельный вес занимают основные средства: от 53,2 до 59,2%. В течение 2018–2020 гг. фондоотдача в организации уменьшилась на 0,04 тенге, а материалоотдача возросла, т.е. материальные оборотные средства использовались в данной организации более эффективно.

К синтетическим функциям управленческой деятельности исследуемой организации относятся: инновационная (поиск нестандартных направлений решения управленческой ситуации или проблем и реализация управленческого решения); экспертно-консультативная (проведение оценки реализации принятого управленческого решения на основе накопленного профессионального опыта, получение, анализ и обработка экспертной информации); представительская деятельность (представление интересов организации в других организациях, включая государственные учреждения).

Исследование управленческой деятельности предприятия необходимо осуществлять не только посредством функционального, но и с помощью психологического анализа.

Умение принимать управленческие решения руководителей исследуемой организации было проверено посредством теста «Умеете ли вы принимать решения?», результаты которого представлены в таблице 2.

Таблица 2

Результаты оценки умения принимать управленческие решения
руководителей исследуемой организации

Директор	Заместитель директора
В соответствии с пройденным тестом были получены следующие результаты: «Вы очень самостоятельны. Вы очень не любите вмешательства в Вашу работу, считаете себя правым во всем и всегда. Посмотрите на себя со стороны: всегда ли Вы бываете объективны по отношению к другим? Принимая решения, оцениваете внимательно все плюсы и минусы? Иногда излишняя самоуверенность становится большим недостатком»	В соответствии с пройденным тестом были получены следующие результаты: «Вы уверены в себе и своей работе. Вы являетесь обладателем сильного характера, легко переносите невзгоды и трудности. Вас считают надежным другом, человеком, на которого можно положиться. Вы прислушиваетесь к мнению окружающих, которые Вас за это ценят»

Таким образом, проведенная оценка показала, что директор исследуемой организации обладает излишней самоуверенностью, что может негативно отражаться на его деятельности, а заместитель директора, несмотря на уверенность в себе и в своей работе, умеет прислушаться к мнению окружающих, которые его за это и ценят.

При осуществлении кадровых функций директор исследуемой организации обращает недостаточно внимания на психологические особенности своих подчиненных, хотя управленческая деятельность руководителя проявляется не только в качественном выполнении своих должностных обязанностей, но также включает в себя его личностные характеристики, проявляется не только в управляющем воздействии, но и в способности человека эффективно взаимодействовать с другими, в реакции на происходящие события и принятие управленческого решения.

Поскольку управленческая деятельность является субъект-субъектной деятельностью, то при ее психологическом обследовании важно изучать не только самих руководителей, но и их подчиненных.

Работники исследуемой организации в своей деятельности тоже принимают решения больше технического и технологического характера относительно специфических особенностей переработки сельскохозяйственной продукции. В связи с этим целесообразно изучить умение принимать решения у работников исследуемой организации. Для выявления указанных умений использовался тест «Решителен ли я?», по результатам которого можно выделить четыре категории работников. На рисунке 3 отражено распределение работников исследуемой организации по умению принимать решения.

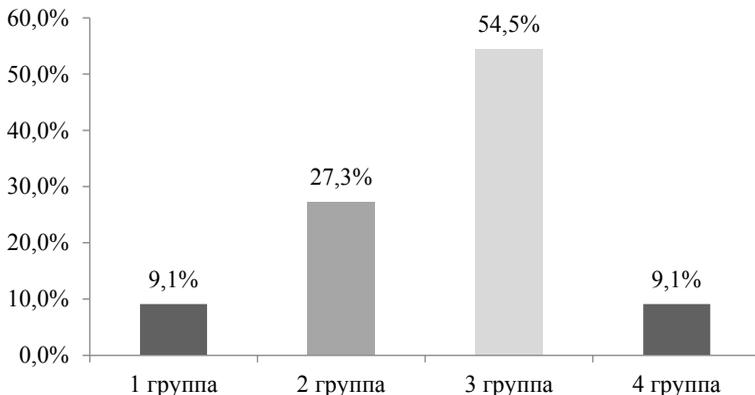


Рис. 3. Распределение работников исследуемой организации по умению принимать решения

Описание групп работников исследуемой организации по умению принятия решений представлено в таблице 3.

Проведенный анализ показал, что большая часть работников исследуемой организации достаточно интересно, логично и последовательно подходит к принятию решений, вместе с тем, им есть над какими личными компетенциями работать.

Анализ управленческой деятельности исследуемой организации целесообразно завершить определением ее эффективности, которая является относительной характеристикой результативности и выражается в различных показателях, как объекта управления, так и самой управленческой деятельности (таблица 4).

Анализ показателей эффективности управления исследуемой организацией показал, что коэффициент численности управленческих работников уменьшился за 2018–2020 гг. на 0,04, коэффициент затрат на управление в течение анализируемого периода не претерпел изменений, а показатель эффективности управления хотя и возрос в целом в течение 2018–2020 гг. на 0,07, при этом в период с 2018 по 2019 гг. он увеличился на 0,36, а в период с 2019 по 2020 гг. – снизился на 0,29.

Таблица 3

Описание групп работников исследуемой организации
по умению принятия решений

Группа	Описание группы
1 группа	Нерешительные люди, причем сами это знают. Они долго взвешивают все положительные и отрицательные моменты, прежде чем решиться на какое-нибудь действие. Не любят ответственности, поэтому коллегам на них трудно положиться. Таким людям необходимо поработать над собой
2 группа	Интересные люди, особенно в вопросах принятия решения. Если ситуация серьезная, они не задумываясь принимают правильное решение, но если у них есть время подумать, то они заходят в тупик. Таким людям следует больше полагаться на свой опыт и интуицию
3 группа	Логичные, последовательные и решительные люди. Им легко принять важное решение, но они не всегда могут его отстоять до конца. Таким людям нужно постараться всегда быть объективными, не пренебрегать консультацией специалиста
4 группа	Очень решительные и волевые люди. Решения, которые они принимают, единоличные. Они не пытаются скрыть раздражения, когда им указывают на некоторые несоответствия. Делая ошибку, часто винят других. Поражения принимают болезненно. Взаимоотношения с коллегами не всегда складываются удачно, поэтому им надо стараться не принимать скоропалительных решений, обращать внимание на своих работников. Уметь найти баланс между сильной волей, решительностью и тактичностью

Таблица 4

Эффективность управленческой деятельности
в исследуемой организации

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Изменение (+/-)
Эффективность управления				
Коэффициент численности управленческих работников	0,31	0,27	0,27	-0,04
Коэффициент затрат на управление	0,25	0,24	0,25	-
Показатель эффективности управления	2,39	2,75	2,46	+0,07
Эффективность деятельности организации				
Рентабельность затрат, %	79,5	86,8	82,1	+2,6
Рентабельность продаж, %	44,3	46,5	45,1	+0,8

В целом деятельность исследуемой организации в 2018–2020 гг. была эффективна, хотя в 2020 году по сравнению с 2019 годом наблюдается снижение рентабельности затрат – на 4,7 и рентабельности продаж – на 1,4 процентных пункта, что обусловлено наличием проблем, выявленных в процессе функционального и психологического анализа ее управленческой деятельности, и требующих их безотлагательного решения.

В заключение стоит отметить, что на сегодняшний день многие виды человеческой деятельности постоянно корректируются и оптимизируются, к их числу относятся и управленческая деятельность, необходимость постоянного совершенствования которой обусловлена появлением новых технологий и техники, усложнением управленческих задач, потребностью успешной адаптации предприятия к факторам турбулентной организационной среды.

Список литературы

1. Терещенко Н.Г. Понятие «управленческая деятельность» в ряду сходных категорий / Н.Г. Терещенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2017/173010.htm>
2. Ульянов А.Д. Управленческая деятельность как научная категория / А.Д. Ульянов [Текст] // Труды Академии управления МВД России. – 2018. – №4 (48). – С. 108–112.

Баранова Наталья Аркадьевна

канд. экон. наук, профессор

Усанина Елена Эдуардовна

студентка

Костанайский филиал

ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

г. Костанай, Республика Казахстан

DOI 10.31483/r-99740

МАРКЕТИНГ КАК НАУКА И ИСКУССТВО: ДИЛЕММА ПОНЯТИЙНОЙ СУЩНОСТИ

***Аннотация:** несмотря на то, что маркетинг известен уже давно, среди специалистов нет общепринятого его определения, он до сих пор по-разному воспринимается как в теории, так и на практике. Возникновение противоречия в понимании сущности современного маркетинга связано с тем, что он охватывает достаточно широкий круг действий, лежащих между производством и потреблением, эффективность реализации которых требует как знания научных принципов его осуществления, так и творческого подхода. Учитывая постоянно развивающиеся практики и методы в маркетинге, с течением времени эта тема становится все более актуальной и интересной. Для проведения исследования применялись следующие методы: монографический, системный, логический, сравнительно-описательный. Результатом проведенного исследования явилось систематизированное представление понятийной сущности маркетинга как сочетания науки и искусства на основе приведенных доказательств.*

Ключевые слова: маркетинг, наука, искусство, маркетинговая деятельность, маркетолог.

В настоящее время маркетинг прочно закрепился во всех сферах жизнедеятельности общества, однако спорные моменты в понимании его сущности все еще имеют место быть. В ходе изучения изданий российских и зарубежных авторов можно заметить, что, по мнению многих из

них, маркетинг на самом деле является отчасти наукой и отчасти искусством. Для более детального рассмотрения вопроса понятийной сущности маркетинга следует уточнить, что понимается под наукой и как трактуется «искусство».

Термин «наука» происходит от латинского «scientia», что означает «знание». Определение науки, данное в Новом университетском словаре Уэбстера, звучит следующим образом: «Наука – это «знание, полученное посредством обучения или практики», или «знание, охватывающее общие принципы действия общих законов, в первую очередь, полученное и проверенное научным методом и связанное с физическим миром». Более широкое определение дано Научным Советом США: «Наука – это поиск и применение знаний и понимания природного и социального мира в соответствии с систематической методологией, основанной на доказательствах». Науку можно определить как систематизированную совокупность знаний, основанную на определенных принципах, которые имеют универсальное применение. Известные принципы науки основаны на экспериментах, постоянных исследованиях, наблюдениях, сборе данных и их интерпретации. Научные законы устанавливают взаимосвязь между причиной и следствием, и выводы, поученные как результат применения научных законов, являются определенными и точными. С функциональной точки зрения, наука – это наиболее точная модель обработки комплекса зафиксированных достоверных фактов, составляющих знание о предмете. Этот богатый фонд знаний формируется на основе опыта и исследований, которые позволили выработать обобщения, лежащие в основе научных законов. Естественные науки могут сказать, что произойдет при определенных условиях, но они не могут быть такими же точными, как «чистые» науки, например, математика.

Точно также маркетинг выстраивает собственную совокупность действующих законов и принципов в области коммерческого товародвижения. Маркетинг не может быть настолько же точной наукой, как физика, химия, математика и т. д. Можно сказать, что маркетинг – это наука, но не существующая «в чистом виде» [1, с. 10].

Определение искусства, данное современной философией, противоречиво. Вопрос о том, можно ли дать определение искусству, а также философская ценность определения искусства, до сих пор вызывает споры. Невзирая на это, философская наука предлагает несколько способов дать определение искусству, в частности, через выделение определенных видов деятельности человека и продуктов этой деятельности. Природа искусства и связанные с ней концепции творчества и интерпретации исследуются в такой области философии как эстетика. Однако для целей анализа такого предмета, как маркетинг, будет достаточно следующих объяснений искусства, т.е. это навыки, которые достигаются в процессе обучения, практики или наблюдения, например, искусство художника, а также навыки, возникающие в результате тренировки интуитивных способностей.

Согласно приведенному определению, с практической точки зрения «искусство», сближающееся с понятием «мастерства», – это часть знания, которая позволяет достигать целей и находить для этого кратчайшие и наиболее эффективные пути. В основе искусства как мастерства (как и в

основе науки), лежит опыт. Чем шире искусство применяется на практике, тем больше познаний, силы и опыта наблюдается в нем. И если современный менеджмент – это искусство добиваться результатов от других внутри организации, то маркетинг – это искусство добиваться результатов от других вне ее. Фактически предметная область маркетинга состоит из понимания отношений организации с окружающей средой и различными сегментами рынка, интеграции этих знаний для разработки продукта, позиционирования его в наиболее прибыльном сегменте и налаживании значимых контактов с окружением, что в совокупности должно приводить к взаимовыгодному обмену [2, с. 14].

Чтобы маркетинг был успешным, он должен тонко сочетать науку и искусство. Филип Котлер говорит: «Маркетинг – это наука и искусство исследования, создания и предоставления ценности для удовлетворения потребностей целевого рынка с прибылью». Поэтому маркетинг принято считать не только наукой, но и искусством. Как наука, теоретический маркетинг формируется из определенных принципов, которые в определенных обстоятельствах могут не быть точными. Но в приложении к практическому маркетингу эти принципы и правила должны использоваться наилучшим образом для достижения наилучших результатов. В этом смысле они становятся частью искусства.

С учетом быстро развивающихся технологий появляются разные точки зрения на научную и творческую составляющие маркетинга.

В инструментах и методах маркетинга сегодня происходят глубочайшие изменения. С появлением новых технологий маркетинг, ранее характеризовавшийся преобладанием рекламы, сегодня определяется цифровыми каналами взаимодействия и измеряется как современными стратегиями, так и технологическими решениями. Все это является свидетельством развития научных аспектов маркетинга [3, с. 1].

Скотт Бринкер в своей статье «What do you mean by marketing as a science?» обозначил четыре ключевых принципа маркетинга как науки:

1. Маркетинг как наука – это объективное использование данных для поддержки принятия решений.

2. Маркетинг как наука – это поиск закономерностей на рынке и в поведении клиентов.

3. Маркетинг как наука предполагает использование идей из других научных и инженерных дисциплин: психологии, экономики, информатики, нейробиологии, биологии, промышленной инженерии, антропологии, социологии и т. д.

4. Маркетинг как наука на самом деле заключается в проведении хорошо контролируемых экспериментов для проверки гипотез.

«Oracle» в 2013 г. провела исследование по теме «Определение современного маркетолога: от идеала к реальному», опубликовав отчет в журнале «VtoV Magasin». Опрос 556 маркетологов выявил новые тенденции в восприятии маркетинга как профессиональной области. Основная доля профессионалов в области маркетинга высказали свою убежденность в том, что маркетинг – это равное сочетание науки и искусства. Однако при более глубоком рассмотрении «баланс» науки и искусства заметно сместился в сторону науки, подчеркивая значимость, таких составляющих деятельности маркетолога, как измерение и отчетность в маркетинге. В

данном отчете подчеркивается, что «потребности современного маркетолога все чаще основываются на аналитике, таргетинге и больших данных, что заставляет маркетологов поверить в то, что они должны погрузиться в науку глубже, чем когда-либо прежде». Маркетологи твердо убеждены в том, что наука управляет метриками, при этом интуитивно понятные маркетинговые качества играют незначительную роль». Следовательно, тонко настраиваемая аналитика сегодня очень широко используется при разработке решений в маркетинге.

Однако работа маркетологов с большими данными и использование сложных математических уравнений не позволяет в полной мере рассматривать маркетинг как науку. Практика, имеющая дело с числами в чистом виде – это скорее бухгалтерский учет, но для реализации успешных маркетинговых стратегий этого мало. Более того, важно мастерски управлять маркетинговой информацией, и в этом заключается искусство маркетолога.

Еще очень важный аспект маркетинга – это понимание природы социального поведения людей для получения возможности предвидеть возможные нюансы. При этом уровень сложности человеческого поведения в современных условиях таков, что его моделирование крайне затруднено [4, с. 18].

Нельзя утверждать, что искусство или маркетинг как искусство призваны «смещать» представления людей о нравственных ценностях и морали. Но они формируют личное отношение аудитории к предмету обсуждения, убеждают людей думать и действовать в соответствии с личными переживаниями, а не руководствуясь знанием «сухих» фактов.

В том обстоятельстве, что маркетинг сравнивается с искусством, нет ничего удивительного, – все дело в творчестве и самовыражении. Неслучайно отличный маркетинг связывают с острой рекламой, эффектными изображениями и цепкими эмоциональными призывами. При этом здесь стоит учесть демографический анализ, исследования рынка и прогнозирование тенденций, которые проводят маркетологи, и становится ясно, что маркетинг – это наука.

Разумеется, обоснованное определение потребностей клиентов, – это наука, но создание уникального и ценного предложения для удовлетворения таких потребностей – это искусство. Ценообразование в маркетинге – это наука, но позиционирование – это искусство. Обоснованная коммуникационная стратегия – это наука, но создание рекламного сообщения – это искусство. Управление каналами распределения – это наука, но продажи – это искусство. И если конечная цель маркетинга – это продажи, то маркетинг как область профессиональной деятельности – это, безусловно, больше искусство, но с четким акцентом на то, что творцу необходимо уметь собирать и анализировать данные при помощи современных электронных вычислительных устройств. В этом и заключается парадокс – маркетинг без творчества – это рутинная работа, но маркетинг без науки не может существовать вовсе.

Также неопровержимым доказательством является определение маркетинга как науки. Все специалисты по маркетингу указывают роль больших данных, аналитики, веб-аналитики в маркетинге. Все они пытаются поставить эти термины в свою концепцию маркетинга, осознавая, что

информационная эра становится эрой Big Data. Однако нередко ожидания конвертации больших данных в большие прибыли оказываются тщетны. Самые большие массивы данных и даже самая высокая аналитика сами по себе ничего не создают, чтобы количество перерастало в качество, пронизательный мозг должен охватить все это, осмыслить, выявить закономерности и тренды, извлечь ценную информацию, несущую полезность, и показать, как это может использовать организация. Только творчество позволяет вдохнуть жизнь в данные. Следовательно, наука – это разум маркетинга, а творчество – его жизнь.

Учитывая множество способов воздействия и технологий, применяемых в маркетинге, можно предположить, что это больше наука. Но это не совсем так – для взаимодействия с современным потребителем, который отлично информирован, и его трудно удивить информационными составляющими, творческие аспекты маркетинга важны как никогда. Сегодня все более актуальными становятся эмоциональная связь, взаимодействие и, более того, вовлечение клиента в жизнь и развитие продукта [5, с. 1].

Когда клиенты просматривают страницы, находятся в социальных сетях, набирают электронное письмо, используют телефоны, смотрят видео, они эффективно используют набор «фильтров», чтобы максимально заглушить рекламу. Рекламное сообщение, выстроенное «без изюминки», имеет мало шансов быть замеченным. Поэтому ради достижения цели творческое начало маркетинговых коммуникаций должно выходить на первый план. Такое творчество имеет решающее значение в любом случае, идет ли речь об идее создания рекламного баннера, баннера в поисковой системе или SMS-сообщения. Любое удачно найденное слово, фраза, фотография или видео могут привлечь внимание аудитории и сделать рекламную кампанию успешной. Но именно здесь маркетологу понадобится отличная аналитика данных, чтобы точно знать, что это за слово, звук или фото.

В целом, подводя итоги, можно определить уникальную суть современного маркетинга как непревзойденное сочетание искусства, науки и пронизательности.

Список литературы

1. Чернышева А.М. Маркетинговые исследования и ситуационный анализ: учебник и практикум для вузов: в 2 ч. Ч. 1 / А.М. Чернышева, Т.Н. Якубова. – М.: Юрайт, 2021. – 244 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.urait.ru/bcode/451095>
2. Агратина Е.Е. Искусство XX века: учебник и практикум для вузов / Е.Е. Агратина. – М.: Юрайт, 2020. – 317 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.urait.ru/bcode/453385>
3. Brinker S. What do you mean by marketing as a science? / S. Brinker // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://chiefmartec.com>
4. Маркетинговые исследования: теория и практика: учебник для прикладного бакалавриата / С.П. Азарова [и др.]; под общ. ред. О.Н. Жильцовой. – М.: Юрайт, 2021. – 315 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.urait.ru/bcode/478126>
5. Kotler P. Answers Your Questions on Marketing / P. Kotler. URL: <https://kotlermarketing.com>

Игнатов Андрей Юрьевич
студент

Научный руководитель
Касаткина Элла Феликсовна
канд. техн. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Владимирский государственный
университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых»
г. Владимир, Владимирская область

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ПРОЕКТИРОВАНИЯ ПРОДУКЦИИ

***Аннотация:** рассматриваются вопросы организации процесса проектирования продукции на промышленном предприятии, представлен алгоритм проектирования продукции в соответствии с требованиями и потребностями потребителей и иных заинтересованных сторон.*

***Ключевые слова:** система менеджмента качества, качество организации, проектирование продукции, достижение устойчивого успеха организации.*

Целью работы любого предприятия является завоевание рынка и доверия потребителя. Для достижения этой цели организация в своей деятельности должна применять все принципы менеджмента качества, представленные в стандарте ГОСТ Р ИСО 9001:2015 [1]. Для ориентации деятельности на соответствие различным ожиданиям и потребностям заинтересованных сторон серьёзное внимание желательно уделять принципам «ориентация на потребителей» и «менеджмент взаимоотношений».

В настоящее время качеством организации называют степень, с которой присущие организации характеристики удовлетворяют потребностям и ожиданиям ее потребителей и других заинтересованных сторон для достижения устойчивого успеха. Факторы, влияющие на успех организации, постоянно появляются, изменяются, возрастают или снижаются в течение ряда лет, поэтому умение приспосабливаться к таким изменениям очень важно для устойчивого успеха [2].

Конструкторское бюро должно обеспечивать перевод запросов потребителя на язык технических требований к материалам, продукции и процессам. Результатом этой работы является выпуск продукции, удовлетворяющей требованиям потребителя, реализуемой по приемлемой цене и обеспечивающей получение организацией достаточной прибыли. Проект должен обеспечивать пригодность продукции для производства, возможность ее монтажа, проверки и контроля в предполагаемых условиях производства, ввода в эксплуатацию и эксплуатацию. Между различными группами, которые вносят свой вклад в процесс проектирования, должно быть установлено организационно-техническое взаимодействие. Взаимодействие между конструкторским бюро и другими подразделениями организации, участвующими в процессе проектирования, устанавливаются в процедурах организации, в положениях о подразделениях. Особенности отношений с внешними заинтересованными сторонами, участвующими в

проектировании и разработке новой продукции, устанавливаются в договорах. Персональная ответственность, полномочия и особенности взаимодействия всего персонала (руководящего, инженерно-технических работников) должны быть представлены в положениях о подразделениях и в должностных инструкциях работников. В процессе проектирования и разработке конструкторской документации должна применяться специализация, разработку различных видов изделий ведут разные сотрудники конструкторского бюро в соответствии со сложившейся специализацией.

Проектирование и разработку конструкторской документации сотрудники должны осуществлять на основании:

- плана подготовки производства или другого распорядительного документа по организации;
- технического требования, выданного потенциальным потребителем (заказчиком) продукции или конструктивных предложений, полученных от отдела маркетинга и сбыта продукции, или других инициативных предложений, основанных на изучении рыночного спроса, после рассмотрения и одобрения их техническим советом.

Под разработкой конструкторской документации понимают разработку технических документов для новых изделий (комплектующих) или дальнейшую разработку (совершенствование) и преобразование существующих изделий в соответствии с достигнутым уровнем науки и техники и запросов потребителей. При проектировании и разработке необходимо использовать многофункциональный подход для подготовки всех основных и вспомогательных процессов жизненного цикла продукции:

- менеджмент проектов;
- деятельность по проектированию продукта и процесса изготовления;
- разработку и рассмотрение анализа рисков проекта/конструкции продукта, включая действия по снижению потенциальных производственных рисков;
- разработку и рассмотрение анализа потенциальных производственных рисков процесса изготовления.

Многофункциональный подход в организации чаще всего охватывает функции по проектированию, изготовлению, инжинирингу, качеству, производству, закупкам, поставщикам, обслуживанию и другие подходящие функции организации.

Проектирование и разработка, в соответствии с должностными инструкциями, поручаются персоналу, обладавшему соответствующими компетенциями, квалификацией, образованием, опытом работы. Персонал, отвечающий за проектирование продукции, должен быть компетентен в соответствии с полученным образованием для выполнения требований по проектированию и обладать навыками применения соответствующих средств и методов системы автоматизированного проектирования.

По запросу потребителя или по требованию руководства организации конструкторское бюро разрабатывает календарный план поставщика с указанием стадий проектирования и указанием контрольных точек для проведения анализа, верификации и валидации проекта на соответствующих стадиях. Продолжительность каждого этапа и расположение контрольных точек зависит от следующих факторов:

- сложности конструкции;

- условий применения продукции;
- масштабов нововведений и внедрения новых технологий;
- уровня стандартизации и унификации с ранее апробированными проектами.

Во входных проектных данных должны быть учтены результаты любых видов деятельности по анализу контракта и изучению рыночного спроса.

Анализ контракта – одно из первоочередных взаимодействий поставщика с потребителем. На основе изучения рыночного спроса и анализа контрактов отдел маркетинга и сбыта продукции формирует технические требования и запросы потребителей, которые являются основой для входных проектных данных.

Входные данные должны включать:

- функциональные и эксплуатационные требования заказчика;
- действующие на данный момент законодательные и другие обязательные требования к продукции;
- информацию, полученную из реализации аналогичных проектов;
- оценку рисков с требованиями входных данных и способности организации снижать риски/управлять рисками, включая риски из анализа осуществимости;
- требования к встроенному программному обеспечению;
- другие требования, необходимые для заказчика.

Все представленные заказчиком входные данные должны быть проанализированы на соответствие. Требования заказчика должны быть полными, недвусмысленными и непротиворечивыми.

Необходимо идентифицировать, документировать и рассматривать требования к входным данным проектирования продукции как к результату рассмотрения продукции, включая следующее положение:

- требования потребителя, включая основные и специальные характеристики, идентификацию, прослеживаемость, упаковку и утилизацию (в случае необходимости);
- использование в процессе проектирования информации, которая получена на основе анализа работы в предыдущих проектах, серьезного анализа работы конкурентов на рынке, рассмотрения процессов обратной связи с поставщиками, внутренних входных данных, данных об особенностях эксплуатации, а так же информации из других источников, которые могут быть использованы для текущих и будущих проектов;
- цели по соответствию требований к продукции, ресурсам, надежности, долговечности, восстанавливаемости, календарному планированию и затратам.

Необходимо идентифицировать, документировать и рассматривать требования входных данных проектирования процесса изготовления, включая следующее:

- выходные данные проектирования продукта, включая специальные характеристики;
- целевые значения по производительности, возможностям процессов, календарному планированию и затратам;
- варианты технологии изготовления, опыт из предыдущих разработок;
- новые материалы;

– обращение с продукцией и требования к эргономике, проектирование для изготовления и проектирование для сборки.

По мере выполнения проекта в связи с вновь возникающими обстоятельствами календарный план актуализируют, Календарный план поставщика согласовывают с задействованными в работе подразделениями и с поставщиком.

Кроме требований основного потребителя при планировании разработки следует уделять внимание вопросам безопасности, охраны окружающей среды и другим требованиям, включая элементы политики в области качества. В общем случае при разработке изделий по согласованному с потребителем календарному плану, процесс проектирования и разработки должен состоять из следующих этапов:

- разработка рабочей документации опытных образцов (опытной партии) и сдача конструкторской документации главному инженеру;
- изготовление опытных образцов (опытной партии) и проведение предварительных испытаний;
- разработка и внедрение мероприятий по исключению устранимых конструктивных дефектов, выявленных при испытаниях и проведение повторных испытаний (при необходимости);
- корректировка конструкторской документации по результатам изготовления опытной партии и предварительных испытаний;
- доработка или изготовление новой опытной партии по откорректированной конструкторской документации (при необходимости);
- приемочные испытания;
- корректировка конструкторской документации по результатам приемочных испытаний (при необходимости);
- подготовка пакета документов;
- получение от потребителя одобрения производства.

При разработке рабочей документации опытных образцов на изделия на стадии согласования габаритного чертежа должны быть установлены совместно с потребителем специальные характеристики изделия, которые вносят в конструкторскую документацию, и проводят ЕМЕА с оформлением протокола.

Список литературы

1. ГОСТ Р ИСО 9001-2015 «Системы менеджмента качества. Требования». – М.: Стандартинформ, 2015. – 95 с.
2. ГОСТ Р ИСО 9004-2019 «Менеджмент качества. Качество организации. Руководство по достижению устойчивого успеха в организации». – М.: Стандартинформ, 2020. – 62 с.

Казанцев Евгений Владимирович
магистрант

Научный руководитель

Ефремкова Татьяна Ивановна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный
индустриальный университет»
г. Новокузнецк, Кемеровская область

DOI 10.31483/r-100007

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В УСЛОВИЯХ ООО «ЭНЕРГИЯ ХОЛДИНГ»

Аннотация: представлена организационная структура управления ООО «Энергия Холдинг», рассмотрены структуры управления подразделениями завершающего этапа операционного процесса – цеха сборки и электротехнической лаборатории. Описаны должностные обязанности сотрудников электротехнической лаборатории и рассмотрены операционные процессы производства цеха сборки и электротехнической лаборатории. В результате анализа выявлены основные проблемы, снижающие эффективность операционных процессов этих подразделений, такие как отсутствие должного взаимодействия между цехом сборки, цехом металлоизделий и отделом перспективных разработок, брак деталей и узлов при их поставке, неверное расключение проводов при монтаже оборудования, дефицит кадров, недостаточное техническое обеспечение процессов наладки и испытания оборудования.

Ключевые слова: организационная структура управления, операционные процессы, электрооборудование, монтаж, наладка, персонал, должностные обязанности, проблемы производства.

В условиях современного рынка практически каждая организация (предприятие, фирма, компания) обладает уникальным набором внутренних бизнес-процессов, обеспечивающих создание стоимости для клиентов, позволяющей формировать и сохранить клиентскую базу в целевом сегменте рынка, а также удовлетворение ожидания ее собственников (акционеров) относительно высокой финансовой доходности. Тем не менее существует некая общая модель создания стоимостной цепочки, которая включает в свой состав три основных последовательных внутренних бизнес-процесса: инновационный процесс, операционный процесс и послепродажное обслуживание [1].

Обеспечение высокой эффективности операционного процесса, предполагающее снижение издержек производства и поставки товаров и услуг, оказывая тем самым существенное влияние на повышение их уровня конкурентоспособности, остается достаточно важной целью текущей (основной) деятельности и всей хозяйственной деятельности практически любой организации в долгосрочной перспективе. Это обуславливает актуальность исследования операционных процессов организации.

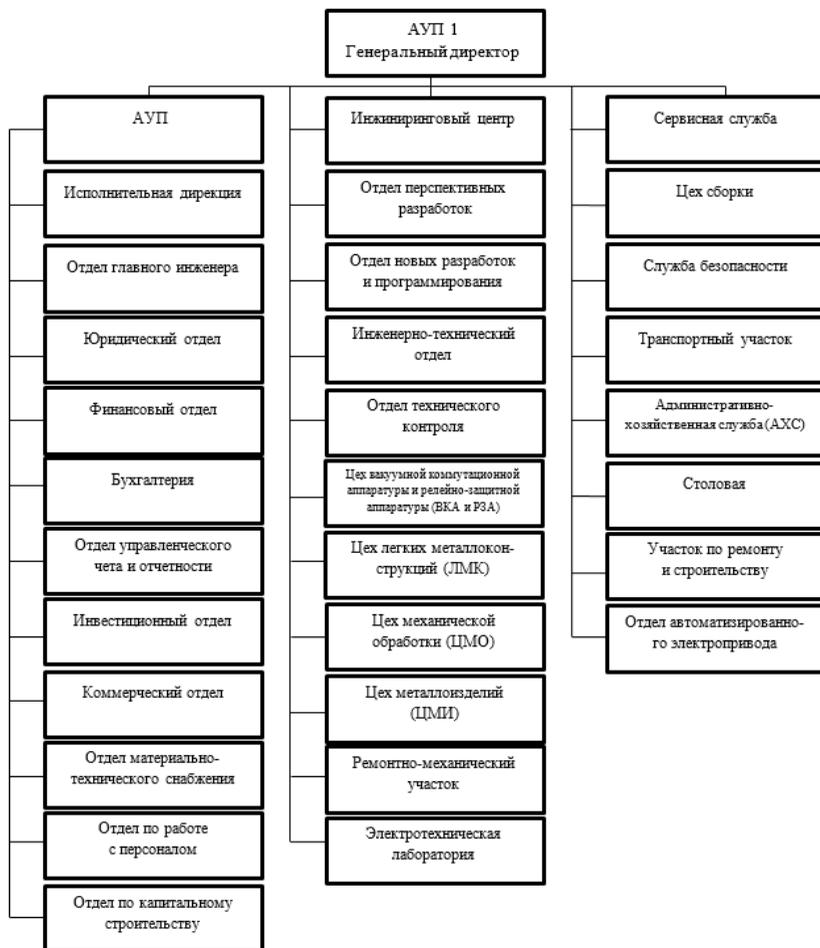


Рис. 1. Организационная структура управления ООО «Энергия Холдинг»

Цель исследования – выявление проблем управления операционными процессами в условиях ООО «Энергия Холдинг».

В соответствии с целью были поставлены следующие задачи исследования:

- изучить организационную структуру управления предприятия;
- выделить основные производственные процессы предприятия;
- выявить причины снижения эффективности протекания основных производственных процессов предприятия.

Первоначально для понимания взаимосвязей персонала организации в рамках ее бизнес-процессов необходимо изучить организационную структуру предприятия, которая показана на рисунке 1.

Менеджмент и его разновидности, диверсификация, маркетинг, ценообразование и логистика

Данная организационная структура управления является линейно-функциональной, так как она включает как линейные связи, так и функциональные подразделения [2]. Состав административно-управленческого персонала, находящегося в непосредственном подчинении генеральному директору, представлен в таблице 1.

Таблица 1

Состав АУП ООО «Энергия Холдинг»

Должность	Количество штатных единиц
Директор по производству	1
Исполнительный директор	1
Заместитель директора по производству	1
Директор по общим вопросам	1
Офис-менеджер	1
Заместитель генерального директора по производственным операциям	1
Заместитель генерального директора по экономике и финансам	1
Помощник директора по правовым вопросам	1
Коммерческий директор	1
Заместитель коммерческого директора	1
Заместитель генерального директора по информационно-аналитической работе	1
Помощник руководителя – курьер	1
Заместитель исполнительного директора по перспективным разработкам	1
Заместитель генерального директора по сервисному обслуживанию оборудования	1

В линейном подчинении генеральному директору находятся такие руководители административно-управленческого блока, как директор по производству, исполнительный директор, заместитель директора по производству, директор по общим вопросам, заместитель генерального директора по производственным операциям, заместитель генерального директора по экономике и финансам, коммерческий директор, заместитель коммерческого директора, заместитель исполнительного директора по перспективным разработкам, заместитель генерального директора по сервисному обслуживанию оборудования.

В функциональном подчинении генеральному директору находятся: офис-менеджер, помощник директора по правовым вопросам, заместитель генерального директора по информационно-аналитической работе, помощник руководителя – курьер. Кроме того, для обеспечения инфраструктурного взаимодействия в рамках предприятия выделены специализированные функциональные подразделения, такие как инжиниринговый центр, сервисная служба, производственные цехи, отдел материально-технического снабжения и т. д.

Согласно рисунку 1, основными производственными процессами предприятия являются производство легких металлоконструкций, заготовок, изготовление корпуса оборудования, механическая обработка корпуса, его комплектация и покраска, высоковольтное испытание, монтаж и наладка комплектующих элементов, монтаж этих элементов непосредственно в корпус и проверка работоспособности оборудования, отгрузка оборудования заказчику.

Непосредственное отношение к выполнению функций управления основными производственными процессами имеют такие руководящие работники, как директор по производству, исполнительный директор, заместитель директора по производству, заместитель генерального директора по производственным операциям.

Цех сборки и электротехническая лаборатория являются подразделениями, в условиях которых осуществляется заключительный этап операционного процесса производства. От эффективности выполнения работ данного этапа во многом зависит качество готовой продукции, степень ее соответствия требованиям заказчика, результативность выявления брака. В связи с этим рассмотрим организационную структуру управления электротехнической лаборатории (рисунок 2) и цеха сборки (рисунок 3) более подробно [3].



Рис. 2. Структурная схема электротехнической лаборатории.

Персонал электротехнической лаборатории представлен работниками следующих должностей:

- начальник электротехнической лаборатории – 1 человек;
- электромонтажники – 8 человек;
- инженеры-наладчики – 13 человек;
- техники-наладчики по наладке и испытаниям – 2 человека.

Электромонтажники – это рабочие, которые занимаются подключением жгута проводов к блокам, кнопкам, трансформаторам, разъемам, силовым шинам и шпилькам.

Инженеры-наладчики – это специалисты, в должностные обязанности которых входит осуществление наладки и испытания оборудования, участие в выполнении работ по настройке и подключению испытательной аппаратуры.

Техники-наладчики по наладке и испытаниям – это рабочие, которые под руководством инженера по наладке и испытаниям выполняют пусконаладочные работы (опробование) различных видов оборудования и систем.

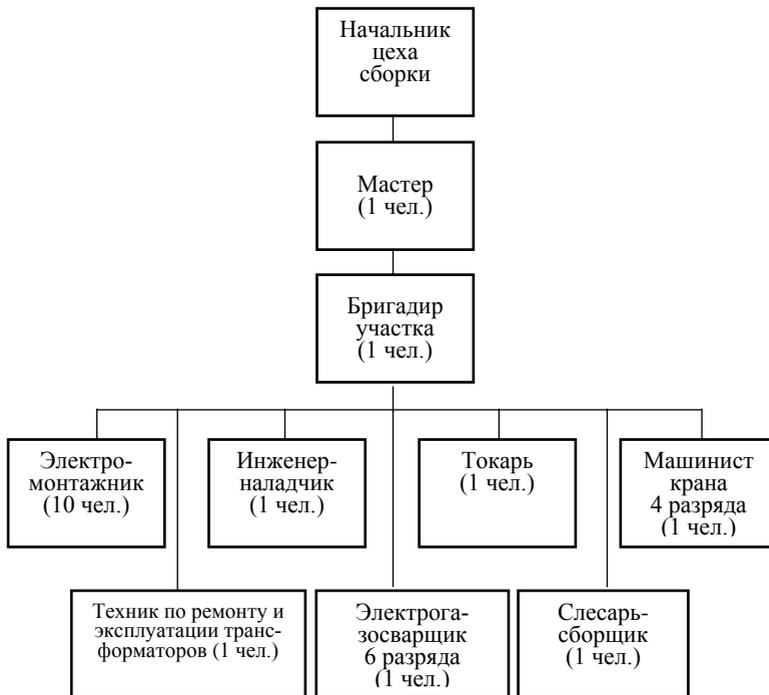


Рис. 3. Организационная структура управления цеха сборки

Согласно рисунку 3, можно сделать вывод, что основную долю работников цеха составляют рабочие (79%), в том числе электромонтажники (53%).

Для выявления факторов, оказывающих негативное воздействие на качество сборки и наладки электрооборудования, рассмотрим операционные процессы цеха сборки и электротехнической лаборатории (таблица 2).

В таком многоступенчатом операционном процессе производства нередко возникают проблемы и сложности, которые впоследствии затрудняют и приостанавливают отгрузку оборудования, вследствие чего предприятие выплачивает штрафы. Основными причинами, снижающими ритмичность процессов сборки и наладки электрооборудования, являются:

- отсутствие должного взаимодействия между цехом сборки, цехом металлоизделий и отделом перспективных разработок; несогласованность действий работников цехов приводит к нарушениям условий комплектации оборудования, что в свою очередь требует дополнительных затрат времени на конструктивную сборку оборудования и приводит к вынужденным простоям на этапе его наладки;

- неверное расключение проводов при монтаже оборудования, вследствие чего наблюдаются ошибки и сбои в работе оборудования, требующие дополнительного времени на их устранение;

- брак деталей и узлов при их поставке;

- нехватка кадров: отсутствие работников в связи с командировками и выездами на шахты обуславливает недостаток специалистов для наладки оборудования в цехе;
- недостаточное техническое обеспечение процессов наладки и испытания оборудования.

Таблица 2

Операционные процессы цеха сборки и электротехнической лаборатории

Виды работ	Описание
Транспортировка	Доставка блока аппаратного высоковольтного (БАВ), блоков, деталей и составных частей.
Высоковольтное испытание	Испытание высоковольтным напряжением следующих элементов: корпус оборудования, кабели, трансформаторы, БАВ, высоковольтные конденсаторы, разъединители.
Монтаж	Подключение жгута проводов к блокам, кнопкам, трансформаторам, разъемам, силовым шинам и шпилькам.
Наладка	1. Последовательная проверка работоспособности элементов оборудования; 2. проверка включения и работоспособности БАВ, блоков защит присоединения, блоков по отдельности; 3. проверка срабатывания защит, их настройка, тарировка напряжения, тока, блока контроля изоляции.
Проверка работы в холостую	Проверка правильности схемы включения, опробование включением и отключением всего оборудования в сборке, проверка срабатывания защит.
Проверка работы под нагрузкой	Подключение электродвигателя к оборудованию или подача реального высоковольтного напряжения для окончательной проверки работоспособности оборудования.
Отгрузка оборудования	Пломбировка оборудования, подготовка к отгрузке, загрузка в фуры.

Таким образом, разработка и реализация мероприятий по нивелированию воздействия перечисленных факторов позволит повысить эффективность управления операционными процессами предприятия, что будет способствовать укреплению его конкурентных позиций на рынке.

Список литературы

1. Каплан Роберт С. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию [Текст] / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. – 294 с.
2. Бурко Р.А. Выбор и обоснование организационной структуры предприятия / Р.А. Бурко, В.Д. Соколова [Текст] // Молодой ученый. – 2014. – №7 (66). – С. 313–315 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/66/11010/>
3. Джумиго Н.А. Организационная структура как объект стратегических изменений [Текст] / Н.А. Джумиго, Л.И. Петрова // Управление современной организацией: опыт, проблемы и перспективы. – 2017. – №2 (8). – С. 111–118.

Ключевская Ирина Сергеевна

канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Российский государственный
гуманитарный университет»
г. Москва

ВЕБ-САЙТ КАК СРЕДСТВО ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГ СРЕДСТВ РАЗМЕЩЕНИЯ

Аннотация: в статье рассмотрены особенности применения веб-сайта для организации взаимоотношений между целевой аудиторией и гостиничным предприятием и выявлены основные способы продвижения и привлечения посетителей на сайт гостиничного предприятия.

Ключевые слова: продвижение отелей, контент сайта гостиничного предприятия, привлечения посетителей на сайт гостиничного предприятия.

Почти у каждого гостиничного предприятия есть собственный сайт, но далеко не каждый сайт отеля соответствует своим главным целям: обеспечить продвижение и прямые продажи услуг гостиничного предприятия на рынке.

Веб-сайт как средство продвижения гостиничного продукта выполняет четыре основные функции (см. таблицу 1).

Таблица 1

Классификация функций веб-сайта отеля [2]

Функции	Характеристика
информационная	на сайте предоставлена вся необходимая информация относительно продукта и предоставляемых гостиницей услуг с целью продвижения самого гостиничного продукта
коммуникативная	между гостиницей и ее гостями происходит постоянный обмен информацией посредством сайта, вследствие чего можно собрать всю необходимую информацию о самих гостях и понять их предпочтения
взаимодействия	сайт способствует развитию долгосрочных отношений между гостиницей и гостями, а также привлечению новых. Это одна из самых сложных, но при этом важных функций веб-сайта
финансовая	получение дохода через онлайн-бронирование и оплату услуг

Критериями оценки эффективности функционирования сайта гостиничного предприятия выступают трафик и конверсия сайта.

Для больших городов количество посетителей сайта в сутки составляет в среднем 500–1000 чел., что обеспечивает большой охват в распространении необходимой для отеля информации. Конверсия сайта отеля в сезон составляет от 3 до 30% [5].

Главным инструментом увеличения трафика и конверсии сайта гостиничного предприятия является его контент. Поэтому сайт должен содержать полную и достоверную информацию о гостиничных продуктах, иметь оптимальный набор информационных блоков и инструментов, быть продвинутым в поисковых и социальных системах, располагать способами бронирования номеров в режиме онлайн с любого устройства, включая мобильные телефоны [3].

Контент сайта гостиничного предприятия должен отвечать следующим критериям:

1) *информативность* (объем представленных сведений, детальность данных, использование фото- и видеоряда). В среднем один человек из пяти мгновенно закроет страницу, если при беглом просмотре первой страницы на его глаза не попадет информация, которая соответствует его ожиданиям. Страница, которую посетитель, перейдя на сайт, видит первой, называется посадочной. Как правило, посадочной на сайте отеля является главная страница – значит всю самую важную для потребителя информацию необходимо разместить именно на ней;

2) *удобная навигация* (структурированность информации, простота пользования веб-сайтом);

3) *обеспечение технических возможностей* (возможность обратного звонка, Skype, Viber, WhatsApp и т. п., оплата на сайте путем интеграции сайта отеля с платежными системами Visa и MasterCard, возможности онлайн-бронирования и т. д.);

4) *привлекательный дизайн сайта*;

5) *регулярность обновления информации* [4].

Рассмотрим основные способы продвижения сайта и привлечения посетителей на сайт гостиничного предприятия.

1. *Поисковое продвижение* (SEO). Самое важное – это начальные позиции официального сайта по брендовому запросу: он должен выдаваться первым, когда пользователь вводит название отеля в поисковик.

2. *Кросс-маркетинг с партнерами.*

Инструменты кросс-маркетинга делятся на четыре типа:

– информационная поддержка – размещение информации о партнере на своем сайте или в соцсетях в офлайн-формате (плакаты, листовки, визитки в офисе);

– продажа продуктов партнера, например, выпечка из соседней пекарни или открытки из сувенирного киоска в обмен на рекомендации вашего отеля;

– выпуск совместных скидочных карт;

– кросс-акции, например, скидка в кафе недалеко от отеля тем, кто проживает в этом отеле [6].

3. *Регистрация гостиничного предприятия в бизнес-каталогах* – справочниках организаций города. Самые известные – Google My Business, Яндекс.Справочник и 2ГИС.

4. *Использование социальных сетей.* Одноклассники, Facebook, ВКонтакте, Twitter, LinkedIn и многие другие социальные сети могут обеспечить значительный трафик на ресурс гостиничного предприятия. Инструментами продвижения сайта в соцсетях являются: SMM (Social Media Marketing) и SMO (Social Media Optimization) [3].

5. *Использование социальных закладок – веб-ресурсов*, где пользователи добавляют, редактируют и удаляют ссылки на интересные им страницы [8].

6. *Рассылка пресс-релизов*. Чтобы попасть в новостные сайты, можно воспользоваться сервисом рассылки пресс-релизов (например, Subscribe.ru или mediapulta.com).

7. *Электронные письма гостям, которые уже останавливались в отеле*, призваны сформировать лояльность и мотивировать к повторному визиту.

В среднем для городского отельного сайта соотношения трафика следующие: поисковая выдача – 37%; контекстная реклама – 24%; прямые заходы на сайт – 18%; реферальные переходы (переходы с других сайтов) – 13%; социальные сети – 8% [5].

Несмотря на то, что сайт является одним из главных инструментов для продвижения услуг гостиничного предприятия, существует ряд проблем, которые снижают популярность сайта отеля среди его целевой аудитории.

Часто гостиницы сталкиваются с проблемой, когда, несмотря на то что сайт активно продвигается и имеет постоянный рост трафика, количество заказчиков остается неизменным и показатель конверсии не меняется или ухудшается, что свидетельствует о необходимости существенных изменений сайта. Для того чтобы определить, какие из элементов сайта реализованы неверно, необходимо воспользоваться специализированным инструментарием: Google Analytics и Яндекс. Метрика, технология Вебвизор [7]. Эти специальные сервисы позволяют проанализировать «поведение пользователя на сайте, увидеть, какие разделы сайта наиболее интересны посетителю, а на каких максимальный показатель отказа». Согласно исследованиям наиболее эффективными являются: главная страница (на нее приходится 15–35% трафика), страницы гостиничных номеров (20–50) и ресторанов (5–20), контакты (3–8) и цены (9–15%). Поэтому именно этим разделам уделяется основное внимание при улучшении контента сайта [7].

Аналитические системы позволяют выяснить, с каких устройств пользователи заходят на сайт. На данный момент статистика трафика следующая: с мобильных устройств – 10–20%; с планшетов – 50–60%; на поисковую систему Яндекс приходится 50–60%; на Google – 10–15% [7].

Аналитические системы позволяют оценить средний показатель отказов по сайту или по каждой странице, что поможет оценить, какие страницы сайта наименее популярны среди его пользователей и какие изменения необходимо внести в их содержание, дизайн и т. п.

Все эти мероприятия необходимы для повышения популярности сайта гостиничного предприятия среди целевой аудитории и, как следствие, для увеличения коэффициента конверсии, а значит – и дохода предприятия.

Список литературы

1. SEO для отеля. К чему быть готовым заказчику? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sprava.org/blog/seo-dlja-otelja> (дата обращения: 28.06.2020).
2. Wang Y., Russo S.M. Conceptualizing and evaluating the functions of destination marketing systems // J. Vacat. 2007. March. 13 (3). P. 187–203.
3. Баумгартен Л.В. Маркетинг гостиничного предприятия: учебник для академического бакалавриата / Л.В. Баумгартен. – М.: Юрайт, 2019.
4. Каким должен быть сайт отеля? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.w-lab.ru/stati/kakim-dolzhen-byt-saiyt-otelya/> (дата обращения: 28.06.2020).
5. Кофман В. Как сделать хороший сайт отеля? / В. Кофман [Электронный ресурс]. – Режим доступа: horeca-magazine.ru/article/5814/ (дата обращения: 28.06.2020).

6. Крячек Ю. 5 бесплатных способов привлечь трафик на сайт отеля / Ю. Крячек [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.travelline.ru/blog/5-besplatnykh-sposobov-privlech-trafik-na-sayt-otelya/> (дата обращения: 28.06.2020).

7. Скорбенко С.В. Интернет как инструмент продвижения услуг для индустрии гостеприимства / С.В. Скорбенко // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. – 2013. – № 7. – С. 72–85.

8. Социальные закладки: что это? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://semantica.in/blog/soczialnye-zakladki-cto-eto.html> (дата обращения: 28.06.2020).

9. Что такое сайт? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://2ip.ua/ru/blog/website> (дата обращения: 28.06.2020).

Лилимберг Светлана Ивановна
канд. экон. наук, доцент, профессор
Здановская Дарья Андреевна
студентка

Костанайский филиал
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

DOI 10.31483/r-99738

ВЫБОР И РАСЧЁТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЛУЖБЫ ЛОГИСТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: *проблема повышения экономической эффективности деятельности коммерческих структур на основе совершенствования логистических процессов в составе бизнес-процессов предприятия, оптимизации цепочек поставки является одной из самых актуальных в условиях современной экономики. Предприятия используют любые способы сокращения затрат, используя самые разные инструменты для решения этой задачи. В связи с этим выполненное в статье исследование посвящено проблеме обоснованного выбора показателей эффективности логистической службы на предприятии. Авторами выполнен обзор различных показателей, позволяющих оценивать эффективность логистической деятельности современных предприятий. В ходе анализа было выявлено, что вопросы, связанные с расчётом показателей логистической деятельности, исследованы ещё недостаточно. По результатам проделанного исследования, а также с учётом специфики деятельности предприятия были предложены показатели для оценки экономической эффективности функционирования службы логистики исследуемого субъекта. Основными методами исследования выступили метод анализа и синтеза, абстрагирование, индукция и дедукция, метод сравнения. Расчёт предложенных показателей позволит выявить проблемы в деятельности службы логистики, установить причины возникновения проблем и предложить мероприятия по их устранению.*

Ключевые слова: *логистика, служба логистики на предприятии, эффективность службы логистики, логистические издержки, логистический цикл, продолжительность логистического цикла.*

Логистика как наука и сфера профессиональной деятельности в силу своей конкретной направленности должна иметь критериальные измерения, которые находят отражение в определенных показателях.

204 **Актуальные проблемы менеджмента, экономики и экономической безопасности**

В этой связи цель данного исследования – обосновать выбор, рассчитать и проанализировать показатели экономической эффективности функционирования службы логистики на предприятии.

Логистика как теоретический и практический вид деятельности развивается достаточно давно, что позволяет исследовать большое количество показателей, так или иначе имеющих отношение к логистике.

В качестве основных логистических показателей Н.В. Максименко называет частоту оборачиваемости всех запасов, общие затраты на материально-техническое обеспечение, затраты на логистику (в процентах от общих расходов), период оборота материальных ресурсов для отдельных складов, расходы на отправленную единицу продукции (на тонно-километр перевозимых грузов) [4].

Если же необходимо оценить технологию и качество логистики как системы физического распределения, то, по мнению Е.В. Ангадаевой, об этом целесообразнее судить по следующим показателям [1]:

- скорость доставки;
- надежность сроков поставки;
- способность системы к немедленному удовлетворению спроса.

В.А. Шамис, М.С. Мочалин относят к показателям логистических затрат следующие [5]:

1. Общие логистические издержки.
2. Затраты на логистическую поддержку производства.
3. Затраты на внутреннюю и внешнюю транспортировку.
4. Затраты на складирование и грузопереработку.
5. Затраты, связанные с процедурами заказов.
6. Затраты на управление запасами.
7. Ущерб от недостаточного уровня качества логистического сервиса (потери продаж, возврат товаров).

За время развития логистики в промышленно развитых странах сформировалась система показателей, в общем плане оценивающих ее эффективность и результативность, к которым обычно относятся [2, с. 306; 3, с. 127]:

- общие логистические издержки;
- качество логистического сервиса;
- продолжительность логистических циклов;
- производительность;
- возврат на инвестиции в логистическую инфраструктуру.

Эти показатели можно назвать ключевыми или комплексными показателями эффективности логистической системы. Они лежат в основе отчетных форм компаний и систем показателей логистических планов разных уровней.

Данное исследование выполнено на примере логистической деятельности ИП Oil Центр, расположенного в городе Костаная Республики Казахстан. ИП Oil Центр представляет собой сеть автосервисных станций, осуществляющих экспресс-замену моторного масла и техническое обслуживание автомобилей. Общая численность работников ИП Oil Центр в 2020 году составила 130 человек.

Для систематизации логистических процессов в ежедневной деятельности ИП Oil Центр создана самостоятельная служба – отдел логистики. Служба подчиняется руководителю предприятия, выполняя функцию сквозного интегрированного управления материальными потоками.

Структура отдела логистики ИП Oil Центр представлена на рисунке 1.

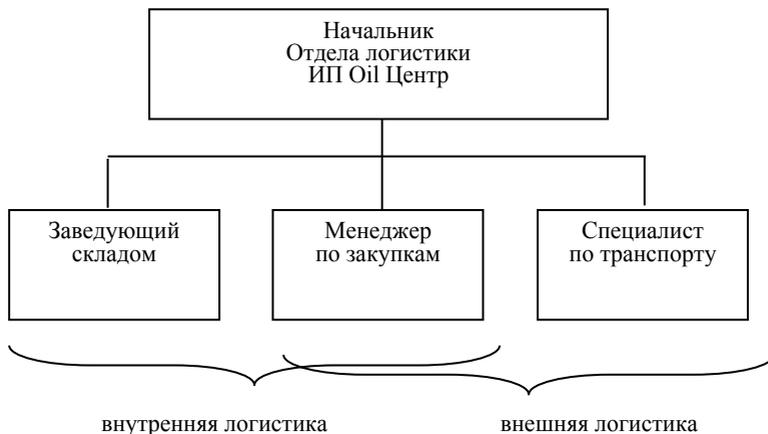


Рис. 1. Структура управления отделом логистики ИП Oil Центр

По результатам проделанного исследования, а также с учётом специфики деятельности предприятия, для оценки экономической эффективности функционирования службы логистики ИП Oil Центр авторами предлагается рассчитывать следующие показатели (таблица 1).

Авторами исследования выполнен расчёт указанных показателей и проанализированы их динамические изменения. Оценка логистических затрат, представленная в таблице 2, была выполнена при тесном сотрудничестве с начальником отдела логистики, а также работниками финансово-экономического отдела.

Анализируя данные таблицы 2, можно сделать вывод, что в динамике логистических издержек предприятия наблюдается негативные тенденции, так как темп роста общих логистических издержек (160%) превышает темп роста денежной выручки (147%). Доля логистических издержек в общих затратах ИП Oil Центр увеличилась с 34% в 2018 году до 37% в 2020 году.

Временные характеристики действий по определению потребностей в расходных материалах, комплектующих и запасных частях в организации ИП Oil Центр представлены в таблице 3.

Затраты времени на выполнение той или иной операции в составе исследуемого логистического цикла были определены с помощью хронометража рабочего времени работника отдела логистики.

Согласно представленным данным видно, что в среднем действия по определению потребностей в расходных материалах, комплектующих и запасных частях в организации ИП Oil Центр занимают 1,8–2,5 дня.

Менеджмент и его разновидности, диверсификация, маркетинг, ценообразование и логистика

Таблица 1

Выбор показателей для расчёта экономической эффективности функционирования службы логистики в ИП Oil Центр

Группа показателей	Показатели
Общие логистические издержки	затраты на управление заказами; затраты на управление запасами; затраты на складирование и хранение; транспортные расходы; затраты на административно-управленческие функции (логистическое администрирование)
Удельные логистические издержки по выручке	логистические издержки на единицу произведённой продукции (работ, услуг)
Удельные логистические издержки по затратам	логистические издержки на единицу общих затрат
Удельные логистические издержки по работникам	логистические издержки на одного работника
Продолжительность логистического цикла	длительность цикла определения потребностей в расходных материалах, комплектующих и запасных частях; длительность цикла выполнения заказа на закупку
Показатели интенсивности работы склада	товарооборот склада общий = количество всех позиций полученных и отправленных / анализируемый период времени (год); удельный товарооборот склада = товарооборот склада общий / площадь склада
Производительность труда	денежная выручка / количество работников отдела логистики
Рентабельность логистических затрат	прибыль / логистические затраты x 100%

Таблица 2

Оценка логистических затрат ИП Oil Центр, тыс. тенге

Показатели	2018 год	2019 год	2020 год	Темп роста, %, 2020 год к 2018 году
Денежная выручка, тыс. тенге	220204,0	183427,0	323641,0	147
Общие логистические издержки	54139,6	59252,3	86607,4	160,0
Удельные логистические издержки по выручке	0,25	0,32	0,27	108,0
Удельные логистические издержки по затратам	0,34	0,39	0,37	108,8
Удельные логистические издержки по работникам	636,9	592,5	666,2	104,6

Таблица 3

Расчёт длительности цикла определения потребностей в расходных материалах, комплектующих и запасных частях ИП Oil Центр

Выполняемые операции	Затраты времени, час
Прогнозирование потребности на основе прошлых заказов	2–4
Формирование запроса работником склада	1
Подпись руководителя служебной записки на заказ	0,5
Отправка запроса на участки автосервиса	0,5
Формирование заказа на материальные ресурсы (расходные материалы, комплектующие, автозапчасти)	36–48
Подпись руководителя производственного отдела служебной записки на заказ	0,5
Отправка заказа для обобщения работнику склада	0,5
Объединение заказов	2–4
Формирование итогового заказа/отчета	1,5–2
Итого	44,5–61

Длительность цикла выполнения заказа рассчитана в таблице 4.

Таблица 4

Расчёт длительности цикла выполнения заказа на закупку ИП Oil Центр

Этапы цикла	Выполняемые операции	Затраты времени, час
1. Определение потребности	таблица 3	44,5–61
2. Выбор поставщика	- отправка заказа поставщикам из существующей базы;	0,5
	- проведение переговоров.	0,5
3. Размещение заказа на поставку	- заключение договора;	0,5
	- внесение предоплаты;	0,5
	- формирование заказа на поставку поставщику	4
4. Контроль заказа на поставку	- контроль срока выполнения заказа	-
5. Поступление и оплата заказа	- доставка заказа;	24–62
	- проверка заказа;	0,5–1
	- оформление прибывшего заказа;	0,5
	- отправка заказа в место назначения;	0,5
	- обеспечение заказа необходимыми документами;	0,5
	- произведение оплаты заказа	0,5
Итого		77–132

Менеджмент и его разновидности, диверсификация, маркетинг, ценообразование и логистика

Согласно данным таблицы 4, среднее время на осуществление цикла снабжения в организации ИП Oil Центр необходимыми расходными материалами, комплектующими и автозапчастями составляет 3–6 дней, из которых большую часть составляет время на выполнение действий по определению потребности. Подобная величина времени цикла выполнения заказа свидетельствует о том, что на всех этапах данного процесса формируется длинная цепочка принятия решений, что влечет за собой снижение эффективности логистической (закупочной) деятельности.

Данные таблицы 5 свидетельствуют о стабильном росте показателей эффективности работы склада в динамике.

Таблица 5

Оценка показателей интенсивности работы склада ИП Oil Центр

Показатели	2018 год	2019 год	2020 год	Темп роста, %, 2020 год к 2018 году
Площадь склада, кв. м	175	175	175	-
Товарооборот склада общий, количество позиций	14578	17112	22148	151,9
Удельный товарооборот склада, количество позиций / кв. м	83,3	97,8	126,6	152,0

В таблице 6 отражены показатели эффективности функционирования службы логистики на предприятии.

Таблица 6

Оценка относительных показателей эффективности функционирования службы логистики ИП Oil Центр

Показатели	2018 год	2019 год	2020 год	Темп роста, %, 2020 год к 2018 году
Денежная выручка, тыс. тенге	220204,0	183427,0	323641,0	147
Чистая прибыль, тыс. тенге	59672,0	29773,0	87718,0	147
Среднесписочная численность логистических работников, чел.	7	8	8	114,3
Общие логистические издержки, тыс. тенге	54139,6	59252,3	86607,4	160,0
Производительность труда работников отдела логистики, тыс. тенге / 1 работника	31457,7	22928,4	40455,1	128,6
Рентабельность логистических затрат, %	110,2	50,2	101,3	-8,9 п.п.

Производительность труда, выраженная размером денежной выручки на 1 работника отдела логистики, возрастает на 28,6%. Рост производительности труда связан с отставанием темпа роста численности работников от темпа роста денежной выручки.

Высокий темп роста общих логистических издержек, превышающий темп роста денежной выручки, обусловил снижение рентабельности логистических затрат в анализируемом периоде на 8,9 процентных пунктов.

Результаты проведенного исследования показали, что основной проблемой в деятельности службы логистики ИП Oil Центр является увеличение длительности цикла выполнения заказа на закупку, что приводит к необоснованному росту общих логистических издержек. Эта проблема вызвана двумя причинами:

- 1) дефицит квалифицированных рабочих кадров в отделе логистики;
- 2) отсутствие программного обеспечения, обеспечивающего информационную поддержку закупочной и складской деятельности (в частности, планирования).

Сделанные выводы свидетельствуют о необходимости принятия взвешенных управленческих решений, направленных на совершенствование функционирования отдела логистики ИП Oil Центр и повышение показателей эффективности деятельности.

В заключение следует отметить, что эффективность применения логистики оценивается не столько ее конкретными показателями и тенденцией их изменения, сколько ее влиянием на изменение экономических и финансовых результатов деятельности фирмы: увеличение размера прибыли, повышение производительности труда и т. д.

Список литературы

1. Ангадаева Е.В. О формировании системы учета логистических затрат предприятия / Е.В. Ангадаева // Управленец. – 2014. – №4 (50) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-formirovani-sistemy-ucheta-logisticheskikh-zatrat-predpriyatiya> (дата обращения: 18.05.2021).
2. Комлев И.В. Оценка функционирования и развития логистических систем / И.В. Комлев // Молодой ученый. – 2017. – №13 (147). – С. 305–308 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/147/41285/> (дата обращения: 20.05.2021).
3. Левкин Г.Г. Логистика: теория и практик: учебник и практикум для вузов / Г.Г. Левкин. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2021. – 187 с. // ЭБС Юрайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/472030>
4. Максименко Н.В. Оценка деятельности автосервисных предприятий / Н.В. Максименко // Вестник ОГУ. – 2014. – №10 (171) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-deyatelnosti-avtoservisnyh-predpriyatiy>.
5. Шамис В.А. Анализ показателей эффективности транспортно-логистических процессов / В.А. Шамис, М.С. Мочалин // Современная техника и технологии. – 2016. – №12. – Ч. 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://technology.snauka.ru/2016/12/10903>

Мишулина Ольга Владимировна

д-р экон. наук, профессор

Костанайский филиал

ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

г. Костанай, Республика Казахстан

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ КАК ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРИНЯТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РЕШЕНИЙ

***Аннотация:** статья посвящена вопросам использования управленческого учета на предприятии и его роли в принятии предпринимательских решений. Систематизированы концепции построения системы управленческого учета на предприятии, представлены подходы к классификации предпринимательских решений на основе информационной поддержки управленческого учета. Результатом исследования является характеристика видов предпринимательских решений и выделение соответствующих им элементов информационной базы в системе управленческого учета, с помощью которых обеспечивается выбор оптимального управленческого решения.*

***Ключевые слова:** управленческий учет, предпринимательские решения, управляющая система, управляемая система, затраты, доходы, прибыль, безубыточность производства, ценообразование, релевантная информация.*

Предприниматель имеет возможность быть более продуктивным и более эффективным, когда финансово-бухгалтерская система бизнеса тесно связана с его системой управления, когда затраты и доходы анализируются и контролируются, иными словами, когда инструменты управленческого учета используются в целях принятия управленческих решений. В связи с этим актуальным является исследование управленческого учета и его роли в принятии предпринимательских решений.

С точки зрения исторической ретроспективы выделяют три направления развития системы управленческого учета [10, с. 156; 12, с. 121] для информационной поддержки руководителей разных уровней управления внутри предприятия в целях принятия ими правильных управленческих решений (таблица 1).

Каждая концепция имеет свою направленность, которая обусловлена развитием управленческого учета. Первая концепция ставила цель формировать информационную поддержку принятия управленческих решений. Вторая концепция соответствовала возросшим информационным потребностям для управления процессами производства, затратами ресурсов и результатами деятельности структурных подразделений предприятия и была ориентирована на информационную систему. Третья концепция получила свое развитие в рамках существующих сейчас систем управления операционной деятельностью предприятия и появления стратегического менеджмента.

Таблица 1

Исторические направления развития системы управленческого учета

Направленность концепции	Содержание и основные задачи в рамках концепции
На систему бухгалтерского учета (относится к 30-м годам XX века)	Формирование системы учета, основанной на взаимосвязи прошлого, настоящего и будущего. Фактические данные прошлого и отчетного периодов в сопоставлении с плановыми величинами составляют информационную базу для принятия управленческих решений в интересах будущего развития
На информационную систему о производстве (1970–1980 гг. XX века)	Организация единой комплексной информационной системы о предприятии, включающей отражение всех стадий производства в виде полного кругооборота имущества
На систему стратегического управления предприятием (в настоящее время)	Управление (планирование, учет и контроль) операционной деятельностью; принятие решений и планирование будущего развития предприятия с учетом факторов внешней среды, в которой оно действует; выявление и оценка результатов деятельности по центрам ответственности

Представленные концепции отражают различные точки зрения в отношении системы управленческого учета и его функций (таблица 2). Обобщив понятия управленческого учета различных авторов, приходим к выводу, что его рассматривают как систему, обладающую определенными функциями: информационной, бухгалтерской и управленческой. Управленческий учет следует рассматривать в синтезе этих функций, учитывая каждую из них. Характеризуя сущность управленческого учета, отметим его важнейшую особенность: он связывает процесс управления с учетным процессом.

Основу принятия управленческого решения составляет информационный обмен: между органом управления и объектом управления, как составляющих частей внутренней среды; между органом управления и внешней средой; между объектом управления и внешней средой. Принятие решений требует оперативности в предоставлении информации, что не всегда возможно в рамках финансового учета. Управленческий учет, не ограниченный требованиями и допущениями, такую информацию предоставить в состоянии. Между управляющей и управляемой частями системы управления существуют многогранные информационные связи и отношения, требующие постоянного согласования, а также производится непрерывный интенсивный обмен потоками внутренней информации, которые могут быть как прямыми, так и обратными, как представлено на рисунке 1.

В научной литературе [3, с. 24; 9, с. 15; 16, с. 17; 18, с. 262] представлены разные подходы к классификации предпринимательских решений на основе информационной поддержки управленческого учета (таблица 3).

Таблица 2
Определения управленческого учета различных авторов

Определение	Автор
Управленческий учет – самостоятельное направление бухгалтерского учета организации, которое обеспечивает информационную поддержку системе управления его деятельности.	О.Б. Вахрушева [2, с.29]
Управленческий учет – информационная система, обеспечивающая сбор, измерение, систематизацию, анализ и передачу данных, необходимых для управления подразделениями предприятия и систематических или проблемных, оперативных, тактических и стратегических управленческих решений.	О.Д. Каверина [8, с.12]
Управленческий учет – часть информационной системы предприятия, с одной стороны, с другой – деятельность, целями которой является обеспечение информацией руководства для принятия решений и управления.	В.Б. Ивашевич [7, с. 34]
Управленческий учет – неотъемлемая часть менеджмента, связанная с выявлением, представлением и интерпретацией информации	Я. В. Соколов [15, с.23]
Управленческий учет – это предоставление руководителям организации информации, на основе которой они могут обоснованно принимать решения и повышать эффективность и производительность текущих операций.	К. Друри [5, с.25]
Управленческий учет – это идентификация, измерение, сбор, систематизация, анализ, разложение, интерпретация и передача информации, необходимой для управления какими-либо объектами	Ч. Хорнгрен [17, с. 8]



Рис. 1. Модель принятия управленческих решений в системе управленческого учета

Виды предпринимательских решений в управленческом учете

Вид управленческого решения	Характеристика
Принятие решений о затратах, прибыли и безубыточности	Анализ «затраты-объем-прибыль» позволяет рассчитать точку безубыточности; объем продукции, обеспечивающий получение желаемой величины прибыли; определение чувствительности прибыли к изменению доходов и расходов предприятия; расчет маржи безопасности) и операционного рычага (чувствительность прибыли к изменению денежной выручки, рискованность бизнеса)
Ограничивающие факторы и планирование ассортимента продукции	При отсутствии технологических и ресурсных ограничений при планировании ассортимента исходят из величины маржинального дохода на единицу продукции. При наличии ограничивающих факторов выбор делают в пользу продукта с максимальным вкладом покрытия на единицу ограничивающего фактора
Принятие решений по производству новой продукции	Оценка влияния производства новых продуктов на объем реализации в целом по предприятию и объем реализации других видов продукции, а также оценка периода времени, за который окупятся затраты на разработку, производство, сбыт и т. п. являются важнейшими критериями принятия решения. Успешность нового продукта зависит от цены, которую установили на этот продукт
Принятие решений по ценообразованию	Установление долгосрочного и краткосрочного нижнего предела цены. Долгосрочный нижний предел цены показывает, на сколько можно понизить цену до минимального уровня, чтобы полные затраты предприятия на производство и реализацию товара были покрыты. Этот предел – полная себестоимость. Краткосрочный нижний предел цены показывает цену, которая может покрыть лишь переменную часть издержек
целевое ценообразование	При целевом ценообразовании цена на продукт определяется с учетом цен конкурентов и влияния покупателей. Задача менеджмента – произвести продукт, который будет успешно продаваться на рынке. Необходимо вычислить целевые затраты на продукт, которые обеспечивают приемлемую прибыль
Принятие решений об инвестициях	Для оценки эффективности инвестиций используют показатели, которые рассчитываются статистическими (срок окупаемости и бухгалтерская рентабельность) и динамическими методами, последние базируются на принципах дисконтирования (чистая текущая стоимость, индекс рентабельности, внутренняя ставка доходности, период окупаемости)
Принятие специальных решений на основе релевантных и приростных затрат и доходов	Принятие или отклонение особого заказа. Назначение цены продукции. Производство или закупка комплектующих (решение об аутсорсинге). Замена или ремонт оборудования. Анализ доходности и структуры бизнеса. Общий принцип принятия финансовых решений на основе релевантной информации: решения следует принимать, когда приростные доходы от принятия этих решений превышают приростные затраты; в случае нескольких вариантов следует отдать предпочтение тому, у которого эта разница максимальна

Каждый вид решения является уникальным, на основании этого для каждого вида управленческого решения должна существовать определенная информационная база. Исследование существующих методик в области управленческого учета позволило сформировать основные элементы информационной базы [15, с. 64]. В таблице 4 представлены виды предпринимательских решений и информационная база [1, с. 256; 6, с. 95; 13, с. 381; 14, с. 267], с помощью которой обеспечивается выбор оптимального управленческого решения.

В приведенной таблице 4 оперативные решения используются в текущей деятельности или в процессе реализации краткосрочных планов. Для принятия тактических и оперативных решений наиболее удобен и экономичен маржинальный подход к подготовке информации в управленческом учете [5, с. 280]. Этот подход основывается на информации о переменных затратах, постоянные расходы считаются нерелевантными для принятия управленческих решений и поэтому они вовсе исключаются из расчетов [17, с. 213].

Таблица 4

Информационная база для принятия управленческих решений

Вид управленческих решений	Информационная база
Тактические и оперативные решения	Маржинальный подход: - общая сумма переменных затрат на определенный объем выпуска продукции; - удельные переменные затраты на единицу продукции; - общая сумма маржинального дохода; - удельный маржинальный доход; - маржинальная рентабельность
Решения об объеме производства	СVP-анализ: - затраты; - объем деятельности; - операционная прибыль
Обоснование решений по ценообразованию ниже себестоимости	- объем продаж; - производственная себестоимость; - валовая прибыль; - коммерческие расходы; - прибыль от продаж
Решение по аутсорсингу: «покупать или производить»	- затраты на покупку; - затраты на производство; - затраты на основные материалы; - заработная плата производственных рабочих; - переменные косвенные расходы; - постоянные расходы

При решении управленческих проблем испытывается недостаток именно аналитических и оперативных учетных данных, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность экономического субъекта, на момент принятия эффективных решений на различных уровнях управления. Информационная база управленческого учета для целей управления должна быть своевременно подготовлена и интерпретирована на

основе итоговых результатов аналитических работ. Это повысит уровень реализуемости принятых решений, будет способствовать снижению операционных и финансовых рисков, формировать внутрихозяйственные резервы для компенсации возможных потерь.

Список литературы

1. Агеева О.А. Бухгалтерский учет и анализ [Текст]: учебник для академического бакалавриата / О.А. Агеева, Л.С. Шахматова. – М.: Юрайт, 2016. – 509 с.
2. Вахрушева О.Б. Бухгалтерский управленческий учет [Текст]: учебное пособие / О.Б. Вахрушева. – Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2013. – 224 с.
3. Волкова О.Н. Управленческий учет [Текст]: учебник и практикум для вузов / О.Н. Волкова. – М.: Юрайт, 2021. – 461 с.
4. Воронова Е.Ю. Управленческий учет [Текст]: учебник для вузов / Е.Ю. Воронова. – М.: Юрайт, 2021. – 428 с.
5. Друри К. Управленческий и производственный учет. Вводный курс [Текст]: учеб. для студентов вузов / К. Друри. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 735 с.
6. Егорова Л.И. Бухгалтерский управленческий учет [Текст]: учебно-практическое пособие / Л.И. Егорова. – М.: Евразийский открытый институт, 2011. – 120 с.
7. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет [Текст]: учебник / В.Б. Ивашкевич. – М.: Юристь, 2003. – 618 с.
8. Каверина О.Д. Управленческий учет [Текст]: учебник и практикум для бакалавриата и специалитета / О.Д. Каверина. – М.: Юрайт, 2019. – 389 с.
9. Карпова Т.П. Управленческий учет [Текст]: учебник / Т.П. Карпова. – М.: Юнити, 2012. – 352 с.
10. Китаева В.С. Понятие управленческого учета как самостоятельной системы [Текст] / В.С. Китаева, Е.А. Серебрякова, В.А. Чумакова // Цифровая и отраслевая экономика. – 2020. – №4. – С. 156–161.
11. Керимов В.Э. Бухгалтерский управленческий учет [Текст]: учебник / В.Э. Керимов. – М.: Дашков и К°, 2019. – 399 с.
12. Нафикова Г.С. Понятие управленческого учета, история возникновения и развития управленческого учета [Текст] / Г.С. Нафикова, Г.А. Рожкова // Львовские чтения: материалы VI Всероссийской научной конференции. – 2018. – С. 121–129.
13. Никифорова Н.А. Управленческий анализ [Текст]: учебник для вузов / Н.А. Никифорова, В.Н. Тафинцева. – М.: Юрайт, 2020. – 413 с.
14. Островская О.Л. Управленческий учет [Текст]: учебник и практикум для вузов / О.Л. Островская, Е.Б., Абдалова, М.А. Осипов, А.Е. Карлик. – М.: Юрайт, 2020. – 383 с.
15. Соколов Я.В. Управленческий учет [Текст]: учебное пособие (бакалавриат) / Я.В. Соколов. – М.: Магистр, 2010. – 428 с.
16. Управленческий учет [Текст]: учебное пособие / под ред. А.Д. Шеремета. – М.: ФБК-Пресс, 2011. – 456 с.
17. Хорнгрен Ч.Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект [Текст] / Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер; пер. с англ.; под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 416 с.
18. Чай В.Т. Управленческий учет [Текст]: учебник и практикум для вузов / В.Т. Чай, Н.И. Чупахина. – М.: Юрайт, 2021. – 332 с.

Мушкетёр Надежда Анатольевна

канд. филос. наук, доцент
Поволжский институт управления им. П.А. Столыпина
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
г. Саратов, Саратовская область

ГИБКИЕ МЕТОДОЛОГИИ И КОМАНДНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Аннотация: в статье рассматривается методология Scrum и ее роль в менеджменте современной организации. Определяется технология и ее характерные особенности. Scrum рассматривается автором как эффективный метод управления командными процессами и способ формирования диалогичной горизонтальной коммуникации.

Ключевые слова: гибкие методологии Agile, Scrum, управление командами, горизонтальное взаимодействие.

На сегодняшний день в менеджменте современных организаций все большее распространение получают гибкие методологии и командные формы управления. Они позволяют модифицировать результат работы на каждом этапе, обеспечивают максимально приближенный продукт к запросу заказчика и формируют новую культуру горизонтального взаимодействия.

Несмотря на то, что Scrum как система организации работы был придуман для команд, занимающихся разработкой программного обеспечения, он отлично подходит для организации рабочих процессов практически в любой сфере, где цель – создание ценности, или продукта, если говорить в терминологии Scrum. Этот фреймворк очень гибкий и адаптивный, благодаря чему завоевал признание среди команд в самых различных областях. На чём основана его гибкость? Во-первых, он базируется на принципах Agile-манифеста и все, кто собирается эффективно его применять, должны принять четыре главных принципа Agile. Первое, люди и взаимодействия важнее процессов и инструментов – это означает, что коммуникации и качество взаимодействия между людьми в команде – определяющий критерий успеха, а не те или иные средства отчётности и визуализации. Второе, работающий продукт важнее исчерпывающей документации – главное внимание команды направлено на скорейшее достижение цели, с упором на качество и удовлетворение сформированного запроса заинтересованных сторон, а не на формализацию и бюрократические процедуры, отвлекающие от движения к цели. Третье, сотрудничество с заказчиком важнее согласования условий контракта – это очень важная черта Scrum, поскольку в его рамках от заказчика не отгораживаются барьером юридических защит контрактов, а напротив, активно вовлекают в работу над достижением цели – конечного продукта, при этом сторона заказчика имеет выделенную роль в процессах, работая заодно с командой Scrum. И самое важное, готовность к изменениям важнее следования первоначальному плану – это та самая гибкость, возникающая из постоянного инспектирования происходящих в команде процессов,

отслеживания изменений в окружении и внесении корректив в планы и релейный процесс, перед очередной итерацией цикла работ.

Во-вторых, этот стиль базируется на самоорганизации, органичном вовлечении всех участников команды в работу над достижением общей цели. Это позволяет преобразовывать группу сотрудников в сплочённую команду единомышленников, эффективно продвигающуюся к реализации намеченной цели, помогая развиваться каждому из участников команды.

Согласно модели Такмана, группа сотрудников последовательно проходит через этапы – от формирования, когда они учатся работать вместе над единой целью, через борьбу за контроль к формированию атмосферы доверия и согласованности в продвижении к этапу, когда становятся возможными формирование единой стратегии и успешной планирование. Эти этапы характерны для формирующихся в команды групп сотрудников, использующих фреймворк Scrum в своей работе.

Работа по Scrum состоит из последовательных, неотрывных рабочих промежутков – спринтов (Sprint), с помощью которых команда последовательно создаёт ценность. Длительность спринта может быть разной: от одной недели до одного месяца, но не более, поскольку длинные спринты ухудшают адаптивность и создают большие риски для всего проекта. Кроме того, большие дистанции не дают команде ощутить реальные результаты своей работы, что негативно отражается на вовлечённости и мотивации. Выбранная продолжительность спринта, как правило, постоянная на всём продолжительности проекта.

Предваряет начало работ создание обобщённого плана, текущего видения конечной цели всего проекта: *продуктового бэклога*. Он создаётся путём обсуждения с заинтересованными сторонами (Stakeholders) их видения конечной цели (продукта). Этот список и видение, с течением времени, могут изменяться, постепенно формируя истинное видение конечной цели. При этом следят за тем, чтобы этот список не разбухал, критически относиться к его содержанию и очищая его от лишнего по мере улучшения видения конечной цели. Этим занимается человек с особой ролью – *владелец продукта*. Его задача – работа с заказчиком в лице стейкхолдеров, бэклогом продукта и командой Scrum.

Из общего списка целей и задач, выделяется часть, которую можно реализовать за один спринт. Декомпозиция этой части на задачи и подпроекты, формирует список, который называется *бэклогом спринта* и его составляет команда Scrum на планировании спринта. Задачей команды при этом является обеспечить такую декомпозицию, чтобы предлагаемая к реализации часть проекта была работоспособной к завершению спринта, пусть и в ограниченном виде: команда и заинтересованные лица должны получать в результате каждого спринта работоспособную часть общего проекта. Это важное замечание, поскольку иначе нарушается связность и предсказуемость выполнения, повышаются риски для проекта. В любом случае, для каждой задачи и цели, формируются *признаки успешности завершения (Definition of Done)*. И формулируется *цель спринта*, чтобы помочь команде принимать обоснованные решения.

После начала спринта бэклог спринта не должен изменяться, поскольку это может нарушить организованность и мотивированность команды. Планирование спринта занимает различное время, в зависимости

от длительности спринта: до 8 часов при длительности спринта в 4 недели и до 2 часов при длительности спринта в одну неделю. При этом стремятся максимально сократить непроизводительное время на совещания и планирования, поскольку не имеет смысла досконально планировать то, что готово к постоянным изменениям. Участники команды проводя декомпозицию, оценивают трудоёмкость и достижимость задач для спринта, формируемых на основании продуктового бэклога. Обычное дело при этом, когда на протяжении нескольких первых спринтов, вновь сформированная команда может ошибаться в своих оценках трудоёмкости и достижимости целей. Однако в дальнейшем приходит понимание и планирование происходит быстрее и более точно.

Типичное формирование задач для спринта основано на методике SMART, однако это не является панацеей и необходимо взвешивать подход, исходя из специфики конкретной целевой области.

В ходе начавшегося спринта команда каждый рабочий день собирается на утренний стендап, длительностью не более 15 минут. Каждый участник коротко (обычно не дольше 1,5 мин на каждого), отвечает перед другими участниками команды на три вопроса: «Что я сделал вчера? Что я буду делать сегодня? Что мне мешало вчера выполнить свои задачи?» Это собрание называется *daily meeting* и важно для улучшения вовлечённости команды и оперативного реагирования на возникающие проблемные места в рабочем процессе. Команда может свободно собираться и в другое время, если в этом есть необходимость, но важно сохранять этот утренний короткий стендап.

К завершению спринта у команды формируется *инкремент* – это результаты выполненных задач и проектов из бэклога спринта. Постепенно инкремент за инкрементом, команда достигает выполнения проекта. Но в процессе движения к цели, команда постоянно анализирует происходящие процессы внутри неё и изменяющиеся условия снаружи, будучи готовой к внесению изменений в цели и процессы достижения целей. Это важное отличие от других систем планирования и управления: постоянная готовность к изменениям и адаптации, постоянный анализ, инспекция, накопление опыта и саморазвитие – это пути к успеху команды Scrum.

Завершающая стадия спринта – это время для оценки инкремента, обсуждения результатов инспекции и принятия решений о внесении изменений.

Обязанность команды Scrum – продемонстрировать результаты своей работы на спринте. Принимает работу владелец продукта и заинтересованные лица. Это очень важная часть процесса и называется такое собрание *Sprint Review*. Обычно строится путём зачитывания требований из бэклога спринта и демонстрации результатов по каждому критерию приёмки. Эта встреча используется также для учёта замечаний и дополнений с тем, чтобы адаптировать требования в продуктивном бэклоге. Используется каждая возможность для того, чтобы максимально адаптироваться к изменениям. Продолжительность такой встречи зависит от длительности спринта и составляет до одного часа при недельном спринте и до четырёх часов при спринте, продолжительностью в месяц.

Завершение спринта означает завершение очередного этапа развития команды. Поэтому после *Sprint Review* проводится ретроспектива сприн-

та (Sprint Retrospective). Существуют различные методики проведения данной встречи: она может проводиться в менее формальной обстановке, чем все остальные. Важно, чтобы в ходе встречи были обсуждены и зафиксированы ответы на вопросы о прошедшем спринте. Вопросы касаются проблем взаимодействия команды с владельцем продукта. Кроме того, необходимо выяснение того, откуда приходят проблемы, которые мешают команде выполнять свои обязательства. Проблемы поиска источника ошибок, которые совершаются командой – это тоже необходимая часть данного собрания.

В ходе проведения работ широко используются различные системы для фиксирования заданий и процесса выполнения. Также как и результаты ретроспектив фиксируются на отдельной доске. Как правило, системы для фиксирования и отслеживания процессов представляют аналоги доски с карточками в виде именованных колонок с прикрепленными подписанными разноцветными карточками. При этом может применяться как физическая доска и карточки, так и электронные системы (Miro, Trello, Jira и т. д.) Основная цель при этом – не создавать излишнего формализма (категорически не стоит досконально записывать задачи, а ограничиваться тезисами, обсуждая при этом задачу с командой и заинтересованными лицами: таким образом не будет утерян контекст, а время будет использовано с пользой для достижения цели). Обязательно должны быть колонки: «Запланировано», «Сейчас в работе», «Завершено». Добавляют ещё колонку с бэклогом спринта и другие колонки, в зависимости от контекста. Перемещение карточек наглядно отражает для участников команды движение на пути к цели спринта и помогает оценить успешность планирования.

Для отслеживания прогресса в ходе спринта используются различные методики и системы оценки: например, «диаграмма сгорания», показывающая временной график, сходящийся к концу спринта, оценивающий реальный прогресс выполнения и выдвинутые при планировании спринта, оценки команды. Чем более широкая воронка, тем менее опытная команда и наоборот, чем меньше девиации графика, тем более надёжные прогнозы можно давать по реализации командой своих обязательств.

Несмотря на кажущуюся простоту, Scrum сложен для внедрения из-за непривычной методики готовности к постоянным изменениям и особой философии командной работы, которую навязать невозможно, но необходимо принять, иначе внедрение может оказаться безуспешным. Тем не менее в настоящее время существует множество работающих методов, помогающих успешно внедрять и применять Scrum на практике.

Список литературы

1. Ларионов Г.В. Роль проектной группы в методологии SCRUM / Г.В. Ларионов, А.Ю. Никитин, А.В. Филимонова // Вестник Астраханского государственного технического университета. – 2017. – №2. – С. 61–65.
2. Манифест Agile(eng.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://agilemanifesto.org/principles.html>
3. Морозова А.А. Роль компетенций проектной команды в рамках использования гибких методологий / А.А. Морозова, О.В. Староверова // Управление в России: проблемы и перспективы. – 2019. – №1. – С. 38–42.

Струнин Роман Михайлович
магистрант

Научный руководитель

Касаткина Элла Феликсовна
канд. техн. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Владимирский государственный
университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых»
г. Владимир, Владимирская область

КАЧЕСТВО МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ АППАРАТНОЙ КОСМЕТОЛОГИИ

Аннотация: статья посвящена разработке переносного медицинского аппарата, предназначенного для эксплуатации в медицинских организациях косметологического профиля. Особое внимание уделено методу дарсонвализации, описаны физические основы метода и воздействия на организм человека.

Ключевые слова: медицинские услуги, качественная медицинская услуга, дарсонвализация, биотехническая система, косметология.

Медицинские услуги в настоящее время являются товаром, они, как и любой товар, обладают потребительскими свойствами, одним из которых является качество. Качественной медицинской услугой считается та, которая соответствует достижениям современной науки и передовой практики, положительно влияет на здоровье пациента и удовлетворяет его потребности. Косметологическая помощь – это комплекс медицинских, психологических, гигиенических, реабилитационных мероприятий, направленных на сохранение или восстановление функциональной целостности покровных тканей человеческого организма (кожи, подкожной жировой клетчатки и поверхностных мышц). На сегодняшний день аппаратная косметология является ведущей отраслью косметологической индустрии. Ее преимущество в эффективности и скорости достижения высоких результатов безоперационного вмешательства. Пациенты, стремящиеся к красоте и молодости, все чаще выбирают легкие и малотравматичные методы. По сравнению с пластической хирургией, аппаратная косметология развивается огромными темпами, а спрос на популярные услуги растет с каждым днем.

За прототип был выбран аппарат «Искра-4», обладающий рядом недостатков:

- наличие в комплекте набора электродов из стекла;
- отсутствие возможности переключения различных режимов работы;
- высокая цена прибора и самой процедуры;
- габаритные размеры, снижающие мобильность устройства.

Методика дарсонвализации подразумевает воздействие переменными импульсными синусоидальными токами высокого напряжения (до 25 кВ) и частоты (110 или 440 Гц) и тока малой силы (0.02 мА) [1].

Переменные токи малой силы не приводят к ионным сдвигам в мембранах, не ведут к повышению температуры и не заставляют сокращаться

мышечные ткани. Положительный эффект достигается за счет понижения чувствительности двигательных нервов, что делает сосудистые стенки более проницаемыми, происходит улучшение оттока венозной крови и лимфы, ускоряющего обменные процессы в тканях.

За счет активизации обменных процессов и кровообращения аппарат усиливает проникновение в глубокие слои кожи и подкожную клетчатку лечебных и косметических средств, улучшает тонус мышц.

На выходе разрабатываемого устройства, чтобы осуществился метод дарсонвализации, должен быть переменный импульсный синусоидальный ток высокого напряжения и частоты, но малой силы, а также необходимая форма сигнала. Для того чтобы это реализовать, в состав структуры должны входить следующие части: блок питания; высокочастотный генератор; резонатор (повышающий трансформатор), питающий высоким напряжением стеклянные вакуумные электроды различной формы, обеспечивающие применение местной дарсонвализации; модулятор частоты, который позволяет при проведении процедуры изменять интенсивность воздействия, достигая необходимого лечебного эффекта; усилитель, если напряжение будет недостаточно велико, а также устройство управления.

Предлагается использовать представленную на рисунке 1 структурную схему. Структурная схема разрабатываемого устройства, представленная на рисунке, состоит из семи основных блоков.

Первый из них – блок питания, который подключается к сети 200В. Встроенная функция – стабилизатор напряжения, которая предотвращает чрезмерное биеение пациента электрическим током во время скачков напряжения в сети. Поддерживает оптимальное напряжение, исключая его падение на протяжении всей процедуры. Блок питания осуществляет еще и преобразование напряжение до 5В, ведь только такое значение можно подать на блок управления.

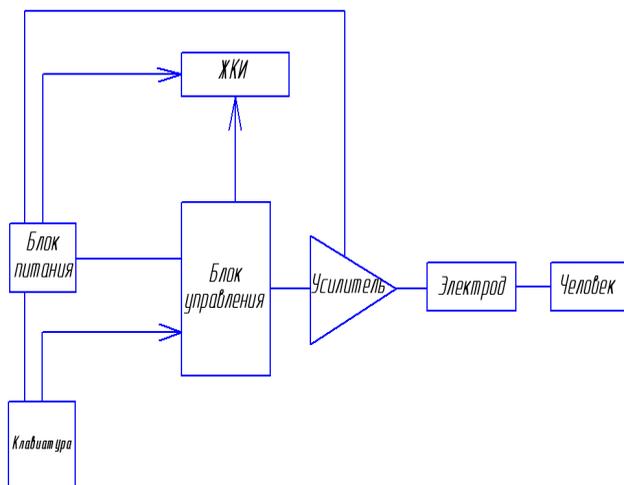


Рис. 1. Структурная схема разрабатываемого устройства

Блок управления представляет собой микроконтроллер. На программном уровне задаются следующие функции: генерация импульсного сигнала в определенный промежуток времени, период сигнала, а также модуляция сигнала. Далее сформированный в микроконтроллере сигнал требуемой формы подается на вход усилителя.

Этот блок позволяет увеличить напряжение и частоту сигнала до величин, необходимых для осуществления лечебного эффекта.

Контакт с человеком происходит через специальные насадки-электроды из стекла. Они имеют различную форму, в зависимости от проводимой методики. Но применение этих электродов имеет большие недостатки. Для ионизации разряженного воздуха внутри насадки, требуется затрата дополнительной энергии, а также лечебное воздействие оказывается только на точку, а не на область поверхности. В разрабатываемом устройстве предлагается ввести внутрь электрода дополнительный токопроводящий элемент, соединенный с усилителем сигнала. Благодаря этому уменьшается расход потребляемой энергии, а воздействие устройства осуществляется на зону. Еще одним недостатком стандартного электрода является материал – стекло. Предлагается заменить стекло на полистирол, тем самым повысить безопасность эксплуатации устройства. Следующий блок – клавиатура. Нужен чтобы задавать необходимые значения напряжения, частоты, а также выставлять определенное количество времени, включать и выключать косметологическое устройство.

Блок индикации позволяет наглядно оценивать режимы работы прибора, продолжительность процедуры и оставшееся время.

После описания воздействующих факторов и характеристик эффекта Дарсонваля, была разработана структурная схемы. С учетом всех особенностей этой методики составлена электрическая принципиальная схема разрабатываемого косметологического устройства (рис. 2).

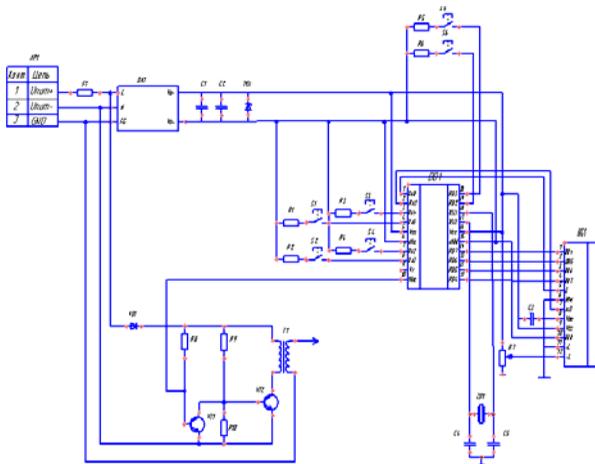


Рис. 2. Схема электрического принципиального косметологического устройства для улучшения состояния кожи

Формирование сигнала в определенный промежуток времени осуществляется через микроконтроллер DD1 (таблица 1). Благодаря наличию аналогового вывода V_{das} сигнал модулируется по частоте и приводится к требуемой форме. Сформированный сигнал необходимо усилить, это происходит с помощью транзисторных каскадов, на которые подается высокое напряжение от сети через диод VD1. В этом случае сигнал на выходе устройства модулируется положительными импульсами сетевого напряжения, что и нужно для достижения лечебного эффекта. Чтобы обезопасить пациента, выходную обмотку трансформатора T1 необходимо изолировать от сетевых проводников.

Таблица 1

Обозначения

Краткое обозначение	Наименование
XP1	Разъем Molex 4 pin (питание)
DD1	Микроконтроллер PIC16C781
DA1	Микросхема PPM20-D-05ZLF
HG1	Индикатор MT-16S2R
S1-S6	Кнопки GK-9PB-RH
R1-R10	Резисторы
C1-C5	Конденсаторы
VD1	Диод
F1	Предохранитель
VT1-VT2	Транзисторы
T1	Трансформатор
ZQ1	Кварцевый резонатор

С помощью кварцевого резонатора ZQ1 происходит точная настройка текущего времени и времени каждой процедуры. Кнопками S1-S6 осуществляются функции регулировки работы устройства. На экран HG1 выводится меню, то есть режим работы, величина напряжения, частота, время. Когда процедура не проводится, на экране – текущее время. Яркость дисплея регулируется с помощью резистора R7. Питание 5 вольт организуется с помощью микросхемы DA1, которая представляет собой АС/DC преобразователь. Конденсатор C2 предназначен для удаления ВЧ-шума. Для защиты нагрузки от действия повышенного напряжения поврежденного преобразователя рекомендуется использовать сапрессор D1.

Список литературы

1. Дарсонвализация и ультратоновая терапия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nczd.ru/darsonvalizacija-i-ultratopotterapija> (дата обращения: 01.10.2021).
2. Чип и Дип: каталог. Электронные компоненты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.chipdip.ru/> (дата обращения: 01.10.2021).

Струнин Роман Михайлович

магистрант

Научный руководитель

Касаткина Элла Феликсовна

канд. техн. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Владимирский государственный
университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых»
г. Владимир, Владимирская область

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА И БЕЗОПАСНОСТИ МЕДИЦИНСКОЙ БИОТЕХНИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ АВТОФЛУОРЕСЦЕНТНОЙ ЭНДОСКОПИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ

Аннотация: статья посвящена повышению качества в медицинской деятельности в области эндоскопической диагностики, а именно разработке биотехнической системы автофлуоресцентной эндоскопической системы.

Ключевые слова: качество медицинской помощи, автофлуоресценция, эндоскопия, биотехническая система.

Качество медицинской помощи – это степень, в которой услуги здравоохранения, оказываемые отдельным лицам и группам населения, повышают вероятность достижения желаемых результатов в области здравоохранения и соответствуют профессиональным знаниям, основанным на фактических данных. Стандарт ГОСТ ISO 13485-2017 [1] устанавливает требования к системе менеджмента качества в случаях, когда организации необходимо продемонстрировать способность поставлять медицинские изделия и предоставлять связанное с ними обслуживание, отвечающие запросам потребителя и применяемым регулирующим требованиям. Система строится с учетом требований ГОСТ Р ИСО 9001-2015 [2]. С 2019 года в Российской Федерации реализуется национальный проект «Здравоохранение». Снижение рисков для жизни и здоровья пациентов в процессе оказания медицинской помощи возможно только при надлежащем обеспечении качества и безопасности медицинской деятельности.

Автофлуоресцентная диагностика стала широко применяться в двухтысячных годах, и многие исследования показали, что она повышает чувствительность выявления раковых и предраковых поражений слизистых в сравнении со стандартной эндоскопией в белом свете. Чистый белый свет не обеспечивает дифференцированного изображения, и на раннем этапе есть опасность просмотреть артефакты.

На рисунке 1 представлен автофлуоресцентный эндоскопический комплекс.

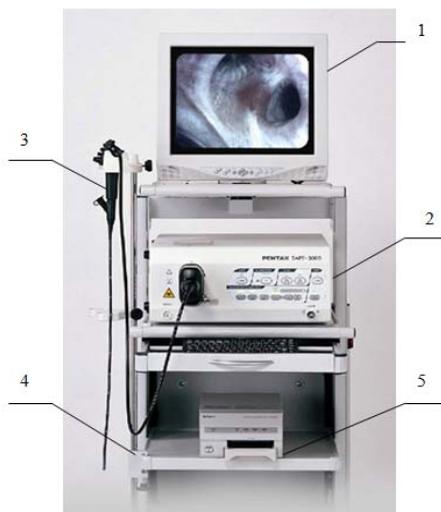


Рис. 1. Автофлуоресцентный эндоскопический комплекс:
1 – медицинский монитор; 2 – видеопроцессор; 3 – гибкий эндоскоп;
4 – видеоэндоскопическая стойка с держателем; 5 – видеопринтер.

За прототип был взят патент RU 2290855 С1, а для системы освещения принципиальная схема проектора (рис. 2).



Рис. 2. Принципиальная схема проектора

Исходя из принципиальной схемы проектора, была разработана структурная схема эндоскопического аппарата (рис. 3).

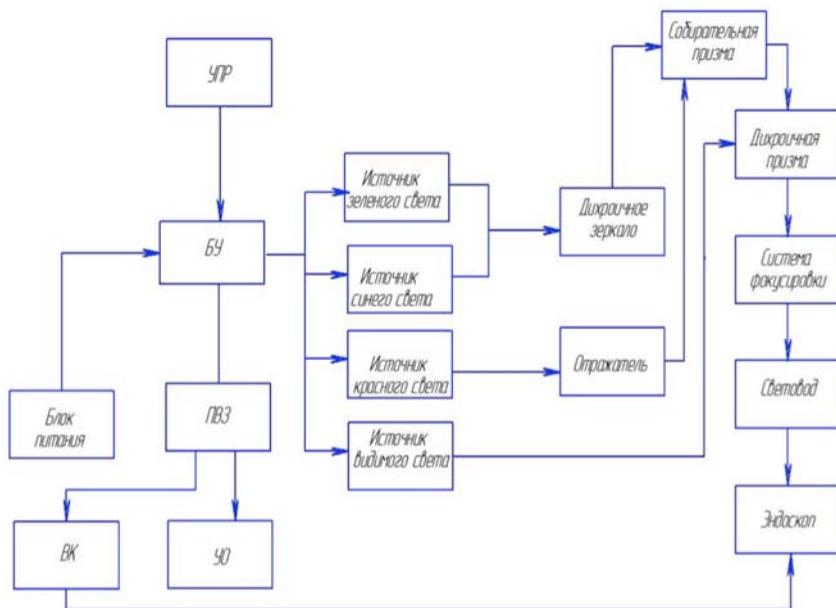


Рис. 3. Структурно-функциональная схема эндоскопического аппарата

Система эндоскопического исследования для автофлуоресцентной диагностики состоит из следующих основных компонентов: эндоскопа с видеокамерой (ВК), аппаратно-программного комплекса захвата и обработки изображений и системой освещения. Предусмотрено управление режимами подсветки операционного поля с помощью устройства переключения режимов, представляющего собой четыре ножных клавиши, одна из которых включает/выключает подсветку разным светом.

При включении устройства аналоговый видеосигнал поступает на плату видео захвата, после чего подвергается предварительной обработке (выравнивание контраста, фильтрация шумов, устранение геометрических искажений, восстановление фокусировки и т. д.). Далее цифровое изображение в реальном масштабе времени отображается на устройстве визуализации (УО) и попадает на модуль архивирования и передачи данных, где по желанию пользователя может осуществляться захват отдельных видеок кадров, компрессия видеоизображений и передача их для телемедицины. Блок питания обеспечивает стабильное электропитание системы освещения. Управляющие сигналы, поступающие на блок управления (БУ) включают в соответствии с выбором пользователя модули освещения источник красного света (И1), источник зеленого света (И2), источник синего света (И3), источник видимого света (ИВС). При этом световые потоки от И1-И3 складываются с помощью оптической системы, состоящей из дихроичного зеркала (линза, обладающая способностью под определенным углом отражать свет только определенного цвета), отражателя и собирающей призмы. Подача светового потока

видимого диапазона ИВС на систему фокусировки осуществляется с помощью дихроидной призмы (устройство, разделяющее падающий на него световой поток на несколько с различными диапазонами длин волн (цветами)). После этого световой пучок подается в эндоскоп посредством световода.

На рисунке 4 представлена электрическая принципиальная схема блока питания устройства.

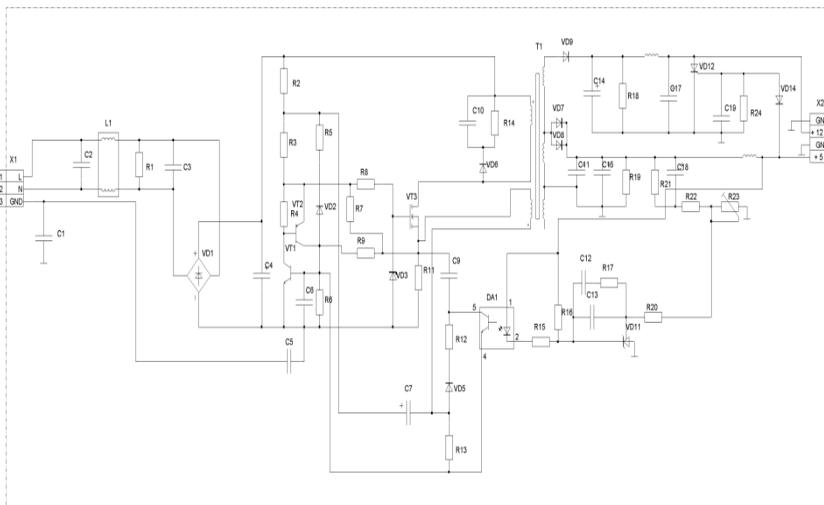


Рис. 4. Электрическая принципиальная схема блока питания

При подаче напряжения 220В ток проходит через сетевой помехозащитный фильтр общего назначения на диодный мост (VD1) и подается на обмотку трансформатора (Т1), управление которым происходит силовым транзистором (VT3) режим работы которого задается управляемым автогенератором.

При запирании транзистора ЭДС самоиндукции увеличивается. В итоге имеем выброс обратной полярности, и чтобы не вывести из строя транзистор вводим цепь (C10-R14-VD6). Диод получается прямо включенным, и все напряжение самоиндукции стравливается через резистор с конденсатором.

Цепь обратной связи для гальванической развязки выхода со входом выполнена по цепи +5В посредством оптопары (DA1) и сопутствующих цепей. При уменьшении выходного напряжения (по каналу +5В) из-за увеличения потребляемого нагрузкой тока, светодиод начинает светиться слабее, транзистор оптопары прикрывается и это обрабатывает автогенератор, увеличивая скважность. В результате происходит нормализация выходного напряжения. Точная установка данного напряжения производится резистором R23.

На рисунке 5 представлена электрическая принципиальная схема блока управления.

обработке – сглаживанию помех, а кварцевый резонатор задает частоту процессора. Встроенный регулятор напряжения (DD2) позволяет быть стабильным в любом напряжении в заданных стандартных рамках.

Результатом данной работы является разработка и усовершенствование биотехнической эндоскопической системы, основанной на методе автофлуоресценции. Представлена структурно-функциональная схема устройства, а также разработана электрическая принципиальная схема блоков питания и управления, которая позволила, в свою очередь, производить дистанционное переключение режимов работы систем подсветки. Все это дает возможность повысить качество и безопасность медицинской деятельности и упростить обращение медицинских изделий.

Список литературы

1. ГОСТ ISO 13485-2017. Изделия медицинские. Системы менеджмента качества. Требования для целей регулирования. – М.: Изд-во Стандартиформ, 2017. – 34 с.
2. ГОСТ Р ИСО 9001-2015. Системы менеджмента качества. Требования. – М.: Изд-во стандартов, 2015. – 95 с.

Усанина Елена Эдуардовна
студентка

Панина Галина Викторовна
канд. экон. наук, доцент

Лилимберг Светлана Ивановна
канд. экон. наук, доцент, профессор

Костанайский филиал
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

***Аннотация:** современные тенденции в формировании практик управления таковы, что подходы к управлению за последние десятилетия изменились до неузнаваемости и новые управленческие практики входят в нашу жизнь опережающими темпами. Однако вопрос об их эффективности так до сих пор и остается нерешенным. Опираясь на метод сравнительного анализа и подходы, сформировавшиеся в рамках кросс-культурного менеджмента, в работе авторами была рассмотрена проблема эффективности управления на примере отдельных зарубежных стран, таких как США, Германия и Швеция. Приходя к выводу, можно отметить, что современные эффективные практики управления под влиянием глобализации и изменений в организации труда утрачивают свои локальные особенности и приобретают все более широкое распространение в мире как инструменты формирования конкурентного преимущества организации.*

***Ключевые слова:** зарубежный опыт управления, эффективность управления, кросс-культурный подход в менеджменте, американский менеджмент, европейский менеджмент, принятие решений.*

С точки зрения организационного менеджмента, управление – это процесс руководства разработкой, обслуживанием и распределением ресур-

сов для достижения организационных целей. Управление является динамичным по своей природе и развивается в интересах удовлетворения потребностей и ограничений, возникающих во внутренней и внешней среде организации. Способность управления – уравновесить все потребности и ограничения и согласовать решения, обеспечивающие баланс интересов всех участников, – определяет эффективность управления.

Современная западная концепция эффективности опирается на представление о триединстве входов, выходов и результатов. Эффективность связывает входы и выходы процесса с конечными целями, которые должны быть достигнуты, то есть с результатом. Результат связан с целями благосостояния или роста и, следовательно, может зависеть от множества факторов.

В 1957 году Фаррелл исследовал вопрос о том, как измерить эффективность управления в экономике. Со временем интерес к проблемам организационной эффективности возрос не только в научном, но и практическом менеджменте и во многих странах мира уже накоплен немалый ценный опыт достижения организационной эффективности через управление. Существует обширная литература по теории и измерению практик управления, в которой предлагается широкий разброс мнений по определению, сфере применения и влиянию различных практик, и даже ведутся дискуссии о том, существуют ли «лучшие практики» или каждая практика управления является условной [1, с. 1].

Устоявшиеся представления об эффективном управлении диктуют, что хороший бизнес-лидер – это тот, кто может мотивировать свою команду и следовать лучшим практикам управления бизнесом для достижения успеха. Но, как это ни парадоксально, несмотря на общность теоретических положений, раскрывающих сущность эффективного менеджмента, никакие две культуры не рассматривают эффективное лидерство в одном и том же свете.

Обзор зарубежного опыта явственно показывает, как различаются стили руководства в бизнесе. В некоторых культурах лидеры, признанные эффективными, демонстрируют техническую компетентность, ставят факты выше сантиментов и сосредотачивают свое собственное внимание и внимание своих сотрудников на немедленных достижениях и результатах. В других культурах менеджеры проявляют черты экстравертов, в общении делают ставку на свое красноречие и способность убеждать, используют полный спектр возможностей вдохновляющего лидерства.

Культура управления в Германии диктует наличие четкой цепочки подчинения, а информация и предписания передаются преимущественно по вертикали (сверху вниз). Однако консенсусу в организации придается большое значение. Стремление немецких руководителей к совершенству систем и процедур диктует веру в универсализм и долговечность структур, обеспечивающих успех. Немецкие менеджеры нередко мотивируют сотрудников личным примером, проявляя солидарность с ними в таких аспектах, как совместная сверхурочная работа и честность в отношениях между членами организации. Как следствие, сотрудники высоко ценят обучение и подробный инструктаж и отвечают беспрекословным подчинением [2, с. 1].

Шведская концепция эффективного лидерства значительно отличается от других европейских моделей. Шведские предприятия, основная масса которых представляет собой семейный бизнес, по сути своей «демократичны», как того требуют культурные стандарты шведского социума. «Семейная» природа шведского бизнеса диктует сокращение количества уровней управления, поэтому первое лицо всегда доступно для общения и широкого обсуждения проблем с сотрудниками. В Швеции на законодательном уровне предписывается широкий коллегиальный подход к обсуждению всех важных организационных вопросов с участием персонала [3, с. 7].

В США эффективное лидерство означает высокую деловую активность, четкое выполнение задач, поиск кратчайших путей к процветанию своему, фирмы и акционеров. На руководителей возлагаются не только широкие полномочия, но и предельная личная ответственность. Американские менеджеры проявляют высокую способность к командной работе и корпоративную приверженность, но умеют действовать автономно и превыше интересов компании ценят личную свободу.

Мотивация американских менеджеров не имеет такой сложной структуры, поскольку обычно носит выраженный монетарный характер. Поэтому бонусы за эффективность, выплаты по результатам, прозрачные схемы распределения прибыли и опционов на акции в системе корпоративного управления США являются распространенной практикой.

Сегодня весьма устойчивой является точка зрения, согласно которой именно американские фирмы управляются наилучшим образом. Такие американские компании, как General Electric, IBM, DELL, Microsoft, Apple и Walmart, считаются «иконами бизнеса». А бизнес-школы США, которые готовят топ-менеджеров данных фирм, устойчиво лидируют в мировых рейтингах. Но так было не всегда. Еще 30–40 лет назад самыми управляемыми считались не американские, а японские фирмы, деятельность которых базировалась на принципах бережливого производства, разработанных Toyota.

Можно отметить, что за последние десятилетия самой большой тенденцией в изменении парадигмы эффективного управления в США и некоторых странах Западной Европы был отказ от иерархических процессов управления в пользу более благоприятного и эгалитарного подхода. На смену командованию и контролю пришло наделение полномочиями. Однако в мировом масштабе иерархии и методы принятия решений не всегда взаимосвязаны.

США – яркий тому пример. Американская бизнес-культура в последние десятилетия становится все более эгалитарной, но принятие решений на основе консенсуса явно не является нормой. Применительно к США можно говорить об эгалитарной управленческой культуре, в которой решения принимаются сверху вниз. В таких культурах решения принимаются быстро, но они могут изменяться по мере появления новых аргументов или контраргументов. Когда люди говорят, что они приняли решение, это не означает, что они приняли на себя жесткое обязательство и план последствий не может быть скорректирован [4, с. 1].

Напротив, в Германии, Японии, Нидерландах и Швеции сотрудники активно участвуют в процессе принятия решений и поэтому согласование

занимает много времени. Но, как только решение принято, реализация происходит на удивление быстро, потому что детали согласовывались во время достижения консенсуса. В этих культурах слово «решение» означает обязательство, которое нельзя легко изменить.

Любая из описанных моделей управления в определенных обстоятельствах может работать хорошо, и каждая из них имеет свои преимущества. Принятие решений по методике «сверху вниз» особенно подходит для отраслей, где скорость изменений высока, а скорость вывода на рынок важнее качества продукта. Культура консенсуса отлично подходит для отраслей, где сроки разработки велики, а совершенство продукта имеет ключевое значение. Неудивительно, что страны, тяготеющие к консенсуальной модели принятия решений, – Германия, Швеция и Япония, входят в число крупнейших в мире наций по производству автомобилей [5, с. 4].

Показательно, что большинство современных управленческих инноваций зародилось в автомобильной промышленности. Именно производители легковых и грузовых автомобилей внедрили принципы дифференциации продукции, глобального поиска поставщиков и производства «точно в срок».

Ряд авторов предприняли попытку сравнительного изучения управленческих практик в таких странах, как США, Германия, Япония и Швеция. В результате они пришли к выводу о том, что:

– в США управленческие практики производственных фирм получают наиболее высокие оценки, хотя эффективность управленческих практик компаний, расположенных в Канаде, Германии, Японии и Швеции общепризнана. Если посмотреть на другие сектора, то с точки зрения управляемости лучше всего выглядят американские фирмы в сфере розничной торговли и здравоохранения, в то время как средние школы получают низкие оценки;

– наиболее широкий спектр управленческих практик наблюдается в сфере производства, в то время как управленческие практики в непроизводственной сфере более технологичны и унифицированы;

– на качестве управленческих практик сказывается профессионализм менеджера, а также уровень образования сотрудников в целом. Среди частных фирм те, которыми владеют и управляют основатели или их потомки, обычно управляются недостаточно эффективно. Фирмы, привлекающие директоров из внешних источников, как правило, управляются лучше;

– наиболее высокие показатели с точки зрения качества управления демонстрируют транснациональные корпорации, в какой точке мира они не организовывали бы свой бизнес, а также компании, работающие в жесткой конкурентной среде. Напротив, отсутствие конкуренции за рабочую силу приводит к тому, что управление делает ставку на монетарные стимулы привлечения персонала, но игнорирует мониторинг и маркетинговые принципы в управлении персоналом;

– во всех изученных секторах худшие управленческие практики демонстрируют государственные организации и учреждения, поскольку они крайне слабо используют стимулирование [6, с. 1].

Следовательно, существуют универсальные показатели эффективного управления организацией, как внешние, так и внутренние. К ним можно

отнести факторы отраслевого развития, конкурентной среды, масштабы бизнеса, образование и квалификацию менеджеров. Тем не менее описать универсальную модель эффективного управления невозможно не только потому, что невозможно четко разграничить «лучшие» и «худшие» методы управления, но и потому, что сама парадигма эффективного управления меняется, следуя глобальным изменениям в экономике, политике, технологии.

В условиях пандемии глобализация, цифровизация экономики и смена управленческих подходов постепенно меняют содержание управленческой работы, а это требует и новых подходов к обеспечению эффективности. Фундаментальные сдвиги в организации труда, расширение области применения новых технологий и растущие потребности новых поколений основательно меняют то, как выполняется работа, как взаимодействуют сотрудники и как работают организации. Современные стратегии управления эффективностью организации должны быть гибкими не только с точки зрения управления жизненным циклом организации, но и с точки зрения выстраивания надежных каналов взаимодействия с бизнес-окружением, особенно в таких областях, как коммуникации и товародвижение.

Навыки, необходимые компаниям в новых условиях, развиваются по мере роста самих компаний. Современный стратегический подход к управлению персоналом, как основным ресурсом любой организации, получил определение «управления талантами». Управление талантами – это уже не столько «менеджмент», сколько «сотрудничество» и «поддержка». На этом фоне компании переосмысливают управление производительностью и сосредотачиваются на поиске путей улучшения будущего вклада сотрудников, а не на их прошлых достижениях. Доказано, что компании, которые инвестируют в развитие персонала на каждом этапе трудовой жизни, достигают достойных, более высоких бизнес-результатов. Исследование «Управление эффективностью сотрудников требует повышения», проведенное Forrester Consulting, показало, что те организации, которые придерживаются непрерывного управления производительностью, увеличивают ценность своего бизнеса, по сравнению с организациями, использующими эпизодическую практику оценки персонала [7, с. 2].

Результаты исследования зарубежного опыта управления ещё раз доказали существование в каждой стране специфических особенностей, традиций и ценностей управленческой деятельности. Сложившаяся специфика обусловлена историческими и экономическими условиями развития государства. Возможно, в рамках одной культуры какое-то решение будет казаться выгодным и правильным, в то время как другая страна никогда не выберет тот стиль управления, в основе которого будет лежать именно это решение.

Знание иностранного опыта управленческой деятельности, умение анализировать и адаптировать стили и методы управления во многом могут помочь современным организациям правильно ориентироваться в сложной бизнес-среде.

Таким образом, сегодня менеджеры в любой стране мира имеют дело с гораздо более сложным ландшафтом, чем когда-либо прежде. И лишь те из них, кто способен генерировать новый ценный опыт управления организационной эффективностью на всех уровнях, будут иметь конку-

рентное преимущество перед теми, кто этого не делает. Изменение характера труда, производства и самих организаций диктует новые правила и ограничения эффективного управления, определить которые еще только предстоит. Этому определению будет способствовать дальнейшее изучение международного опыта эффективного управления.

Список литературы

1. Best Practices in Business Management [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://online.stmary.edu/mba/resources/8-best-practices-in-business-management>
2. Немецкая модель менеджмента [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.solverbook.com/spravochnik/menedzhment/nemeckaya-model-menedzhmenta/>
3. Современные зарубежные модели управления. Шведская модель менеджмента [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nauteh-journal.ru/files/0218ea2b-ddb9-448b-97fb-271f408776f1>
4. Американская модель управления: основные принципы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://meet-usa.com/ru/article/amerikanskaja_model_upravlenija
5. Сравнительный анализ моделей корпоративного управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/257/58935>
6. Gates M. 6 Leadership Styles Around the World to Build Effective Multinational Teams / M. Gates [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.crossculture.com/6-leadership-styles-around-the-world-to-build-effective-multinational-teams
7. Mandl U. The effectiveness and efficiency of public spending / U. Mandl, European Commission [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication11902_en.pdf

Хищенко Алеся Владимировна

магистрант

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»
г. Краснодар, Краснодарский край

СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в статье обозначены рыночные стратегии функционирования, их суть и реализация на практике, достоинства и недостатки маркетинговых стратегий. Рассмотрены методы стратегического анализа.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, конкуренция, организация, повышение конкурентоспособности, стратегия.

В настоящее время, при большом выборе предоставляемых услуг и товаров, для преуспевающей деятельности предприятия важную роль играет конкурентоспособность. Руководители находятся в постоянном поиске новых инструментов управления предприятиями и путей повышения конкурентного положения. Исследование потребителей и конкурентов дает возможность выявить преимущества и недостатки предприятия перед конкурентами, создать перспективные конкурентные стратегии и сохранять конкурентные преимущества. Одной из основных особенностей современных предприятий является создание условий планирования. Оно заключается в поиске путей, направленных на создание конкурентного преимущества. Целью является выживание в неблагоприятных внешних условиях [3].

Для того, чтобы компания пришла к успеху в условиях жесткой конкуренции, необходимо выбрать одну из рыночных стратегий функционирования: стратегия лидерства в снижении издержек; стратегия дифференциации; стратегия фокусирования.

Рассмотрим их более подробно:

Суть стратегии лидерства в снижении издержек заключается в экономии на постоянных издержках, за счет этого компания получает дополнительную прибыль.

Реализация на практике:

к проблемам можно отнести инфляцию, обесценивающую получаемую прибыль; между ростом масштабов деятельности и снижением затрат нет однозначной связи; невозможно быстро переориентировать массовое производство из-за его инерционности; стратегия привлекательна для конкурентов.

Суть стратегии дифференциации заключается в развитии приоритетных направлений компании, концентрируя все усилия для достижения лидерства над другими.

Реализация на практике:

направления развития могут быть самыми разнообразными, отсюда множество вариаций такой стратегии. На эту стратегию потребуются большие затраты, поэтому даже если компания выбирает ее, как основную, предыдущая стратегия полностью не отбрасывается.

Суть стратегии фокусирования заключается в реализации одной из двух вышеуказанных стратегий в каком-то из сегментов отраслевого рынка и достижении на нем безусловных конкурентного превосходства над другими участниками.

Реализация на практике:

превосходство легко потерять из-за высоких затрат, недостаточно большой дифференциации деятельности организации или её продукта, проникновения конкурентов в этот сегмент рынка.

Рассмотрим еще одно важное условие, необходимое для выживания компании, – необходимость следования предприятия маркетинговым стратегиям [1].

Выделим четыре основных вида маркетинговых стратегий:

- 1) недифференцированный маркетинг;
- 2) концентрированный маркетинг;
- 3) сегментация товара;
- 4) дифференциация товара.

Недифференцированный маркетинг характеризуется единообразной, стандартизированной, однородной номенклатурой товаров. Компания выпускает один или несколько стандартных видов товаров, реализуемых на всех рынках однотипно.

Достоинства:

степень экономии возрастает ввиду того, что за счет больших масштабов производства, затраты по производству и организации сбыта сведены к минимуму.

Недостатки:

повышение уровня риска ввиду отсутствия возможности выхода на другие сегменты рынка, то есть компания не использует благоприятные условия рыночной конъюнктуры.

Концентрированный маркетинг характеризуется концентрацией деятельности компании на одном сегменте рынка.

Достоинства:

затраты на производство товаров и рекламу минимизированы из-за значительных масштабов производства.

Недостатки: как и в стратегии недифференцированного маркетинга, повышение уровня риска.

Сегментация товара характеризуется различной номенклатурой товаров, имеющей дивергентный характер. Для удовлетворения соответствующего сегмента рынка с его условиями конъюнктуры компания производит различные виды товаров [5].

Достоинства:

обширная зона охвата рынка, высокая степень распределения риска.

Недостатки:

издержки на производство единицы продукции, большие расходы на рекламу.

Дифференциация товара характеризуется стандартизированной, единообразной, однородной номенклатурой товаров. Компания производит один и тот же товар, но с небольшими изменениями (разная упаковка, цвет, форма и т.д.), в соответствии с разными сегментами рынка, производя один и тот же товар, но изменяя организацию его сбыта.

Достоинства:

увеличение издержек на производство товарной единицы, доля охвата рынка увеличивается.

Недостатки:

покупатели легко могут сменить одну марку на другую, в стремлении получить выгоду.

Для реализации маркетинговых стратегий необходима разработка основных коммуникационных задач стратегии, которые сами будут сформулированы как стратегические концепции предприятия.

Стратегии коммуникации и стимулирования разрабатываются после изучения всех аспектов товара, рынка, каналов сбыта, прибыли и фонд ассигнований на рекламу товара, составляется план рекламной кампании [4]. Состав комплекса стимулирования будет зависеть от того, какой стратегией обеспечения продаж воспользуется фирма:

– стратегией проталкивания товара;

– стратегией привлечения к товару.

Стратегия проталкивания товара по каналам товародвижения характеризуется использованием торгового персонала и стимулирования сферы торговли (агрессивное навязывание товара).

Стратегия привлечения потребителей к товару характеризуется большими затратами на рекламу с целью повышения спроса потребителей, их стимулирование.

При выборе стратегии необходимо рассмотреть каким образом стратегия будет воздействовать на окружающую среду и какое действие оказывает внешняя окружающая среда на предприятие.

Для стратегического анализа применяется методика «Анализ STEP-факторов». Учитываются внешние факторы, названная «Анализ STEP-факторов». Аббревиатура СТЭП (STEP): Социальные (Social), Технологи-

ческие (Technological), Экономические (Economic), Политические (Political) [6]. Расшифровка аббревиатуры дает нам перечень факторов, воздействующих на компанию:

К социальным можно отнести человеческий фактор, характеризуется уровнем жизни, в том числе средней заработной платой, среднедушевыми доходами, прожиточным минимумом.

Технологические факторы. Изменения в технологии оказывают влияние практически на все организации и предприятия, и требуют учета.

Экономические факторы. Общий уровень покупательной способности (зависит от уровня текущих доходов, обменный курс национальной валюты, уровень безработицы, уровня цен, сбережений и доступности кредитования уровень инфляции, экономический цикл и т.д.).

Политические факторы. События, происходящие в политической среде. (правовые уложения, государственных учреждений и групп общестственности) Влияние оказывается на различные организации и отдельных лиц путем ограничения свободы их действий в рамках общества.

Макросреда фирмы также включает такие факторы, как демографическая, правовая, природная среда.

Две группы факторов внешнего окружения организации:

- внешняя среда;
- конкурентное окружение.

Одни факторы влияют на другие и наоборот. Но без определенных средств и методов анализ перестанет быть упорядоченным, а важные факторы будут пропущены.

Анализ и прогноз конкурентного окружения имеет не менее важное значение. Включает изучение всех составляющих конкурентного окружения.

Рынок. Наиболее важные аспекты при анализе рынка:

Характеристика рынка, величина, подверженность изменениям, существование заменителей рассматриваемого товара, прибыльность рынка, географические границы и их изменения, наиболее важные в настоящее время СТЭП-факторы и их воздействие на уровень спроса, тенденции возможного изменения степени важности СТЭП-факторов, сегменты возможного разделения рынка, тенденции изменения сегментации в будущем, кривая жизненного цикла и в какой точке этого цикла находится данный товар или услуга в настоящее время.

Структура конкурентного окружения.

По мнению американского ученого М. Портера, существует пять основных сил, воздействующих на предприятие и его финансовые результаты (прибыльность):

- уровень конкурентной борьбы, или внутриотраслевая конкуренция;
- угроза вторжения новых участников;
- рыночная власть покупателей;
- рыночная власть поставщиков;
- опасность появления товаров-заменителей.

Цель модели Портера – обеспечение оптимального управления портфелем фирмы и ее финансами, причем в качестве главного фактора рассматриваются конкурентные силы рынка.

Подводя итоги, отметим, что в условиях существования организации в конкурентном рынке очень важным вопросом является обеспечение

конкурентоспособности. Исходя из этого, стратегическое планирование имеет важную роль, его неотъемлемой частью будет разработка конкурентной стратегии. С помощью конкурентной и общей стратегии развития достигаются стратегические цели предприятия, учитываются возможные угрозы и поведение конкурентов, как возможных, так и реальных. Таким образом, для достижения высокого уровня конкурентоспособности, поддержания конкурентных преимуществ, желаемой конкурентной позиции необходима эффективная стратегия, учитывающая сильные и слабые стороны организации, возможные угрозы и риски.

Список литературы

1. Алексанин А.В. Повышение конкурентоспособности предприятий строительной отрасли за счет интеграции 3 г-концепции управления отходами строительного производства и логистических методов / А.В. Алексанин, С.Б. Сборщиков // Вестник МГСУ. – 2011. – №8. – С. 419–422.
2. Воронцова Т.В. Строительный комплекс региона: современное состояние и инновационный потенциал / Т.В. Воронцова, Е.С. Губанова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2012. – №5 (23). – С. 96–106.
3. Гумба Х.М. Обоснование инновационного базиса взаимосвязи системной конкурентоспособности и экономической устойчивости строительных предприятий в условиях экономических трансформаций / Х.М. Гумба, В.С. Канхва, М.И. Мамаев // Научное обозрение. – 2013. – №9. – С. 678–682.
4. Лукманова И.Г. Методологические основы формирования и развития инновационного базиса строительной отрасли / И.Г. Лукманова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №6–3 (59). – С. 985–988.
5. Прохин Е.А. Драйверы конкурентоспособности инвестиционно-строительного комплекса в условиях экономического кризиса / Е.А. Прохин, О.М. Белянцева, Н.А. Сафонова // Социально-экономические явления и процессы. – 2016. – Т. 11, №6. – С. 51–57.
6. Смирнова О.А. Экономические аспекты охраны труда в строительстве / О.А. Смирнова, Е.Р. Счисляева, А.В. Арфае // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Серия: Экономические науки. – 2012. – №6 (161). – С. 239–245.
7. Эсетова А.М. Методические подходы к управлению стратегической конкурентоспособностью строительного предприятия / А.М. Эсетова // Проблемы современной экономики. – 2008. – №1 (25). – С. 190–193.

Научное издание

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА,
ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

Сборник материалов
III Международной научной конференции
(Костанай, 1–5 ноября 2021 г.)

Главный редактор *О.В. Мишулина*
Компьютерная верстка *Л.С. Миронова*

Подписано в печать 26.11.2021 г.
Дата выхода издания в свет 01.12.2021 г.
Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Гарнитура Times. Усл. печ. л. 13,95. Заказ К-906. Тираж 500 экз.

Издательский дом «Среда»
428005, Чебоксары, Гражданская, 75, офис 12
+7 (8352) 655-731
info@phsreda.com
<https://phsreda.com>

Отпечатано в Студии печати «Максимум»
428005, Чебоксары, Гражданская, 75
+7 (8352) 655-047
info@maksimum21.ru
www.maksimum21.ru