Костанайский филиал
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

II 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
II Международной научной конференции
(Костанай, 28–30 сентября 2020 г.)

Чебоксары
Издательский дом «Среда»
2020

УДК 33(082)
ББК 005:65я43
А43

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

Главный редактор: **Панина Галина Викторовна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

Редакционная коллегия: **Мишулина Ольга Владимировна** – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
Кульчикова Жанна Тельмановна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет».
Лилимберг Светлана Ивановна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
Маляренко Ольга Ивановна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

Дизайн обложки: **Фирсова Надежда Васильевна**, дизайнер

А43 **Актуальные проблемы менеджмента, экономики и экономической безопасности**: сборник материалов II Междунар. научн. конф. (Костанай, 28–30 сентября 2020 г.) / под ред. Г.В. Паниной. – Чебоксары: ИД «Среда», 2020. – 316 с.

ISBN 978-5-907313-81-1

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 и 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», 2020
© Издательский дом «Среда», 2020

ISBN 978-5-907313-81-1
DOI 10.31483/a-184

Предисловие

Костанайский филиал ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет» представляет сборник материалов II 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.
8. Логистический менеджмент.

Авторский коллектив сборника представлен широкой географией: городами России (Москва, Санкт-Петербург, Севастополь, Белгород, Благовещенск, Владивосток, Волгоград, Калининград, Калуга, Кемерово, Красногорск, Краснодар, Набережные Челны, Оренбург, Ростов-на-Дону, Рязань, Самара, Саратов, Славгород, Старый Оскол, Хабаровск, Челябинск, Шахты), Украины (Донецк) и Республики Казахстан (Алматы, Костанай). Среди образовательных учреждений выделяются следующие группы: академические учреждения (Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ), университеты и институты России (Балтийский федеральный университет им. И. Канта, Белгородский государственный национальный исследовательский университет, Дальневосточный государственный аграрный университет, Дальневосточный федеральный университет, Донской государственный технический университет, Казанский (Приволжский) федеральный университет, Кемеровский государственный университет, Кубанский государственный университет, МИРЭА – Российский технологический университет, Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Оренбургский государственный университет, Петербургский государственный университет путей сообщения императора Александра I, Российский государственный геологоразведочный университет имени Серго Орджоникидзе, Российский государственный гуманитарный университет, Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Рязанский государственный радиотехнический университет имени В.Ф. Уткина, Самарский юридический институт ФСИН России, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Санкт-Петербургский университет МВД России, Севастопольский государственный университет, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Хабаровский государственный университет экономики и права, Челябинский государственный университет, Южно-

Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)), Украины (Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского) и Республики Казахстан (Институт экономики Комитета науки Министерства образования и науки 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 II 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
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики
Костанайского филиала
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
Галина Викторовна Панина

Оглавление

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Багаева Н.У., Жангалиева К.Н. Основные направления повышения качества трудовых ресурсов в Республике Казахстан 9

Бердиев Р., Пурыжова Л.В. Теоретические подходы по внедрению цифровой автоматизации в сферу социальных услуг 13

Гвилия Т.М. Инновационное развитие арктических территорий: стимулы, факторы, зависимости 16

Гладкий Н.А. Социальное предпринимательство Российской Федерации: оценка развития и государственная поддержка 19

Дребот А.М., Гармашова Е.П. Основные инструменты региональной экономической политики 23

Маляренко О.И., Лебедева А.Д., Щетинина А.П. Внебюджетные фонды и их роль в социально-экономическом развитии РФ 27

Марченко А.А. Взаимодействие государства и частного партнера в экономике 30

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

Алабугин А.А., Васильева О.А. К вопросу о моделях и методах обеспечения цикличности динамики показателей качества управления устойчивостью развития предприятия в условиях дисбаланса с целями эффективности 40

Базюк Н.Ю., Баум Е.А. Анализ особенности рынка страхования предпринимательских рисков 50

Берлизев Б.М., Берлизева М.С. Анализ рынка жилищно-ипотечного кредитования в России 54

Василевский Д.А., Толстова А.З. CRM-системы – будущее состояние. 59

Двоеглазов С.И. Совершенствование системы идентификации рисков инвестиционных проектов в горнодобывающей отрасли 62

Жиленко В.Ю. Анализ влияния пандемии COVID-19 на экономику России 66

Звягинцева Е.А., Звягинцев М.А., Капрова Т.С., Губернаторова Н.Н. Основные проблемы учета дебиторской и кредиторской задолженности ... 71

Звягинцева Е.А., Звягинцев М.А., Капрова Т.С., Губернаторова Н.Н. Проблемы и методы оценки дебиторской задолженности 74

Иргибаев А.С., Байкова Е.И. Финансовые ресурсы коммерческого банка 78

Кузьмич Н.П. Экологические аспекты градостроительства 83

Курманова А.Х., Данилова М.С. Методические аспекты анализа и прогнозирования финансового состояния 85
Ли С.В. Тренд малого и среднего предпринимательства за 6 месяцев пандемии 94
Маер О.И. The role of cost analysis in building payment systems..... 97
Маланьина А.А., Холод Ю.О. Криптовалюты как одна из форм безналичных платежных инструментов (на примере Bitcoin)..... 100
Миллер А.Н., Торопынина М.Н. Проблемы ипотечного кредитования в России и пути их решения 105
Минаева Ю.В., Сагындыков К.Б., Краснянская И.А. Особенности оценки имущественных комплексов в Казахстане..... 109
Мишулина О.В., Омарова А.Т., Калашников А.А. Current situation of the economic mechanism of private enterprise in the republic of kazakhstan..... 114
Романова Н.В. Ключевые тенденции цифровой трансформации сферы здравоохранения: схожесть мировых и отечественных трендов 117
Савинюк Е.Н., Байкова Е.И. Подходы к оценке деловой активности организации 120
Соловьева И.П., Куприянова М.В. Обзор зарубежных и отечественных методик оценки уровня цифровизации 125
Шинкевич М.С. Система управления рисками как залог устойчивого функционирования предприятия 130

МИРОВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Акишева А.С., Саду Ж.Н. Влияние пандемии коронавируса на индустрию туризма 134
Милько М.М. Анализ проекта поворота китайских рек: причины строительства, структура и экономическая целесообразность 138
Науменкова Н.В., Шевченко А.В., Филатова Е.Ю. Налоговая безопасность региона как фактор обеспечения финансовой устойчивости... 142
Нечаева Е.А. Классификация приграничных территорий..... 145
Табольская В.В. Внешнеторговая деятельность Республики Татарстан. 149
Черемушникова Т.В., Туякова З.С. Тенденции развития управленческого учета как направления экономической науки..... 154

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Демина С.П. Человеческий капитал: основные методологические подходы..... 158
Задорожин Д.А. Оптимизация налоговой нагрузки компании..... 161
Задорожин Д.А. Система налогообложения организации 165
Лазоренко А.О. Безработица: теоретические и практические аспекты. 168
Мальцева С.Е., Самбурский Г.А. Онлайн-контроль мутности как маркерный показатель качества воды системы водоснабжения 172

Маляренко О.И., Лебедева А.Д., Назарова Н.В. Местные налоги и сборы в системе государственных доходов 179

Науменкова Н.В., Шевченко А.В., Филатова Е.Ю., Губернаторова Н.Н. Налоговые проверки в системе налогового контроля..... 184

Опацкая В.К. Анализ изменения фонда оплаты труда предприятия в зависимости от сезона при производстве археологических работ..... 188

Опацкая В.К. Материальное стимулирование и его учет в сфере археологических услуг с целью увеличения эффективности труда 194

УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Головахина А.А., Сальникова Н.А. Рейдерство: его типы и методы захвата собственности..... 198

Грачев Ю.А., Ветрова Е.В., Никишкин А.В. Неправомерное завладение транспортными средствами на территории России..... 203

Грачев Ю.А., Ветрова Е.В., Никишкин А.В. Организация взаимодействия подразделений криминальной полиции с другими подразделениями органов внутренних дел, направленная на борьбу с кражами, совершаемыми с незаконным проникновением в жилище.... 205

Лилимберг С.И., Селезнёва Т.О. Эффективное обеспечение экономической безопасности предприятия (на примере субъектов предпринимательства Республики Казахстан) 208

Мальцева Е.А. Технология блокчейн – основа экономической безопасности 215

Малыгин Н.В., Малыгин А.В., Маланьина А.А. Финансовая безопасность как базовый компонент экономической безопасности хозяйствующих субъектов..... 218

Раздобреева Р.А., Маланьина А.А. Пути нейтрализации угроз кадровой безопасности организации 222

Сучалкина Е.А. Роль аудита в системе экономической безопасности предприятия 228

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Бардюжа Л.П. Формы оплаты труда в ТОО «ЭнергоXXI» 232

Кулакова С.В. Кластерное развитие регионального АПК 237

Кулакова С.В. Эффективность использования земли в крестьянских хозяйствах 241

МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО РАЗНОВИДНОСТИ, ДИВЕРСИФИКАЦИЯ, МАРКЕТИНГ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Атжанова А.Н. Тенденции и тренды развития креативных и медиаиндустрий в России и мире 246

Баранова Н.А. Оценка влияния внешней среды на деятельность организации 250

Виткалова К.А., Черкесова Э.Ю. Разработка сбалансированной системы показателей как инструмента стратегического управления.... 254

Иванова О.Е., Веснин В.Н. Управление персоналом и управление человеческими ресурсами: различия в подходах к управлению трудовыми отношениями в организации 258

Ключевская И.С. Современные методы обучения персонала гостиниц. 262

Луценко И.В. Организация работы отдела снабжения 266

Мерзликина М.В. Современные подходы в системе управления деятельностью дошкольной образовательной организации..... 270

Мишулина О.В., Горелова Н.С. Методические подходы к оценке управления трудовыми ресурсами предприятия 277

Олексюк Е.В., Сагындыков К.Б., Краснянская И.А. Понятие и виды рекламной деятельности предприятия 281

Панина Г.В., Гавшева Е.С. Бизнес-среда организации как фактор стратегического развития 284

Прихач А.Ю. Способы формирования у персонала позитивного восприятия преобразований 289

Усанина Е.Э., Панина Г.В., Лилимберг С.И. Специфика применения различных форм и методов менеджмента в развитых странах Европы 292

Шуляков Д.С. Управление гендерным балансом в сфере золотодобычи297

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Грязнов С.А. Профессия логист: тенденции и возможности..... 303

Селезнёва Т.О., Еремян М.А. Повышение уровня логистики снабжения 307

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Багаева Назикен Узаковна
канд. экон. наук, старший научный сотрудник
Жангалиева Кымбат Нурланкызы
магистр экон. наук, научный сотрудник, докторант

РГКП «Институт экономики» Комитета науки
Министерства образования и науки Республики Казахстан
г. Алматы, Республика Казахстан

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аннотация*: в статье рассматриваются составляющие механизма повышения качества рабочих мест, освещаются вопросы качества занятости, обосновывается необходимость инвестиций в трудовые ресурсы. Авторы на основе применения общенаучных методов исследования, а именно анализа источников по исследуемой проблематике, обобщения и сравнения данных представили перечень мероприятий, направленных на повышение качественных характеристик трудовых ресурсов страны.*

Ключевые слова*: трудовые ресурсы, качество трудовых ресурсов, подготовка кадров, качество занятости населения, инвестиции в трудовые ресурсы, квалифицированные кадры.*

В настоящее время перед Казахстаном стоит острая необходимость осуществления модернизационных изменений в экономике, которые будут способствовать качественному преобразованию и развитию наукоемких сфер и технологий, повышению уровня конкурентоспособности как отдельных отраслей, так и всей экономической сферы, а также повышению уровня и качества жизни населения страны в целом. Понятно, что такие серьезные изменения в экономике страны можно осуществить только с помощью таких специалистов, которые не только обладают достаточным уровнем образования, но и имеют устойчивую мотивацию к развитию.

Проведенный ранее анализ трудового потенциала работников отдельных отраслей экономики показал достаточно низкий трудовой потенциал казахстанской рабочей силы. В этой связи важнейшей задачей нашего государства является разработка комплекса мероприятий, способствующих наращиванию трудового потенциала страны, повышению качества трудовых ресурсов. Особенно это важно в условиях развития в нашей стране инновационной экономики, когда возникает необходимость формирования так называемых высокопроизводительных рабочих мест.

Отметим, что механизм повышения качества рабочих мест в любой отрасли включает такие основные составляющие, как создание новых высокопроизводительных рабочих мест (в том числе за счет модернизации старых); подготовку квалифицированных кадров для новых высокопроизво-

дительных рабочих мест, то есть повышение качества занятости населения; создание благоприятных институциональных условий для инвестирования в новые высокопроизводительные рабочие места [7].

Что касается создания новых высокопроизводительных рабочих мест в Казахстане, то можно отметить, что в этом направлении идет большая работа по цифровизации, что отражено в государственной программе «Цифровой Казахстан» [3]. Как отмечается в программе, практически 100% организаций здравоохранения имеют доступ в интернет, оснащены компьютерной техникой только 97,5% организаций. На сегодняшний день электронные паспорта здоровья имеют 95,7% жителей Казахстана.

Отмечается, что, благодаря цифровизации, почти наполовину сокращено время обслуживания пациентов, существенно оптимизирована работа скорой медицинской помощи, благодаря чему сократилось время ожидания прибытия скорой помощи пациентами.

В системе образования процесс цифровизации привел к тому, что 90% школ в Казахстане (6336 школ) обеспечены Интернетом со скоростью 4 Мбит/сек и выше. В более чем 95% школ для учеников введены электронные дневники и для учителей – электронные журналы. На основе увеличения темпов цифровизации постепенно сокращается разрыв в качестве образования между сельскими и городскими школами [2].

Что касается подготовки квалифицированных кадров для новых высокопроизводительных рабочих мест, то необходимо создавать новые условия соединения трудовых ресурсов и рабочих мест, использования в инновационно-производственном процессе творческого потенциала трудящихся, осуществлять кадровую подготовку и переподготовку, решать проблемы социальной защиты работников и т. п. В этой связи, в век знаний, информации и интеллекта необходимо срочно совершенствовать навыки и качества работников [9]. Кроме того, инвестиции с целью повышения качественных характеристик трудовых ресурсов – необходимое условие развития всех секторов экономики.

Качество занятости населения необходимо рассматривать как состояние трудовой деятельности индивида – носителя трудового потенциала (возможностей), которое позволяет ему всесторонне обеспечить совокупность своих потребностей по мере их возникновения через трудовой процесс, создавая при этом положительный эффект в социально-экономической и политической сферах общества. Качество занятости включает качество трудового потенциала (человеческий капитал) – определенный уровень саморазвития индивида, позволяющий ему эффективно (как с личной, так и с общественной точек зрения) реализовать свои способности к труду, и качество трудовой жизни – система, определяющая основные условия эффективного использования трудового потенциала [7].

Отметим, что повышению качества трудовых ресурсов будет способствовать не только развитие действующей системы образования, но и состояние развития науки и инноваций, которые приобретают решающее значение в условиях осуществления серьезных модернизационных изменений.

К сожалению, если рассматривать показатели развития науки, ее финансирование и уровень вовлеченности населения и работников отдельных предприятий в НИОКР, Республика Казахстан ощутимо отстает от многих стран мира. Как следует из опубликованного в 2018 г. Национального доклада по науке за 2017 г., внутренние затраты Казахстана на НИОКР в процентах от ВВП составляли в 2015 г. – 0,17%, в 2016 г. – 0,14%, в 2017 г. – 0,13%. Отметим, что в развитых странах эти затраты

составляют 2–4% от ВВП. Среди них можно назвать таких членов ОЭСР, как Южная Корея, Германия, Австрия, Бельгия.

Для сравнения приведем затраты на НИОКР за 2016–2018гг. в Армении – 0,25% от ВВП, Азербайджане – 0,25%, Узбекистане – 0,21%, Литве – 0,85%, Беларуси – 0,5%. В дальнем зарубежье: в Сенегале – 0,75%, Эфиопии – 0,61%, Намибии – 0,3%, Венесуэле – 0,25% и т. д.

Как видим, по финансированию науки и разработок Республика Казахстан находится в числе отстающих как от многих государств постсоветского пространства, так и от некоторых слаборазвитых стран [4].

Наряду с этим, имеются проблемы в сфере инновационной активности организаций, а также в сфере внедрения процессных и продуктовых инноваций, которые необходимы для осуществления модернизации экономики страны. Очень незначительная часть казахстанских предприятий и организаций внедряет инновационные изменения. Это связано с тем, что, во-первых, при внедрении технологических нововведений могут возникнуть высокие экономические риски, во-вторых, практически отсутствует финансовая поддержка со стороны государства и, в-третьих, предприятия испытывают недостаток квалифицированных кадров.

Большое значение для развития качественных параметров трудовых ресурсов имеет мотивация, которая претерпевает влияние не только внутренних, но и внешних факторов. Результаты исследований показали, что для того, чтобы развивать качество трудовых ресурсов необходимо сформировать у людей новую, инновационную мотивацию, основой которой является осознание ценности знаний и профессионализма, осознание ценности труда, его результатов, а также роли каждого работника в деле осуществления модернизационных изменений в экономике страны, в повышении уровня конкурентоспособности страны на мировом рынке и в, конечном счете, в повышении уровня и качества жизни каждого индивида.

С целью укрепления позиций Республики Казахстан на мировом рынке необходимо усилить значимость профессионально-квалификационного развития трудового потенциала в деле модернизации производства при переходе республики к новой, инновационной, модели социально-экономического развития страны.

Мы убеждены, что повышение образованности общества, улучшение качества трудовых ресурсов позволит Республике Казахстан завоевать достойное место среди стран, которые могут оказывать положительное влияние на мировые процессы. С высокообразованным населением легче реагировать на вызовы, стоящие перед страной в социально-экономической сфере, а также обеспечивать национальную безопасность и укреплять институт государства.

Все финансовые затраты и затраты времени на повышение уровня образования и профессиональной подготовки индивидов можно рассматривать как инвестиции в трудовые ресурсы. Однако экономическая целесообразность этих затрат определяется обеспечением более высокого уровня доходов трудящихся в будущем.

Отметим, что инвестиции в трудовые ресурсы будут способствовать повышению уровня социального капитала, суть которого заключается в том, что со стороны населения увеличивается доверие, соблюдаются морально-правовые нормы, а также понимаются и уважаются культурные традиции различных народов, населяющих страну. Опыт зарубежных развитых стран – лидеров мировой экономики – показал необходимость инвестиций в человеческий капитал, их пользу для собственного роста и

процветания. Таким образом, инвестиции в трудовые ресурсы – это один из важнейших факторов развития не только отдельных субъектов, но и экономики в целом [5].

Весь комплекс мероприятий, которые направлены на повышение качественных характеристик трудовых ресурсов, можно условно распределить на четыре основные группы: институциональные мероприятия, социально-экономические, социально-психологические и маркетинговые.

Среди важнейших факторов инновационного развития экономики особое место отводится «квалифицированному человеческому капиталу, непрерывности процесса обучения, локальным сетям межличностного сотрудничества» [8]. Это еще раз показывает приоритетность сферы образования в обеспечении устойчивого инновационно направленного социально-экономического развития. Доступность образования и повышение его качества – это главные условия обеспечения инновационного развития. Образование способствует усвоению научных знаний, увеличению социального и профессионального опыта, формированию инновационно активной личности. Инновационность образования предусматривает его направленность на формирование инновационного потенциала развития, включая активное использование и продвижение новых технологий.

Еще одним важным элементом механизма активизации инновационной активности является обеспечение достойного качества жизни всего населения. Качество жизни, ориентированное на развитие общества, является плодотворной средой распространения инноваций и роста конкурентоспособности, что отражается на национальном экономическом развитии, порождая в нем дополнительные синергетические и автокаталитические эффекты.

Эффективность социально-экономического механизма активизации инновационного развития обеспечивается за счет синергии всех его элементов. Результатом такого взаимодействия является стимулирование инновационного развития: эффект экономического роста (инновационная деятельность создает предпосылки для повышения эффективности экономической среды и производительности труда); эффект развития способностей (развитие и реализация человеческого потенциала); эффект доверия и консолидации (инновационные субъекты более мотивированы к тесному взаимодействию); эффект распространения (инновационная деятельность стимулирует распространение технологических инноваций и привлечение дополнительных субъектов); эффект качественного обновления (качественные изменения одного из элементов механизма инновационного развития стимулирует новые качественные изменения в других) [6].

Таким образом, в настоящее время уже недостаточно обладать преимуществами в географическом положении, природных ресурсах и производственном потенциале. Современная конкурентная борьба на мировых рынках ведется за обладание компетенциями, в том числе и в сырьевых отраслях. А это – экономика, в основе которой находится приоритет образовательного и инновационного потенциала.

Список литературы

1. Camagni R. Regional Innovation Patterns and the EU Regional Policy Reform: Towards Smart Innovation Policies // Paper presented at the 52 ERSA Conference in Bratislava, 21–24 August, 2012. 25 p.

2. Shuling Li, Shufen Wang and Hui Yang. Theory and Practice: Workers' Quality Promotion by Labor and Skill Competitions in New Era / Recent Trends in Intelligent Computing, Communication and Devices Proceedings of ICCD 2018, pp. 895–904.

3. Беликова Е.В. Система мероприятий повышения качества трудовых ресурсов / Е.В. Беликова, Ф.Н. Сырбу // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2014. – №3 (28). – С. 150–153.

4. В 2019 году в рамках реализации госпрограммы «Цифровой Казахстан» создано 8 тысяч рабочих мест. 2019. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.zakon.kz/5002824-v-2019-godu-v-ramkah-realizatsii.html

5. Государственная программа Цифровой Казахстан на 2017–2020 годы. 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://zerde.gov.kz/images/ГП.pdf

6. Жумагулов Б. Время определиться. 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://nauka.kz/page.php?page_id=18&lang=1&item_id=816

7. Защиринская С.В. Повышение качества трудовых ресурсов в инновационной экономике // Веснік БДУ. – 2011. – №1(3). – С. 71–74.

8. Тютюнникова С.В. Социально-экономический механизм активизации инновационного развития / С.В. Тютюнникова, О.В. Бервено // Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина, г. Харьков, Украина, 2017. – С. 149–152.

9. Фролова Л. Высокопроизводительные рабочие места – что это такое? // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.syl.ru/article/360492/vyisokoproizvoditelnyie-rabochie-mesta---eto-chto-takoe

Бердиев Риан
аспирант
Институт экономики и менеджмента
ФГАОУ ВО «Балтийский федеральный
университет им. Иммануила Канта»
г. Калининград, Калининградская область
Научный руководитель
Пурыжова Людмила Викторовна
канд. экон. наук, доцент
ФГАОУ ВО «Балтийский федеральный
университет им. И. Канта»
г. Калининград, Калининградская область

DOI 10.31483/r-86046

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ПО ВНЕДРЕНИЮ ЦИФРОВОЙ АВТОМАТИЗАЦИИ В СФЕРУ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ

Аннотация*: в работе освещена возможность внедрения информационных технологий в процесс принятия решений в сфере социальных услуг. Предпосылкой инициативы проведения данного исследования является неопределенность вокруг внедрения автоматизации в процесс принятия решений в социальной сфере. Как оказалось, есть прецедент, где апробация автоматизации приятия решений была применена в одном из муниципалитетов Швеции в 2017 году.*

Ключевые слова*: автоматизация, принятие решений, эффективность, дигитализация, социальная сфера услуг.*

Автоматизация представляет собой использование саморегулирующих технических средств для уменьшения степени участия или трудоемкости операций для человека в любых процессах с целью повышения эффек-

тивности и минимизации рисков в процессе. Как правило, автоматизацию связывают с производственными процессами, однако в настоящее время она становится актуальной и в сфере услуг. Развитие автоматизации началось в начале 1900-х годов в рамках индустриализации. Это было обусловлено отсутствием рабочей силы, требованиями эффективности и рационализации, а также развитием новых технологий [1, с. 23–37; 3, с. 126–128].

Схожая ситуация наблюдается в настоящее время с автоматизацией в секторе социальных услуг. Однако продвижение автоматизации из промышленности в сферу обслуживания породило новые проблемы. Исследования показывают, что ранее установленные границы различных профессий, их задачи и компетенции должны быть пересмотрены таким кардинальным образом, чтобы в обиход вошли такие новые концепции, как «эпоха автоматизации», «четвертая промышленная революция» или «эпоха искусственного интеллекта» [2; 7]. Технологию автоматизации удалось развить благодаря появлению большого количества данных, которые стали доступны с появлением Интернета и различного рода социальных сетей. Это, в свою очередь, породило дискуссии, а порой и чистые спекуляции о развитии искусственного интеллекта (ИИ) и его важности для будущего нашего общества [1, с. 23–37; 3, с. 126–128; 7].

В настоящее время автоматизация не сводится к замене опасных и рискованных рабочих мест – целью часто является облегчение или повышение эффективности работы в целях экономии средств или перераспределения ресурсов. Преимуществом автоматизации является простота управления автоматизированными системами, поскольку компьютер всегда следует установленным правилам. Как это ни парадоксально, но упрощение управления следования правилам не является пределом совершенства автоматизации. Исходя из того, что никакие действия компьютера не выполняются без заранее установленных правил, обработка исключений из правил является важной частью усовершенствования автоматизации. Наиболее распространенная схема обработки исключений выглядит таким образом, что программа или робот в определенный момент прекращают свою работу и процессом уже вручную занимается человек.

Однако не все процессы могут быть автоматизированы. Если правила, подлежащие обработке в процессе, не могут быть стандартизированы, автоматизация также не может быть выполнена. Важно отметить, что даже автоматизированный процесс необходимо контролировать и отслеживать. Дигитализация, в свою очередь, означает изменение методов работы и процессов, когда ручное управление заменяется машинами или технологиями, а технологии и информация становятся цифровыми. В сфере социальных услуг дигитализация продолжается с начала 1990-х годов. Первые изменения, которые представляют собой хорошую иллюстрацию дигитализации означали, например, что печатная машинка была заменена в пользу компьютеров с программами обработки текстов.

Сегодня большая часть государственных операций, при поддержке международных и многонациональных технологических компаний, таких как Microsoft, Google и Facebook, была дигитализирована. В сфере государственного управления, например, таких как социальная служба, программы Word, Excel и Powerpoint используются ежедневно для выполнения различных рабочих задач и функций. Часто используемым почтовым клиентом является Outlook, а облачное решение Google Drive является основой множества коммуникационных платформ.

Для того чтобы государственный сектор мог выполнять свою работу, цифровые бизнес-системы были разработаны с учетом требований качества

и безопасности бизнеса и законодательных органов. Функция бизнес-систем заключается в отслеживании процессов и обеспечении безопасного администрирования. Например, муниципалитет нередко имеет различные цифровые операционные системы для разных операций муниципалитета.

Автоматизация сферы услуг может затрагивать ряд институтов общества. К примеру, Шведское налоговое агентство и Шведское агентство социального страхования внедрили автоматизацию в процесс обработки данных еще в 2000-х годах. Этот опыт отражает долгий и сложный период развития технологий, и, как следствие, отражается работа по изменению принципов работы и реструктуризация в организациях. Окружные советы и регионы Швеции также долгое время работали над развитием цифровых технологий, с целью не только получить возможность использовать цифровые технологии для более эффективной работы, но и получить возможность заменить используемые в администрации аналоговые системы. Поскольку значительная часть муниципальной социальной службы принадлежит сектору услуг, процесс автоматизации также достиг и социальной работы.

В Швеции способ принятия решений при поддержке систем автоматизации был назван «роботизированным». Однако с концепцией робота здесь связан ряд утверждений, которые влияют на наше восприятие автоматизации. Робот – это техническое устройство, обычно электромеханическая машина, управляемая электронным программированием, с задачей выполнения физических задач. Первые промышленные роботы были предназначены для замены людей в тяжелых и опасных рабочих ситуациях. С развитием технологий использование понятия «робот» было расширено и стало также использоваться в сфере социальных услуг. Основная функция робота заключалась в техническом уменьшении количества процессов, выполняемых человеком. Другими словами, это означает, что вместо того, чтобы расходовать время на выполнение работы вручную, муниципалитеты получили возможность учить систему делать это автоматически. При этом внедрение автоматизации потребовало выполнения нескольких основных условий. Одним из наиболее важных являлось хорошее знание процесса, который планировалось заменить автоматизацией. Человек, к примеру, который принимал решение относительно того или иного дела, мог делать свои собственные оценки и выводы и иметь свое собственное видение того, какие правила должны были применяться в различных ситуациях или условиях. Этого, однако, не может сделать робот или программа, требуется точное описание того, как должен действовать робот вплоть до самого глубокого уровня детализации процесса. В свою очередь, процессы, призванные быть заменённые автоматизацией, необязательно должны быть простыми. До тех пор, пока процессы могут быть четко и детально описаны, нет ограничений по уровню сложности этих процессов, по причине того, что способность робота обрабатывать установленные правила или несколько правил одновременно значительно выше человеческой. Процессы, которые лучше всего подходят для автоматизации, это те, которые состоят из повторяющихся задач – задач, которые выполняются в больших объемах и которые направлены на работу с хорошо структурированными данными.

Более того, разговоры об автоматизации и роботизированных компьютерных системах в социальной работе Швеции не новы. Уже в 1972 году одна из научных статей была посвящена данной тематике с перспективы исследования инвалидности [6]. Вместе с тем свою популярность внедрение автоматизации в социальные услуги обрело в 2017 году, когда один из муниципалитетов Швеции объявил, что они будут использовать

роботизированную систему в процессе управления поддержки поставок. Их модель позже получила свое распространение и в других направлениях социальной работы по всей стране. Позже эта модель была оценена двумя независимыми исследовательскими компаниями: Ranerup – компания, специализирующаяся на взаимодействии человека и технологий, и Rakar – компания, специализирующаяся на реализации разного рода моделей и их последующего исследовании [4; 5].

Список литературы

1. Flemming P. (2019) Robots and Organization Studies: Why robots might not want to steal your jobs. Organization Studies, 40 (1).

2. Manyika J. (2018) A Future that Works: AI, Automation, Employment and Productivity. Extracts From McKinsey Global Institute Research. URL: https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/risk/downloads/170622-slides-manyika.pdf

3. Pham Q.-C., Madhavan R., Righetti L., Smart W. & Chatila R. (2018) The Impact of Robotics and Automation on Working Conditions and Employment. IEEE Robotics and Automation Magazine.

4. Rakar F. (2018) Lärprojekt Trelleborgsmodellen – från rebell till modell. Rapport Rhetikfabriken. URL: https://moten.trelleborg.se/welcome-sv/namnderstyrelser/arbetsmarknadsnamnden/arbetsmarknadsnamnden-2018-06-11/agenda/larprojekt-trelleborgsmodellen-002pdf?downloadMode=open

5. Ranerup A., & Henriksen H.Z. (2019) Value positions viewed through the lens of automated decision-making: The case of social services. Government Information Quarterly in press. URL: https://doi.org/10.1016/j.giq.2019.05.004

6. Scaramuzzino G. (2019) Socialarbetare om automatisering i socialt arbete: En webbenkätundersökning. Research Reports in Social Work; 3, Socialhögskolan, Lunds university.

7. Tegmark M. (2017) Life 3.0. Being human in the age of artificial intelligence. New York; Vintage Books.

Гвилия Тамара Мамуковна
бакалавр экон. наук, магистрант
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
экономический университет»
г. Санкт-Петербург

DOI 10.31483/r-86216

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ АРКТИЧЕСКИХ ТЕРРИТОРИЙ: СТИМУЛЫ, ФАКТОРЫ, ЗАВИСИМОСТИ

Аннотация*: выявлены и исследованы факторы развития арктических территорий, не учтенные в Стратегии развития Арктической зоны РФ до 2035 года. На основании анализа регионов арктической зоны Российской Федерации с точки зрения внутреннего регионального продукта определены стимулы для развития арктических территорий России. Определена роль инноваций в процессах социально-экономического развития для таких регионов.*

Ключевые слова*: Арктическая зона Российской Федерации, АЗРФ, сырье, запасы, факторы развития, ВРП, стратегия развития, инновационное развитие.*

Стратегия развития Арктической зоны РФ до 2035 года, разрабатываемая на основании уже утвержденного Указа Президента РФ от

05.03.2020 №164 «Об основах государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2035 года» [6], является логичным продолжением стратегического внимания и актуализации развития арктических территорий нашей страны и выделяет расширение экономического использования арктических территорий как одно из ключевых направлений развития. Существует ряд причин, исходя из которых огромный ресурс сырья на Севере России играет важнейшую роль:

1. Полярные регионы являются одними из немногих мировых территорий, в недрах которых находятся практически нетронутые запасы углеводородов и минералов.

2. Здесь расположено около 30% неисследованных запасов газа в мире и примерно 13% запасов нефти, которые можно извлечь [5].

3. Россия находится на первом месте с подобными запасами на арктическом шельфе (см. табл. 1).

Таблица 1

Страновые запасы нефти и газа на арктическом шельфе, %

	Россия	США	Дания	Канада	Норвегия
Запасы нефти (%)	41	30	16	8	5
Запасы газа (%)	71	12	9	5	3

По оценкам специалистов [1, с. 36], за полярным кругом находится более 60 месторождений, 43 из которых – на территории Российской Федерации. Суммарную стоимость минерального сырья в арктической зоне РФ (АЗРФ) эксперты оценивают свыше $32 трлн, где 2/3 суммы – прибыль от энергоносителей.

4. Ситуация с глобальным потеплением и его прогнозируемыми темпами к 2050 году сильно изменит функционирование Северного морского пути, эффективное использование которого возрастет с 20 до 100 дней в году. Данный прогноз говорит о росте роли и возможности этого транспортного пути и трансформации конфигурации цепи поставок [3, с. 10] между Европой и Северо-Восточной Азией, которая может быть примерно на 43% быстрее и дешевле.

На основе анализа и обобщения факторов развития, указанных в стратегии развития АЗРФ, представляется возможным выделить несколько факторов, не вошедших в стратегию, но, по нашему мнению, ключевых в ее реализации. На наш взгляд, их можно свести к следующим положениям:

1) специфические условия, требующие разделения экономики АЗРФ на три зоны:

– бюджетная (трансфертная), так как большая часть населения занята в бюджетном секторе, около 30–40%;

– корпоративная (невозможность конкуренции и большая значимость естественных монополий);

– зона традиционного природопользования (рыболовство, оленеводство и т. п.).

Только при учете и взаимосвязанном функционировании всех трех экономических зон возможно успешное регулирование экономики в АЗРФ.

2) отдаленность населения от экономических центров.

Этот фактор является не только причиной дороговизны товаров. Он глобально влияет на делегирование полномочий по управлению территорий на местный уровень;

3) влияние АЗРФ на экономическое и инновационное развитие страны.

Данные особенности арктических территорий, по нашему мнению, требуют целой системы нормативных актов.

О перспективности развития регионов АЗРФ говорит показатель ВРП [4].

Таблица 2

Динамика ВРП регионов АЗРФ за период с 2016 по 2019 год, руб.

Регион	2016	2017	2018	2019	2019/2016
Мурманская область	525 475,7	568 975,6	585 780,9	642 705,6	122%
Чукотский АО	1 226 152,0	1 354 367,7	1 376 275,1	1 578 496,1	129%
Ненецкий АО	5 210 143,9	5 806 862,4	5 886 863,0	6 950 415,5	133%
ЯМАО	3 025 745,6	3 336 453,4	3 785 451,6	4 566 463,4	151%
Республика Саха (Якутия)	780 139,8	897 460,4	951 330,0	1 123 113,8	144%
Красноярский край	582 345,8	608 083,3	660 393,9	792 980,5	136%
Архангельская область	532 533,7	581 651,6	625 656,4	712 652,7	134%
Республика Коми	613 975,0	641 525,0	680 670,8	796 759,7	130%
Республика Карелия	335 944,5	368 250,2	403 076,5	451 436,4	134%

Все регионы показывают положительную динамику развития ВРП на душу населения. Наибольшую роль в итоговом ВРП АЗРФ играют Ненецкий и Ямало-Ненецкий АО, наименьшую – Республика Карелия. Однако Республика Карелия быстро развивается и в процентном соотношении находится в числе лидеров АЗРФ.

Отрасли, благодаря которым растет ВРП, остаются добывающими, поэтому мы связываем его рост с программой инновационного развития арктических территорий, в которую входят добыча полезных ископаемых с использованием новых технологий и оборудования, требующих меньше человеческих трудозатрат и энергозатрат, новой кадровой политикой и большей обособленностью местных бюджетов.

Список литературы

1. Амирагян А. Нефть и газ в российской Арктике / А. Амирагян // ТЭК России. – 2016. – №9. – С. 34–39.

2. Гвилия Н.А. Интегрированное планирование цепей поставок: учебное пособие / Н.А. Гвилия. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013. – 58 с.

3. Гвилия Н.А. Стратегическое планирование цепей поставок: учебное пособие / Н.А. Гвилия. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. – 74 с.

4. Валовой региональный продукт / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://mrd.gks.ru/folder/27963

5. Создаем стратегию развития Арктики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://arctic2035.ru/

6. Указ Президента РФ от 5 марта 2020 г. №164 «Об Основах государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2035 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/73606526

Гладкий Никита Александрович
канд. экон. наук, доцент
ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского»
г. Донецк

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА

Аннотация*: в статье приведена оценка уровня развития социального предпринимательства в России, проведенная фондом Thomson Reuters в 2016 и 2019 гг. Автором рассмотрены формы государственной поддержки и источники финансирования социального предпринимательства. В работе показана роль центров инноваций социальной сферы в решении проблем социальной сферы.*

Ключевые слова*: социальное предпринимательство, финансовая поддержка, государственная поддержка, социальная сфера.*

Социальное предпринимательство, активно развивающееся в России, призвано оказать содействие в решении большого числа проблем социальной сферы. Государство не в состоянии решить все проблемы самостоятельно, поэтому практика переложения части своих обязанностей на предпринимателей, готовых и способных оказывать помощь и поддержку большому числу социально незащищенных граждан, имеет мировую тенденцию. В этом случае государство, общество и бизнес выступают в качестве определенной системы, каждый элемент которой выполняет свои функции. В одних странах эта система работает четко, в других – встречается с преградами и проблемами, по большей части нормативно-правового и финансового характера.

В этом контексте представляет интерес исследование «Лучшие страны, чтобы быть социальным предпринимателем» [1], проведенное фондом Thomson Reuters в 2016 и 2019 годах. Оценка по 43 странам проводилась ведущими специалистами в области социального предпринимательства (860 экспертов). В результате оценки экспертных мнений (глобальный экспертный опрос) по вопросу условий для развития социального предпринимательства, Россия заняла 23 место в 2019 году, против 31 места в 2016 году (табл. 1).

Россия за три года поднялась на 8 мест, обогнав при этом США, которые в 2019 году опустились с первого места на 32 место. Отметим, что в 2015 году РФ занимала последнее 43 место в рейтинге стран. Вместе с тем, эксперты отмечают, что «общий уровень предпринимательской активности остается неприемлемо низким. Тем не менее, именно социальное предпринимательство не только может и должно ускорить «заполнение пробелов» многих социальных и экологических проблем в России, но также может и должно создать основу для бизнеса, ориентированного на будущее» [2].

Таблица 1

Место РФ среди 43 стран мира по развитию социального предпринимательства

Страна	Место в 2016 году	Страна	Место в 2019 году
Соединенные штаты	1	Канада	1
Канада	2	Австралия	2
Объединенное королевство	3	Франция	3
Сингапур	4	Бельгия	4
Израиль	5	Сингапур	5
…..		….	
Египет	30	Филиппины	22
Россия	*31*	*Россия*	*23*
Пакистан	32	Египет	24
Нигерия	33	Таиланд	25
		…	
Ирландия	43	Мексика	43

Методология исследования строилась по 6 направлениям: государственная поддержка, привлечение квалифицированного персонала, общественное понимание, возможность зарабатывать, возможность роста (развития), доступ к инвестициям. В 2019 году только по двум направлениям: государственная поддержка (государственная политика поддерживает социальных предпринимателей) и возможность зарабатывать (социальные предприниматели могут заработать на жизнь своей работой в моей стране) Россия вошла в топ-10 стран, заняв 7 место. Результаты оценки среды социального предпринимательства российскими экспертами представлены в таблице 2 [2].

Таблица 2

Оценка условий для развития социального предпринимательства в РФ

№	Параметры	Рейтинг, место	
		2016	2019
1.	Благоприятные условия для развития	40	28
2.	*Государственная поддержка*	*17*	*07*
3.	Доступность грантового финансирования	31	24
4.	*Доступность инвестиций*	*27*	*23*
5.	Доступность нефинансовой поддержки	19	12
6.	*Возможность продавать государству*	*16*	*22*
7.	*Возможность продажи бизнесу*	*31*	*38*
8.	*Возможность продавать населению (обществу)*	*6*	*23*
9.	*Привлечение квалифицированного персонала*	*36*	*38*
10.	*Осведомленность общества (общественное понимание)*	*27*	*23*
11.	*Возможность зарабатывать*	*08*	*07*
12.	*Возможность роста (развития)*	*43*	*23*

Результаты таблицы свидетельствуют, что из 12 критериев только по четырем (п.6-п.9) отмечена негативная тенденция. Эксперты низко оценили эти показатели, что свидетельствует о необходимости тесной совместной работы социальных предпринимателей с государством и бизнесом.

Из шести основных ключевых направлений только по одному – привлечение квалифицированного персонала Россия за три года сместилась на 2 пункта – с 36 на 38 место. По остальным направлениям заметная позитивная тенденция. Особо следует отметить прорыв по таким параметрам и направлениям, как:

1) благоприятные условия для развития (рост на 12 пунктов);

2) возможность роста (развития) предприятия (рост на 10 пунктов);

3) государственная поддержка (рост на 10 пунктов);

4) доступность грантового финансирования (рост на 7 пунктов).

Таким образом, привлеченные эксперты Фонда Thomson Reuters, в целом позитивно оценили развитие социального предпринимательства в России, создание благоприятных условий для роста и возможность доступа к финансовой и нефинансовой поддержке.

Изучение форм государственной поддержки и источников финансирования социального предпринимательства заслуживает особого внимания. Так, государство в качестве поддержи предпринимателей:

выделяет субсидии (не более 600 тыс. руб. – максимальная субсидия из федерального бюджета на каждого отдельного субъекта социального предпринимательства, участвующего в софинансировании расходов в размере не менее 15% от суммы субсидии; 300 тыс. руб. – максимальная субсидия субъектам малого предпринимательства, являющимся начинающими на рынке социального предпринимательства, на одного получателя поддержки, участвующего в софинансировании расходов в размере не менее 15% от суммы субсидии;

– предоставляет образовательные услуги для субъектов социального предпринимательства;

– оказывает услуги по предоставлению инфраструктурных объектов;

– создает центры инноваций социальной сферы, представленные самостоятельными юридическими лицами, входящими в структуру поддержки субъектов социального предпринимательства, среди учредителей которых присутствует субъект РФ или муниципальное образование [3].

Государственная помощь и поддержка реализуется в России через Центры инноваций социальной сферы (ЦИСС) в регионах. В 2013 году было открыто 8 ЦИССов в восьми субъектах Российской Федерации, в 2014 году – 13, в 2015 – 9, а 2016 – 8, в 2017 – 11, в 2018 – 23. Всего за период 2013–2016 на создание ЦИССов было выделено порядка 262 млн рублей [4, с. 4].

Отметим, что создание центов в разных регионах России не носило единообразного характера. В результате 18 из 23 существующих центров имеют государственное финансирование, а 5 из них финансируются из негосударственных источников. Таким образом, все 23 центра формируют государственную и негосударственную инфраструктуру поддержки социального предпринимательства и, несмотря на различия в порядке финансирования, выполняют в различных регионах сходные задачи, соответствующие концепции Агентства стратегических инициатив [5, с. 105].

Системой субсидий на развитие социального предпринимательства и смежной с ним деятельности был охвачен 61 субъект Российской Федерации,

что заметно превышает число ЦИССов. Использование субсидий распределялось в регионах неравномерно по направлениям. На поддержку социальных предпринимателей брали субсидию 20 регионов, на поддержку детских дошкольных образовательных центров – 15, на поддержку центров дневного пребывания детей – 31, а на поддержку ЦИССов – 37 [4, с. 3–4].

В соответствии с Приказом Минэкономразвития Российской Федерации №125 от 14.03.2019 г [6] на создание и развитие ЦИСС средства федерального бюджета могут быть использованы на следующие мероприятия:

– консультационные услуги с привлечением сторонних профильных экспертов;

– продвижение информации о деятельности ЦИСС;

– проведение мероприятий по сбору, обобщению и распространению информации о социальных проектах;

– проведение обучающих и просветительских мероприятий для осуществления деятельности в области социального предпринимательства;

– организация участия социальных предприятий в выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях с социальной тематикой;

– иные расходы.

Следует добавить, что во всех регионах присутствия ЦИСС активно проводятся обучающие и просветительские мероприятия по вопросам осуществления деятельности в области социального предпринимательства в форме семинаров, мастер-классов, тренингов, деловых игр, акселерационных программ и др.

Таким образом, государство оказывает существенную поддержку развитию социального предпринимательства. С каждым годом финансирование увеличивается, что отражается как на стабильности и расширении деятельности социальных предпринимателей, так и на решении массы социальных проблем в обществе.

Список литературы

1. Лучшие страны, чтобы стать социальным предпринимателем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://poll2016.trust.org/; http://poll2019.trust.org/

2. Лучшие страны для социального предпринимателя 2019. Россия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://poll2019.trust.org/country/?id=russia

3. Развитие социального предпринимательства на территории России // NB-FUNd. RU: Информационно-аналитический портал // Наше будущее. – 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www. nb-fund.ru

4. Московская А. Как сделать ЦИССы эффективным инструментом развития социального предпринимательства в регионах? / А. Московская, И. Климов // Мир социального предпринимательства. – 2019. – №13. – С. 3–5.

5. Зверева Н.И. Регулирование социального предпринимательства в России / Н.И. Зверева, Н.Ю. Сурова // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. – 2018. – №5 (101). – С. 101–109.

6. Приказ Министерства экономического развития РФ от 14.03.2019 г. №125 «Об утверждении требований к реализации мероприятий, осуществляемых субъектами Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства в субъект Российской Федерации для достижения целей, показателей и результатов региональных проектов, обеспечивающих достижение целей, показателей и результатов федеральных проектов, входящих в состав национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», и требований к организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.garant.ru/72264634/

Дребот Александр Михайлович
старший преподаватель
Гармашова Елена Петровна
канд. экон. наук, доцент

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»
г. Севастополь

ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация*: в статье рассматриваются особенности реализации политики регионального развития в Российской Федерации. Анализируются институциональные и экономические аспекты бюджетного выравнивания социально-экономического развития регионов. Определена роль специфических инструментов региональной экономической политики, таких как моногорода, территории опережающего развития и особые экономические зоны.*

Ключевые слова*: региональная политика, бюджетное выравнивание, трансферты, федеральная целевая программа, Фонд национального благосостояния, Фонд развития моногородов, территории опережающего развития.*

Необходимым условием обеспечения высоких темпов экономического роста страны является учет особенностей развития всех ее территорий, выравнивание социально-экономических показателей регионов, создания благоприятных условий для развития и повышения уровня и качества жизни населения.

Региональная экономическая политика – это ключевой элемент государственной политики в сфере социально-экономического развития. Как отдельное направление национальной политики государств региональная политика возникла в 30-х годах XX века. Именно тогда в странах Европы и США остро встала проблема диспропорций развития регионов, что привело к социальным проблемам и усилению напряженности в обществе. Региональная политика направлена, в первую очередь, на реализацию общегосударственных интересов и призвана оптимизировать использование ресурсов страны с учетом особенностей ее регионов. На сегодняшний день процесс регионального развития и формирования региональной политики в значительной степени связан с глобализацией мирового хозяйства, усилением влияния транснациональных корпораций на развитие государств и регионов, инновационным характером современного производства.

Реализация региональной экономической политики в Российской Федерации (РФ) требует применения различных методов, инструментов и рычагов государственного регулирования. Это обусловлено рядом причин: невозможностью решения всех вопросов в рамках договорных отношений между органами власти, органами местного самоуправления и общественным сектором; необходимостью усиленного государственного влияния на отдельные явления общественной жизни в региональном измерении; неоднородностью социально-экономического и гуманитарного

развития отдельных частей страны, в результате чего регионы имеют разнонаправленные интересы и возникает необходимость применения механизмов, которые бы воплощали и реализовывали государственный интерес. Среди рычагов государственного регулирования регионального развития особого внимания заслуживают институциональные инструменты и, в первую очередь, правовые нормы обеспечения развития хозяйственного комплекса региона.

Нормативно-правовое регулирование развития регионов Российской Федерации и основы региональной политики заложены в ст. 71 Конституции РФ (определяет федеративное устройство государства), в Указах Президента Российской Федерации, Постановлениях и Распоряжениях Правительства. Направления реализации региональной политики Российской Федерации, а также исполнители и сроки исполнения задач определены Распоряжением Правительства РФ от 5.06.2017 г. №1166-р. Указ Президента РФ от 14.11.2017 г. №548, Указ Президента РФ от 25.04.2019 г. №193 и Постановление Правительства РФ от 19.04.2018 г. №472определяют методику оценки и показатели эффективности деятельности административного аппарата по реализации задач региональной экономической политики. В 2019 году утверждена Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года.

Стоит отметить, что в Российской Федерации также осуществляется региональное целевое программирование в отношении таких макрорегионов, как Дальний Восток и Байкальский регион, Республики Северного Кавказа, Республика Крым и г. Севастополь, Крайний Север, Карелия и приграничные районы, г. Москва, территории реализации международных мероприятий (например, г. Сочи), Калининградская область, моногорода.

В Российской Федерации разработан и применятся целый перечень инструментов, направленных на обеспечение социально-экономического развития регионов. Среди инструментов региональной экономической политики следует назвать государственные и федеральные целевые программы социально-экономического развития регионов, государственные инвестиционные проекты Фонда национального благосостояния и Государственной корпорации развития «ВЭБ.РФ», государственно-частное партнерство, особые экономические зоны и территории опережающего социально-экономического развития. Для таких особых территорий предлагается комплекс преимуществ, которые выражаются в «мягких», льготных условиях для осуществления экономической деятельности.

Федеральные целевые программы (ФЦП) осуществляются в соответствии с такими нормативно-правовыми документами, как: Федеральный закон от 13 декабря 1994 г. №60-ФЗ «О поставках продукции для федеральных государственных нужд», «Порядок разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует Российская Федерация», утвержденный постановлением Правительства РФ от 26 июня 1995 г. №594, Постановление Правительства РФ от 12 октября 2017 г. №1243 «О реализации мероприятий федеральных целевых программ, интегрируемых в отдельные государственные программы Российской Федерации», а также Совместный приказ Минэкономразвития России, Минфина России, Минвостокразвития России и Минкавказа России от 10 августа 2017 г. №404/126н/238/114 «Об утверждении требований к структуре и содер-

жанию раздела по опережающему развитию Дальневосточного федерального округа и Северо-Кавказского федерального округа, Байкальского региона, Арктической зоны Российской Федерации, Республики Крым, г. Севастополя и Калининградской области в федеральных целевых программах» [1]. Всего в РФ действуют 47 ФЦП и проектов ФЦП, в том числе: 36 действующих ФЦП; 9 ФЦП, которые утратили силу; 2 проекта ФЦП. С бюджета ФЦП выделяются средства на развитие высоких технологий (около 50% бюджета), социальную инфраструктуру, безопасность (в т.ч. на утилизацию систем вооружений, обеспечение безопасности в сфере ядерных, биологических и химических технологий), развитие государственных институтов и учреждений (в том числе на судебную и кадастровую системы) [2]. ФЦП являются элементом механизма инновационного развития региона, призваны компенсировать возможное ослабление инвестиционного климата [3; 4].

Поддержка экономического развития регионов также осуществляется посредством финансирования через Фонд национального благосостояния России (ФНБ). На 01.04.2020 г. размер фонда национального благосостояния составляет 12 855,75 млрд руб. (11,3% ВВП) [5]. Из средств фонда финансируются инвестиционные проекты в различных регионах. Например, из средств фонда планируется финансирование строительства завода «Газпрома» в п. Усть-Луга по производству сжиженного природного газа и газохимического комплекса на сумму 2,3 трлн руб. На стадии реализации такие транспортные проекты, как развитие восточной части БАМа на 7,5 млрд руб., подходы к портам Азово-Черноморского бассейна на 10,3 млрд. руб., комплексный проект Ямал-СПГ на сумму 150 млрд руб[6] и др.

Отдельно следует выделить инвестиционные проекты, направленные на развитие монопрофильных муниципальных образований (моногородов), которые реализует Государственная корпорация развития «ВЭБ.РФ», являясь учредителем некоммерческой организации «Фонд развития моногородов». Объем обязательств Фонда 9,62 млрд руб., а общий объем инвестиций по реализуемым инвестиционным проектам составляет 32,7 млрд руб. [7]. Фонд финансирует инвестиционные проекты в Республике Татарстан, Башкортостан, Кировской области, Алтайском крае, Вологодской области, Чувашской Республике, Оренбургской, Самарской, Владимирской, Кемеровской, Ивановской, Брянской и Белгородской областях.

Также в Российской Федерации реализуется такое направление региональной экономической политики, как поддержка районов Крайнего Севера. Роль Крайнего Севера в социально-экономическом развитии страны заключается в обеспечении национальной безопасности, в частности благодаря наличию условий для разведки и добычи полезных ископаемых (в первую очередь, нефтегазовые месторождения, которые по оценкам составляет 15–20 млрд тонн условного топлива или 22% мировых или 90% Российских неразведанных ресурсов углеводородов). Арктической зона обеспечивает 12–15% ВВП и приблизительно 25% экспорта РФ. Государственная программа «Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации до 2020 года» вводит понятие «опорных зон развития», которые определяются как «комплексный проект планирования и обеспечения социально-экономического развития Арктической зоны, направленный на достижение стратегических интересов и

обеспечение национальной безопасности в Арктике [8]. На развитие Арктической зоны запланировано 190,5 млрд руб.

Кроме того, региональная экономическая политика Российской Федерации предусматривает такие инструменты, как особые экономические зоны и территории опережающего развития. Например, Федеральный закон «О развитии Республики Крым и города федерального значения Севастополя и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя» и Федеральный закон №473-ФЗ от 29.12.2014 «О территориях опережающего социально-экономического развития» предусматривают различные налоговые льготы для резидентов. На территориях опережающего развития и в свободной экономической зоне действуют льготы по налогам и сборам, в частности льготные налоговые режимы относительно налога на имущество, земельного налога и налога на прибыль [9; 10].

Таким образом, исследование инструментов и направлений реализации государственной региональной политики позволяет сделать следующие вывод о том, что в Российской Федерации применяются как территориальный, так и проблемный подход к реализации региональной политики, что обусловливает гибкость и комплексность механизмов регулирования экономики.

Региональная экономическая политика посредством системы инструментов позволяет постепенно осуществлять политику социально-экономического выравнивания уровня благосостояния различных регионов России. Такими инструментами являются государственные и федеральные целевые программы социально-экономического развития регионов, государственные инвестиционные проекты Фонда национального благосостояния и Государственной корпорации развития «ВЭБ.РФ», государственно-частное партнерство, особые экономические зоны и территории опережающего развития.

Список литературы

1. Официальный сайт федеральных целевых программ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: fcp.economy.gov.ru

2. Официальный сайт госпрограмм РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://programs.gov.ru/

3. Баранов А.Г. Совершенствование организационно-экономического механизма управления инновационным развитием г. Севастополь / А.Г. Баранов, Е.П. Гармашова, А.М. Дребот // Экономические исследования и разработки. – 2020. – №4. – С. 54–60 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42827097

4. Гармашова Е.П. Региональный аспект государственного регулирования инновационных процессов / Е.П. Гармашова, А.М. Дребот // Труды XVIII Всероссийской с международным участием научно-практической конференции / под ред. Н.В. Апатовой. – 2019. – С. 120–122[Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=41241119

5. Официальный сайт Минфина РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/perfomance/nationalwealthfund/statistics/

6. Папченкова М. Финансирование проектов из ФНБ может быть заморожено // Ведомости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/09/07/655992-finansirovanie-proektov-fnb

7. Официальный сайт Фонда развития моногородов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.моногорода.рф

8. Орлов Д. Развитие Арктической зоны России и основные вызовы для ее освоения // Информационное агентство Regnum. – 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://regnum.ru/news/economy/2407690.html

9. Колесников С. Территории опережающего развития: как стать резидентом // Генеральный директор. – 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gd.ru/articles/9255-territorii-operejayushchego-razvitiya

10. Федеральный закон «О развитии Республики Крым и города федерального значения Севастополя и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя» от 29.11.2014 г. №377 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_171495/ (дата обращения: 28.08.2020).

Маляренко Ольга Ивановна
канд. экон. наук, доцент
Лебедева Анна Дмитриевна
старший преподаватель
Щетинина Анастасия Павловна
студентка

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

ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ И ИХ РОЛЬ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РФ

***Аннотация**: внебюджетные фонды выступают важнейшим механизмом государственных финансов в перераспределении национального дохода на определенные социально-экономические нужды населения. Внебюджетные фонды необходимы в формировании финансовых ресурсов за пределами бюджета и использовании их для финансирования социальных потребностей населения. Формирование и использование внебюджетных фондов рассматривается посредством следующих методов исследования: аналитический, графический, статистический. Результатом исследования является разработка мероприятий по решению проблем формирования и использования средств внебюджетных фондов.*

***Ключевые слова**: внебюджетные фонды, доходы внебюджетных фондов, расходы внебюджетных фондов, дефицит внебюджетных фондов, межбюджетные трансферты.*

Формирование бюджетов внебюджетных фондов осуществляется в соответствии с Налоговым кодексом РФ. Национальный доход является основой формирования бюджета внебюджетных фондов. Параметры Пенсионного фонда РФ рассчитаны с учетом предложенных Правительством мер, направленных на повышение уровня благосостояния пенсионеров и обеспечение долгосрочной устойчивости системы пенсионного страхования (табл. 1) [1].

Исходя из таблицы можно заметить, что доходы бюджета Пенсионного фонда выросли в номинальном выражении на 420 млрд рублей в 2019 году по сравнению с 2018 годом и составили 8 588 млрд рублей.

Таблица 1

Основные характеристики формирования бюджета ПФР, млрд рублей

Показатель	2018 г.	2019 г.	Отклонение к 2018 г.	Темп роста, %
Доходы	8 168	8 588	420	5,1
Межбюджетные трансферты	3 280,9	3 413,7	132,8	4,0
из федерального бюджета,	3 277,6	3 410,50	132,9	4,1
в т.ч. трансферт на обязательное пенсионное страхование	632,4	1 106,10	473,7	75
из бюджетов субъектов	3,3	3,2	-0,1	-3
Собственные доходы	4 886,80	5 174,00	287,2	5,9
Расходы	8 168	8 588	420	5,1
Расходы без учета межбюджетных трансфертов	8 167,7	8 587,70	420	5,1
Дефицит / профицит	0	0	0	0

Далее рассмотрим формирование бюджета Фонда социального страхования. Доходная часть бюджета ФСС формируется по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний с учетом страховых взносов (табл. 2).

Таблица 2

Основные характеристики формирования бюджета ФСС, млрд рублей

Показатель	2018 г.	2019 г.	Отклонение к 2018 г.	Темп роста, %
Доходы	709	738	29	4,1
Межбюджетные трансферты	65,4	49,3	-16,1	-24,6
из ФОМС	18,3	15,9	-2,4	-13,1
из федерального бюджета	47,1	33,4	-13,7	-29,1
Собственные доходы	643,5	688,6	45,1	7
Расходы	737	734	-3	-0,4
Дефицит/профицит	-27,7	3,8	31,5	113,7

Доходы за 2019 г. составили 738 млрд рублей. Доход от страховых взносов на обязательное социальное страхование определяется исходя из тарифа 2,9 процента. Также доходы формируются с учетом межбюджетных трансфертов из федерального бюджета. Объем оценивается в 2018 году в 47,1 млрд. рублей, в 2019 году – 33,4 млрд рублей [2].

Формирование объема и структуры расходов бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2018–2019 гг. осуществляется на выполнение приоритетного направления государственной политики в сфере обязательного медицинского страхования (табл. 3).

Таблица 3

Основные характеристики формирования бюджета ФОМС, млрд рублей

Показатель	2018 г.	2019 г.	Отклонение к 2018 г.	Темп роста, %
Доходы	1 888	1 997	109	5,8
Страховые взносы на ОМС	1 825,80	1 952,0	126,2	6,9
Недоимка по взносам и прочие доходы	29,8	36,9	7,1	23,8
Трансферты из федерального бюджета на компенсацию выпадающих доходов	32,2	8,1	-24,1	-74,8
Расходы	1 994	2 082	88	4,4
Дефицит/профицит	-106,3	-84,6	21,7	-20,4

Источниками покрытия дефицита бюджета в 2018–2019 гг. являются остатки на начало года.

Рассмотрим более подробнее данные по дефициту и профициту фондов (табл. 4).

Таблица 4

Основные показатели фондов по профициту и дефициту за 2017–2019 годы, млрд рублей

Фонд	Показатель	2017	2018	2019
ПФР	Дефицит (-)/Профицит (+)	-59,4	-159,1	153,9
ФОМС	Дефицит (-)/Профицит (+)	82,2	-92,6	-62,7
ФСС	Дефицит (-)/Профицит (+)	21,0	33,0	32,5

Анализируя данные за 2017–2019 гг. можно выявить проблемы внебюджетных фондов. Основной проблемой является дефицит бюджета внебюджетных фондов. За исследуемый период видно, что некоторые фонды либо ушли в дефицит, либо вышли в профицит. Фонд обязательного медицинского страхования уже 2 года находится в дефиците, хотя его процент по сравнению с 2018 г. в 2019 г. заметно сокращается. Доходы ФОМС за 2019 г. составили 2 124 млрд рублей, расходы же превышают уровень доходов и составляют 2 186,7 млрд рублей. Таким образом, дефицит ФОМС составляет 62,7 млрд рублей.

Пенсионный фонд по сравнению с Фондом обязательного медицинского страхования в 2019 г. сумел выйти в профицит. Наибольшей проблемой Пенсионного фонда является недостаточность денежных средств при высоком тарифе на страховые взносы.

Главной проблемой за рассматриваемый период 2017–2019 гг. является дефицит средств внебюджетных фондов. Дефицит образовался из-за превышения расходов фондов над доходами. Пенсионный фонд в 2019 г. вышел в профицит благодаря процедуре ликвидаций негосударственных пенсионных фондов. Фонд социального страхования также находится на 2019 г. в профиците, благодаря поступлению страховых взносов. По проанализированным данным в 2019 г. дефицит средств лишь у Фонда обязательного медицинского страхования.

Чтобы решить проблему дефицита Фонда обязательного медицинского страхования, следует обеспечить сбалансированность и устойчивость системы, и в дальнейшем укрепить ее финансовую стабильность. Увеличение доходов Федерального фонда обязательного медицинского страхования Российской Федерации будет осуществляться за счет поступающих сумм страховых взносов на обязательное медицинское страхование работающего и неработающего населения, а также межбюджетных трансфертов из федерального бюджета.

Также сбалансированность бюджета можно достичь за счет средств переходящих остатков на конец года. Покрыть дефицит бюджета фонда можно за счет средств федерального бюджета, а также предусмотреть прямую финансовую поддержку территориальных фондов ОМС за счет средств региональных бюджетов.

Решением проблемы страховых взносов может стать страховой запас. Страховой запас может стать «финансовой подушкой», чтобы в дальнейшем не было острой нехватки средств. Возможно, следует снизить тарифные ставки поступающих страховых взносов населения во внебюджетные фонды, а также повысить уровень их собираемости. Еще одним решением данной проблемы будет вовлечение в экономику самозанятых граждан, находящихся в тени, и уплата ими взносов на страхование. Таким образом, для эффективного функционирования фондов требуется устранять данные проблемы, которые существуют довольно долго. Для достижения сбалансированности бюджетов фондов нужно избавляться от дефицита и нормализовать поступление страховых взносов в фонды.

Список литературы

1. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/statistics/docs/budpol_taxpol/?id_39=123006proekt_osnovnykh_napravlenii_byudzhetnoi_nalogovoi_i_tamozhennotarifnoi_politiki_na_2019_god_i_na_planovyi_period_2020_i_2021_godov#_4.3

2. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. Краткая информация об исполнении бюджетов государственных внебюджетных фондов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/statistics/outbud/execute/?id_65=93455-yezhegodnaya_informatsiya_ob_ispolnenii_byudzhetov_gosudarstvennykh_vnebyudzhetnykh_fondovdannye_s_1_yanvarya_2011_g

Марченко Анна Алексеевна
студентка
ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»
г. Санкт-Петербург

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА И ЧАСТНОГО ПАРТНЕРА В ЭКОНОМИКЕ

***Аннотация**: в статье рассматривается эффективность государственного частного партнерства в условиях нестабильной экономической ситуации. Применение которого как в кризис, так и в стабильной экономической ситуации может внести положительные моменты как*

для частного партнера, так и для государства, кроме того, большую пользу от такого сотрудничества получает и население. Так как при создании новых рабочих мест, новых заказов экономика страны не стоит на месте, появляется отличная возможность сделать рывок для выхода из застоя. Ведь развитие инфраструктуры государства – это ключевой момент в развитии ее экономики.

Кроме того, в работе проанализированы классификации государственного частного партнерства, которые дают авторы научных исследований. На основе изученной информации была сформирована новая интерпретация государственного частного партнерства, где, помимо ранее использованных составляющих государственного частного партнерства, а именно его связь с социально значимыми проектами, соблюдение законодательства при осуществлении проектов и снижение рисков для каждой из сторон соглашения, учитывается получение пользы от такого сотрудничества не только двумя сторонами договора, но и населением, а также государственное частное партнерство рассматривается как инструмент для поддержки экономического развития государства как в период стабильного экономического положения, так и во время кризиса.

***Ключевые слова**: государственное частное партнерство, кризис, эффективность, эффективность государственного частного партнерства, нестабильная экономическая ситуация.*

Введение.

Одним из основных направлений качественного и количественного развития экономики и общественной жизни в России на современном этапе является дальнейшее реформирование государственной собственности с целью её более органичного включения в систему рыночных отношений. Успешное решение этой проблемы во многом зависит от использования таких механизмов и форм, которые не предполагают передачу частным компаниям прав собственности в полном объёме. Действенным способом повышения эффективности и обеспечения количественных и качественных характеристик функционирования государственной собственности служит развитие партнёрских отношений между государством и частным сектором. В данной работе будет определена сущность государственно-частного партнёрства (далее ГЧП) и его возможности в период кризиса экономики.

Цель работы – изучение формы ГЧП, выявление ее значимости, в особенности в период нестабильной экономической ситуации, и постановка собственного определения ГЧП.

Задачи научно-исследовательской работы:

1) определить актуальность выбранной темы;

2) проанализировать классификации ГЧП, используемых разными авторами и оценить правильность построения таких классификаций;

3) оценить значимость ГЧП в период кризиса экономики;

4) сформировать собственное определение ГЧП.

Актуальность выбранной темы.

Взаимодействие государства и бизнеса привело к появлению государственно-частного партнерства, значение которого, в современном мире очень велико, так как с помощью бизнес возможностей государство может строить и выполнять стратегические планы.

На сегодняшний день, в условиях пандемии, актуальность вопроса по привлечению внебюджетного финансирования стоит как никогда остро, так планы по развитию инфраструктуры были утверждены еще задолго до наступления кризиса.

Механизмы государственно-частного партнерства оказывают существенное положительное влияние на экономику страны как в условиях стабильной экономической ситуации, так и в кризисные ситуации поэтому государственно-частное партнерство – это актуальная область изучения в любое время.

Теоретические основы.

В 2003 году в Российской Федерации в хозяйственную деятельность было внедрено экономическое понятие государственно-частное партнерство. Через 2 года подписан закон о концессионных соглашениях [13]. Но только лишь спустя 12 лет был принят закон о государственном частном партнерстве. В котором под ГЧП подразумевается – юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, заключенных в соответствии с настоящим Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества [12].

Кроме различных правовых норм, для ГЧП необходимы особенные экономические условия. Ведь партнерство между государством и бизнесом осуществляется в определенных сферах деятельности. Для каждой отрасли существуют свои порядки и правила. Иногда заключение договорных отношений затягивается на долгое время, так учитываются все нюансы характерные для того или иного объекта. Достаточно большой промежуток времени уходит для выбора компании партнера.

ГЧП в современных реалиях применяется довольно часто, зарубежный опыт значительно больше, чем отечественный. ГЧП можно встретить во многих сферах деятельности. В таблице 1 приведен перечень сфер и отраслей деятельности, в которых активно применяется ГЧП.

Как видно из таблицы 1, большая часть ГЧП приходится на производственные и социальные отрасли и это не удивительно. Ведь именно они составляют ¼ валового внутреннего продукта развитых стран [3, с. 312].

В России ГЧП применяется в основном в сфере жилищно-коммунального хозяйства, социальной, транспортной сферах и сфере недвижимости.

В жилищно-коммунальной сфере муниципальный жилищный фонд обслуживают коммерческие компании, которые обеспечивают жилой сектор высококачественными услугами, для чего осуществляется передача муниципального жилищного фонда в руки частного партнёра [6, с. 112].

В социальной сфере предпринимательский сектор способствует созданию больниц, социально-реабилитационных центров, а также финансируют образовательную сферу.

Так как в России одной из главных проблем остается строительство качественных дорог, то вложение частных инвесторов как никогда необходимо в транспортную сферу.

Таблица 1

Отраслевой потенциал проектов ГЧП

Сфера деятельности	*Отрасль применения*
Природные ресурсы	Горная промышленности Морские Водные Сельскохозяйственные
Транспортная инфраструктура	Железные дороги Автодороги Аэропорты Порты
Жилищно-коммунальное хозяйство	Электроснабжение Водоснабжение Канализация Газоснабжение Содержание жилого фонда
Социальная инфраструктура	Образование Здравоохранение Отдых и досуг Спортивные сооружения
Прочие сферы деятельности	Государственные монополии Таможни, тюрьмы, объекты военной сферы

В области экологии ГЧП нашло свое применение, так как реконструкция садов, набережных и т. д. требует достаточное количество денежных средств, которые государственный бюджет не всегда может выделить в полном объеме. Это же касается сферы недвижимости.

Существуют различные формы ГЧП, и для каждой сферы она своя. Например, в таких отраслях, как природные ресурсы, транспорт и жилищно-коммунальное хозяйство, активно применяются концессии, так как в перечисленных отраслях сформировались свои традиции и инвестиционная среда.

Контракты и лизинг также являются разновидностью форм ГЧП. Свое применение они нашли в социальных отраслях. Так как инфраструктура в данной области требует передачи государственной собственности частному сектору [3, с. 313].

Таким образом, применение ГЧП широко используется в различных сферах деятельности. Заключение договорных отношений между государством и частным партнёром регламентируется федеральным законом. Формы заключения договоров могут применять различный вид, который зависит от особенностей, характерных для той или иной отрасли применения ГЧП.

Далее будут проанализированы определения ГЧП, которые дают исследователи.

По определению автора [17, с. 38], ГЧП – это институциональный и организационный взаимовыгодный альянс государства и бизнеса в целях реализации важных общественных проектов. При этом эффективность подобного альянса определяется не просто сложением финансовых возможностей государства и бизнеса, но и тем, что обе стороны так или иначе сокращают риски своей деятельности.

Государственно-частное партнерство [9, с. 3] – это взаимовыгодное сотрудничество государства и частного сектора в общественно значимой области, основанное на специально разработанной институциональной и правовой базах и позволяющее реализовать потенциал частнопредпринимательской инициативы и сохранить контрольные функции государства.

Государственно-частное партнерство представляет собой форму официального сотрудничества между государством и частными инвесторами, наиболее часто реализуемого с помощью концессионных соглашений. Проекты сотрудничества наиболее распространены в транспортной и коммунальной сферах. В России в условиях необходимости повышения конкурентоспособности и модернизации государство стремится к привлечению инвесторов в инновационные проекты, одновременно частные инвесторы проявляют интерес к концессионному сотрудничеству в транспортной инфраструктуре [15, с. 59].

Согласно [10, с. 54] следует, что ГЧП – это не только альтернатива приватизации, но и мощный рычаг для привлечения в реальный сектор экономики средств частного инвестора и способ адекватного решения ряда проблем, возникающих при государственном управлении в инфраструктурных отраслях.

Согласно [16, с. 2] государственно-частное партнерство является важнейшим инструментом экономической политики, подразумевая возможность привлечения материальных и нематериальных активов бизнес-структур к реализации государством своих функций и решению социально-значимых проблем на взаимовыгодных условиях.

В [6, с. 143] ГЧП характеризуют как среднесрочный и долгосрочный союз между государственной властью и частным бизнесом в целях реализации программ и проектов, характеризующихся особой общественной значимостью, в различных отраслях промышленности и НИОКР. Причем эффективность такого союза обеспечивается прежде всего за счет полного использования уникальных возможностей каждого из участников проекта (программы), а также совокупным сокращением рисков.

ГЧП в [11, с. 3] определяется как способ повышения эффективности выполнения государственных обязательств в общественно-значимых отраслях в условиях недостаточности финансовых ресурсов.

Государственно-частное партнерство представляет собой кооперацию государства и частного сектора с целью реализации общественно значимых проектов и программ в различных сферах деятельности. При этом ГЧП позволяет частному партнеру реализовать свой потенциал, а государству сохранить право собственности и контрольные функции в социально значимых секторах экономики. Государство устанавливает цели и задачи проектов и программ с позиций общественных интересов, определяет количественные и качественные показатели достижения целей, осуществляет текущий и последующий контроль реализации проектов, а частный партнер берет на себя ответственность за оперативную деятельность на разных стадиях проектов и программ [18, с. 16].

Государственно-частное партнерство в [7, с. 21] понимается как объединение материальных и нематериальных ресурсов общества (государства или местного самоуправления) и частного сектора (частных предприятий) на долговременной и взаимовыгодной основе для создания общественных благ (благоустройство и развитие территорий, развитие инженерной и

социальной инфраструктур) или оказания общественных услуг (в области образования, здравоохранения, социальной защиты и т. д.).

Основным законом в сфере ГЧП на федеральном уровне по-прежнему остается Федеральный закон от 21.07.2005 г. 115-ФЗ «О концессионных соглашениях», который регулирует только одну из возможных форм ГЧП – концессионные соглашения [13]. По концессионному соглашению одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением имущество (недвижимое имущество или недвижимое имущество и движимое имущество, технологически связанные между собой и предназначенные для осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением, за исключением случаев, если концессионное соглашение заключается в отношении объекта, предусмотренного пунктом 21 части 1 статьи 4 настоящего Федерального закона) (далее – объект концессионного соглашения), право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности.

ГЧП по определению из [4, с. 29] представляет собой юридически оформленные договорные отношения между государством и бизнес-структурами, которые являются добровольными и носят взаимовыгодный характер, а также подразумевают распределение ответственности, обязательств, рисков и ресурсов с целью достижения максимальной эффективности при реализации проекта. При этом характерная особенность ГЧП-проектов заключается в общественно значимом результате их реализации и долгосрочном характере взаимодействия, что является залогом развития отрасли, региона и всей страны в целом

В [14, с. 10] под ГЧП понимается любое взаимодействие власти и бизнеса, направленное на достижение целей социально-экономического развития государства или региона, в том числе взаимодействие государства и частных инвесторов в рамках государственных контрактов, арендных отношений, реализация федеральных целевых программ, создание и развитие особых экономических зон, индустриальных парков, территорий опережающего развития и т. д.

Результаты исследования.

Как уже говорилось ранее, ГЧП – это эффективный способ управления экономикой. Это неоспоримый факт. Например, в нынешних условиях, в условиях пандемии, ГЧП привлекает к себе особое внимание. Мировая экономика не была готова к такому кризису. Больше всего пострадал малый и средний бизнес. Тысячи людей остались без работы. Для поддержки населения в такое трудное время государству пришлось выделить крупные суммы на выплаты по безработице. В результате чего деньги, заложенные в бюджете на строительство, реконструкцию инфраструктуры в сфере здравоохранения, транспортной сфере, жилищно-коммунальном хозяйстве и другие перераспределились, и у государства нет финансовых возможностей. Тогда на помощь государству может прийти предпринимательский сектор экономики. Благодаря механизмам ГЧП у субъектов появится возможность получить дополнительные инвестиции.

Таким образом, государству экономически более выгодно стимулировать вложение частных инвестиций «здесь и сейчас» для поддержания темпов развития экономики через механизмы ГЧП.

Вышеизложенное подтверждает и статистика. В последнее время инвесторы действительно довольно охотно вкладывают деньги в социальные проекты. За последние пять лет число объектов инвестирования выросло в три раза.

Ежегодно в России появляется более 50 новых строек по ГЧП в социальной сфере – это детские сады, школы и многое другое. Без ГЧП данные проекты могли бы и вовсе не реализоваться. Что очень ценно, большинство строек приходится на регионы, где иногда нет даже базовой инфраструктуры.

До пандемии, по данным Минэкономразвития, на начало 2020 года в России числилось около 3,1 тыс. проектов ГЧП и концессионных соглашений. Общий объем инвестиционных обязательств по ним превышает 1,7 трлн руб., из которых 1,2 трлн приходится на внебюджетные инвестиции [5].

Подавляющее большинство соглашений о ГЧП заключено на муниципальном уровне (94%), главным образом в сфере коммунального хозяйства.

Согласно данным платформы «Росинфра», которую ведет Национальный центр ГЧП, в России реализуется 3,6 тыс. проектов ГЧП с общим объемом инвестиций около 3,9 трлн руб., из которых 2,8 трлн приходится на средства бизнеса. «Росинфра» учитывает помимо ГЧП и концессий (наиболее распространенных форм партнерства государства и бизнеса) также контракты жизненного цикла, аренду с инвестобязательствами, специальные инвестиционные контракты, корпоративные формы партнерства и ряд других [2].

По данным InfraOne, за полтора десятилетия действия 115-ФЗ в сегменте от 100 млн руб. было подписано 430 концессий. Инвестиции в них превысили 2 трлн руб. Если не учитывать расторгнутые соглашения, то на рынке реализуется 416 концессионных проектов суммарно на 1,99 трлн руб. В таком случае порог в два триллиона он преодолеет уже в III квартале 2020 года [1].

На основе приведенных данных делаем вывод, что ГЧП активно используется в российской экономике, и на сегодняшний день, учитывая кризисную ситуацию в экономике, задача государства – поддержать уже действующие проекты и гарантировать инвесторам для реализации новых проектов.

Другая положительная сторона ГЧП в условиях нестабильной экономической ситуации – это создание рабочих мест, обеспечение предпринимателей заказами. Во многих странах правительство, несмотря на сложившуюся ситуацию, по возможности старается вкладывать деньги в поддержку инвесторов.

Так, Китай до конца года направит 7,6 трлн юаней из консолидированного бюджета на поддержку инвестпроектов транспортной инфраструктуры, разработку IT-систем, включая развитие 5G-сетей, создание центров обработки данных и «умных городов».

В Италии до конца года национальный железнодорожный оператор Ferrovie dello Stato намерен проинвестировать порядка – 20 млрд в развитие железнодорожной и автодорожной сети.

Министерство инфраструктуры Бразилии планирует сформировать перечень из 70 проектных инициатив в транспортной сфере, которые получат дополнительную государственную поддержку. Совокупный объем субсидирования превысит 5 млрд долл.

Если Россия последует примеру зарубежных стран, то время выхода из кризиса сократиться за счет создания рабочих мест и заказов для бизнеса. Внимание стоит уделять не только действующим проектам и рассматривать и вводить в эксплуатацию новые объекты.

Подводя итог ранее рассмотренным определениям ГЧП, можно сказать, все интерпретации государственного частного партнерства, можно заметить следующие общие черты:

1) все проекты государственного частного партнерства связаны с реализацией социально значимых проектов;

2) осуществление проектов возможно только при соблюдении законодательства;

3) заключение договора позволяет снизить риски деятельности каждой стороны, что бесспорно должно принести выгоду, снизив нагрузки на бюджет и получив прибыль инвестором.

В дополнение к вышеперечисленным признакам ГЧП можно добавить, что при добросовестном исполнении условий договора, кроме государства и частных партнеров, пользу от такого сотрудничества получает население, особенно в период нестабильной экономической ситуации.

Таким образом, государственное частное партнерство – это инструмент для поддержки экономического развития государства как в период стабильного экономического положения, так и во время кризиса, применяемый в многообразных формах для осуществления узаконенных проектов, нацеленных на повышение качества услуг, предоставляемых населению, по результатам которого выгоду получают не только участники договора, но и население.

Заключение.

Одной из главных тенденций в развитии системы отношений государства и частного секторов является интеграция их интересов, ресурсов и различных форм собственности, в результате чего возникли организационные структуры государственно-частного партнерства, направленные на привлечение частнопредпринимательских структур к реализации государственных функций.

В ходе исследовательской работы было проанализировано влияние государственного частного партнерства на развитие экономики в кризисный период. В результате чего выявлено, что в период нестабильной экономической ситуации ГЧП может стать отличным способом выхода из нее за счет создания новых рабочих мест, которые появляются в результате вложений частных инвесторов в развитие инфраструктуры, в то время как государственный бюджет устраняет последствия кризиса. В свою очередь, бизнес также будет развиваться за счет различных заказов.

В результате проделанной работы проанализированы классификации ГЧП, используемые разными авторами, на основе которых было определено, что ГЧП – это инструмент для поддержки экономического развития государства как в период стабильного экономического положения, так и во время кризиса, применяемый в многообразных формах для осуществления узаконенных проектов, нацеленных на повышение качества услуг, предоставляемых населению, по результатам которого выгоду получают не только участники договора, но и население.

Список литературы

1. Аналитический обзор InfraOne Research «Инвестиции в инфраструктуру: 15 лет рынку концессий» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://infraone.ru/sites/default/files/analitika/2020/15_let_rynku_kontsessiy_infraone_research.pdf

2. Данные платформы РОСИНФА [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rosinfra.ru/news/eksperty-ocenili-userb-dla-gosudarstvenno-castnyh-proektov-iz-za-virusa (дата обращения: 20.09.2020).

3. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство / В.Г. Варнавский. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – 312 с.

4. Дмитриева Е.А. Государственно-частное партнерство как инструмент внебюджетного финансирования / Е.А. Дмитриева // Деньги и кредит. – 2012. – С. 29–33 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=18245008

5. Доклад Министерства экономического развития Российской Федерации «Информационно-аналитический обзор о развитии государственного частного партнерства в Российской федерации, февраль 2020 г.». – 4 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/file/6b5f12f3140cf044f1f715d18dfdef0a/gchp%2021.02.2020.pdf.pdf (дата обращения: 20.09.2020)

6. Каранатова Л.Г. Использование механизмов государственно-частного партнерства для реализации инновационных проектов / Л.Г. Каранатова // Экономика и управление. – 2010. – С. 143–146 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=15581976

7. Кирилюк А.С. Развитие форм государственно-частного партнерства / А.С. Кирилюк // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2011. – С. 21–27 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-form-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva

8. Колесникова К.И. Частно-государственное партнерство: опыт зарубежных стран и перспективы для России / К.И. Колесникова // Научный вестник УрАГС. – 2008. – Вып. №3(4). Экономика и предпринимательство. – 2013. – №11. – С. 112–115.

9. Красовская Л.И. Механизмы формирования государственно-частного партнерства в промышленности / Л.И. Красовская // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2011. – С. 1–6.

10. Линёв И.В. Концессия как форма государственно-частного партнерства / И.В. Линёв// Вестник Астраханского государственного технического университета. – 2011. – С. 49–54 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=17101173

11. Лохтина Л.К. Понятие и сущность государственно-частного партнерства / Л.К. Лохтина, Э.Д. Батуев // Социальные аспекты здоровья населения. –2010. – С. 1–7 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-i-suschnost-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva

12. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон Российской Федерации от 13 июля 2015 г. №224-ФЗ (принят Гос. Думой 1 июля 2015 г., одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 8 июля 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/ (дата обращения: 20.09.2020).

13. О концессионных соглашениях: Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2015 г. №115-ФЗ (принят Гос. Думой 6 июля 2005 г., одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 13 июля 2005 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54572/ (дата обращения: 20.09.2020).

14. Сивакова С.Ю. Государственно-частное партнерство как форма реализации инвестиционной деятельности в регионе / С.Ю. Сивакова // Науковедение. – 2015. – Т. 7, №2. – С. 1–13 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-kak-forma-realizatsii-investitsionnoy-deyatelnosti-v-regione

15. Синякова А.Ф. Концессионные соглашения: привлечение в регион инвестиций с помощью государственно-частного партнерства / А.Ф. Синякова // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – С. 59–63 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/kontsessionnye-soglasheniya-privlechenie-v-region-investitsiy-s-pomoschyu-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva

16. Харченко Е.В. Государственно-частное партнерство как инструмент инновационного развития высокотехнологичных отраслей промышленности России / Е.В. Харченко, Л.В. Широкова, Е.А. Алпеева // Вестник Тамбовского университета. – 2015. – С. 2–10 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/v/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-kak-instrument-innovatsionnogo-razvitiya-vysokotehnologichnyh-otrasley-promyshlennosti-rossii

17. Хасанов Р.Х. Государственно-частное партнерство как механизм реализации инфраструктурных проектов в Российской Федерации / Р.Х. Хасанов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – С. 37–41 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/v/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-kak-mehanizm-realizatsii-infrastrukturnyh-proektov-v-rossiyskoy-federatsii

18. Чернова С.В. Государственно-частное партнерство как альтернативный способ финансирования целевых программ: проблемы и перспективы развития / С.В. Чернова, А.С. Каратаев // Современные проблемы науки. – 2012. – С. 15–20.

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

Алабугин Анатолий Алексеевич
д-р экон. наук, профессор
ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
г. Челябинск, Челябинская область

Васильева Ольга Алексеевна
старший преподаватель
Костанайский филиал
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

К ВОПРОСУ О МОДЕЛЯХ И МЕТОДАХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЦИКЛИЧНОСТИ ДИНАМИКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТЬЮ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ДИСБАЛАНСА С ЦЕЛЯМИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Аннотация*: статья затрагивает актуальную тему исследования, обоснованного недостаточной разработанностью моделей и методов оценки резервов повышения качества управления устойчивостью развития предприятия по показателям дисбаланса целей. Проблема обусловлена нарастающими противоречиями между потребностями предприятий в оценке резервов повышения качества управления устойчивостью сбалансированного развития и недостаточной эффективностью и ограниченностью существующих методов, не учитывающих цикличность динамики резервов, показателей качества управления и устойчивости развития предприятия.*

В статье анализируются модели и методы обеспечения цикличности динамики показателей качества управления развития промышленных предприятий в условиях дисбаланса с целями эффективности.

Ключевые слова*: модели, методы, матрично-циклическая модель процессов управления, гипотетическая модель, показатели качества.*

В условиях динамичной среды возрастает значимость исследования закономерностей устойчивости развития промышленных предприятий. Количественные оценки такого свойства системы управления развитием необходимы для выявления резервов его повышения или стабилизации в условиях дисбаланса некоторых целей. Он присущ сложным социально экономическим системам и определяется, в частности, противоположностью изменений целевых показателей устойчивости развития и эффек-

тивности деятельности предприятия. Исходя из основных положений и приоритетов стратегии социально-экономического развития Челябинской области на период до 2035 года, в качестве основных направлений экономического развития выступают развитие базовых отраслей и новая высокотехнологичная промышленность. Развитие и модернизация базовых бюджетообразующих отраслей, обеспечивающих максимальный вклад в экономику региона, а также рост числа и объемов производства высокотехнологичной и инновационной продукции в перспективных отраслях промышленности региона являются первостепенными для повышения уровня развития рассматриваемого региона [6].

Это является важным фактором цикличности динамики процессов, необходимости прогнозирования резервов повышения устойчивости. Действительно, Челябинская область занимает лидирующие позиции в экономическом пространстве Российской Федерации по продукции обрабатывающих производств. Следовательно, возрастает актуальность повышения качества управления процессами достижения и сохранения сбалансированности целей в долгосрочном периоде времени с учетом потенциала развития предприятия [5].

Необходимо формирование трансформируемого механизма управления резервами, регулирующего отклонения фактических показателей качества, устойчивости и эффективности развития предприятия от их целевых величин в циклах. Требуется также обоснованное формирование и регулирование структуры механизма по показателям их дисбаланса. Существующие методы и механизмы не в полной мере обеспечивают достижение и сохранение в зоне эффективных значений показателя – свойства устойчивости развития. Они должны учитывать резервы и потенциал повышения качества управления и целостность системы предприятия в долгосрочном периоде [7].

Вопросы устойчивости развития промышленных предприятий по факторам эффективности управления резервами устойчивости развития рассматриваются в работах таких российских учёных и специалистов, как Р. С. Гринберг, В.В. Гутник, Д.В. Ерохин, В.Л. Иноземцев, А.Я. Лившиц, С.Я. Никитин, Р.М. Нуреев, Ю.Я. Ольсевич, И.А. Сизова, С.В. Шманаев, Е.Г. Ясин и другие авторы.

Проблеме формирования механизма управления резервами устойчивости развития предприятий различных секторов промышленности посвящены работы многих зарубежных и отечественных ученых, таких как Я. Ван Дейн, А. Кляйнкнехт, Н.Д. Кондратьев, Г. Менш, А.И. Пригожин, Х. Фримен, Й. Шумпетер и многие другие.

Несомненную теоретическую и практическую значимость приобрели работы С.В. Цухло, А.Н. Яковлева, А.С. Вольского, В.А. Баринова, С.В. Жданова, М.М. Глазова и ряда других известных отечественных экономистов, исследующих вопросы конкурентоспособности промышленных предприятий посредством выявления резервов устойчивости их развития.

Определенный вклад в исследование проблем управления резервами устойчивости промышленных предприятий внесли представители уральской экономики и школы управления И.А. Баев, А.А. Алабугин, А.В. Шмидт, М.С.Кувшинов, Е.Д. Вайсман, Ю.М. Сулейманова и другие.

Указанные авторы внесли существенный вклад в формирование научно-методической базы решения задач оценки резервов повышения качества управления устойчивостью развития предприятия. В то же время, требуют совершенствования методы и механизмы выявления и использования резервов в условиях циклических изменений дисбаланса противоположных целей устойчивости и эффективности развития. Это определяет конкретизацию цели и задач дополнения имеющегося методического инструментария.

В данном исследовании будут разработаны основы формирования комплекса моделей и методов формирования трансформируемого механизма управления резервами исследуемого свойства с возможностями регулирования его структуры и показателей качества функций управления процессами циклической динамики показателя устойчивости сбалансированного развития. Представленные модели формирования механизма основаны на концепции матрично-циклической модели процессов и методов управления резервами устойчивости развития, гипотетической модели циклической динамики уровней устойчивости и эффективности. Так циклическую модель отличает регулирование потенциала и резервов развития в системе управления предприятия, а гипотетическую модель дополнительные возможности и процессы регулирования качества управления резервами сбалансированного развития предприятия. Система методов показывает нацеленность действий элементов и процессов механизма управления резервами с возможностями трансформации структуры и функций. Использование предложенных моделей и системы методов позволяет обеспечить цикличность динамики показателей качества управления устойчивостью развития предприятия в долгосрочном периоде.

Обоснование комплекса моделей и методов обеспечения цикличности динамики показателей качества управления устойчивостью развития предприятия в условиях дисбаланса с целями эффективности.

Концепция и факторы повышения качества управления резервами устойчивости и развития в условиях дисбаланса с целью эффективности предприятия обосновывают перспективность идеи циклической динамики исследуемых свойств и факторов. Практически и теоретически это обосновано в трудах многих ученых и обусловлено статистикой реагирования многих предприятий на факторы внешней и внутренней среды. Таковыми часто являются воздействия конкурентов, инновационные требования потребителей. Дестабилизирующие воздействия факторов внутренней среды в частности (финансовых, производственных, кадровых) приводят к росту финансовых рисков, снижению эффективности [3].

Установлено, что в условиях нестабильной экономики возрастает тенденция роста банкротств преимущественно наиболее инновационно развитых стран мира. Следовательно, можно предположить, что соотношения показателей устойчивости процессов развития и его эффективности меняются в соответствии с динамикой технико-технологического развития и циклически повторяются.

Взаимосвязи, выявленные в вышеуказанных исследованиях, позволяют представить идею исследования в концептуальной матрично-циклической модели процессов управления резервами устойчивости сбалансированного развития (рис. 1).

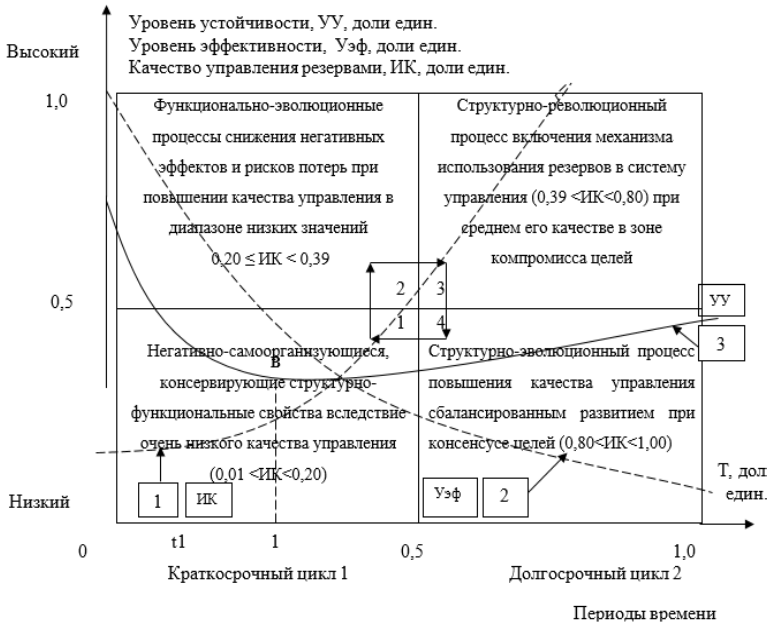


Рис. 1. Концептуальная матрично-циклическая модель процессов управления резервами устойчивости развития по критерию минимизации дисбаланса с целями эффективности предприятия

В начале цикла 1 отсутствует система оценки и качества управления потенциалом и резервами устойчивости развития (участок 01 оси абсцисс). В условиях обновления внутренних систем предприятия (технико-технологической, выпуска продукции, кадровой и т. д.), определяемого факторами внешней среды, возникают неопределенность и даже конфликтность взаимоотношений при снижении УУ до УУmin в точке В.

Квадранты модели 1, 2, 3, 4 соответствуют этапам, методам и процессам повышения качества управления резервами устойчивости сбалансированного развития. Таковым в исследовании определяется устойчивость в условиях компромисса или консенсуса с целями эффективности в допустимой зоне колеблемости показателя-свойства.

Для конкретизации базовой модели необходимы количественные обоснования зон. С этой целью выбраны статистически обоснованные предложения Х. Харрингтона по вербально-числовым шкалам: очень высокая субъективная оценка показателя имеет численное значение 0,8 – 1; высокая 0,64 – 0,8; средняя 0,39 – 0,64; низкая 0,2 -0,39; очень низкая 0,01 – 0,2 долей единицы. Изучение опыта управления качеством развития показывает, что в интервале консенсуса интересов (0,8 -1,0) имеет место чрезмерно быстрый прирост затрат на согласование целей [1].

На этапе 1 возникают консервативно-и негативно-самоорганизующиеся процессы при минимальном использовании потенциала и резервов,

направленные на сохранение структурно-функциональных свойств системы управления. Отсутствие подсистемы (механизма) управления резервами устойчивости обусловливает очень низкое качество управления (0,01 <ИК < 0,20). Это показано штриховой кривой 1. В таких условиях (при минимальной компенсации негативных факторов внешней и внутренней среды) действуют лишь базовые (стандартные) функции управления. Минимальность управляющих воздействий увеличивает риски экономических потерь из-за необоснованных решений. При этом эффективность предприятия (штриховая кривая 2) начинает быстро снижаться, что гипотетически показано на рис. 1.

На этапе 2 начинает функционировать механизм управления резервами устойчивости. Применение дополнительных функций и показателей повышения качества управления резервами способствует большему использованию имеющегося на предприятии потенциала. Даже в условиях низкого качества управления (0,20 <ИК < 0,39) возникают функционально-эволюционные процессы развития. Это соответствует началу разработки стратегических планов либо прединвестиционной и инвестиционной фазам проектов (например, высокотехнологичного развития) [9]. Возникают условия повышенных рисков экономических потерь вследствие роста неопределенности, несоответствия компетенций персонала. Поэтому уровень эффективности продолжает снижаться. Вследствие низкого качества управления на основе имеющегося потенциала резервами указанные планы и проекты обусловливают снижение показателя-свойства. Его динамика показана кривой 3, которая определяется как средняя величина изменений показателей: факторов снижения эффективности (кривая 2) и повышения качества управления (кривая 1).

Этап 3 характеризует процессы структурно-революционного типа, означающие включение новой подсистемы механизма управления резервами устойчивости в управляющую систему предприятия. Освоение персоналом всех дополнительных функций и показателей качества их применения содействует достижению и сохранения зоны компромисса целей устойчивости и эффективности. Среднее и высокое качество управления (в диапазоне 0,39 <ИК < 0,80) обеспечивает сбалансированное развитие в долгосрочном периоде при среднем уровне эффективности использования потенциала и резервов устойчивости.

Наконец, этап 4 соответствует структурно-эволюционным процессам совершенствования созданной системы. Достигается высокое качество управления в диапазоне 0,80…1,00, позволяющее достичь консенсуса носителей интересов сбалансированности целей устойчивости и эффективности развития. Это позволит в цикле 2 перейти к максимальному уровню эффективного использования потенциала и резервов устойчивости.

Анализ этапов концептуальной модели обосновывает гипотетическую динамику исследуемого показателя-свойства (рис. 2).

Обоснование взаимосвязи результирующего свойства и факторов (показателей качества управления резервами устойчивости развития) позволит учесть такую динамику в инструментарии стратегического планирования или управления проектами. Действительно, реализация циклической динамики будет содействовать снижению неопределенности и прогнозов, плановых или проектных целей.

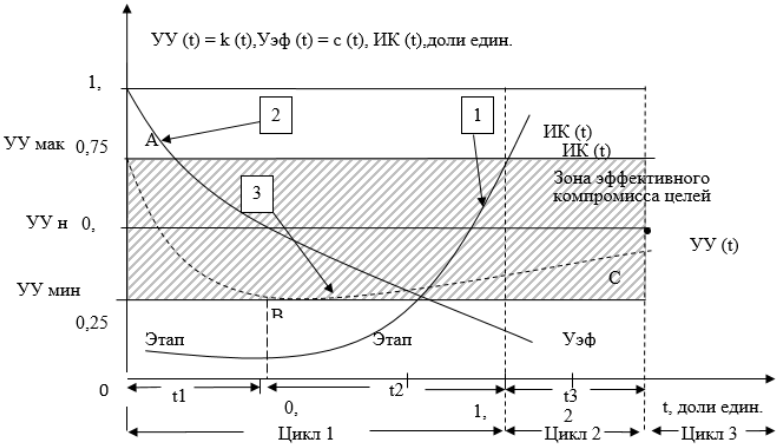


Рис. 2. Гипотетическая модель циклической динамики уровней устойчивости k (t) и эффективности c (t) при регулировании качества управления резервами сбалансированного развития предприятия ИК (t)

Противоположность изменений результирующего (уровень устойчивости) и факторного (качество управления резервами устойчивости в оценке индексов качества ИК) показателей позволяет предположить наличие зоны сбалансированного развития. Это требует количественных обоснований и моделирования процессов по параметрам достижения и сохранения этой зоны [8].

Возникает задача нахождения области допустимых изменений траектории показателя устойчивости процесса сбалансированного развития системы. Для этого предложена гипотетическая модель циклической динамики траектории искомого показателя – свойства, уровня устойчивости развития УУ (t), или k (t) в обозначениях далее применяемой математической модели во время изменения tв цикле 1 (кривая 3 на рис. 2). Она учитывает направленность изменений и показана в соответствии с гипотезой как средняя величина между траекториями показателей-факторов эффективности (кривая 2) и качества управления резервами устойчивости развития в одинаковых относительных измерениях (кривая 1). Кривая 1 показывает повышение качества управления резервами устойчивости развития по критерию минимизации дисбаланса (несбалансированности) с целями эффективности деятельности предприятия.

Участок АВ, иллюстрирующий несбалансированное развитие в условиях этапа 1 незначительных изменений внутренней среды системы и неопределенности факторов внешней среды. Период t1 характеризуется значительным снижением показателя эффективности (Уэф) развития (кривая 2). Это объясняется значительными затратами на повышение показателя качества управления УУ (кривая 1) при формировании и использовании дополнительных функций с механизма управления резервами.

В точке В наблюдается минимум показателя уровня сбалансированной (эффективной) устойчивости УУ за период первого исследуемого цикла динамики (по оси времени t) и максимальный дисбаланс или конфликт рассматриваемых целей. В период времени t2 на отрезке ВС кривой 3 показатель исследуемого свойства плавно возрастает вследствие повышения качества управления резервами развития. В точке Св период времени t3 появляются условия компромисса целей, но близки к исчерпанию резервы и потенциал развития вследствие морального устаревания продукции, износа основного капитала, например, имеющегося технологического оборудования и т. п. Эффективность опять начинает снижаться и цикл повторяется. Следовательно, необходимо оценивать границы и регулировать сохранение зоны динамического компромисса противоположных целей устойчивости и эффективности развития (заштрихована на рис.2). Практически это означает необходимость перехода к новому циклу выявления резервов либо модернизации потенциала развития предприятия в цикле 3, начинающегося в точке С. Это обеспечивает сохранение зоны компромисса в долгосрочном периоде в процессе взаимосогласования целей. Реализация гипотетической динамики цикла изменений уровня эффективной устойчивости долгосрочного развития при повышении качества управления резервами достижима на основе специального механизма, методов и стратегий управления.

Представлен комплекс моделей (концептуальной, матрично-циклической процессов управления резервами и гипотетически-циклической динамики уровней устойчивости и эффективности). Комплекс учитывает также этапы цикла, определенные в базовой модели процессов повышения качества управления резервами. Последовательность этапов, указанная в концептуальной модели, конкретизирует направленность и содержание четырех базовых процессов управления, предложенных в исследования А.А. Алабугина [2].

Отличие предложенных моделей состоит в наложении на базовую модель количественных предположений гипотезы. Они выявлены в данном исследовании. При этом установлены диапазоны изменений показателей – свойств (УУ, Уэф, и ИК) от фактора времени. Определен также гипотетический характер взаимосвязи свойств и факторов, устанавливающий характер их изменений.

Это позволяет определить направления и характер воздействий регуляторов процессов в формируемом далее механизме. Появляется возможность разработки системы методов циклического регулирования как основы для формирования механизма управления резервами устойчивости и потенциала развития предприятия. Кроме того, указанный комплекс моделей обосновывает практические элементы и связи функциональной модели трансформируемого механизма регулирования.

Компромисс целей устойчивости и эффективности на основе методов повышения качества управления устойчивостью может быть достигнут включением разработанного метода регулирования дисбаланса целей в модель, использующие обратные связи по согласованию целей методами регулирования на основе дополнительных специальных функций и показателей. Координаторами такого процесса могут быть названы лица, принимающие решения (ЛПР) в механизме управления устойчивостью сбалансированного развития и его эффективности в допустимом диапазоне.



Рис. 3. Система методов циклического регулирования механизма управления резервами устойчивости и потенциалом развития предприятия

Начальная зона компромисса соответствует высоким уровням дисбаланса рассмотренных целей при низком качестве управления резервами развития. Расширение зоны свидетельствует о согласованности целей в результате повышения уровня качества управления развитием. Элементы контура управления МКУР в составе операционных подсистем предприятия обеспечивают возможности его регулирования в цикле (рис. 3) с использованием потенциала развития.

Потенциал повышения качества управления резервами развития предприятия определяется в исследовании итогами реализации направлений деятельности, соответствующих содержанию базовых и специальных функций управления развитием. Исходя из понимания сути потенциала чего-либо предлагается его оценивать величинами начальных индексов качества (ИКjΔ, где j = 1, 2, …11 – число функций). Это следует делать в начальный момент времени очередного цикла развития предприятия по модели системы. Совместное воздействие соответствующих видов деятельности образует синергетический эффект ПИКj0.

Представленная система методов показывает нацеленность действия ее элементов и процессов. Это позволяет разработать функциональную модель механизма качества управления резервами с возможностями трансформации структуры и функций (рис. 4).

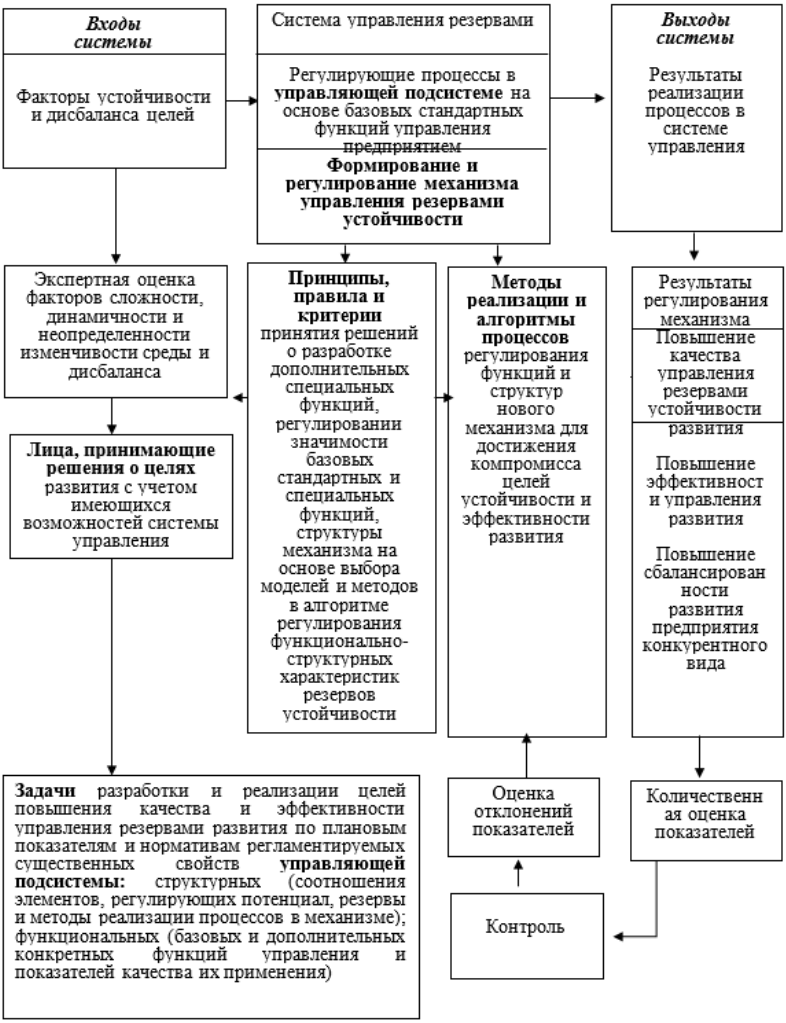


Рис. 4. Функциональная модель трансформируемого механизма регулирования потенциала и резервов развития в системе управления предприятия

Такая модель конкретизирует элементы и процессы циклической организации реализации принципов и метода. Наличие прямых и обратных связей позволяет осуществить непрерывные действия и регулировать взаимосвязи элементов. Назначение их определено характеристиками методов и процессов, необходимых для формирования МКУР. Для функционирования механизма предложена соответствующая модель включения его в систему управления предприятия.

В результате, предложенный комплекс моделей и методов обеспечения цикличности динамики показателей качества управления устойчивостью развития предприятия включают матрично-циклическую модель процессов управления резервами устойчивости развития, гипотетическую модель циклической динамики уровней устойчивости и эффективности при регулировании качества управления резервами. Также в данный комплекс входят система методов циклического регулирования механизма управления резервами устойчивости и потенциалом развития предприятия и функциональная модель трансформируемого механизма регулирования потенциала и резервов развития.

Концептуально-матричная циклическая модель процессов управления резервами устойчивости предназначена для регулирования потенциала и резервов развития в системе управления предприятия. Это обосновывается в данном исследовании, а также в исследования таких авторов как А.А. Алабугин, А.В. Шмидт, О.В. Сулеймановой и др.

Содержание квадрантов моделей определяется спецификой процессов на этапах цикла. Консервативно – и негативно-самоорганизующиеся процессы необходимы для сохранения структурно-функциональных свойств системы управления. При этом отсутствие механизма управления резервами устойчивости обусловливает очень низкое качество управления.

Функционально-эволюционные процессы необходимы для снижения негативных эффектов и рисков потерь при повышении качества управления в диапазоне низких значений. Данные процессы активизируют начальные стадии разработки стратегических планов, предшествуют прединвестиционной фазам проектов. При этом могут возникнуть условия повышенных рисков экономических потерь из-за роста неопределенности [4].

Структурно-революционные процессы включения механизма использования резервов в систему управления возникают при среднем его качестве в зоне компромисса целей. Данные процессы необходимы для освоения персоналом дополнительных функций и показателей качества, они помогают достижению и сохранению зоны компромисса целей устойчивости и эффективности.

При консенсусе целей происходят структурно-эволюционные процессы повышения качества управления сбалансированным развитием. Они позволяют перейти к максимальному уровню эффективного использования потенциала и резервов устойчивости развития предприятия. В свою очередь обоснована цикличность динамки показателей качества управления повышением устойчивости развития предприятия. Для детализации представленных процессов управления резервами устойчивости развития предприятия необходимо и дальше совершенствовать методы формирования механизма управления резервами устойчивости развития в долгосрочном периоде времени и условиях дисбаланса с эффективностью деятельности предприятия.

Список литературы

1. Алабугин А.А. Управление сбалансированным развитием предприятия в динамичной среде. Книга 2: Модели и методы эффективного управления развитием предприятия: монография. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2005. – 345 с.

2. Алабугин А.А. Управление сбалансированным развитием предприятия в динамичной среде. Книга 1: Методология и теория формирования адаптационного механизма развития предприятия: монография. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2005. – 362 с.

3. Колосова Т.В. Обеспечение устойчивого развития предприятия на основе повышения его инновационного потенциала: автореф. дис. … д-ра экон. наук. – Н. Новгород, 2011. – 288 с.

4. Мейер Дж.В. Институционализированные организации: формальная структура как миф и ритуал / Дж.В. Мейер, Б. Роуэн // Теория организации: хрестоматия: пер. с англ. – 2-е изд. – СПб.: Высшая школа менеджмента, 2017. – С. 304–334.

5. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года (2018) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144190/

6. Стратегия социально-экономического развития Челябинской области до 2035 года (2019) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/553133071

7. Тихомирова Е.И. Комплексный подход к оценке устойчивости экономического роста и конкурентоспособности регионов Российской Федерации // Вопросы статистики. – 2006. – №2. – С. 9–19.

8. Штеле Е.А. Оценка инвестиционного потенциала отрасли // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – №26 (164). – С. 151–154.

9. Factors and material conditions for space-intensive economic development of region / D.E. Morkovkin, A.Y. Mamychev, N.V. Yakovenko [et al.] // International Review of Management and Marketing (IRMM). – 2016. – Vol. 6 (S1). – P. 67–72.

Базюк Наталия Юрьевна
старший преподаватель
Баум Елена Александровна
студентка

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

АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТИ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ

***Аннотация**: в статье рассмотрено значение рынка страхования предпринимательских рисков для Республики Казахстан. Обозначена роль страхового рынка на современном этапе, как для государства, так и для финансовых институтов. Рассмотрен современный уровень развития и стабильности страхового рынка. В динамике отражен объем страховых операций, рассмотрены необходимые шаги, направленные на стабилизацию страхового рынка.*

***Ключевые слова**: страхование, риск, предпринимательский риск, страховой рынок, операция, финансовый институт.*

Казахстанский рынок страховых услуг, с основания рыночных реформ, демонстрирует устойчивые темпы развития. Основываясь на актуальности стадии развития страховых отношений в Республики Казахстан можно сделать следующее заключение что, страхование в Республике Казахстан еще не является эффективным инструментом экономической и финансовой защитой личных и материальных интересов населения, хозяйствующих субъектов, а также страны. Помимо этого, отечественная страховая концепция формируется практически без участия государственной помощи, что проявляется в сужении функций в управлении страховым делом, которые на сегодняшний день базируются на строжайшем контроле над деятельностью страховщиков [3, с. 81].

В Республике Казахстан страховыми компаниями считаются финансовые учреждения, созданные в форме акционерных обществ или товариществ с ограниченной ответственностью в соответствии с законами Республики Казахстан «Об акционерных обществах» и «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» с учетом особенностей, предусмотренных Законом РК «О страховой деятельности», а также получили в установленном порядке лицензию на осуществление страховой деятельности.

Страхование – неотъемлемое звено экономической системы общества. С одной стороны, это автономный элемент экономической системы, а с иной стороны, страхование именно ведет к взаимодействию с любым из составляющих экономической системы: финансовыми средствами компаний, муниципальными и государственными средствами, деньгами семейных хозяйств, являясь их обязательной частью.

Таблица 1

Анализ структуры страхового рынка Республики Казахстан [2]

Структура страхового сектора	01.04.2019	01.04.2020	Отклонение 2020–2019	Темп прироста 2020/2019
Количество страховых организаций	26	28	+ 2	+ 7,7
Количество страховых брокеров	14	13	− 1	− 7,14
Количество актуариев	56	57	+ 1	+ 1,78
Количество страховых (перестраховочных) организаций являются участниками АО «Фонд гарантирования страховых выплат»	23	25	+ 2	− 8,69
Количество представительств страховых организаций-нерезидентов РК	3	3	–	–

Как видно из таблицы на рынке Казахстана основную деятельность ведут 28 компаний, это на 2 организации больше, чем в предыдущем периоде.

Так как страхование предпринимательских рисков является под отраслью имущественного страхования, страхование предпринимательских рисков считается важным компонентом функционирования нынешней экономики в то же время важным признаком прогресса в финансовых взаимоотношениях.

Недостаток сформированной страховой инфраструктуры повышает количество банкротств, уменьшает безопасность хозяйственных связей, мотивации к инвестициям и влечет другие отрицательные результаты, замедляющие финансовое развитие.

Зарождение в Республике Казахстан института страхования приходится на 90 – е года в период становления независимого государства. В

условиях экономического переходного периода происходит формирование страхового рынка в Республике Казахстан. В истоке 90 – х годов зарождавшиеся страховые фирмы не обладали никакими навыками, значительных финансовых средств, что в принципе оправдывает те действия, которые повергли к логическому провалу многие страховые компании, и в то же случае провал этих страховых компаний посеял волну сомнений, сформировал отрицательные мнения у подавляющего большинства населения Республики Казахстан. Провал страховых компаний объяснялись не столько малыми навыками, сколько экономической неустойчивостью самой страны. Страхование в Республике Казахстан начало обретать инновационные особенности с началом проведения экономических реформ. На сегодняшний день страховой рынок в Республике Казахстан стоит на пороге кардинальных изменений. Ожидается наиболее глубочайшая его интеграция во всемирный страховой участок.

Страхование предпринимательских рисков считается важным компонентом функционирования нынешней экономики в то же время важным признаком уровня развитости финансовых взаимоотношений. Развитие экономики наравне с деяниями уполномоченного органа поспособствовал формированию страхового рынка в государстве. В минувшие годы Национальным банком проделана конкретная деятельность согласно заключению по решению накопившихся проблем страхового рынка. В особенности, в сфере улучшения и становления законодательной и нормативно-правовой базы, постановления вопросов увеличения стабильности рынка и защиты страхователей [1, с. 75].

В Республике Казахстан страховой рынок зарекомендовал себя узкоспециализированными страховыми фирмами, создающие свои страховые портфели, беря за основу отраслевые принадлежности потенциальных страхователей.

На сегодняшний день лидирующие положение в Республике Казахстан при страховании предпринимательских рисков занимают крупные универсальные страховые компании со значительными экономическими возможностями. Предприниматели, решившиеся на бизнес, не осознают потребности в страховании. Недостаточное формирование национального страхового рынка, также сомнение к институту страхования, наличие необходимы законодательных предпосылок и стимулов.

Риски, которым подвергаются предприниматели, в основном огромные, соответственно с этим, масштабы страховых премий высокие, что зачастую превосходят экономические возможности предпринимателей. В связи с этим большая часть руководителей предприятий не рискуют передавать собственные риски в страховые компании. Количественная оценка рисков каждого предпринимателя представителями страховой компании довольна дорога, из – за чего существенно повышается цена страховых услуг, это не выгодно для предпринимателей, которые и так экономические проблемы [4, с. 101].

В основном в Республике Казахстан страхуется только крупный бизнес.

Обосновывая результаты, можно сказать, что в настоящее время в Республике Казахстан рынок страхования предпринимательских рисков зарождается по сравнению с мировым рынком, где данный вид страхования получил колоссальное развитие. Повышение емкости рынка страхования предпринимательских рисков в Республике Казахстан идет медленным темпом. В ближайшем будущем увеличится спрос на страхование предпринимательских рисков со стороны предпринимателей.

Таблица 2

Структура страховых выплат [2]

	01.04.2019		01.04.2020		Изм., в %
	млн тенге	в % к итогу	млн тенге	в % к итогу	
Всего, в том числе по:	26 358	100	66 590	100	152,6
Обязательному страхованию	7 844	29,8	9 399	14,1	19,8
Добровольное личное страхование	10 090	38,3	10 732	16,1	6,4
Добровольное имущественное страхование, в том числе:	8 424	32,0	46 459	69,8	451,5
страхование от прочих финансовых убытков	36	0,1	38 843	58,3	в 1077 раз

Если взглянуть на таблицу, в 2020 году произошел резкий подъем страхования прочих финансовых убытков, что привело и к изменению в структуре добровольного имущественного страхования.

Необходимы результативные, а также управленческие и финансовые способы активизации рынка страховых услуг на государственном и региональном уровнях, для дальнейшего формирования системы страхования в Республике Казахстан. С одной стороны, они дадут возможность в применении страхования как финансовый инструмент защиты интересов населения, хозяйствующих субъектов и государства, снижая нагрузку бюджетов, также с другой стороны, с целью предоставления страховой защиты, привлечь средства страховых компаний как эффективных страховых институтов, накапливающих денежные средства страхователей.

С целью широкого развития страхования предпринимательских рисков следует изменить страховое законодательство, внедрить налоговые льготы и субсидии, принятие мер в усовершенствовании информативности страхователей, нацеленных к увеличению доверия к страховым компаниям. Следует исследовать западный опыт стран ближнего зарубежья, в особенности Российской Федерации, с целью оказания интересных и адекватных страховых услуг субъектам предпринимательства. Основываясь на изученный опыт работ, создать и внедрить в практику страховые услуги, направленные только на данный сектор бизнеса.

Список литературы

1. Касьяненко Т.Г. Анализ и оценка рисков в бизнесе: учебник и практикум. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2020. – 381 с.

2. Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.finreg.kz

3. Турчаева И.Н. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: учебник и практикум для вузов. – М.: Юрайт, 2020. – 213 с.

4. Хоминич И.П. Управление финансовыми рисками: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. – М.: Юрайт, 2019. – 345 с.

Берлизев Борис Михайлович
бакалавр экон. наук, магистрант
Берлизева Мария Сергеевна
бакалавр экон. наук, магистрант

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет
им. Г.В. Плеханова»
г. Москва

АНАЛИЗ РЫНКА ЖИЛИЩНО-ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

***Аннотация**: в статье рассмотрены основные показатели, характеризующие текущую ситуацию на рынке ипотечного жилищного кредитования в России. На основе рассмотренных показателей сделаны выводы об имеющихся тенденциях и проблемах рынка, а также составлены прогнозы на ближайшую перспективу.*

***Ключевые слова**: рынок ипотечного жилищного кредитования, ипотечный жилищный кредит, ИЖК, договор долевого участия, ДДУ, программа льготного ипотечного кредитования.*

Эпидемиологическая обстановка в стране в 2020 году вносит серьезные коррективы в деятельность всех без исключения отраслей и рынков. Особенно сильное влияние пандемия оказала на строительную отрасль, а с ней и на рынок ипотечного жилищного кредитования.

Для наиболее значимых отраслей государство приняло ряд мер, направленных на их развитие и поддержку. Одной из наиболее значимых мер поддержки строительной отрасли стало Постановление Правительства РФ от 23.04.2020 №566 «Об утверждении Правил возмещения кредитным и иным организациям недополученных доходов по жилищным (ипотечным) кредитам (займам), выданным гражданам Российской Федерации в 2020 году», утверждающее льготную ставку по ипотечным жилищным кредитам на уровне 6,5%. Данное Постановление вступило в силу 2 мая 2020 года и было направлено на оказание поддержки как строительной отрасли, в виде привлечения дополнительных инвестиций, так и населению страны, в виде приобретения жилья по более доступной процентной ставке. В связи с этим, мы рассмотрим и проанализируем ситуацию на рынке ипотечного жилищного кредитования с учетом эпидемиологических обстоятельств и данной меры поддержки отрасли.

С конца 2019 года средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам приступила к постепенному снижению. Появление новостей о возможной пандемии из-за коронавирусной инфекции в начале 2020 года, вероятно не оказало значительного влияние на ее изменение. Однако, после объявления о начале всеобщей изоляции и последующим введением мер поддержки строительной отрасли, средневзвешенная ставка по ипотечному кредитованию приступила к резкому снижению и достаточно быстро приблизилась к заявленным льготным 6,5 процентным пунктам [1]. Так, в сравнении с началом 2020 года средневзвешенная ставка по ИЖК снизилась практически на два процентных пункта (с 9% до 7,28%). А ставка ИЖК по ДДУ снизилась даже более чем на два процентных пункта (с 8,28% до 5,93%). Ежемесячную динамику средневзвешенной ставки можно наблюдать на рисунке 1.

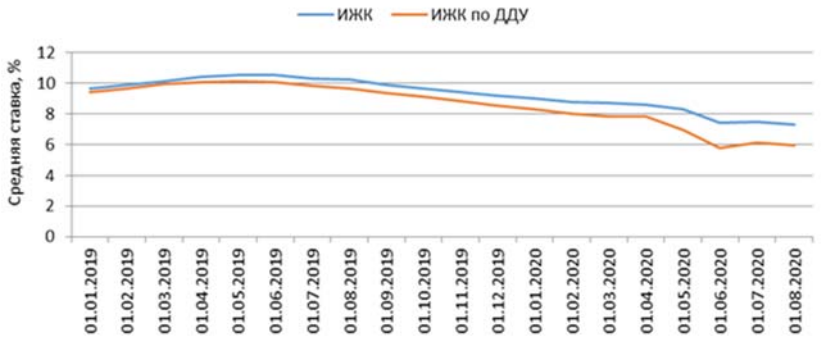


Рис. 1. Динамика средневзвешенной ставки по ипотечным кредитам

Значительное снижение процентной ставки по ипотечным кредитам простимулировало спрос на покупку недвижимости, об этом можно судить по данным о количестве и общему объему предоставленных ИЖК [1]. По результатам анализа данных ЦБ РФ количество выданных ипотечных кредитов за период с 01.02.2020г. по 01.08.2020г. составило 968 823 единиц [3]. Это на 12,7% больше, чем результат за аналогичный период предыдущего 2019 года. Также стоит отметить, что общее количество выданных ипотечных кредитов в августе 2020 года достигло максимума за период с 2019 года по 01.08.2020 года. Динамику изменения количества предоставленных ипотечных кредитов можно наблюдать на рисунке 2.

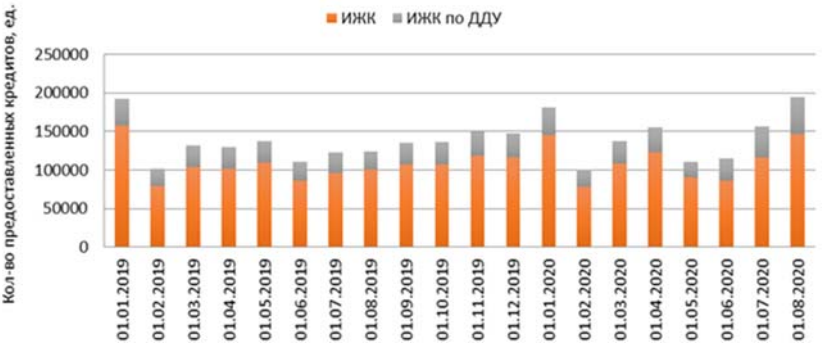


Рис. 2. Динамика количества предоставленных ипотечных кредитов

В результате анализа объема выданных ИЖК в денежном выражении, следует отметить, что за период с 01.02.2020 г. по 01.08.2020 г. также наблюдется рост, и, несмотря на периодические спады в объемах ИЖК (в мае и июне), в августе 2020 года был достигнут исторический максимум в общем объеме выданных ипотечных кредитов, в том числе ипотечных кредитов по договору долевого участия (507 млрд рублей) [2]. Таким образом, с помощью реализации программы льготного ипотечного кредитования под 6,5% за непростой период с 01.02.2020 г. по 01.08.2020 г в строительную отрасль удалось привлечь более 2 452 млрд рублей. Данный

показатель увеличился на 24,5% по сравнению с результатом аналогичного периода прошлого 2019 года [4]. Это, несомненно, помогло множеству крупных строительных компаний избежать глубокого кризиса. Динамика изменения объема предоставленных ипотечных кредитов предоставлена на рисунке 3.

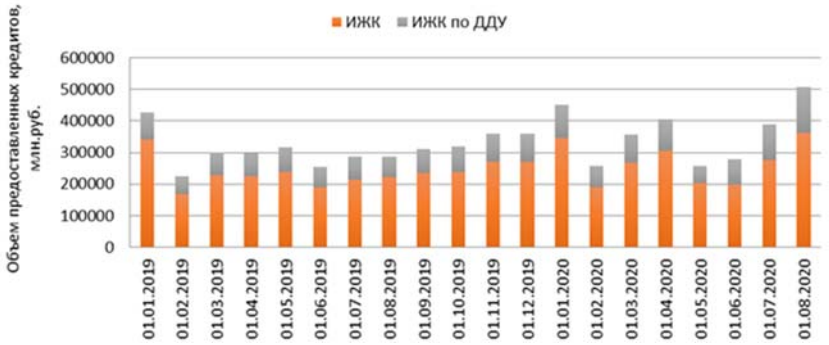


Рис. 3. Динамика объема предоставленных ипотечных кредитов

По результату анализа количества и объемов, предоставленных ИЖК, можно сделать следующие выводы:

1. В результате запуска программы льготного ипотечного кредитования удалось не только сохранить прошлогодний уровень привлечения инвестиций в строительную сферу за счет ИЖК, но и увеличить количество выданных кредитов на 12,7% и увеличить их общий объем на 24,5% за период с 01.02.2020 по 01.08.2020 г. в сравнении с аналогичным периодом 2019 года.

2. С помощью реализации данной меры поддержки в строительную отрасль удалось привлечь более 2 452 миллиардов рублей.

На основании приведенных результатов, отмечаем, что, несмотря на непростые эпидемиологические и экономические условия в стране, граждане стали еще более активно занимать денежные средства у банков и вкладывать их в недвижимость благодаря льготной ставке по ипотечному кредиту. Это обуславливается тем, что большинство людей считает данную ситуацию наиболее подходящим моментом для приобретения недвижимости, поскольку такой выгодной ставки по ипотечным кредитам еще не встречалось и, возможно, в дальнейшем уже не будет [5].

Однако если взглянуть на сложившуюся ситуацию с другой стороны, то можно пронаблюдать уже не столь благоприятную тенденцию. В результате анализа ЦБ РФ обнаружилось, что пропорционально росту количества и объемов выдаваемых ипотечных кредитов начинает расти задолженность, что закономерно [3]. Так, за период с 01.02.2020 г. по 01.08.2020 г. объем общей задолженности по ИЖК вырос более чем на 792 млн рублей или на 8,76% и составил 9 840 млрд рублей. Для сравнения, в аналогичном периоде предыдущего 2019 года прирост общего объема задолженности составил 523 млн рублей или 6,63%. Динамику изменения общего объема задолженности по ипотечным кредитам можно наблюдать на рисунке 4.

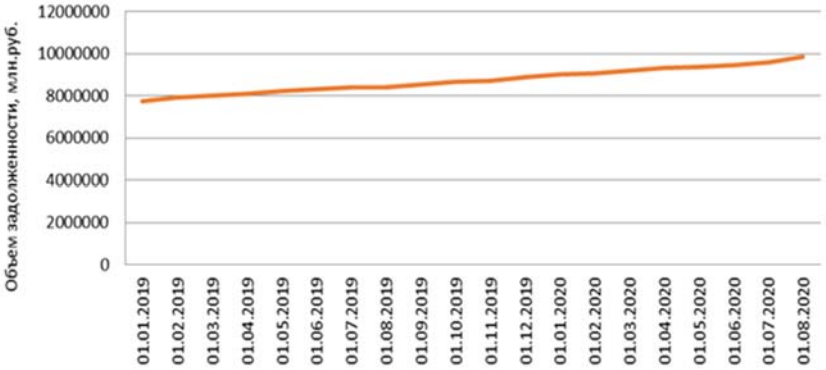


Рис. 4. Динамика общего объема задолженности по ипотечным кредитам

Отдельного внимания требует рассмотрение динамики изменения объема просроченной задолженности по ипотечным кредитам. За рассматриваемый период 01.02.2020 г. по 01.08.2020 г. по данному показателю также наблюдается рост [1]. За данный период объем просроченной задолженности по ИЖК увеличился на 1942 млн рублей или на 2,74% и составил 72749 млн рублей.



Рис. 5. Динамика объема просроченной задолженности по ипотечным кредитам

Несмотря на, казалось бы, очевидное ухудшение ситуации с ростом задолженности в денежном выражении, стоит рассмотреть динамику изменения объема просроченной задолженности в процентном соотношении от общего объема задолженности [6]. Динамика изменения доли просроченной задолженности в общем объеме задолженности по ипотечным кредитам проиллюстрирована на рисунке 6.

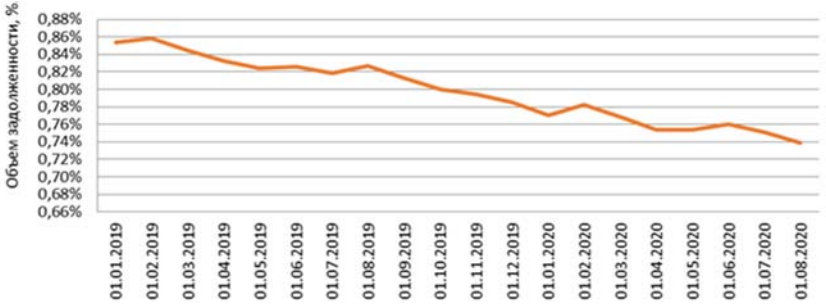


Рис. 6. Доля просроченной задолженности в общем объеме задолженности по ипотечным кредитам

Так, за рассматриваемый период доля просроченной задолженности в общей задолженности по ипотечным кредитам сократилась на 0,04% пункта. Результаты анализа данного показателя были достаточно предсказуемы, поскольку с повышением объема общей задолженности доля просроченной задолженности начала постепенно сокращаться [7]. Факт снижения доли просроченной задолженности от объема общей задолженности не стоит относить к положительным тенденциям, а скорее наоборот, поскольку рост данного показателя, на мой взгляд, является лишь вопросом времени.

Подводя итоги исследования, стоит отметить основные тенденции на рынке ипотечного жилищного кредитования в РФ:

1) рост количества и объема сделок;

2) снижение ставок по ипотечным жилищным кредитам, в том числе по договорам долевого участия;

3) рост объема общей и просроченной задолженности по ипотечным жилищным кредитам.

Данные тенденции вызваны тем, что среди населения недвижимость зарекомендовала себя как наиболее привлекательный и надежный вариант инвестирования и сохранения имеющихся сбережений. Поэтому люди активно вкладывают денежные средства в недвижимость именно в данный момент времени, когда ставка по ипотечным кредитам находится на приемлемом уровне. Однако, несмотря на множественные положительные эффекты от программы льготного ипотечного кредитования, не стоит забывать, что эпидемиологическая ситуация в стране и мире до сих пор недостаточно устойчивая [8]. Пандемия вируса, породившая нестабильность в мировой экономике и создавшая множество сложностей еще не закончена, а только набирает новые обороты. Поэтому не стоит забывать о необходимости выплачивать кредиты, пусть и с невысокой процентной ставкой.

Исходя из результатов исследования, можно сделать предположение, что в ближайшем будущем ситуация на рынке ипотечного жилищного кредитования не претерпит серьезных изменений. Вероятнее всего, количество и объем сделок по ИЖК продолжат расти, поскольку программа льготного кредитования на данный момент действует до 1 ноября 2020 года и Правительство РФ уже намеревается продлить ее сроки действия [9]. При этом ставка по ипотечным кредитам скорее всего останется на том же уровне, что и сейчас (около 6,5%). Объем задолженности по ипотечным кредитам продолжит расти, так же, как и объем просроченной задолженности по ипотечным кредитам.

Список литературы

1. Сведения о рынке ипотечного жилищного кредитования в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/collection/collection/file/29194/mortgage_lending_market_2020–3.pdf (дата обращения: 25.09.2020).
2. Газета.Ru [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.gazeta.ru/business/2020/09/14/13251007.shtml (дата обращения: 02.10.2020).
3. Официальный сайт «Центральный Банк Российской Федерации» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://cbr.ru/ (дата обращения: 01.10.2020).
4. Официальный сайт «Федеральной службы государственной статистики» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/ (дата обращения: 28.09.2020).
5. Циан. Журнал о недвижимости [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.cian.ru/stati-lgotnaja-ipoteka-izmenila-rasstanovku-sil-v-polzu-novostroek-308745/ (дата обращения: 27.09.2020).
6. Чурсинова А.Д. Ипотечное кредитование и его развитие в Российской Федерации // Аллея Науки. – 2018. – №3. С. 44–49.
7. Прохорова Д.А. Проблемы и перспективы развития ипотечного кредитования в России // Молодой ученый. – 2015. – №11. – С. 952–955.
8. Клименко Н.А. Анализ динамики ипотечного кредитования в периоды экономических спадов и подъёмов в России // Финансы и учетная политика. – 2019. – №1(5). – С. 16–21.
9. РБК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://realty.rbc.ru/news/5f6c6b389a794760c3df2c60 (дата обращения: 01.10.2020).

Василевский Дмитрий Антонович
магистрант
Толстова Алиса Захаровна
канд. экон. наук, доцент, преподаватель

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

CRM-СИСТЕМЫ – БУДУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ

Аннотация*: в статье рассматриваются направления развития CRM-систем. Прогнозируется их будущее состояние во взаимосвязи с перспективными информационными технологиями.*

Ключевые слова*: CRM-системы, конкурентоспособность, внедрение, развитие, повышение эффективности.*

CRM-системы прочно вошли в список самого распространенного и применяемого инструментария в сфере современных информационных технологий бизнеса любого масштаба и направленности. Банки, ритейл, медиакомпании, спортивные клубы – каждый из лидеров этих сегментов когда-то внедрил и эффективно использует систему управления взаимоотношениями с клиентами [1].

Использованию данного инструмента и его обзору посвящено большое количество исследований, сам он неоднократно описан, в этой статье на основе текущего состояния и современных тенденций рассмотрены направления развития и CRM-системы в их будущем состоянии.

Эксперты маркетингового консалтинга Института проблем предпринимательства провели всероссийское исследование рынка CRM. На сегодняшний день 14% российских компаний, или примерно каждая 7-я, используют CRM-системы [2].

Без сомнений, CRM-системы – обязательный инструмент успешной организации на конкурентном рынке, они получили широкое распространение среди лидеров рынка, позволили существенно сократить затраты на существующие бизнес-процессы и дали новые возможности.

Сами CRM-системы уверенно развиваются, появляются очень нишевые продукты, применимые только для небольшого числа организаций, всеобъемлюще проникающие в бизнес-процессы предприятия. Например, на основе заведенной заявки не только формируется документация, база данных пополняется характеристиками конкретного покупателя, автоматически обновляется широкий перечень отчетов и аналитик, но и списывается товар со склада, передается задание на производства и рассчитывается заработная плата всем участникам процесса, заказываются материалы, и формируется отчет по взаиморасчетам с поставщиком. Все процессы приходят в движение и следуют один за другим, как домино, без ошибок, финансовых и временных затрат.

Такие продукты требуют больших финансовых и временных затрат, привлечения узкопрофильных специалистов с высокими компетенциями в области применения, однако это уже не пик достижений в данной сфере.

Будущее этих программ в горизонте 15–25 лет лежит в применении перспективных программных продуктов, таких как большие данные и глубокое машинное обучение в искусственных нейронных сетях.

Под большими данными подразумевают технологии обработки структурированных и неструктурированных данных, которые имеют постоянный прирост. В последнее время сформировалось отличие между обычными структурированными базами данных с чёткими и понятными обработками и большими данными, которые могут не иметь большой объём информации на начальном этапе, но обладают главной отличительной чертой – умением приспосабливаться под задачу в результате использования «машинного обучения». Вообще определяющими характеристиками больших данных являются объём, вариативность, скорость и ценность [3].

Большой объём данных (от 100 Тбайт) позволяет более точно находить различные связи для дальнейшего представления аналитики в агрегированном, понятном для чтения виде. В современных условиях объём информации может достигать сотен петабайт и даже эксабайт [4].

Вариативность данных позволяет выявить зависимости там, где, на первый взгляд, их не стоит искать. Например, зависимость активности покупателей от погоды или зависимость продолжительности сна от потребления лекарств.

Глубинное или глубокое обучение – набор алгоритмов машинного обучения, основанный на нейросетях, которые пытаются моделировать высокоуровневые абстракции в данных, используя архитектуры, состоящие из множества нелинейных преобразований [5]. Глубокое обучение является частью более широкого семейства методов машинного обучения, которые подбирают представление данных. Наблюдение (например, изображение) может быть представлено многими способами, такими как вектор интенсивности значений на пиксель, или (в более абстрактной форме) как множество примитивов, областей определенной формы, и т. д. Некоторые представления позволяют легче решать поставленные задачи (например, распознавание лица или распознавание выражения лица). Применение глубокого обучения автоматизирует сам процесс выбора и постройки признаков, проводя обучение признаков без учителя или с

частичным привлечением учителя, используя для этого эффективные алгоритмы и иерархическое извлечение признаков.

Искусственная нейронная сеть (ИНС) – математическая модель, а также её программное или аппаратное воплощение, построенная по принципу организации и функционирования биологических нейронных сетей – сетей нервных клеток живого организма. Также есть мнение, что ИНС и нейронная сеть живых организмов имеют гораздо меньше общего, чем принято считать. Тем не менее наблюдается увеличение сферы применения искусственных сетей.

Метод глубокого машинного обучения получает всё большее распространение в сравнении с другими методами машинного обучения. Такая ситуация связана с тем, что в традиционном машинном обучении человеку необходимо самостоятельно выбрать из всего объёма информации только необходимые данные для решения конкретной задачи. Такие данные называются признаками. Если такие признаки выявить не удаётся, то машинное обучение работает плохо. Нейронные сети автоматически отделяют нужные данные от ненужных и умеют и определяют правильные признаки. К минусам можно отнести потребность в больших вычислительных мощностях.

Эти методы находятся на острие современных информационных технологий, однако их применение возможно лишь в перспективе по ряду причин:

1. Потребность в больших объемах финансирования.
2. Потребность в кадрах высочайшей квалификации.
3. Отсутствие или ограниченность качественных образовательных программ.
4. Потребность в больших вычислительных мощностях.
5. Низкий уровень осведомленности и компетенций в данной области у лиц, принимающих решения о внедрении информационных технологий.
6. Относительно низкий уровень оплаты труда.
7. Замедление темпов экономического роста.

Стоит отметить, что указанные факторы можно разделить на 2 группы: первое, это ограничения, характерные для всех новых технологий. Рынок в среднесрочной или долгосрочной перспективе, несомненно, втянет средства в новые перспективные области, произойдет насыщение и снижение стоимости как вычислительных средств, так и стоимости компетенций в новой сфере. Второе, это общий спад экономики, который аналогично в среднесрочной или долгосрочной перспективе обернется ростом. Таким образом, за счет роста экономики, конкуренции повысится спрос на внедрение передовых информационных технологий. Развитие вычислительной техники, кадрового потенциала российского рынка труда станет ответом на запросы рынка.

Внедрение описанных выше инструментов позволит бизнесу перейти на качественно новый уровень в оптимизации бизнес-процессов. Увеличение объемов собираемых данных позволит с условием применения перспективных аналитических информационных средств выявить корреляцию и каузацию в тех областях, где человеческий ум не способен это воспринять, вырабатывать такие рекомендации, которые позволят компаниям-инноваторам обрести существенные конкурентные преимущества.

Текущие CRM-системы на фоне такого глубоко волоченного, всепроникающего инструмента будут подобны телеграфу относительно современной сети Интернет. Однако на существующем этапе лишь незна-

чительное количество предприятий в мире используют описанные технологии. Из-за невысокой осведомленности, нехватки компетенций и средств для внедрения на данном этапе развития ограничиваются универсальными решениями, ограничивающими спектр внедрения.

Список литературы

1. Василевский Д.А. CRM-системы – текущее состояние / Д.А. Василевский, А.З. Толстова // Право, экономика и управление: теория и практика: материалы Всерос. науч. конф. с международным участием (Чебоксары, 15 апр. 2020 г.) / редкол.: Г.Н. Петров [и др.]. – Чебоксары: ИД «Среда», 2020. – С. 201–204. – ISBN 978-5-907313-23-1.

2. Институт проблем предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ipp.spb.ru (дата обращения:13.06.2020).

3. Тихонов А.А. Большие данные и глубокое машинное обучение в искусственных нейронных сетях // Наука и образование сегодня. – 2018. – №6 (29) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/bolshie-dannye-i-glubokoe-mashinnoe-obuchenie-v-iskusstvennyh-neyronnyh-setyah (дата обращения: 13.06.2020).

4. Денисова О.Ю. Большие данные – это не только размер данных / О.Ю. Денисова, Э.А. Мухутдинов // Вестник Казанского технологического университета. – 2015. – №4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/bolshie-dannye-eto-ne-tolko-razmer-dannyh (дата обращения: 13.06.2020).

5. Пятакович В.А. Аналитическая конструкция и исходные структуры искусственной нейронной сети, техническая реализация модели математического нейрона / В.А. Пятакович, А.М. Василенко, О.В. Хотинский // Вестник евразийской науки. – 2017. – №3 (40) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/analiticheskaya-konstruktsiya-i-ishodnye-struktury-iskusstvennoy-neyronnoy-seti-tehnicheskaya-realizatsiya-modeli-matematicheskogo (дата обращения: 13.06.2020).

Двоеглазов Семён Иванович
канд. экон. наук, директор
Старооскольский филиал
ФГБОУ ВО «Российский государственный
геологоразведочный университет имени Серго Орджоникидзе»
г. Старый Оскол, Белгородская область

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ

***Аннотация**: в статье рассмотрены специфические риски инвестиционных проектов горной промышленности. На основе анализа, обобщения и систематизации различных подходов к классификации рисков инвестиционных проектов автором представлена обобщенная система рисков, возникающих в горнодобывающей промышленности, даны предложения направленные на совершенствование системы управления рисками инвестиционных проектов горнодобывающего предприятия на основе идентификации риск-факторов на каждой стадии жизненного цикла проекта и детализации рисков по вероятным последствиям их воздействия.*

***Ключевые слова**: риски, горнодобывающая промышленность, инвестиционный проект.*

Необходимым условием позитивного развития горнодобывающей отрасли сегодня являются максимально быстро реализуемые эффективные инвестиционные проекты [1, с. 101].

Специфика инвестиционных проектов горной промышленности заключается, во-первых, в весьма высокой стоимости проектов [2, с. 165], а во-вторых – в том, что минерально-сырьевая база является и средой осуществления хозяйственной деятельности (объектом риска) и фактором риска [3].

Г.Ю. Боярко предлагает выделять в горнодобывающей промышленности следующие стратегические отраслевые риски, которые представлены на рисунке 1.

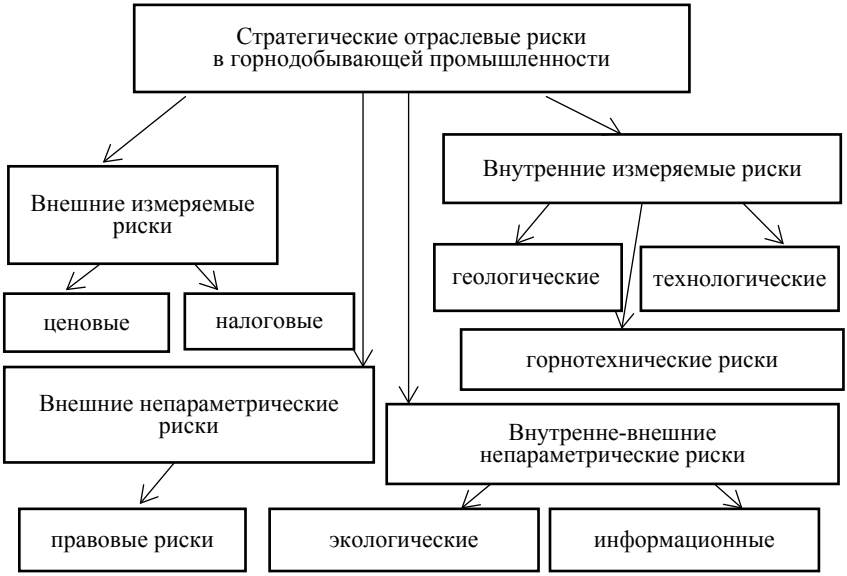


Рис. 1. Стратегические отраслевые риски горнодобывающей промышленности [4]

Из ежегодных отчетов «Ernst & Young» об исследованиях в области стратегических бизнес-рисков компаний горнодобывающей и металлургической отраслей можно сделать вывод, что в число основных стратегических отраслевых бизнес-рисков входят проблемы недостатка квалифицированного персонала и ограниченные возможности инфраструктуры [5; 6].

Также отмечаются проблемы финансирования и движения денежных средств, национализация ресурсов [7], налогообложение, недостаток инвестиций, ресурсный национализм, получение «социальной лицензии» на производство и доступ к энергоресурсам, падение объемов разведки и разработки месторождений, производительность труда, кибербезопасность и внедрением инноваций на горнодобывающих предприятиях [8].

С точки зрения специфики отрасли можно обобщить риски, возникающие в горнодобывающей промышленности (рис. 2).

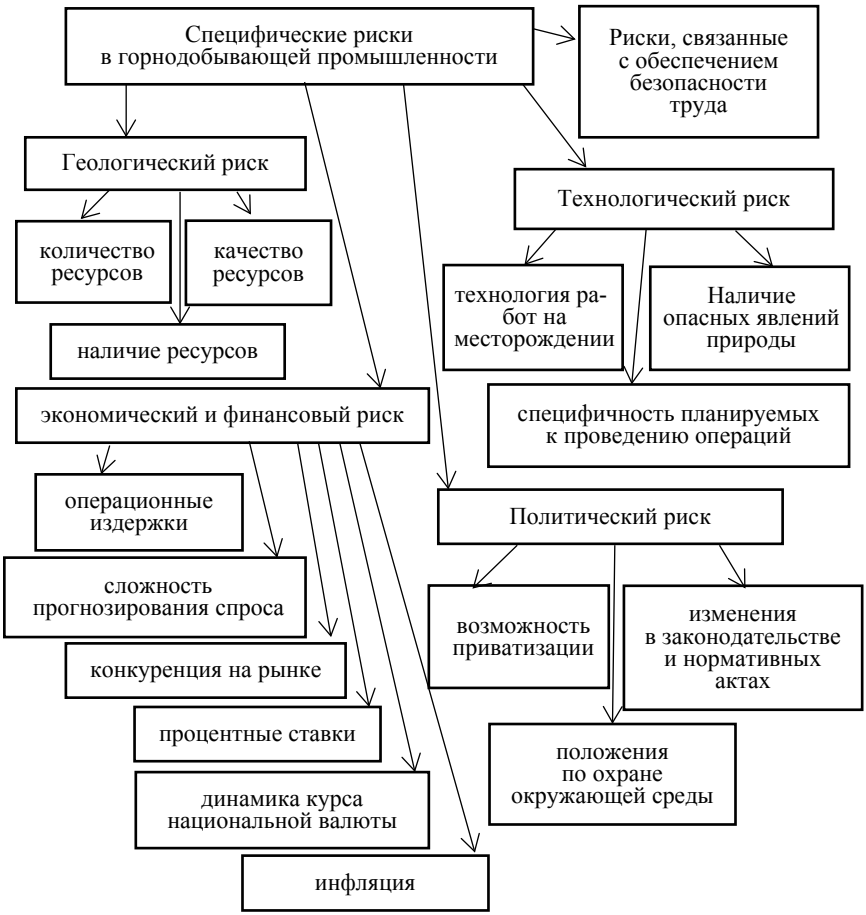


Рис. 2. Специфические риски горнодобывающей промышленности

По мнению автора, система управления рисками инвестиционных проектов горнодобывающего предприятия должна охватывать аспекты, представленные на рисунке 3.

Также следует отметить, что на стадии разработки проекта возможен отказ либо принятие рисков [9, с. 22]. На стадии планирования проекта разрабатываются мероприятия по снижению рисков, а на стадии реализации проекта инвестиционные риски приобретают свойства оперативных и требуют принятия мер, по минимизации их негативного влияния [10, с. 95].



Рис. 3. Система идентификации рисков инвестиционных проектов горнодобывающего предприятия

В итоге можно заключить, что на предприятиях горнодобывающей промышленности возникают различные виды рисков как внешние, так и внутренние. Кроме того, существуют специфические виды рисков, свойственные данной отрасли. Такими рисками являются геологический и технологический риски, а также риски, связанные с обеспечением безопасности труда. Кроме того, большое влияние на отрасль оказывают экономические, финансовые и политические риски.

Поэтому при реализации инвестиционных проектов горнодобывающих предприятий необходимо подходить к анализу и управлению рисками с

учетом времени их возникновения по стадиям инвестиционного проекта, то есть идентифицировать риск-факторы на каждой стадии развития проекта и детализировать риски по вероятным последствиям их воздействия. Реализация предложенной системы идентификации рисков инвестиционных проектов горнодобывающего предприятия учитывает отраслевую специфику и обеспечивает стратегический подход к процессу управления рисками.

Список литературы

1. Цветкова А.Ю. Основные бизнес-риски горнодобывающих предприятий и возможности инноваций в современных условиях / А.Ю. Цветкова // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). – 2015. – №40. – С. 100–107.

2. Кошелевский И.С. Обзор методов управления проектными рисками: Проблемы современной экономики / И.С. Кошелевский // Два комсомольца: материалы II Междунар. науч. конф. – 2012. – С. 164–166.

3. Шаклеин С.В. Оценка риска пользования недрами / С.В. Шаклеин, Т.Б. Рогова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sibgeoresurs.ru/downloads/Ocenka_riska_polqzovaniq_nedrami-uh.posobie.pdf.

4. Боярко Г.Ю. Стратегические отраслевые риски горнодобывающей промышленности: автореф. ... д-ра экон. наук / Г.Ю. Боярко. – Томск, 2002.

5. Десять рисков для компаний металлургической и горнодобывающей отраслей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://finance.tltnews.ru/news/article20C38/default.asp

6. Исследование в области стратегических бизнес-рисков – 2018 год. Горнодобывающая и металлургическая отрасли // «Ernst & Young» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/MM-GSBRR-2010-RU/$FILE/MM-GSBRR2010-RU.pdf

7. Бизнес-риски в горнодобывающей и металлургической отраслях. Исследование за 2015–2016 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ey.com/RU/ru/Industries/Mining-Metals/Business-risks-in-Mining-Metals

8. Исследование компании EY «Бизнес-риски в горнодобывающей и металлургической отраслях в 2017–2018 годах» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://metalmininginfo.kz/бизнес-риски-в-отрасли/ Business risks in mining and metals 2017–2018.

9. Ковалев В.В. Финансовый анализ / В.В. Ковалев // Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 430 с.

10. Царев В.В. Оценка стоимости бизнеса: теория и методология / В.В. Царев, А.А. Кантарович. – М.: Юнити, 2007. – 280 с.

Жиленко Вилена Юрьевна
канд. биол. наук, доцент
ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет»
г. Белгород, Белгородская область

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

***Аннотация**: в статье проводится анализ негативных последствий влияния пандемии COVID-19 на макроэкономику РФ, анализируются такие показатели, как уровень безработицы, внутригодовая динамика производства ВВП.*

***Ключевые слова**: пандемия, COVID-19, анализ, экономика, сфера услуг, уровень безработицы, валовый внутренний продукт, ВВП.*

Первая вспышка заболевания COVID-19 произошла в Китае (Ухань) в декабре 2019 года, постепенно распространившись по всему миру.

Коронавирусная инфекция была вызвана коронавирусом SARS-CoV-2, до 11 февраля 2020 г. носившим временное название 2019-nCoV. Данный вирус является оболочечным одноцепочным (+) РНК-вирусом [1]. Симптомами коронавирусной инфекции являются: боль при глотании, чихании, головная боль, проявления гипоксии, озноб, ринит, кашель, повышение температуры, мышечная боль. При тяжелых формах заболевания необходима искусственная вентиляция легких [2]. В результате стремительного распространения вируса, количество заболевших и умерших человек росло, ВОЗ объявила 11 марта 2020 года о переходе заболеваемости в пандемию.

В настоящее время, по состоянию на 26.09.2020г. в мире насчитывается 32888078 заболевших (+146316), 995463 смертельные случаи, (+2646), 24261806 выздоровевшие (+109956) и 7630809 человек болеют в настоящее время. На первом месте по количеству смертельных случаев от коронавируса является США 208687 (+364). В России 1143571 заболевших (+7523), 20225 смертельные случаи (+169), 940150 выздоровевшие (+6004), 183196 человек болеют в настоящий момент времени [3]. В РФ, как и в мире были приняты карантинные меры, в частности самоизоляция заболевших граждан на две недели, приостановка работы отрасли услуг, особенно пострадали сферы туризма, ресторанного и гостиничного бизнеса, образования, индустрии красоты и развлечений (сфера культуры и искусства), транспортные услуги. В тех секторах экономики, где это было возможно работники перешли на удаленную работу через интернет, что коснулось и сферы образовательных услуг (многие школы и вузы проводили работу с учениками и студентами дистанционно). В связи с возникшими изменениями многим организациям и предприятиям пришлось снизить число сотрудников, тем самым снижая экономические риски, что повлекло к росту безработицы. Численность по рабочей силе по данным Росстат [4], в возрасте от 15 лет и старше составила в июле 2020 года 75 млн человек, из них как занятые экономической деятельностью попадали под эту классификацию 70,2 млн человек и 4,7 млн человек, как безработные. Проанализировав соотношение по численности безработных к численности рабочей силы – уровень безработицы, можно сделать вывод, что он начал возрастать и в июле 2020 года составил 6,3%. Такой показатель как соотношение численности занятого населения к общей численности населения возрастом 15 и взрослее – уровень занятости населения, он начал снижаться и в июле 2020 года составил 58,1% (табл. 1).

В соответствии с анализом возрастных групп безработных, по половой принадлежности, по месту проживания в июле месяце 2020 года можно сделать вывод, что уровень безработицы мужчин (6,5%) немного выше чем уровень безработицы среди женщин (6,2%), доля женщин возраста от 15 и взрослее составила 47,4%, молодежи от 15 лет до 25 лет – 20,5%, лиц не имеющих опыта работы – 21,9%, уровень безработицы сельских жителей (7,9%) превышает уровень безработицы городских жителей (5,8%). В июле 2020 года уровень безработицы по сравнению со II кварталом 2020 г. повысился в большинстве возрастных групп. Такой макроэкономический показатель, как валовый внутренний продукт (ВВП) снизился из-за пандемии COVID-19 (табл. 2).

Таблица 1

Численность и состав рабочей силы в возрасте 15 лет и старше

Показатели	За II-й квартал 2020 г.	2020 г.			Июль 2019 г.	Июль 2020г. к июлю 2019г., (+, −)
Тыс. чел.						
Рабочая сила (15 л. и больше)	74580	74548	74673	74960	75586	-626
занятые	70112	70035	70067	70229	72222	-1993
безработные	4468	4513	4606	4731	3364	1367
В процентах						
Уровень участия в рабочей силе (раб. с. к численности населения в возрасте 15 лет и старше)	61,7	61,7	61,8	62,0	62,4	-0,4
Уровень занятости (занятые к численности населения в возрасте 15 л. и старше)	58,0	58,0	58,0	58,1	59,7	-1,6
Уровень безработицы (безработ. к числ. раб. с.)	6,0	6,1	6,2	6,3	4,5	1,8

*Примечание: *без корректировки сезонных колебаний, по данным Росстат.*

Таблица 2

Внутригодовая динамика производства ВВП

Период	В % к	
	соответствующему периоду предыдущего года	предыдущему периоду
2019		
I квартал	100,4	81,7
II квартал	101,1	108,4
I полугодие	100,8	-
III квартал	101,5	107,6
Январь–сентябрь	101,0	-
IV квартал	102,1	107,1
Год	101,3	-
2020		
I квартал	101,6	81,3
II квартал	92,0	98,1
I полугодие	96,6	-

*Примечание: * в постоянных ценах, по данным Федеральной службы статистики.*

Объём валового внутреннего продукта (ВВП) Российской Федерации за II квартал 2020 года в текущих ценах составил 23288,2 миллиардов руб. Индекс физического объёма валового внутреннего продукта (ВВП) по II кварталу 2019 г. составил 92,0%, сравнительно I квартала 2020 г. – 98,1%. Индекс-дефлятор валового внутреннего продукта (ВВП) за II квартал 2020 г. по соотношению к II кварталу 2019 г. составил 95,9% [5]. Для улучшения эпидемиологической, а также экономической ситуации Президентом РФ В.В. Путиным, был утвержден список задач согласно проблемам противодействия распространения, новой коронавирусной инфекции (COVID-2019) во всех регионах России [6]. Документ содержал 28 поручений от 15 апреля 2020 года. Наиболее важными поручениями, влияющими на социально-экономическую ситуацию в РФ, являлись следующие.

1. Выплаты с 1 апреля до 30 июня 2020 г. гражданам, которые были признаны безработными после 1 марта 2020 г., пособия по безработице в максимальном объёме, а также выплату тем гражданам РФ, которые признаны безработными и имеющим несовершеннолетних детей, 3 тыс. рублей в месяц на каждого ребёнка.

2. Обеспечение налогоплательщикам, причисленным к субъектам малого также среднего предпринимательства, а также исполняющим работу в секторах российской экономики, на максимальном уровне пострадавших в последствии распространения новой коронавирусной инфекции (COVID-2019), отсрочки уплаты по страховым взносам в государственные внебюджетные фонды на 6 месяцев.

3. Обеспечение налогоплательщикам, получившим отсрочку уплаты налогов, возможности помесячного закрытия задолженности одинаковыми частями в течение года по истечении 6 месяцев с даты предоставления отсрочки.

4. Правительству Российской Федерации вместе с Банком Российской Федерации очень важно было создать план дополнительной помощи компаний также учреждений, функционирующих в настоящем секторе экономики, в том количестве субъектов малого также среднего предпринимательства в целях сохранения занятости также уровня доходов сотрудников подобных компаний.

5. Немаловажно было гарантировать увеличение наибольшего объема кредита (ссуды), определенного с целью кредитов (ссуд), согласно каким кредитозаемщик имеет право прибегнуть к кредитору с условием об изменении условий кредитного соглашения (договора ссуды), учитывающим прекращение времени выполнения заёмщиком собственных обязательств.

6. Необходимо было привнести в собственные нормативные правовые акты изменения, разрешающие в текущем году при определении критерия нуждаемости семей в целях направления им помесячных денежных выплат на ребенка в возрасте с 3-х вплоть до 7 лет, но кроме того других выплат также пособий никак не принимать во внимание в составе доходов семей, членами которых считаются нетрудоустроенные жители, вознаграждений, полученных нетрудоустроенными гражданами за выполнение трудовых обязанностей.

7. Органам исполнительной власти субъектов РФ: при разработке также осуществлении комплекса ограничительных и других меропри-

ятий, предустановленных Указом Президента РФ с 2 апреля 2020 г. №239 «О мерах согласно обеспечиванию санитарно-эпидемиологического благополучия населения на территории РФ и в связи с распространением новой коронавирусной инфекции (COVID-19)», обязаны были отталкиваться из необходимости помощи устойчивого развития экономики субъектов РФ при абсолютном приоритете обеспечения охраны жизни также здоровья людей.

8. Важным было предоставление адресной поддержки предприятиям также организациям с учётом отраслевой также региональной специфики, также необходимости обеспечения занятости населения [6].

Другие пункты поручений касались медицинской сферы.

Таким образом, в настоящее время, благодаря государственной поддержке удалось немного снизить нарастающие темпы пандемии и ее экономических кризисных последствий, но тем не менее, влияние пандемии на экономику РФ возможно будет оценить более глобально к концу 2020 года.

Список литературы

1. Flahault A. Какофония COVID-19: есть ли у оркестра дирижер? COVID-19 cacophony: is there any orchestra conductor? // Lancet. – 2020. 395, – №10229, с. 1037–1038. Англ. DOI: 10.1016/S0140–6736(20)30675–9 (ИД ВИНИТИ: J1866898116).

2. COVID-19 (новый коронавирус-2019) – современные тенденции. COVID-19 (Novel Coronavirus 2019) – recent trends / S. Kannan, P. Shaik Syed Ali, A. Sheeza, [et. al.] // Eur. Rev. Med. and Pharmacol. Sci. – 2020. 24. – №4. – С. 2006–2011. Англ. DOI: 10.26355/eurrev_202002_20378. (ИД ВИНИТИ: J1866943014).

3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.worldometers.info/coronavirus/ (дата обращения: 26.09.2020).

4. Занятость и безработица в Российской Федерации в июле 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/156.htm (дата обращения: 26.09.2020).

5. О производстве валового внутреннего продукта (ВВП) во II квартале 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/167.htm (дата обращения: 26.09.2020).

6. Перечень поручений по вопросам противодействия распространению новой коронавирусной инфекции (COVID-2019) в регионах Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/63206

Звягинцева Екатерина Алексеевна
студентка
Звягинцев Максим Алексеевич
студент
Капрова Таисия Сергеевна
студентка
Губернаторова Наталья Николаевна
канд. экон. наук, доцент, заведующая кафедрой

Калужский филиал
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Калуга, Калужская область

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Аннотация*: дебиторская и кредиторская задолженности важны для формирования финансового и экономического состояния организации, рыночная стоимость предприятия зависит от их стоимости. Статья посвящена актуальной проблеме бухгалтерского учета и анализа дебиторской и кредиторской задолженности. В работе описываются понятия дебиторской и кредиторской задолженности, представлены основные проблемы учета, предложены направления их решения. Авторами охарактеризованы проблемы анализа дебиторской и кредиторской задолженности и возможные способы их устранения.*

Ключевые слова*: дебиторская задолженность, финансовое положение предприятия, оценка стоимости дебиторской задолженности, внутренний контроль, аналитический учет, синтетический учет.*

В ходе производственной и финансовой деятельности все предприятия взаимодействуют с различными контрагентами, бюджетом, внебюджетными фондами. Расчеты по оплате могут осуществляться как с помощью внесения денежных средств в кассы организаций, так и безналичной форме. Посредниками данных расчетов являются банки, осуществляющие эффективное распределение средств. При взаимодействии организации с другими контрагентами возникают дебиторская и кредиторская задолженности. Финансовое состояние предприятия зависит от правильного учета и анализа этих показателей.

Кредиторская и дебиторская задолженности составляют основную частью пассивов и активов многих хозяйствующих субъектов. Возникновение данных показателей характеризуется разницей во времени между фактом оплаты товара и передачей имущества, особенностями регистрации прав собственности и индивидуальными особенностями ведения финансово-хозяйственной деятельности [4, с. 49]. Своевременное отслеживание роста кредиторской и дебиторской задолженности и соблюдение мероприятий по их уменьшению являются основой для поддержания платежеспособности, финансовой стабильности и ликвидности организации.

В современной рыночной экономике при ведении хозяйственной деятельности для нормального функционирования организации необходимо следить за степенью неопределенности и рисков. Это требует постоянного мониторинга оценки финансового состояния, платежеспособности и надежности контрагентов. Состояние дебиторской и кредиторской задолженностей, их размер и качество имеют ключевое значение в финансовом положении хозяйствующего субъекта. Необходимость оценки задолженности, за исключением дел о судебных и внесудебных удовлетворениях взаимных претензий предпринимателей, возникает при анализе финансового состояния предприятия, при перенаполнении (переливании дебиторской задолженности, при оценке стоимости предприятия.

Как показывает практика, организации при введении финансово-хозяйственной деятельности допускают ряд ошибок при учете, анализе и изучении кредиторской и дебиторской задолженностей.

Главной проблемой в учете дебиторской задолженности является отслеживание сомнительных и безнадежных долгов клиентов. Только с помощью внедрения обязательного контроля платежеспособности и кредитоспособности контрагентов можно не допустить перехода части дебиторской задолженности в данные категории. Этого можно добиться благодаря публичному характеру бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах. На основе этой подробной информации можно сделать выводы о потенциальной надежности контрагента. Похожими функциями оснащены многие бизнес-системы ERP, используемые крупными хозяйствующими субъектами. Внедрение обязательных полных условий оплаты до момента отгрузки товара или выполнения работ и предоставления услуг сократит большую часть возникших «плохих» дебиторских задолженностей [1, с. 51].

Проанализировав проблемы с кредиторской задолженностью, возникающие на практике российских организаций, авторами была составлена таблица 1, в которой отражены основные моменты [5, с.138].

Таблица 1

Основные проблемы организаций, связанные с расчетом кредиторской задолженности

Проблемные аспекты бухгалтерского учета	Примечание
1	*2*
Ошибки и неточности в синтетическом и аналитическом учете	Это связано с проблемами отсутствия общепринятой классификации кредиторской задолженности, в результате которых могут возникнуть синтетические бухгалтерские ошибки и часто наблюдается полное отсутствие аналитического учета данного вида пассивов в составе имущества организации
Отсутствие полной автоматизации бухгалтерского учета, позволяющей обеспечить внутренний контроль этого отдела бухгалтерского учета	Данные проблемы возникают из-за отсутствия соответствующей информационной базы для целей внутреннего контроля, в результате чего меры по оптимизации долга перед поставщиками и контрагентами принимаются после штрафов за несвоевременные платежи и т. д.

Окончание таблицы 1

1	*2*
Ошибки и неточности в списании обязательств	Третья группа проблем основана на трудностях ведения синтетических активно-пассивных счетов, когда в соответствии с расчетами с различными контрагентами на счете одновременно появляются дебетовые и кредитные остатки.
Ошибки и неточности при составлении финансовой отчетности	Это вызвано комплексом ранее рассмотренных недостатков в бухгалтерском учете обязательств и заключается в неправильном отражении сумм в строке баланса 1520, поскольку этот баланс зависит от данных аналитического и синтетического учета, результатов списания обязательств

Для успешного введения бухгалтерского учета необходимо наладить учет расчетов с кредиторами и дебиторами. Для решения выше рассмотренных проблем можно воспользоваться следующими рекомендациями, которые представлены на рисунке 1 [2, с. 86].



Рис. 1. Способы решения проблем учета кредиторской задолженности

Подводя итог, можно заметить, что проблемы, связанные с учетом и анализом кредиторской и дебиторской задолженности в большей степени, обусловлены человеческим фактором и распространены в организациях с частичной или отсутствующей автоматизацией бухгалтерского учета, с ручным поддержанием бухгалтерского учета синтетической и аналитической, заменяет собой такого рода долговых обязательств и т. д. Соответственно для решения данных проблем необходимо наладить эффективность внутреннего контроля.

В заключение следует отметить, что дебиторская и кредиторская задолженности оказывают огромное влияние на финансовое состояние предприятия. В связи с этим необходимо более тщательно подходить к анализу и учету этих показателей, поскольку это напрямую связано с наличием средств в организации. А при их отсутствии возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования, что, в свою

очередь, может стать одной из причин кризисной ситуации организации. Устанавливая условия расчетов с дебиторами и кредиторами, организация должна сделать выбор между наличием имеющихся средств в обращении и поддержанием необходимого уровня платежеспособности.

Список литературы

1. Актуальные проблемы бухгалтерского учета, аудита и анализа в современных условиях: монография / под общ. ред. Н.Н. Бондиной. – Пенза, 2017. – С. 45–61.
2. Булатова А.В. Учёт, анализ, аудит дебиторской и кредиторской задолженности // Actualscience. – 2016. – Т. 2. – №2. – С. 84–88.
3. Мурзагалина Г.М. Аспекты учета и аудита дебиторской и кредиторской задолженности / Г.М. Мурзагалина, Р.В. Семчук // Вестник современных исследований. – 2019. – №1.5 (28). – С. 202–204.
4. Мичуров М.К. Особенности проведения камеральных проверок и способы снижения рисков проведения дальнейших контрольных мероприятий / М.К. Мичуров, Н.Н. Губернаторова; ред. С.Н. Вольхина, И.В. Тарасова // Финансирование и кредитование российского бизнеса: региональный опыт, проблемы, перспективы. – 2017. – №12. – С. 49–50.
5. Максимова Е.С. Особенности разработки налоговой политики государства / Е.С. Максимова, Н.Н. Губернаторова; ред. А.А. Якушев, Б.Г. Сафаров, Н.А. Попов [и др.] // Стратегия устойчивого развития в исследованиях молодых ученых сборник статей и тезисов докладов XIII международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов. – 2017. – С. 137–140.
6. Сергеева И.А. Особенности бухгалтерского учета и списания дебиторской задолженности организации / И.А. Сергеева, Н.Н. Губернаторова // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2015. – №12. – С. 25–31.

Звягинцева Екатерина Алексеевна
студентка
Звягинцев Максим Алексеевич
студент
Капрова Таисия Сергеевна
студентка
Губернаторова Наталья Николаевна
канд. экон. наук, доцент, заведующая кафедрой

Калужский филиал
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Калуга, Калужская область

ПРОБЛЕМЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

***Аннотация**: основной целью данной статьи является теоретическое обоснование и разработка направлений повышения эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия. В работе выявлены специфические особенности дебиторской задолженности.*

***Ключевые слова**: дебиторская задолженность, несостоятельность организации, финансовое положение предприятия, оценка стоимости дебиторской задолженности.*

В современных экономических условиях управление дебиторской задолженностью организации является уделяется большее внимание, так

как в настоящее время наблюдается увеличение просроченных платежей со стороны контрагентов. Значение дебиторской задолженности в деятельности предприятия предопределяется тем фактом, что она является ключевым, фундаментальным экономическим фактором, от которого напрямую зависит процессы воспроизводства. В условиях кризисной ситуации в экономике, для которой характерна экономическая нестабильность, возрастает риск просроченных платежей при продаже продукции, выполнении работ с отложенным сроком оплаты. Так как основным источником финансирования большинства предприятий и организаций являются поступления от продажи, в том числе в виде коммерческого кредита, то их финансовое благополучие прямо пропорционально зависит от эффективного управления дебиторской задолженностью [6, с. 42].

Важно заметить, что дебиторская задолженность имеет двоякий характер. С одной стороны, наличие дебиторской задолженности свидетельствует о потенциальном доходе и повышенной ликвидности, с другой стороны, организация может эффективно работать с любой суммой дебиторской задолженности, так как это иммобилизованные средства, то есть извлечены из экономического цикла. Оптимизация дебиторской задолженности на предприятии тесно связана с оптимизацией размера и безопасности взыскания дебиторской задолженности клиентов. Для достижения целей эффективного управления этим долгом целесообразно разработать и внедрить специальную финансовую политику по управлению дебиторской задолженностью.

Дебиторская задолженность включает в себя задолженность физических и юридических лиц перед этой организации.

Сумма дебиторской задолженности зависит от следующих факторов [3, с. 392]:

– оплата товаров, работ и услуг после полной поставки товара, выполнения работ и оказания услуг;

– условия расчетов с покупателями и заказчиками;

– политика управления дебиторской задолженностью;

– своевременное выполнение платежных обязательств покупателями;

– мониторинг дебиторской задолженности и использование его результатов.

Не стоит оценивать величину дебиторской задолженности только на том основании, что она входит в состав активов баланса, поскольку тенденция ее значений может также воздействовать на движение финансовых ресурсов предприятия, в частности, в виде денежных потоков, что позволяет оценить ее не только с помощью методов затратного подхода, но и применять доходные методы, чтобы определить ее значение [2, с. 57].

Особенность оценки дебиторской задолженности основана на том, что этот актив не является полностью материален. Его владелец не может продать саму задолженность, а может только передать право требовать погашения этого долга должником и тем самым отказаться от прав покупателя, вытекающих из договора. Эта особенность заключается в определении не только суммы долга, но и анализе его прав. Помимо обязательного отражения стоимости актива в документах бухгалтерского учета и отчетности (баланс), дебиторская задолженность должна быть подтверждена договором между кредитором и дебитором с наличием первичных документов, подтверждающих фактическое возникновение задолженности и ее продолжительности (накладные, счета-фактуры и т. д.).

Вероятное изменение экономического положения должника также связано с оценкой дебиторской задолженности. В первую очередь это связано с фактом принятия решения о его несостоятельности. В соответствии с требованиями Федерального закона №127-ФЗ от 26.10.2002 года «О несостоятельности (банкротстве)» на стадиях финансового оздоровления, внешнего управления и конкурсного производства определяются меры, направленные на замораживание требований кредиторов, а также применять специальную процедуру расследования и предъявления требований кредиторов. По закону финансовое оздоровление можно ввести на срок не более двух лет. На данных этапах банкротства предприятие должника приостановлено, происходит начисление различного рода штрафов, а также сумма причиненного ущерба (в виде упущенной выгоды или упущенного дохода). Экономический смысл установления рыночной стоимости этой дебиторской задолженности также теряется из-за несоблюдения метода дисконтирования из-за действующих в законодательстве запретов и моратория на полное исполнение обязательств должника-должника [4, с. 167].

Важную роль играет учет оценки имущества, учитывающий тенденции изменения дебиторской задолженности. В первую очередь это связано с тем, что само предприятие должника может быть признана несостоятельной. Это обстоятельство предполагает не только определение оценщиком финансового положения предприятия при проведении оценки, но и анализ вероятности банкротства в период действия оценочной операции.

Еще одной проблемой при оценке дебиторской задолженности является наличие различных методов погашения (обычный денежный платеж, отсроченный платеж, операции факторинга, форфейтинга и т.д.). Сложность может быть вызвана возникновением нескольких договоров с одним должником и частичной оплатой за каждую из них и на основе совершенно произвольных и по разного рода связанных схем, что создает объективные трудности в оценке обслуживания этих платежей, сделав сравнения в целях создания достоверной информационной базы для прогнозирования их динамики.

Иногда дебиторская задолженность может считаться юридически просроченной, но она полностью погашается, и экономические связи этих предприятий возобновляются. Эта ситуация требует основательного и очень правильного обоснования применения методов экономического моделирования.

При выборе стандартов затрат и методов их получения очень важно правильно описать реальные условия проведения оценочного исследования. Это позволяет разумно говорить о роли того или иного параметра предмета оценки, позволяет выбирать для анализа наиболее значимые параметры, влияние которых на рыночную стоимость дебиторской задолженности преобладает.

Основные задачи определения стоимости дебиторской задолженности могут быть сведены к четырем основным методам оценки, которые представлены в таблице 1 [1, с. 48].

Наиболее подходящим и распространенным в оценке дебиторской задолженности является подход к доходам с использованием методов дисконтирования стоимости потока погашения задолженности. Использование подхода затрат для оценки этого подхода менее целесообразно,

поскольку теоретически его применение даст оценку долга, равную его балансовой стоимости. Использование рыночного подхода, основанного на информации о подобных продажах, довольно сложно из-за отсутствия такой открытой информации.

Таблица 1

Основные методы оценки дебиторской задолженности

Наименование метода	Основные характеристики
Оценка одного потока	Рыночная стоимость актива определяется как часть одного целого, которое составляет стоимость всей деятельности предприятия. Эти исследования основаны на методе накопления активов в рамках подхода затрат. Вся сумма дебиторской задолженности оценивается в целом, точная оценка каждой индивидуальной дебиторской задолженности нецелесообразна, так как в этом случае нельзя учитывать общие тенденции предприятия как системы. Акцент делается именно на этих общих тенденциях в развитии бизнеса, на конкретной политике руководства компании по погашению задолженности.
Оценка каждого конкретного долга	Этот метод предполагает предварительную оценку долга фактического владельца актива для принятия управленческого решения и возможности его продажи. Определяется реальная полезность каждого конкретного долга и возможная выгода от его продажи.
Оценка как товар	Дебиторская задолженность оценивается как товары, предназначенные для продажи на рынке с использованием стандарта справедливой стоимости. Эта оценка может включать в себя задачи определения цены покупки актива на аукционах, а также определения минимальной цены продажи. Решение этих целевых задач требует углубленного изучения особенностей каждого конкретного долга с учетом правовых аспектов собственности.
Оценка полезности приобретения	В этом случае проводится оценка предельной цены, которую инвестор готов заплатить за этот актив с учетом всех, возможно, его исключительных интересов и реальной возможности дальнейшего использования этого актива. Специфика этой формулировки проблемы заключается в том, что в данном случае акцент делается больше на конкретных интересах инвестора, связанных с конкретным дальнейшим использованием долга, например, как метода контроля деятельности должника

Дефицит денежных средств в экономике и неплатежеспособность многих предприятий позволяют сделать выводы о том, что расчеты с дебиторами и кредиторами, правильный и полный учет этих расчетов является одной из главных проблем.

Баланс дебиторской и кредиторской задолженностей является важным моментом в изучении влияния расчетов с дебиторами и кредиторами на финансовое положение организации. Если дебиторская задолженность больше, чем кредиторская, это возможный фактор, обеспечивающий высокий уровень общей ликвидности. Однако, это может свидетельствовать на более быструю оборачиваемость кредиторской задолженности по сравнению с дебиторской оборачиваемостью. Другими словами, задолженность должников конвертируется в наличные деньги дольше, чем

периоды, когда компании нуждается в денежных средствах для выполнения своих обязательств. Вследствие чего организации приходится привлекать дополнительные источники финансирования.

Список литературы

1. Алексеева Г.И. Актуальные аспекты учета и управления дебиторской задолженностью в современных условиях / Г.И. Алексеева, А.М. Парагульнов // Международный бухгалтерский учет. – 2017. – №20. – С. 46–50.
2. Задковский И.В. Финансы предприятий: учеб. пособие. – 4-е изд., перераб и доп. – М.: КноРус, 2019. – С. 57.
3. Мездриков Ю.В. Аналитическое обеспечение управления дебиторской задолженностью // Экономический анализ: теория и практика. – 2018. – №5. – С. 39.
4. Сергеева И.А. Особенности бухгалтерского учета и списания дебиторской задолженности организации / И.А. Сергеева, Н.Н. Губернаторова // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2015. – №12. – С. 25–31.
5. Мичуров М.К. Особенности проведения камеральных проверок и способы снижения рисков проведения дальнейших контрольных мероприятий / М.К. Мичуров, Н.Н. Губернаторова; ред. С.Н. Вольхина, И.В. Тарасовой // Финансирование и кредитование российского бизнеса: региональный опыт, проблемы, перспективы. – 2017. – №12. – С. 49–50.
6. Максимова Е.С. Особенности разработки налоговой политики государства / Е.С. Максимова, Н.Н. Губернаторова; ред. А.А. Якушев, Б.Г. Сафаров, Н.А. Попов [и др.] // Стратегия устойчивого развития в исследованиях молодых ученых сборник статей и тезисов докладов XIII международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов. – 2017. – С. 137–140.

Иргибаев Абылкаир Саматович
студент
Байкова Елена Ивановна
старший преподаватель

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

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

***Аннотация**: исходя из того, что одним из ключевых аспектов эффективности деятельности кредитной организации выступают финансовые ресурсы, то достаточный объем финансовых ресурсов и их эффективное использование определяют финансовые результаты и финансовую устойчивость коммерческого банка. В статье выполнен анализ привлеченных и заемных средств на примере АО «Kaspi Bank».*

***Ключевые слова**: банковские ресурсы, привлеченные средства, депозиты.*

Проблема формирования ресурсов в настоящее время имеет первоочередное значение, что обусловлено тем, что характер банковских ресурсов претерпевает существенные изменения.

Исключительно велика роль привлеченных ресурсов, покрывающих свыше 90% всех потребностей коммерческих банков в финансовых

ресурсах для проведения активных операций, в первую очередь операций по кредитованию, тем самым удовлетворяя потребности хозяйствующих субъектов в дополнительных оборотных средствах и населения в потребительском кредите [1, с. 210].

Но вместе с тем, осуществление операций коммерческим банком происходит только в пределах, имеющихся в его распоряжении ресурсов (финансовых средств). Так, если банк располагает ресурсами краткосрочного характера, то он не имеет возможности осуществлять долгосрочные кредитные вложения.

Управление обязательствами предназначено для планирования, учёта и контроля исполнения обязательств сторон в процессе финансово-хозяйственной деятельности.

В таблице 1 представлены обязательства АО «Kaspi Bank» за 2017–2019 годы, млн тенге.

Таблица 1

Обязательства АО «Kaspi Bank» за 2017–2019 годы, млн тенге

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное изменение, 2019/2017 гг. (+, −)	Темп прироста, %, 2019/2017 гг.
Средства банков	63200	49	3000	-60200	− 95
Средства клиентов	1001216	1237216	1643939	642723	64
Выпущенные долговые ценные бумаги	111335	138094	139279	27944	25
Прочие обязательства	33447	23770	42244	8797	26
Субординированные облигации	93649	89674	77858	− 15791	− 17
Итого	1302847	1488803	1906320	603473	46

Как видно из таблицы 1, обязательства банка представлены средствами банков и других кредитных учреждений, средствами клиентов, долговыми ценными бумагами и прочими обязательствами. В 2019 году объем обязательств увеличился по сравнению с 2017 годом, прирост составил 603473 млн тенге или 46%. На конец исследуемого периода обязательства банка составили 1 906 320 млн тенге. В изменении обязательств значительную роль сыграли средства клиентов, увеличившись на 64%. Отметим также значительное снижение в структуре обязательств средств банков. По сравнению с 2017 годом их величина снизилась на 95% (в абсолютном выражении отклонение составило 60200 млн тенге.

В таблице 2 проанализируем структуру обязательств банка.

Как видно из представленной таблицы, наибольший удельный вес в структуре обязательств банка приходится на средства клиентов (депозиты физических и юридических лиц), удельный вес которых в 2019 году достиг 86,2%.

На втором месте обязательства в виде выпущенных ценных бумаг – корпоративных и субординированных облигаций, на их долю приходится в 2019 году 7,3% и 4,1% соответственно.

Таблица 2

Структура обязательств АО «Kaspi Bank» за 2017–2019 годы, %

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное изменение, 2019/2017 гг. (+, −)	Темп прироста, % 2019/2017 гг.
Средства банков	4,9	0,003	0,2	− 4,7	− 96,8
Средства клиентов	76,8	83,1	86,2	9,4	12,2
Выпущенные долговые ценные бумаги	8,5	9,3	7,3	− 1,2	− 14,5
Прочие обязательства	2,6	1,6	2,2	− 0,4	− 13,7
Субординированные облигации	7,2	6,0	4,1	− 3,1	− 43,2
Итого	100,0	100,0	100,0	0	0

Наименьший удельный вес приходится на средства банков – от 4,9% в 2017 году до 0,2% в 2019 году.

Анализируя структуру пассивных операций, по мнению Ю.С. Масленченкова, следует обратить внимание на уровень зависимости от межбанковского рынка: доля межбанковских кредитов в совокупном объеме привлеченных ресурсов не должна превышать 10–12% [2].

Проанализировав структуру обязательств АО «Kaspi Bank» за 2017–2019 годы, делаем вывод, что данное соотношение выполняется – доля межбанковских кредитов значительно ниже предельных значений.

Далее указывается на необходимость определить долю стабильных остатков на счетах до востребования и на счетах населения, которая должна формировать 70–75% привлеченных средств.

В АО «Kaspi Bank» удельный вес таких обязательств достиг 86,2%, что выше рекомендуемых значений.

Далее по методике Ю.С. Маслеченкова следует проанализировать уровень зависимости от различных секторов рынка депозитов, особенно от средств населения, наиболее подверженного панике в периоды финансовых кризисов. А также определить длительность использования привлеченных средств, что позволит оценить политику банка в области управления ресурсами: долгосрочные или краткосрочные вложения осуществляет банк, насколько удается ему привлечение «длинных» депозитов и т. д.

Проанализируем изменение величины и структуры обязательств по статье «средства клиентов». Результаты анализа обобщим в таблице 3.

За анализируемый период средства клиентов увеличились в абсолютном выражении на 642 723 млн тенге, что составило 64,2%. Наибольшая динамика заметна по средствам физических лиц, в 2019 году их величина составила 1 546 947 млн тенге, увеличившись по сравнению с 2017 годом на 667 407 млн. тенге или 75,9%. Вместе с тем, отметим снижение

величины депозитов юридических лиц. Так, если в 2017 году средства юридических лиц составляли 121 676 млн тенге, то к 2019 году их величина снизилась на 24 684 млн тенге (20,3%) и составила 96 992 млн тенге.

Таблица 3

Средства клиентов АО «Kaspi Bank» за 2017–2019 годы, млн тенге

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное изменение, 2019/2017 гг. (+, –)	Темп прироста, % 2019/2017 гг.
Физические лица:	879540	1150070	1546947	667407	75,9
Срочные депозиты	828734	1025099	1319545	490811	59,2
Текущие счета и депозиты до востребования	50806	124971	227401	176595	347,6
Юридические лица:	121676	87146	96992	− 24684	− 20,3
Срочные депозиты	28242	45421	60826	32584	115,4
Текущие счета и депозиты до востребования	93434	41725	36167	− 57267	− 61,3
Итого	1001216	1237216	1643939	642723	64,2

В структуре средств клиентов увеличение произошло как по вкладам до востребования, так и по срочным депозитам (таблица 4).

Таблица 4

Средства клиентов АО «Kaspi Bank» за 2017–2019 годы, %

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Физические лица:	87,8	93,0	94,1
Срочные депозиты	82,8	82,9	80,3
Текущие счета и депозиты до востребования	5,1	10,1	13,8
Юридические лица:	12,2	7,0	5,9
Срочные депозиты	2,8	3,7	3,7
Текущие счета и депозиты до востребования	9,3	3,4	2,2
Итого	100	100	100

Абсолютное увеличение по депозитам до востребования составило 119 328 млн тенге или 83%, по срочным депозитам 523 395 млн тенге или 61%.

Давая характеристику депозитных операций банка, следует обратить внимание на отрицательную динамику вкладов юридических лиц – они снизились с 12,2% в 2017 году до 5,9% в 2019 году, абсолютное снижение

составило 24 684 млн тенге или 20,3%. На вклады физических лиц приходилось 87,8% в 2017 году и в 2019 году их доля возросла до 94,1%.

Рост среднесрочных и долгосрочных вкладов положительно сказывается на деятельности банка, позволяя банку планировать размещение денежных средств на более длительное время. Всегда существует вероятность того, что клиент востребует свои денежные средства ранее срока, несмотря на это, прирост таких вкладов свидетельствует о доверии клиентов банку.

По состоянию на 31 декабря 2018 и 2017 гг., средства клиентов на сумму 80 940 млн тенге (6,54%) и 124 604 млн тенге (12,4%), соответственно, относились к двадцати клиентам, что представляет собой значительную концентрацию.

По состоянию на 31 декабря 2018 и 2017 гг., средства физических лиц на сумму 41 314 млн тенге (3,3%) и 35 068 млн тенге (4,0%), соответственно, относились к двадцати клиентам – физическим лицам, что представляет собой значительную концентрацию в секторе физических лиц.

Таким образом, проведенный анализ показал, что АО «Kaspi Bank» имеет высокий уровень зависимости от средств населения, наиболее подверженного панике в периоды финансовых кризисов.

Список литературы

1. Акимова Е.М. Финансы. Банки. Кредит: курс лекций. – М.: Московский государственный строительный университет, Ай Пи Эр Медиа, ЭБС АСВ, 2015. – 264 с. // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/40575.html

2. Масленченков Ю.С. Финансовый менеджмент банка: учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 399 с. // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/71207.html

3. Kaspi bank. Информация с сайта Информбюро [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://informburo.kz/tags/kaspi-bank.html

4. Корпоративный сайт Kaspi bank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.kaspibank.kz/index.php?ft=1&type=2

5. Kaspi Bank: обзор банковских услуг в Казахстане // сайт Rebus Finance [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rbs.kz/bank/kaspi-bank-kz/

6. Консолидированные бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках АО «Kaspi bank» по состоянию на 01.01.2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.kaspibank.kz/index.php?ft=1&type=5

7. Консолидированная отчетность АО «Kaspi bank» за год, закончившийся 31.12.2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.kaspibank.kz/index.php?ft=1&type=5

Кузьмич Наталья Павловна
канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Дальневосточный государственный аграрный университет»
г. Благовещенск, Амурская область

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВА

Аннотация*: градостроительство приводит к возникновению в городах деградации окружающей природной среды. В статье рассматриваются направления минимизации отрицательного воздействия градостроительства на человека и окружающую среду. Предложены необходимые направления экологизации жилищного строительства. Негативная тенденция перевода сельскохозяйственных земель вокруг городов в другие категории в будущем чревата потерей и уменьшением ресурсного потенциала земельных угодий.*

Ключевые слова*: градостроительство, жилищное строительство, земли, климат, комфортная среда, окружающая среда, проектирование, экологичность.*

Современное градостроительство находится под существенным влиянием тенденции экологизации. Задачами экологического направления, которые решает строительная сфера, являются:

– учёт природных, климатических факторов при строительстве объектов;
– экологическое обоснование строительства объектов;
– экологическое нормирование и экологическая экспертиза;
– повышение экологической безопасности строительных объектов и т. д.

Реализация обозначенных задач, несомненно, способствует созданию экологически безопасной жилой среды, которая закладывается при проектировании, строительстве и эксплуатации объекта. Кроме того, в процессе создания проекта разрабатываются меры по снижению загрязнения окружающей среды, применению безотходных технологий строительного производства и т. д.

Городская среда способствует удовлетворению различных потребностей населения, но наряду с этим города стали и основными источниками деградации окружающей природной среды [4].

Градостроительство должно минимизировать отрицательное воздействие зданий и сооружений на человека и окружающую среду. Это достигается внедрением инновационных технологий, основанных на использовании альтернативных источников энергии, энерго- и ресурсосбережении, применения эффективных способов утилизации мусора и очистки сточных вод и т. д.

Производство и применение экологически чистых материалов – главные направления развития предприятий стройиндустрии, это значимо для конечного потребителя объектов строительства. Одной из тенденций нововведений является включение в строительство инновационных строительных материалов, позволяющих добиться более высоких показателей прочности конструкций, улучшить показатели водостойкости, энергоэффективности, противодействие воздействию агрессивной среды и др. [2].

Что касается жилой недвижимости в целом, то её экологичность выражается в удобной планировке, озеленении прилегающей территории, экологически чистых строительных и отделочных материалах и т. д.

Комфортное проживание жителей города включает в себя не только благоприятную экологическую обстановку, но и наличие достаточного количества учреждений социального назначения и мест отдыха, а также удобных и рациональных пешеходных и транспортных связей.

При проектировании и строительстве зданий и сооружений обязательно учитываются природно-климатические условия, в которых будет здание или сооружение возводиться и в последующем – эксплуатироваться.

Климат – это экологический фактор, зависящий от географического положения местности, который определяется многолетними сезонными режимами погоды, степенью загрязнения и т. д. Качественный состав воздуха в городах зависит от сложного взаимодействия антропогенных и природных факторов. Загрязнение атмосферы, в свою очередь, оказывает влияние на климатические условия территории, а также наносит вред зданиям, строительным материалам, здоровью населения и т. д. Значительный уровень загрязнения усиливает заболеваемость органов дыхания на 41%, появление злокачественных новообразований на 35% по сравнению с теми населенными пунктами, где уровень загрязнения небольшой [3].

Антропогенные и техногенные факторы способствуют возникновению чрезвычайных ситуаций и катастроф, которые не были свойственны для городов ранее.

Таким образом, большинство современных городов становятся территорией повышенной опасности и дискомфорта.

В настоящее время основополагающим принципом развития городов должен стать принцип единения города, природы и сознания человека, исключающий разрушение биосферы.

В государственных программах экономическое развитие планируется на основе энергосбережения и экологической ориентированности промышленных производств и строительства. Во многих из них рассматриваются экологическая безопасность и экология человека. Но зачастую вопросы городской жизнедеятельности лежат в плоскости экономических интересов, и критерием выполнения данных программ остается сохранение прибыльности экономических затрат. Всё это в целом не сможет переломить направленность на экологическую деградацию окружающей среды [4].

Для сохранения здоровья населения, увеличения продолжительности жизни людей нужно научиться преодолевать отрицательное влияние окружающей среды на городское население. Например, в сфере жилищного строительства для этого следует перевести с добровольной сертификации на обязательную эколого-гигиеническую экспертизу всех видов строительных и отделочных материалов. Кроме того, необходимо совершенствовать нормативные документы для решения задач, связанных с обеспечением требуемого качества внутренней среды помещений.

В целях обеспечения комфортной среды необходимо освобождение земельных участков от неиспользуемых или аварийных объектов. Что касается эффективности использования земли, то в настоящее время имеется негативное направление в увеличении использования земли вне земледельческого труда. Это – исключение из хозяйственного оборота сельскохозяйственных земель и использование их в других сферах деятельности,

например, в строительстве. Эти земли в обозримой перспективе уже не вернутся в сферу сельскохозяйственного использования, поскольку юридически оформленные права на выкупленную землю несельскохозяйственных приобретателей уже не позволят её вернуть в земледельческое русло [1].

Потребность в сельскохозяйственных землях в будущем может возрасти. Но отрицательная направленность на перевод сельскохозяйственных земель вокруг городов в другие категории в будущем чревата потерей и уменьшением ресурсного потенциала земельных угодий.

Бесспорно, обеспечение достойного качества жизни людей, недопущение ухудшения экологической обстановки территорий становятся ключевыми требованиями не только в градостроительстве, но и для развития экономики в целом. Человеческие технологии должны быть встроены в природные процессы, необходимо развивать городскую среду в гармоничном и сбалансированном взаимодействии с природной средой.

Список литературы

1. Денисов В.И. Возможности сохранения сельскохозяйственных земель вблизи городов и на промышленно освоенных территориях / В.И. Денисов, И.М. Потравный // АПК: экономика, управление. – 2020. – №5. – С. 32–40.

2. Кузьмич Н.П. Расширение ресурсной базы строительного комплекса на основе применения местного сырья и энергоресурсоэффективных технологий / Н.П. Кузьмич // Проблемы современной экономики. – 2012. – №2 (42). – С. 325– 328.

3. Савин В.К. Роль экологических и климатических факторов при застройке территории / В.К. Савин, Н.Г. Волкова, Ю.К. Попова // Жилищное строительство. – 2014. – №6. – С. 56–59.

4. Шубенков М.В. К вопросу поиска сбалансированного сосуществования природных и урбанизированных территорий / М.В. Шубенков, М.Ю. Шубенкова // Биосферная совместимость: человек, регион, технологии. – 2019. – №3 (27). – С. 3–16.

Курманова Алия Хамитовна
канд. экон. наук, доцент
Данилова Мария Сергеевна
студентка

ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»
г. Оренбург, Оренбургская область

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

Аннотация*: статья посвящена рассмотрению роли и значения анализа финансового состояния предприятия, методических подходов к его проведению, а также характеристике и сравнению методов прогнозирования банкротства. Автором подробно рассмотрено экономическая природа банкротства.*

Ключевые слова*: бухгалтерская отчетность, банкротство, методики анализа, финансовое состояние предприятия.*

Анализ финансового состояния предприятия, осуществляемого на основе данных бухгалтерской (финансовой) отчетности, представляет собой процесс всестороннего и детального исследования документации эконо-

мического субъекта, на котором рассматривается его прошлое и текущее финансовое положение, а также оцениваются финансовые результаты хозяйственной деятельности.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность выполняет важную функциональную роль в системе экономической информации, так как она интегрирует информацию, полученную из всех видов учета [10]. Источником информации для финансового анализа служит бухгалтерская (финансовая) отчетность, на основе показателей которой дается экспресс-оценка состояния имущества организации и его источников, определяется платежеспособность, финансовая устойчивость, доходность организации и выявляются тенденции ее развития [7]. Следовательно, можно сделать вывод, что направление анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности является актуальным.

Задачи анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности направленны на решение двух основных целей:

1) на выявление и устранение недостатков финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

2) на поиск возможных путей улучшения финансового состояния экономического субъекта.

Наиболее важным источником решения перечисленных задач служит бухгалтерский баланс, как форма бухгалтерской (финансовой) отчетности, содержащая наибольший объем информации о финансовом положении предприятия.

Кроме того, в Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу (Приказ Минфина РФ от 01.07.2004 №180) отмечается, что одним из предназначений бухгалтерской (финансовой) отчетности является раскрытие признаков банкротства хозяйствующих субъектов [11]. В этом смысле бухгалтерский баланс играет важную роль, так как является наиболее емким источником информации для проведения аналитических процедур, направленных на выявление признаков банкротства.

На основе данных бухгалтерского баланса можно сформулировать следующие задачи анализа финансового состояния предприятия:

1) определение ликвидности бухгалтерского баланса экономического субъекта и оценка финансовой ситуации экономического субъекта;

2) оценка динамики, состава и структуры активов (имущества) и пассивов (источников финансирования деятельности) экономического субъекта;

3) расчет показателей платежеспособности, финансовой устойчивости.

Таким образом, бухгалтерский баланс, с точки зрения решения задач, направленных на анализ финансового состояния предприятия, является основным источником информации, удовлетворяющей, в том числе, требованиям достоверности, полноты, нейтральности и другим характеристикам [16].

Проанализировав последовательные этапы методик, представленных в таблице 1, можно заключить, что центральное место среди информационных источников занимает именно бухгалтерский баланс.

Таблица 1

Методика анализа финансового состояния предприятия по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности

Автор	Методика
В.И. Бариленко	1. Анализ структуры баланса. 2. Оценка чистых активов. 3. Анализ ликвидности бухгалтерского баланса и платежеспособности. 4. Оценка обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами и состояния запасов. 5. Оценка финансовой независимости и финансовой устойчивости предприятия. 6. Анализ деловой активности. 7. Оценка удовлетворительности структуры баланса и риска банкротства [2]
О.В. Ефимова	1. Анализ динамики и структуры актива и пассива бухгалтерского баланса. 2. Анализ финансовой устойчивости. 3. Анализ ликвидности баланса и платежеспособности предприятия. 4. Анализ состояния активов. 5. Анализ деловой активности. 6. Диагностика финансового состояния [1]
И.М. Лоханина, Е.Ф. Никитская	1. Предварительная оценка бухгалтерского баланса. 2. Анализ имущественного состояния организации по видам средств и источникам их формирования. 3. Анализ наличия и движения внеоборотных активов. 4. Анализ наличии и движения оборотных активов. 5. Анализ заемных источников формирования имущества [1]
А.Д. Шеремет	1. Структурный анализ активов, 2. Структурный анализ пассивов. 3. Анализ показателей рентабельности. 4. Анализ показателей финансовой устойчивости. 5. Анализ показателей ликвидности. 6. Анализ показателей платежеспособности [15]
Г.В. Савицкая	1. Изучение формирования и размещения капитала организации, оценка качества управления его активами и пассивами. 2. Анализ эффективности и интенсивности использования капитала, оценка деловой активности предприятия и риска утраты его деловой репутации. 3. Изучение финансового равновесия между отдельными разделами и подразделами актива и пассива баланса по функциональному признаку и оценка степени финансовой устойчивости. 4. Изучение ликвидности баланса и платежеспособности предприятия. 5. Обобщающая оценка финансовой устойчивости предприятия и его платежеспособности, прогнозирование на будущее и оценка вероятности банкротства [13]
В.В. Ковалев	1. Оценка имущественного потенциала. 2. Оценка финансового потенциала. 3. Оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования [1]

Среди массы современных определений бухгалтерского баланса, есть определения, подчеркивающие метод изображения в балансе имущественного состояния хозяйства (П.С. Безруких, «Бухгалтерский учет»; В.Б. Ивашкевич «Бухгалтерский управленческий учет»; М.П. Переверзев, А.М. Лунёва «Основы предпринимательства»): определения, характеризующее баланс, как отчетную форму (В.Ф. Палий «Теория бухгалтерского учета: современные проблемы»; А.С. Бакаев, «Бухгалтерские термины и определения»).

Говоря современным языком, бухгалтерский баланс, как элемент метода бухгалтерского учета, – это способ обобщения и экономической группировки активов хозяйствующего субъекта и его источников образования активов в денежной оценке на определенную дату. Как форма бухгалтерской (финансовой) отчетности, бухгалтерский баланс предназначен для отражения имущественного и финансового положения субъекта на определенный момент времени [12].

Посредством использования бухгалтерского баланса, как основного информационного и аналитического источника данных можно сформулировать следующие направления анализа финансового состояния предприятия:

– оценка стоимости чистых активов экономического субъекта;

– анализ структуры имущества экономического субъекта и источников его формирования (построение аналитического баланса, вертикальный и горизонтальный анализ бухгалтерского баланса, как взаимодополняющие виды анализа) [5];

– анализ финансовой устойчивости экономического субъекта (расчет основных показателей финансовой устойчивости, анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств);

– анализ ликвидности и платёжеспособности экономического субъекта (расчет основных коэффициентов платежеспособности, анализ ликвидности посредством соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения);

– прогноз банкротства экономического субъекта (методики выявления рисков банкротства) [3; 16].

Анализ структуры имущества экономического субъекта и источников его формирования включает в себя, прежде всего, построение аналитического бухгалтерского баланса, изучаемого посредством осуществления горизонтального и вертикального (структурного) анализа.

Горизонтальный анализ заключается в построении аналитической таблицы, в которой абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста и целью которого является выявление абсолютных и относительных изменений величин различных статей бухгалтерского баланса за период, а также предоставление оценки этим изменениям.

Вертикальный (структурный) анализ актива и пассива бухгалтерского баланса дает представление финансового отчета в виде относительных показателей. Цель заключается в расчете удельного веса отдельных статей в итоге баланса и оценке его изменений [3].

Данные виды анализа взаимно дополняют друг друга, поэтому на практике часто строят аналитические таблицы, характеризующие как структуру бухгалтерского баланса, так и динамику отдельных его статей.

Далее отметим следующее: согласно ст. 90, п. 4, ст. 99, п. 4, ст. 114, п. 4 Гражданского кодекса Российской Федерации (части первой) от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 16.12.2019), величина чистых активов не может быть меньше уставного капитала экономического субъекта. Кроме того, если стоимость чистых активов субъекта хозяйствования становится меньше определенного законом минимального размера уставного капитала, общество подлежит ликвидации [3]. Таким образом, должно соблюдаться следующее соотношение (1):

$$\text{Уставный капитал} \leq \text{Чистые активы} \geq \text{Минимальный размер уставного капитала}$$

В процессе анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта важное место занимает анализ ликвидности и платежеспособности предприятия. Анализ ликвидности бухгалтерского баланса заключается в оценке степени покрытия обязательств экономического субъекта его активами. Чем быстрее предприятие сможет выполнить свои обязательства, тем степень ликвидности будет больше.

Данный анализ представляет собой сравнение средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с обязательствами по пассиву, который группируется по степени срочности их погашения. Бухгалтерский баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются условия, представленные в таблице 2.

Таблица 2

Условия абсолютной ликвидности

№	Условие	Обозначения
1	$A_1 \geq П_1$,	A_1 – наиболее ликвидные активы; $П_1$ – наиболее срочные обязательства
2	$A_2 \geq П_2$,	A_2 – быстрореализуемые активы; $П_2$ – краткосрочные обязательства
3	$A_3 \geq П_3$,	A_3 – медленно реализуемые активы; $П_3$ – долгосрочные обязательства
4	$A_4 \leq П_4$	A_4 –трудно реализуемые активы; $П_4$ – постоянные пассивы

Отметим, что выполнение условий 1–2 приводит автоматически к выполнению условия 3. Если условие 3 выполняется, следовательно, можно говорить о ликвидности бухгалтерского баланса. Неравенство 3 носит «балансирующий» характер и имеет глубокий экономический смысл: его выполнение говорит о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости – наличии у субъекта собственных оборотных средств [8].

Платежеспособность экономического субъекта определяется способностью своевременно и полностью выполнять свои платежные обязательства. Данный показатель является сигнальным показателем финансового состояния [14]. Для оценки платежеспособности используют, как правило, множество коэффициентов (рис. 1).

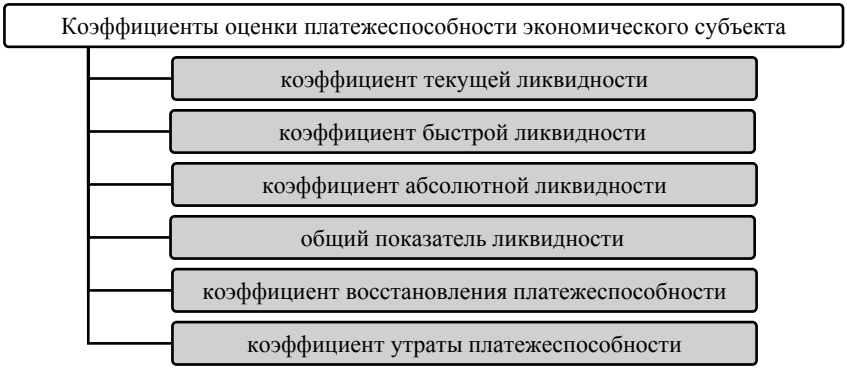


Рис. 1. Коэффициенты, используемые для оценки платежеспособности экономического субъекта

Финансовая устойчивость отображает стабильность финансового положения предприятия, его финансовую независимость от внешних кредиторов и инвесторов, обеспечиваемую достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования, а также такое состояние финансовых ресурсов, их распределения и использования, которое обеспечивает развитие предприятия и повышение его рыночной стоимости в соответствии с целями финансового управления [4].

Анализ финансовой устойчивости экономического субъекта может быть осуществлен посредством расчета основных показателей финансовой устойчивости, а также по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств. Так, общая методика анализа финансовой устойчивости включает расчет абсолютных и относительных показателей (рис. 2) [6].

Расчет абсолютных показателей включает в себя непосредственно определение типа финансовой устойчивости экономического субъекта; расчет относительных показателей – рассмотрение и анализ ряда коэффициентов (в абсолютном или процентном выражении), характеризующих финансовую устойчивость экономического субъекта.



Рис. 2. Методика анализа финансовой устойчивости

Примечание: составлено автором.

Определение типа финансовой устойчивости экономического субъекта осуществляется по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств (табл. 3).

Таблица 3

Определение типа финансовой устойчивости экономического субъекта

Наименование показателя	Абсолютная финансовая устойчивость	Нормальная финансовая устойчивость	Неустойчивое финансовое состояние	Кризисное финансовое состояние
Излишек (недостаток) собственных оборотных средств (СОС)	> 0	< 0	< 0	< 0
Излишек (недостаток) собственных и долгосрочных источников формирования запасов и затрат (СДИ)	> 0	> 0	< 0	< 0
Излишек (недостаток) общей величины источников формирования запасов и затрат (ОВИ)	> 0	> 0	> 0	< 0

Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации выглядит следующим образом (формула 2):

$$(S(\Phi)) = \begin{cases} 1, \text{если} \pm \Phi > 0 \\ 0, \text{если} \pm \Phi < 0 \end{cases} \quad (2)$$

Таким образом, рассмотрев методики анализа финансового состояния предприятия по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности различных авторов, пришли к выводу о том, что центральное место среди информационных источников для осуществления анализа занимает бухгалтерский баланс. В общем смысле среди направлений анализа финансового состояния посредством использования бухгалтерского баланса выделяют следующие: анализ структуры активов и пассивов (вертикальный и горизонтальный анализ), оценка стоимости чистых активов (регулируется ГК РФ), анализ ликвидности и платежеспособности (расчет коэффициентов), анализ финансовой устойчивости (расчет абсолютных и относительных показателей), прогноз банкротства.

Экономическая природа банкротства, как вида кризисной ситуации на предприятии, проявляется под воздействием внешних (международных и национальных факторов) и внутренних факторов (конкурентная среда и позиции предприятия; принципы деятельности; ресурсы и их использование; применяемые маркетинговые стратегии и политики; качество и уровень финансового менеджмента).

В целом методы прогнозирования банкротства можно разделить на две основные группы:

1) методы, основанные на использовании финансовых показателей, не предусматривающие построение интегрального показателя (в основе лежит анализ финансового состояния посредством использования коэффициентов);

2) методы, предполагающие построение интегрального показателя вероятности банкротства (в большинстве случаев с использованием метода мультипликативного дискриминантного анализа (далее – МДА)).

Так, в случае если для диагностики банкротства используются методы, не предполагающие определение обобщающего показателя, то формирование прогнозной модели предполагает следующий порядок действий:

1) определяется система показателей (финансовых коэффициентов), отражающих признаки финансовой несостоятельности (банкротства) конкретного предприятия;

2) определяются нормативные (критические) значения для каждого показателя;

3) решение о вероятности банкротства принимается путем сравнения фактических значений показателей с их критическими значениями [9].

При построении моделей, предполагающих построение интегрального показателя вероятности банкротства, наиболее популярным методом является МДА. Среди моделей, относящихся к методам МДА, можно выделить следующие модели:

– пятифакторная модель У. Бивера, предполагающая отношение чистого денежного потока к сумме долга, что дает возможность определить риск банкротства хозяйствующего субъекта. Особенность данной модели заключается в отсутствии весовых коэффициентов, а также возможность определения угрозы банкротства за пять лет;

– двухфакторная модель М.А. Федотовой, основанная на двух коэффициентах: коэффициент текущей ликвидности и финансовый рычаг;

– модель Р. Лиса, которая является по своей сути адаптационной, так как финансовые коэффициенты взяты у модели Э. Альтмана;

– модель Р. Таффлера, применяющаяся для компаний, акции которых котируются на биржах.

Наиболее популярными являются различные модификации модели Э. Альтмана: двух-, четырех-, пяти-, семифакторные модели. Модель Э. Альтмана является функцией, зависящей от определенных показателей, характеризующих результаты работы предприятия и его экономический потенциал.

Таким образом, экономическая природа банкротства (несостоятельности), как вида кризисной ситуации, заключается в том, что банкротство выступает формой экономической ответственности субъектов хозяйствования. Методы прогнозирования банкротства могут быть разделены на две основные группы: методы, основанные на использовании финансовых показателей (с помощью проведения анализа финансового состояния с использованием коэффициентов); методы, предполагающие построение интегрального показателя вероятности банкротства (с помощью моделей мультипликативного дискриминантного анализа).

Список литературы

1. Агеева О.А. Сравнительная оценка существующих методик организации и проведения анализа финансовой деятельности предприятия / О.А. Агеева, А.А. Егорова // Наука и образование сегодня. – 2016. – №3. – С. 66–70.

2. Бариленко В.И. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / коллектив авторов под общей редакцией В.И. Бариленко. – 4-е изд. перераб. – М.: КНОРУС, 2016. – 234 с. – ISBN 978–5-406–04880–1.

3. Гуржий Н.А. Горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского баланса организации ОАО «СТРОЙМЕХАНИЗАЦИЯ» / Н.А. Гуржий // Производственный менеджмент: теория, методология, практика. – 2015. – №2. – С. 97–103.

4. Гутковская Е.А. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации и мероприятия по ее повышению / Е.А. Гутковская, Н.Ф. Колесник // Вестник Самарского государственного университета. Серия: экономика и управление. – 2015. – №2. – С. 35–47.

5. Карпенко О.А. Методика и методология анализа финансового положения предприятия с использованием бухгалтерской (финансовой) отчетности / О.А. Карпенко // Международный научный журнал: Молодой ученый. – 2016. – №29 (133). – С. 417–419.

6. Крайнова К.А. Методика анализа финансовой устойчивости предприятия в условиях кризиса / К.А. Крайнова, Е.А. Кулина, В.С. Сатушкина // Молодой ученый. – 2015. – №11. – С. 46–50.

7. Курманова А.Х. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. пособие / А.Х. Курманова. – Оренбург: Университет, 2013. – 371 с. – ISBN 978–5-4417–0304–8.

8. Любушин Н.П. Экономический анализ: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Финансы и кредит» / Н.П. Любушин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 575 с. – ISBN 978–5-238–01745–7.

9. Львова Н.А. Финансовая диагностика предприятия: монография / под ред. В.В. Иванова. – М.: Проспект, 2015. – 304 с. – ISBN 978–5-392–18104–9.

10. Мазурова И.И. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / И.И. Мазурова, Т.М. Леонова, М.М. Подшивалова [и др.]. – СПБ.: Изд-во Санкт-Петербургского государственного экономического университета, 2016. – 77 с. – ISBN 978–5-7310–3549–1.

11. Об одобрении Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу Приказ Минфина РФ от 01.07.2004 №180 // Консультант Плюс: справочно-правовая система / разраб. НПО «Вычисл. Математика и информатика». – М.: Консультант Плюс, 1997–2020 [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://www.consultant.ru. (дата обращения: 20.05.2020).

12. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018): Приказ Минфина РФ от 06 июля 1999 №43н // Консультант Плюс: справочно-правовая система / разраб. НПО «Вычисл. Математика и информатика». – М.: Консультант Плюс, 1997–2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru. (дата обращения: 03.06.2020).

13. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учебник / Г.В. Савицкая. – 2-е изд., и доп.– Минск: РИГТО, 2013. – 367 с. – ISBN 978–985–503–211–4.

14. Файдушенко В.А. Финансовый анализ: теория и практика: учебное пособие / В.А. Файдушенко. – Хабаровск: Изд-во Хабар. гос. тех. ун-та, 2013. – 190 с. – ISBN 5–7389–256–4.

15. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. – 2-е изд., доп.– М.: ИНФРА–М, 2017. – 374 с. – ISBN 978–5-16–012181–9.

16. Шукшина Ю.А. Аналитические возможности бухгалтерской (финансовой) отчетности экономического субъекта / Ю.А. Шукшина // Nauka-Rastudent. – 2014. – №12–1 (12). – С. 28–40.

Ли Сергей Викторович
магистрант
Калужский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Калуга, Калужская область

ТРЕНД МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЗА 6 МЕСЯЦЕВ ПАНДЕМИИ

Аннотация*: приведен анализ статистических данных по субъектам малого бизнеса в России за 6 месяцев пандемии. Регрессия в сфере предпринимательства указывает на острую необходимость усиления государственной поддержки данного сектора экономики.*

Ключевые слова*: законодательные акты, хозяйствующие субъекты, субъекты малого бизнеса, субъекты среднего бизнеса, пандемия.*

В настоящее время весь мир серьезно озабочен чрезвычайной ситуацией в области общественного здравоохранения, связанной с распространением глобальной инфекции COVID-19, вызванной коронавирусом SARS-CoV-2 [1].

11 марта текущего года Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) официально признала, что распространение данного заболевания приобрело массовый характер международного масштаба, и объявила пандемию во всем мире [2].

Пандемия кардинально изменила привычную жизнь каждого человека и каждой семьи, вызвала международный экономический коллапс во всех отраслях производства и бизнеса, в том числе и в секторе предпринимательства.

Известно, что сектор субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) оказывает значительное влияние на решение социально-экономических вопросов муниципальных образований, регионов, территорий и в целом страны. Предпринимательство способствует росту и развитию конкуренции, внедрению инновационных научно-технических разработок, созданию новых рабочих мест и новых производств, снижению уровня безработицы, увеличению налоговых доходов государства, стабильности и устойчивости страны к кризисным проявлениям в мировой экономике и изменениям на мировых рынках.

К субъектам МСП в соответствии со Ст.3 Федерального закона (ФЗ) от 24.07.2007 №209-ФЗ (ред. от 27.12.2019) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2020) относятся хозяйствующие субъекты, отнесенные в соответствии с условиями, установленными настоящим ФЗ: 1) микропредприятия – численность работников до 15 человек; 2) малые предприятия – численность работников до 100 человек; 3) средние предприятия – численность работников от 101 до 250 человек, однако Правительство РФ вправе установить предельное значение численности работников свыше установленного для средних предприятий, которые осуществляют предпринимательскую деятельность в сфере легкой промышленности.

Принимая во внимание нарастающий мировой экономический кризис в условиях пандемии, вызванной коронавирусной инфекцией, представляется обоснованным в состоянии развития малого и среднего бизнеса в России выделить период до пандемии и период пандемии.

Период до пандемии – в РФ с 2018 года до пандемического коллапса реализовалась активная государственная политика, направленная на поддержку и развитие благоприятной экосистемы для «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», который является одним из 13 национальных проектов стратегического развития нашей страны [3] и был разработан Минэкономразвития России во исполнение Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 года №204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». Все материалы о национальном проекте «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» можно найти на электронных ресурсах Правительство России http://static.government.ru. Согласно ожиданиям нацпроекта в 2021 году должно быть вовлечено в МСБ и зарегистрировано 36 тыс. субъектов, а к 2024 году – 62 тыс. субъектов и 25 млн человек занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей [4].

Период пандемии – когда пандемия, режим дистанцирования, самоизоляции и ряд других ограничительных мер в работе непродовольственных магазинов, оказал выраженное негативное влияние на состояние малого и среднего бизнеса в России и обусловил нынешнее состояние в секторе МСП.

В связи с вышеизложенным актуальным представляется исследование объективного статуса занятых в сфере МСП в современных условиях (через 6 месяцев от начала пандемии). Поскольку все сведения о данном секторе бизнеса вносятся в Единый Реестр субъектов МСП в соответствии с требованиями ФЗ от 03.08.2018 N 313-ФЗ Федеральной налоговой службой (ФНС) [5] и формируются автоматически на основании сведений налоговой отчетности (в том числе по спецрежимам) за исходные данные для анализа мы взяли официальные данные количества субъектов МСП (таблица 1) по состоянию на 10.02.2020 и на 10.08.2020, представленные на сайте ФНС [6].

Таблица 1

Количество субъектов МСП в РФ по состоянию на 10.08.2020 в сравнении с 10.02.2020

	Статистика различных субъектов МСП в РФ			
Вид субъекта	всего	микро	малые	средние
10.02.2020	5 924 823	5 684 304	223 498	17 021
10.08.2020	5 590 823	5 354 042	218 477	17 562
Динамика, 6 мес.	334 000	-330 262	-5 021	+541

Анализ данных показал отрицательный тренд в МСП, что было обусловлено закрытием малых предприятий закрылось – 5021 субъекта и значительным сокращением микропредприятий – закрылось 330 262

субъекта, который является одновременно наиболее распространённым видом бизнеса МСП и составлял 94% (5 354 042) от общего количества зарегистрированных предприятий МСП (5 590 823). В секторе средних предприятий отмечается относительно положительная динамика и прирост на 541, однако в общем негативном тренде это увеличение не играет значимой роли и могло быть обусловлено сокращением количества крупных предприятий и перехода их на другой режим производства, что требует дальнейшего изучения.

Ситуация, сложившаяся в частном предпринимательстве, напрямую вызвана обострением проблем, связанных с отсутствием свободных денежных средств, работы и доходов у населения, наличием административных барьеров, возникновением огромного кассового разрыва, ростом числа компаний и предприятий, допускающих вынужденную просрочку платежей и т.д., что приводит к банкротству и закрытию многих предприятий и соответственно к значительным потерям в национальной экономике.

Таким образом, сделаны следующие выводы:

1. В период с 10.02.2020 по 10.08.2020 отмечается значительное сокращение численности зарегистрированных МСП на территории РФ – закрылось всего 334 000 субъекта. Отрицательная динамика за 6 месяцев обусловлена значительными сокращениями в секторе микропредприятий – закрылось 330 262 субъекта и в секторе малых предприятий – закрылось 5021.

3. Выраженный отрицательный тренд субъектов МСП за 6 месяцев демонстрирует, что чрезвычайные меры по снижению заболеваемости, несмотря на ряд компенсационных мер для смягчения последствий мировой эпидемии, нанесли серьезный финансовый удар МСП.

4. Регрессия в сфере предпринимательства указывает на острую необходимость усиления государственной поддержки данного сектора экономики.

Список литературы

1. Chaolin Huang, Yeming Wang, Xingwang Li, Lili Ren, Jianping Zhao. Clinical features of patients infected with 2019 novel coronavirus in Wuhan, China (англ.) // The Lancet.-Elsevier, 2020. – Vol. 395, iss. 10223. – P. 497–506. Published online 2020 Jan 24. doi: 10.1016/S0140-6736(20)30183-5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC7159299/

2. Вступительное слово Генерального директора на пресс-брифинге по COVID-19 11 марта 2020 г. (Всемирная организация здравоохранения, 11 марта 2020) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://covid19.who.int/ WHO Coronavirus Disease (COVID-19) Dashboard Data last updated: 2020/8/31, 2:14pm CEST

3. Национальные проекты: ключевые цели и ожидаемые результаты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://government.ru свободный

4. Паспорт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам (протокол от 24 декабря 2018 г. №16) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://base.garant.ru

5. Постановление Правительства РФ от 30.09.2004 №506 (ред. от 30.11.2019) «Об утверждении Положения о Федеральной налоговой службе» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru

6. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.ru

Маер Ольга Иосифовна
д-р филос. наук, доцент
Костанайский филиал
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

РОЛЬ АНАЛИЗА ЗАТРАТ В ПОСТРОЕНИИ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ

Аннотация*: в статье рассматриваются основные виды затрат, сопровождающих функционирование платежных систем, начиная с момента их построения, а также анализируется роль этих затрат в стабильном функционировании современных платежных систем.*

Ключевые слова*: платежная система, затраты на обработку, прибыль, эффективность, ликвидность, информация.*

Maer Olga Iosifovna
doctor of philosophy (PhD)
Kostanay branch of FSBEI
of HE "Chelyabinsk state University"
Kostanay, Republic of Kazakhstan

THE ROLE OF COST ANALYSIS IN BUILDING PAYMENT SYSTEMS

Abstract*: the article considers the main types of costs that accompany the operation of payment systems, starting from the moment of their construction, and also analyzes the role of these costs in the stable functioning of modern payment systems.*

Keywords*: payment system, processing costs, profit, efficiency, liquidity, information.*

Payment systems currently play a key role in ensuring the sustainable functioning of not only the banking system, but also the financial system as a whole. Therefore, a special role should be given to the analysis of the costs that arise in the process of functioning and building payment systems.

When analyzing the effectiveness of the payment system, it is necessary to distinguish:

– processing costs of the system, directly determined by the operator;

– processing costs of system participants that are external to the system, but are often influenced by its design;

– participants ' expenses for maintaining liquidity to Finance payments.

Total processing costs consist of the cost of processing a payment message, clearing it between banks, and preparing and executing the resulting settlement records. These procedures can be performed manually, electronically, or a combination of both. They often require significant capital investment in equipment, telecommunications, and maintenance. System developers and operators control the direct costs of providing centralized payment services, which include system processing, telecommunications management, and other business

expenses. They usually consist of monetary fees and commissions paid by users for participating in the system.

In many cases, participants incur significant internal processing costs. These may include preparing payment instructions, receiving and transmitting payment messages, internal processing, making relevant entries in customer accounts, reconciliation, and the cost of enabling customers to receive and send payments. Although developers and payment system operators cannot control these costs directly, they should be aware of how the system design, technology, and procedures (such as end-to-end processing) can affect costs, which are important components of participants ' total costs and determine their choice of a particular system and its time of use. In this context, processing costs can be reduced by implementing payment message standards that are compatible with other systems used by participants.

In many systemically important payment systems, where payments are usually made for large amounts, but sometimes with a smaller aggregate volume than in other systems, the cost of processing may be less significant for participants than the cost of providing liquidity to Finance payments during the day.

Participants ' liquidity costs will depend on two factors [1, p. 17]:

– What level of liquidity does the system design require from each participant to make payments?

– The amount of lost revenue from maintaining such liquidity, taking into account whether this liquidity is needed for other purposes (for example, regulation or monetary policy), and the conditions for providing participants with intraday liquidity, including Central Bank liquidity.

Sometimes the Central Bank charges a certain interest rate for providing liquidity, in which case the costs of participants are clear. If the fee is not set, but the Central Bank requires an intraday loan to be secured, the cost depends on the lost revenue from the funds diverted to secure it. Changes in government (for example, monetary or regulatory) policies may affect the amount of lost revenue from the use of liquidity.

The policy of providing liquidity to the payment system usually depends on the conditions under which the Central Bank is ready to place the settlement asset of the system (usually a Deposit with the Central Bank) at the disposal of the participant during the day. Because providing intraday liquidity creates credit risk, Central banks use one or more of the following risk-limiting tools:

– The requirement of collateral for intraday credit;

– charging for intraday overdrafts;

– setting limits on borrowing.

When using any instrument, they should encourage participants to repay the loan by the end of the day, so that it does not have a negative impact on the Central Bank's balance sheet.

Indicators of inefficient use of resources when processing payments by the Central system and system participants include:

– low level of operational characteristics of a system that cannot meet demand or faces technical and organizational problems;

– low level of operating characteristics of the system, despite the ability to process incoming volumes, for example, long or unstable processing time, high failure rate;

– a consistently high level of excess capacity, which may indicate excessive investment in unnecessary production capacity (although such estimates should

not be made at the early stages of the system's existence, since it may take some time to generate a payment flow);

– high costs, possibly reflected in user fees, compared to systems with comparable service levels;

– excessively high initial or transaction costs if a participant joins or leaves the system.

Indicators of inefficient use of liquidity by the system are associated with unnecessary user costs and include the following:

– delayed payments in queues in real-time gross settlement systems, as participants do not have sufficient access to intraday liquidity to quickly settle payments;

– the need for participants to maintain a very high level of intraday liquidity due to the inflexibility of the queue management mechanism.

The development of systemically important payment systems is rarely completely left to market structures. The key role of these structures in the financial system requires the participation of the Central Bank – if not as an operator, then as a monitoring body. Since a significant part of the cost of processing payments and maintaining liquidity falls directly on the participants, rather than on the operator, the latter should be involved in the development and implementation of the system in order to ensure efficient use of resources. A certain level of cooperation, consultation and coordination of plans is necessary when assessing the payment needs of the relevant market, as well as when developing and implementing systems [2].

Analysis of the costs and profits of the proposed project for the development of the payment system or its reform can provide significant advantages. This is true even if the analysis is difficult to quantify many aspects. Conducting cost and profit analysis encourages the developer to identify the full range of costs faced by the operator, participants, and other users of the payment system, and evaluate them in relation to the identified security and efficiency benefits for end customers and society. The scale of coordination, which, as a rule, require the payment reform projects, it typically means that their implementation will take some time. Cost and profit analysis is necessary to determine the period during which investments should be made and the time when they will begin to pay off. Therefore, it is extremely important for planners and analysts to assess both current and future payment needs in the real and financial sectors as the economy develops.

Payment system operators (whether a private company or a Central Bank) should rely on market mechanisms as much as possible. This is not always easy, because in some cases there is only one systemically significant payment system in the country that does not have direct competitors. However, competition can be used to promote efficiency in some aspects of the system's operation. For example, banks that use the system will compete with each other for providing services to their customers. Another way is for the operator to conduct tenders for the provision of services to the system. Where there is no direct competition between individual systems, be it a private payment system or a Central Bank system, the operator is individually responsible for ensuring that the system meets the needs of users and that the system operates within the framework of efficient use of resources.

This can be achieved by comparing services, operating characteristics, costs, and prices for services with similar characteristics in countries with a comparable level of economic development.

In order to effectively use the resources of the payment system, it is important that information about the cost of services provided is clearly communicated to participants. This is not always easy, especially when significant overhead needs to be broken down into a number of different payment (or other) services. Payment services are sometimes subsidized or cross-subsidized. Sometimes subsidies may be justified because the costs are not borne by the people who generated them, or because the people who bear the costs are not able to take advantage of the benefits. Sometimes they may be justified by public priorities, such as the need to develop and support the local money market, or other similar external factors [3].

However, operators that provide direct or indirect subsidies should be aware of the risks associated with misleading price signals and the difficulties they may have to face in subsequently eliminating these misconceptions. In addition, if subsidies and cross-subsidies are permanent, operators and Central banks, as monitoring bodies, must understand that the lack of discipline due to likely competition (even if there is no actual competition) threatens the efficient use of resources.

Список литературы

1. Кателиков А.Н. Современные платежные системы и их безопасность: учебное пособие. – Воронеж: ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ. – 2015. – 141 с.

2. Карваи К.В. Электронные платежные системы и возможные пути их развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/elektronnye-platezhnye-sistemy-i-vozmozhnye-puti-ih-razvitiya

3. Сидорова О.В. Регулирование электронной экономической деятельности в зарубежных странах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/regulirovanie-elektronnoy-ekonomicheskoy-deyatelnosti-v-zarubezhnyh-stranah

Маланьина Анастасия Анатольевна
канд. экон. наук, доцент, профессор
Холод Юлия Олеговна
студентка

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

DOI 10.31483/r-96297

КРИПТОВАЛЮТЫ КАК ОДНА ИЗ ФОРМ БЕЗНАЛИЧНЫХ ПЛАТЕЖНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ (НА ПРИМЕРЕ BITCOIN)

Аннотация*: авторами изучены преимущества и недостатки Bitcoin как платежного инструмента, причины его привлекательности и рискованности для инвесторов, проанализированы проблемы регулирования оборота криптовалют со стороны государства.*

Ключевые слова*: криптовалюта, Bitcoin, блокчейн, платежная система Bitcoin, платежные инструменты, регулирование криптовалют.*

Для современной экономики характерно преобладание безналичных форм расчетов, сопровождающееся возникновением и развитием новых

платежных инструментов, одним из которых выступают криптовалюты, самым известным представителем которых, безусловно, является Bitcoin. Особенность данного платежного инструмента заключается в том, что в отличие от привычных нам карточных платежных систем, Bitcoin функционирует в собственной платежной системе, базирующейся на технологии блокчейн (blockchain).

В литературных источниках существует большое количество вариантов определения «Bitcoin». С нашей точки зрения, наиболее точной можно считать следующую формулировку: Bitcoin – это валюта, цифровая единица стоимости, которая используется людьми для обмена товарами, услугами или обмена на другие валюты, курс которых имеет тенденцию к значительным колебаниям по сравнению с традиционными, выпущенными правительством денежными знаками [13, с. 304]. Однако, если валюта представляет собой электронную запись, то есть программный код, то и цепочку сведений о транзакциях также можно присоединить к записи самого Bitcoin. Максимальный крипто-код Bitcoin имеет длину в 35 символов.

Уникальность и неподдельность Bitcoin обеспечивается перманентным внесением в его программный код всех без исключения транзакций. Более того, информация об этом автоматически распространяется на все остальные существующие блокчейны (которые имеют отношение к данной транзакции). Блокчейн – цепочка блоков, каждый из которых несёт данные о совершенном действии, вклиниться в которую невозможно. При этом у Bitcoin и блокчейн-технологий имеются свои преимущества и недостатки. Одно из главных преимуществ Bitcoin – это низкий уровень комиссии в сравнении с банковскими переводами средств. Уровень комиссионных сборов не зависит от географического расположения адресата платежа. Единственный показатель, который влияет на процент комиссии, – это сумма платежа. Чем выше отправляемая сумма, тем больше процент. Это необходимо для того, чтобы избежать высокой нагрузки на блокчейн. Пример работы блокчейна показан на рисунке 1.

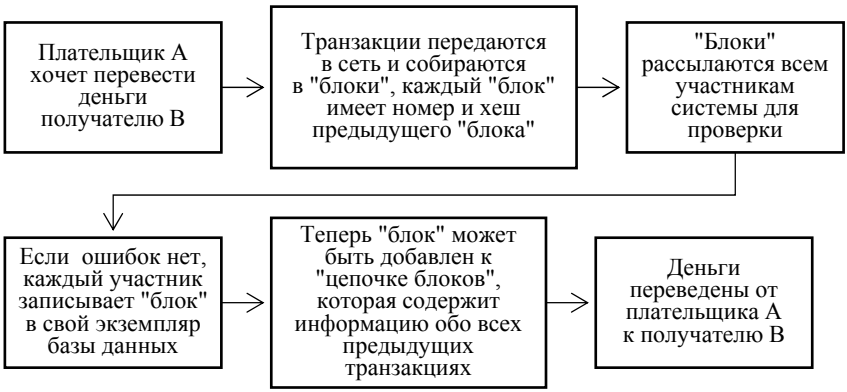


Рис. 1. Схема работы blockchain

Специфика функционирования Bitcoin как платежного инструмента в том, что применительно к нему невозможно осуществлять ни внешний, ни внутренний контроль [3, с. 54]. Процесс эмиссии и обращения Bitcoin не подотчетен центральному банку государства, налоговая служба не может воздействовать на субъекты платежей. В рамках платежной системы Bitcoin никто не может отменять транзакцию либо принуждать к ней. Таким образом, Bitcoin – это децентрализованная платежная система, внутри которой нет никаких контролирующих органов, все переводы монет полностью анонимные. Благодаря этому никто не сможет запретить пользователям совершать ту или иную транзакцию. Также отсутствуют какие-либо ограничения на создание одним пользователем более чем одного кошелька для хранения криптовалюты. Сама платежная система Bitcoin в настоящее время считается надежной и устойчивой к взлому благодаря криптографическим алгоритмам защиты.

Еще одним преимуществом платежной системы Bitcoin перед традиционными валютами считают алгоритмическое ограничение, позволяющее в срок до 2140 года выпустить в оборот ограниченное количество монет (двадцать один миллион), что позволит преодолеть неизбежную проблему избыточной эмиссии денежных средств – инфляцию, и стабилизировать рынок Bitcoin [4, с. 37].

Привлекательность Bitcoin не только для платежей, но и для инвестиций обусловлена как наличием механизма защиты от инфляции, так и высокой стоимостью этого актива. Bitcoin уверенно занимает лидирующие позиции и является самой дорогой среди криптовалют [7, с. 19], по состоянию на 14 июля 2020 года его стоимость составляла 9 239 долларов США при уровне капитализации 170 299,9 тыс. долларов [11]. Спустя два месяца, на 15 сентября 2020 года, стоимость одной монеты Bitcoin выросла до 10 727 долларов, его капитализация составила 198 661 тыс. долларов [8].

Для сравнения, стоимость Ethereum, занимающую по стоимости второе, после Bitcoin, место в топ-100 криптовалют, составляет на эту же дату всего 375 долларов США с капитализацией 42 325 тыс. долларов. Но стоит заметить, что за два месяца капитализация Ethereum выросла почти вдвое.

В случае, если Bitcoin будет претендовать на функционирование наряду с традиционными валютами, необходимо преодолеть ряд проблем. Решающее значение для пользователя платежных услуг имеют безопасность, скорость и стоимость безналичных транзакций [9, с. 189]. Существенной проблемой использования Bitcoin является его масштабирование: недостаточная возможность проводить 4 транзакции в секунду или 344 тыс. транзакций в день на блокчейне, из-за ограничения размера блока. Причем данное ограничение установлено самими разработчиками для обеспечения безопасности криптовалюты от переполнения дисков полных узлов, которые хранят весь блокчейн (базу транзакций).

Еще одной проблемой, которая до конца не решена, является правой статус Bitcoin, который до сих пор окончательно не определен и остается дискуссионным вопросом. Стремление государства контролировать эмиссию и обращение Bitcoin наряду с национальными валютами вполне объяснимо по целому ряду причин. При неконтролируемом росте криптовалют под угрозой оказывается сама возможность центрального банка регулировать денежную массу в обращении. Кроме того, большинство регуляторов отмечают высокую волатильность и спекулятивность курса

криптовалют, и для этого есть все основания [10]. Анализ колебаний курса Bitcoin, действительно, подтверждает эти опасения. От момента регистрации Bitcoin в 2008 году с нулевой стоимостью его цена впервые превысила 2 000 долларов США в мае 2017 года, а уже в декабре 2017 года цена одной монеты Bitcoin достигла своего максимального значения в 20 089 долларов. После этого курс Bitcoin остается очень волатильным, его цена скачет, в феврале 2018 года всего за 16 дней он обесценивается наполовину. В январе 2019 падение продолжается, Bitcoin обесценивается до 3 820 долларов, а в июне того же года его курс взлетает до 12 637 долларов. Этот рост аналитики объяснили усилением интереса к технологии блокчейн, ростом рынка цифровых денег и выходом новой криптовалюты Libra [2]. «Черной пятницей» для Bitcoin стало 13 марта 2020 года, когда курс криптовалюты обрушился до 3 800 долларов. Причин называют несколько: официальное объявление о пандемии коронавируса, обвал основных биржевых индексов в США, объявление Дональда Трампа о закрытии границ. Таким образом, несмотря на привлекательность для инвесторов, Bitcoin, из-за волатильности курса, несет в себе чрезвычайно высокие риски, прежде всего, для физических лиц. Причем эти риски никак не сможет компенсировать государство, в отличие, например, от гарантий возврата вкладов населения.

Анонимность транзакций в платежной системе Bitcoin также вызывает опасения регуляторов, поскольку открывает неограниченные возможности для нелегальных операций, связанных с отмыванием денег и финансированием террористических организаций. Криптовалюты и в целом технологию блокчейн часто ассоциируют с теневым веб-рынком (Даркнетом) и криминальным миром. В период роста курса Bitcoin активизируются схемы по легализации незаконных доходов, полученных в криминальном бизнесе, по некоторым оценкам, сумма таких операций оценивается в 300 млн. долларов США [12].

Изучение международного опыта регулирования криптовалют показывает, что большинство европейских государств относят Bitcoin к категории «частных денег». При налогообложении криптовалюта выступает не как деньги, а в качестве нематериального актива или товара, но операции по обмену Bitcoin на фиатные валюты не облагаются НДС [10].

Казахстан и Россия заинтересованы в использовании самой технологии блокчейн, поскольку делают ставку на цифровизацию экономики. В настоящее время в Казахстане официально не определен правовой статус криптовалюты, в отличие от понятия «электронные деньги», установленного Законом Республики Казахстан «О платежах и платежных системах» [5]. В то же время, Законопроект о цифровых технологиях одобрен Мажилисом во втором чтении [6]. В России пока также осторожно относятся к функционированию криптовалют и не рассматривают их как законное платежное средство.

Таим образом, при отсутствии регулирования оборота криптовалют со стороны государства, банки и другие компании не могут продавать Bitcoin, поскольку это выступает как оказание финансовых услуг. В то же время, лицензирования не требует деятельность майнеров, которые не расцениваются как эмитенты, а также купля-продажа Bitcoin и использование в качестве оплаты за товары и услуги физическими лицами.

Криптовалюты все чаще встречаются в повседневной жизни людей, и постепенно возрастает их воздействие на общество. В перспективе Bitcoin, благодаря широкому информированию пользователей, мобильности платежей, высокому обменному курсу, расценивается как серьезный конкурент существующим платежным системам [3, с. 56]. В то же время, из-за нерешенности перечисленных в нашем исследовании проблем, влияние криптовалют на общество еще не полностью реализовано и не будет ощущаться сразу. По оценкам авторов, изучающих вопросы функционирования этого платежного инструмента, криптовалюта едва вышла на поверхность общества [14, с. 83]. Bitcoin пока что использует сравнительно небольшое количество людей, многие не знают, как работают криптовалюты. Но также есть большой потенциал для Bitcoin в мире – это переводы между странами, деньги, отправленные домой работниками, которые зарабатывают за границей. Сейчас эти платежи обрабатываются третьими лицами, включая банки с их высокими комиссиями за услуги.

При всей привлекательности Bitcoin в качестве нового платежного инструмента, с ростом числа пользователей увеличивается сложность добычи криптовалюты. Если раньше было достаточно одного компьютера для майнинга десятков токенов, то сейчас необходимо купить оборудование для майнинга Bitcoin (видеокарты, процессоры или Asic). Доход от майнинга имеет тенденцию к спаду [1, с. 108], поскольку из-за роста числа эмитированных монет все сложнее и дороже генерировать новые блоки.

Изучение функционирования Bitcoin как одной из форм безналичных платежей в статусе наиболее известной и популярной криптовалюты обнаруживает ряд противоречий, которые, с одной стороны, создают новые возможности для пользователей, но, в то же время, открывают пути для криминальных операций. С нашей точки зрения, дальнейшая судьба криптовалют зависит от того, насколько успешно будут решены проблемы регулирования их обращения, не снижая при этом привлекательность данного платежного инструмента для легальных, законопослушных участников расчетов.

Список литературы

1. Айбугов С.З. Майнинг криптовалют как золотая лихорадка нового времени / С.З. Айбугов, М.М. Магомедтагиров // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2017. – №5 (79). – С. 103–111.

2. Биткоин. График курсов за всю историю с 2008 по 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://bytwork.com/articles/btc-chart-history (дата обращения: 15.09.2020).

3. Енник А.В. Перспективы развития криптовалют // Economics. – 2018. – №2 (34). – С. 53–57.

4. Зайцева А.Г. Правовой статус системы «биткойн» и проблемы регулирования в России // European science. – 2016. – №8 (18). – С. 35–40.

5. Закон Республики Казахстан от 26 июля 2016 года №11-VI ЗРК «О платежах и платежных системах» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 02.04.2019 г.) // Информационно-правовая система нормативных актов Республики Казахстан «Әділет» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1600000011 (дата обращения 20.08.2020)

6. Законопроект о цифровых технологиях одобрен Мажилисом во втором чтении. – 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gov.kz/memleket/entities/mdai/press/news/details/zakonoproekt-o-cifrovyh-tehnologiyah-odobren-mazhilisom-vo-vtorom-chtenii?lang=en (дата обращения 23.08.2020)

7. Калюжная Ю.А. Влияние мировых криптовалют на экономику / Ю.А. Калюжная, К.О. Лешко // Актуальные вопросы науки и практики: сборник научных трудов по материалам XVI Международной научно-практической конференции. – Анапа: Научно-исследовательский центр экономических и социальных процессов, 2020. – С. 17–21.

8. Курс криптовалют онлайн. Топ 100 криптовалют по капитализации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://coincost.net/ru/currencies (дата обращения 15.09.2020).

9. Маланьина А.А. Современное состояние и проблемы безопасности платежной системы Казахстана // Финансовая экономика. – 2019. – №4. – С. 188–191.

10. Регулирование криптовалют. Исследование опыта разных стран. – 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/dmi/workgroup/Documents/Регулирование%20криптовалют%20в%20странах%20мира%20-%20январь.pdf (дата обращения 25.08.2020).

11. Топ-100 Криптовалюты по рыночной капитализации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://coinmarketcap.com/ru/all/views/all (дата обращения 14.07.2020)

12. Триста миллионов долларов отмывали с помощью Биткоина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://bytwork.com/news/300-mln (дата обращения 15.09.2020)

13. Тронин С.А. Перспективы и риски технологии blockchain в проведении банковских транзакций // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2018. – №4 (25). – С. 304–307.

14. Холодий А.А. Криптовалюты в мировой экономике / А.А. Холодий, М.В. Мясникова, А.А. Храмченко // Аллея науки. – 2018. – №6 (22). – С. 80.

Миллер Анжела Николаевна
студентка
Торопынина Мария Николаевна
студентка

Поволжский институт управления им. П.А. Столыпина
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
г. Саратов, Саратовская область

ПРОБЛЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

***Аннотация**: в статье рассмотрены программы ипотечного кредитования; определены проблемы, которые присутствуют в процессе ипотечного кредитования, и представлены рекомендации по их устранению.*

***Ключевые слова**: ипотечное кредитование, субсидирование, рефинансирование, налоговая ставка, рынок ипотеки.*

Ипотечное кредитование является необходимым универсальным институтом, использующимся государством в финансовой и общественной политической деятельности в целях наращивания доступности квартир для населения. Эффективное развитие рынка ипотеки выступает одним из основных критериев реализации государственной жилищной политики. Как раз вследствие этого представленная проблема считается актуальной, так как затрагивает определённые аспекты человеческой жизни.

Рынок ипотеки в РФ считается сравнительно молодым и быстрорастущим, однако часто сталкивается с рядом проблем и ограничений. Связано это с особенностями финансового, общественного, демографического становления и аспектами законодательного регулирования.

С 2005 года рынок ипотечного кредитования стремительно развивался. Но после 10 лет, в 2015 году, впервые был замечен отрицательный

импульс. Это связано со многими предположениями: значительное повышение ключевой ставки Банка РФ, стремительное снижение доходов населения, санкции, девальвация цены на рубль и нефть, инфляция. Все это отрицательно повлияло на рынок ипотечного кредитования в России.

Правительство начало реализацию программ поддержки заемщиков в 2015 году, и рынок ипотеки начал динамично развиваться в последующие годы. Растущая популярность ипотеки в 2017 и 2018 годах была вызвана «…активным снижением ставок, рефинансированием действующих ипотечных кредитов с целью снижения ставки и получения более выгодных условий кредитования и внедрение процесса электронной регистрации ипотечных сделок и, как следствие, экономия клиента на расходах по заключению сделки и ускорение процесса регистрации права» [2, с. 61].

В настоящее время Правительство делает все возможное, чтобы поддержать рынок ипотечного кредитования, и выделяет субсидии на ипотеку. Следует выделить следующие преимущества ипотеки: «длительный срок кредитования, часть процентов за пользование кредитом заемщик может компенсировать, получив налоговый вычет согласно статье 220 Налогового кодекса РФ, фиксированная процентная ставка, которая не повышается из-за инфляции» [1, с. 68].

В настоящее время в банках действуют различные ипотечные программы кредитования, в том числе и государственные.

Сбербанк предоставляет ипотеку «Господдержка 2020», она включает в себя сумму от 300 000 до 3 000 000 рублей, ставку от 6,4%, срок до 20 лет, начальный взнос от 20% и целью ипотеки является покупка жилья [3].

Ипотека «Новоселы» Газпромбанка включает в себя сумму от 100 000 до 45 000 000 рублей, ставку от 7,5%, срок до 30 лет, начальный взнос от 10% и целью ипотеки является покупка жилья [5].

Ипотека «Льготная ипотека с господдержкой» ПАО Банка «ФК Открытие» включает в себя сумму от 500 000 до 8 000 000 рублей, ставку от 6,25%, срок до 30 лет, начальный взнос от 20% и целью ипотеки является покупка жилья.

Каждый банк, разрабатывая ипотечную программу кредитования, пытается создать условия максимально комфортными и привлекательными для граждан. В свою очередь, каждый человек, отталкиваясь от своих предпочтений, может выбрать тот банк и ту программу кредитования, которая удобна будет ему.

Также отметим, что есть 3 программы ипотеки, по которым правительство частично субсидирует ставку. За счет этого заемщики могут взять кредит на покупку квартир на более выгодных условиях и сэкономить на процентах.

Ставка 6% для семей с двумя и более детьми. Если второй или следующий ребенок появился в семье в 2018 году и позднее, семья может оформить ипотечный кредит по ставке 6%. Эта процентная ставка действительна в течение всего срока кредита. По данной программе вы можете купить квартиру или дом у застройщика, а также рефинансировать существующий кредит.

В конце 2019 года условия программы изменились: семья с ребенком-инвалидом может брать льготную ипотеку, даже если он родился до 2018 года. Другая программа может быть использована для покупки или строительства сельского жилья. Исключение составляют Москва,

Московская область и Санкт-Петербург. Нет никаких требований относительно возраста и семейного положения заемщика.

Ставка на покупку сельского жилья 3%. Для Дальнего Востока и Ленинградской области максимальная уменьшенная сумма кредита составляет 5 миллионов рублей, для других регионов – до 3 миллионов рублей. Ипотека действует до 25 лет. Существует отдельная государственная программа финансирования покупки и строительства квартир в Дальневосточном федеральном округе. Заемщиками могут быть супруги российского гражданства, которым не исполнилось 35 лет, родители моложе 35 лет с одним ребенком до совершеннолетия или владелец «дальневосточного гектара».

Предпочтительная ставка для следующей программы составляет 2%. Государство субсидирует процентную ставку по кредитам на покупку жилья на первичном рынке, в сельской местности на вторичном рынке или на строительство дома. Одним из критериев является постоянная регистрация в приобретенном жилье. Максимальная сумма кредита составляет 6 миллионов рублей, срок до 20 лет. Данные программы способствуют увеличению спроса на ипотечные продукты и были подготовлены на более выгодных условиях для того, чтобы выплата ипотечного кредита не становилась финансово затруднительной для граждан [6].

Общая сумма выданных кредитов в 2019 году составила 12 366 659 млн рублей; самый большой объём предоставленных кредитов в Центральном федеральном округе – 11 646 439 млн рублей, меньше всего берут кредиты в Северокавказском федеральном округе, где объём предоставленного кредита в рублях составил 1 301 млн рублей [7].

Рассмотрим детально наиболее актуальные проблемы и попробуем определить пути их решения.

Проблема экономической нестабильности граждан является одной из важнейших. Из-за нее увеличивается риск коммерческих банков, связанных с ипотечным кредитованием. Это один из факторов, который влияет на увеличение ставки по ипотечным кредитам. Ипотека самая длинная и потому самая рискованная. В результате ставки по ипотечным кредитам в России выше, чем во множестве зарубежных странах. Так, средняя фиксированная ставка по ипотечным кредитам ЕС и США составляет 2,5–7%, а по банкам в Российской Федерации ипотечные ставки: Газпромбанк – 4,5%; Сбербанк России – 5%; ВТБ – 5% [4].

Сегодня, чтобы защитить свои активы, финансовые учреждения требуют от заемщиков частичной рассрочки платежа за жилье, которая выплачивается при выдаче кредита и составляет около 30% от стоимости всей квартиры. Конечно, не каждый может заработать эту сумму одновременно. Это заставляет граждан снимать квартиры вместо установления долгосрочных кредитных отношений с банком.

Социальный фактор также сыграл важную роль в замедлении развития ипотечных кредитов в Российской Федерации. В Российской Федерации большинство трудоспособного населения имеет низкие доходы, которых в большинстве случаев мало, чтобы зарабатывать на жизнь, не говоря уже о кредитах. Если посмотреть на статистику согласно регионам, среднемесячная заработная плата в 2019 г. составит 44–62 тыс. руб., в особенности в федеральном округе Северного Кавказа, 27–38 тыс. руб. [8]. Предоставить ипотечный кредит, который может закрыть 15–30 тыс. руб. такой заемщик, просто не представляется возможным.

Еще одна важная проблема, связанная с ипотекой, – это иммиграционная политика. Существует разница в уровне жизни в городах. Это приводит к притоку населения в более крупных и развитых городах, где наблюдается повышенный спрос на недвижимость. Выравнивание семейного дохода может привести к снижению заработной платы членов правления, что положительно скажется на расширении ипотечного кредитования.

Для объяснения взрывного роста ипотечного кредитования необходимо учитывать фундаментальные факторы, формирующие рынок жилья:

1. Уровень обеспеченности населения жилой площадью (кв. м. / чел).

2. Спрос на жилье (сколько еще жилья нужно построить, чтобы уровень обеспеченности жилплощадью мог достичь приемлемой величины – около 30 кв. м на человека).

3. Доступность жилья для покупки (соотношение доходов покупателей и цены недвижимости).

По данным Федеральной службы государственной статистики РФ, на данный момент общий жилищный фонд в России составляет около 3,4 млрд кв. м, что лишь немногим превышает 23 кв. км в пересчете на постоянное население страны (146,9 млн человек на 1 января 2018 года). Этот уровень можно считать низким по сравнению с большинством развитых зарубежных стран (39 кв. м / чел. во Франции и Германии; 70 кв. м / чел. в США, 76 кв. м / чел. в Канаде). Минимально комфортные условия проживания достигаются при уровне обеспеченности не менее 30 кв. м / чел. согласно социальным стандартам ООН, и это является целью государственных жилищных программ в России. Для того чтобы жизненное пространство населения достигло этой цели при сохранении численности населения страны на нынешнем уровне, необходимо построить еще 1,0 млрд кв. м жилой площади. Таким образом, низкий уровень обеспеченности жильем является гарантом сохранения спроса на новые жилищные проекты на длительный срок.

В ближайшие несколько лет наиболее вероятным сценарием развития ипотечного кредитования в России является продолжающийся рост объемных показателей. Положительная динамика будет способствовать увеличению доступности ипотечных кредитов, связанному с прогнозируемым ростом реальных доходов населения за счет продолжающегося снижения процентных ставок по ипотечным продуктам. Соотношение накопленного ипотечного долга к ВВП России, которое составляет всего около 5%, также указывает на потенциал дальнейшего роста объемов ипотеки, так как аналогичный показатель в Великобритании составляет 65%, в США и Канаде – 61%, во Франции – 45% и в Германии – 42%. В то же время темпы роста ипотечных кредитов будут постепенно замедляться в связи с исчерпанием сдерживаемого спроса, созданного в период высоких ставок 2014–2015 гг., и некоторым истощением клиентской базы, т. е. многие физические лица, намеревавшиеся взять ипотечный кредит, уже сделали это.

Таким образом, проблемы доступности ипотечного кредитования населению должны быть учтены и решены государственной властью. События, которые способствуют восстановлению ипотечного рынка страны, включают в себя: уменьшение процентной ставки и рост средних сроков ипотеки; снижение налогов и содействие официальной занятости; строгий контроль за деятельностью разработчика; контроль качества квартир и строящихся домов; создание новых государственных программ ипотечного кредитования для особо уязвимых групп населения; разработка ипотечных программ для конкретных регионов.

Список литературы

1. Жирова Г.В. Ипотечное кредитование в России: отечественные тенденции и зарубежный опыт / Г.В. Жирова, В.В. Козлова //Актуальные проблемы и перспективы развития экономики, менеджмента и образования – 2016. – С. 67–69.

2. Жирова Г.В. Новые направления в развитии ипотечного кредитования / Г.В. Жирова, Н.А. Лагутина // Интеграционные процессы современного развития социально-экономических систем. – 2018. – С. 61–63.

3. Ипотека. Господдержка 2020 от Сбербанка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.sberbank.ru/ru/person/credits/home/gos_2020?tab=usl (дата обращения: 18.06.2020).

4. Ипотечное кредитование в цифрах. Статистика выдачи ипотечных кредитов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://rusipoteka.ru/ipoteka_v_rossii/ipoteka_statitiska (дата обращения: 18.06.2020).

5. Ипотека «Новоселы» от Газпромбанка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gazprombank.ru/personal/take_credit/mortgage/5546683/ (дата обращения: 18.06.2020).

6. Льготная ипотека для покупки квартир и домов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gosuslugi.ru/help/news/2020_03_03_privileges (дата обращения: 19.06.2020).

7. Объем кредитов, предоставленных физическим лицам – резидентам в рублях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cbr.ru/statistics/table/?tableId=302–30&dt=20190101 (дата обращения: 20.06.2020).

8. Показатели среднемесячной заработной платы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://rosstat.gov.ru/labor_market_employment_salaries (дата обращения: 21.06.2020).

Минаева Юлия Витальевна
студентка
Сагындыков Канат Бугенбаевич
канд. экон. наук, доцент
Краснянская Ирина Андреевна
старший преподаватель

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

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ИМУЩЕСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация*: в статье рассмотрено понятие оценки бизнеса (предприятия). Обозначены цели проведения оценки предприятия как имущественного комплекса, а также приведено значение данного экономического комплекса в деятельности предприятия. Рассмотрены подходы и методы к оценке имущественных комплексов, и этапы проведения оценки предприятия, как обязательное условие и требование в оценочной деятельности.*

Ключевые слова*: предприятие, оценка, имущественный комплекс.*

Для того чтобы определить особенности оценки имущественных комплексов необходимо, прежде всего, понимать, что представляет оценка бизнеса (предприятия).

Процедура определения состава имущественного комплекса несет в себе значение не только для теоретического осмысления, но и имеет практический характер, ввиду того что отнесение какого-либо имущества к предприятию непосредственно влияет на особенности правового режима этого имущества.

Авторы по-разному интерпретируют понятие, некоторые из них представлены в таблице 1.

Таблица 1

Трактовка понятий об оценке имущества

Автор	Понятие
Е.В. Шепелевская [1, с. 23]	Упорядоченный процесс, направленный на исчисление величины стоимости объекта в денежном выражении, учитывая влияние факторов в конкретный момент времени в условиях конкретного рынка
В.В. Григорьев и И.М. Островкин [2]	Процесс оценки стоимости единого функционирующего комплекса, который приносит прибыль; включает обоснованную оценку материальных и нематериальных активов, основных фондов и оборотных средств, текущих и будущих доходов предприятия на определенный момент времени

В отношении предприятия, как имущественного комплекса существует свод правил по применению субъектами оценочной деятельности методов оценки и требований к ним, где дается следующее определение: «предприятие, как имущественный комплекс, является объектом прав, используемым для осуществления предпринимательской деятельности. Вместе с тем, предприятие как имущественный комплекс признается недвижимостью». Важно знать, что для имущественного комплекса есть вариант быть не признанным предприятием: если он не задействован в экономическом обороте. Следовательно, нужно уметь разграничивать предприятие и имущественный комплекс в существующих обстоятельствах, во избежание неточности результатов оценки.

Также следует четко понимать, что включает в себя предприятие, будучи имущественным комплексом. Это могут быть все виды имущества, которые предназначены для осуществления деятельности предприятия, в т.ч. основные средства предприятия, продукция, права на земельный участок, права требования, долги, а также фирменное наименование и товарные знаки. Комплекс (от лат. Complexus – связь, сочетание) – это совокупность предметов или явлений, образующих одно целое [6, с. 97]. Поэтому термин «комплекс» применим для отражения внутреннего единства всего имущества предприятия.

Цели проведения оценки предприятия как имущественного комплекса могут быть различны, обозначим основные ситуации для проведения оценки:

– ликвидация либо реорганизация компании;

– в случае оценки эффективного использования имеющихся у компании ресурсов;

– передача прав собственности;

– при возмещении ущерба;

– при проведении различных конкурсов, торгов, аукционов.

При проведении оценки имущественных комплексов могут быть использованы три подхода к оценке: доходный, затратный и сравнительный. Каждый из этих подходов содержит свои методы (рисунок 1).

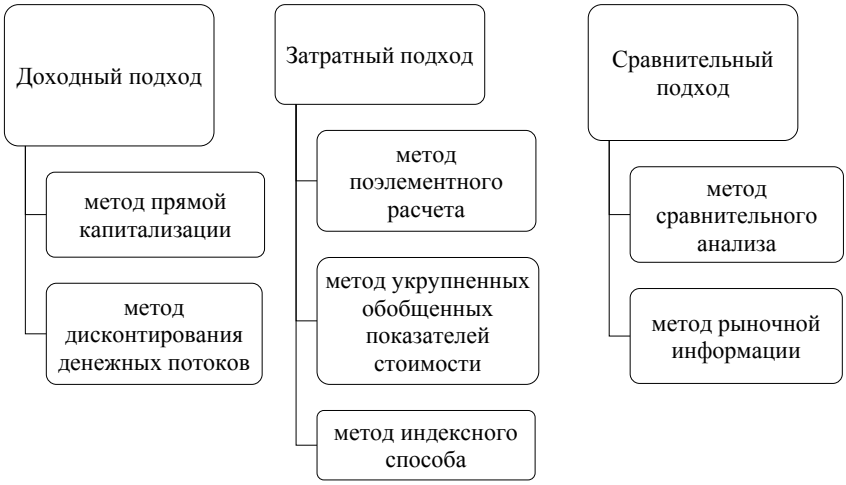


Рис. 1. Подходы и методы к оценке имущественных комплексов

Благоприятным последствием экономических реформ, проводимых в Казахстане, является приватизация. Ликвидация государственной собственности на недвижимость послужила толчком для благополучного развития вторичного рынка недвижимости, основой которого служит купля-продажа прав собственности. Совершенно недавно многие считали, что профессия оценщика станет неактуальной после завершения приватизации, но произошло обратное, за счет вовлечения большого количества владельцев различных видов имущества, вторичный рынок имущественных прав расширился. Известно, что самой обширной разновидностью услуг оценщика является оценка имущественных комплексов. Закон РК «Об оценочной деятельности» был принят 10 января 2018 года №133-VI ЗРК. Здесь описаны принципы регулирования оценочной деятельности в отношении объектов оценки, принадлежащих Республике Казахстан, субъектам РК или муниципальным образованиям, физическим лицам и юридическим лицам, для целей совершения сделок с объектами оценки.

Проведение оценки должно осуществляться в следующем порядке (рис. 2).

Оценка любой недвижимости относится к лицензированному виду деятельности. Невзирая на то, что в планах правительства есть перевод оценки на саморегулирование, пока что требуется получить лицензию. Собственно, она и вызывает много вопросов. К примеру, известно, что в Казахстане лицензия выдается только в двух случаях – для интеллектуальной собственности и для недвижимости и оборудования. Касаясь второго случая, недвижимость и оборудование никак не связаны. Это разные направления. Следующий момент – лицензия на оценку недвижимости является бессрочной. Следовательно, человек с таким документом, не работавший много лет и утративший квалификацию, по закону, все равно является экспертом по оценке недвижимости.

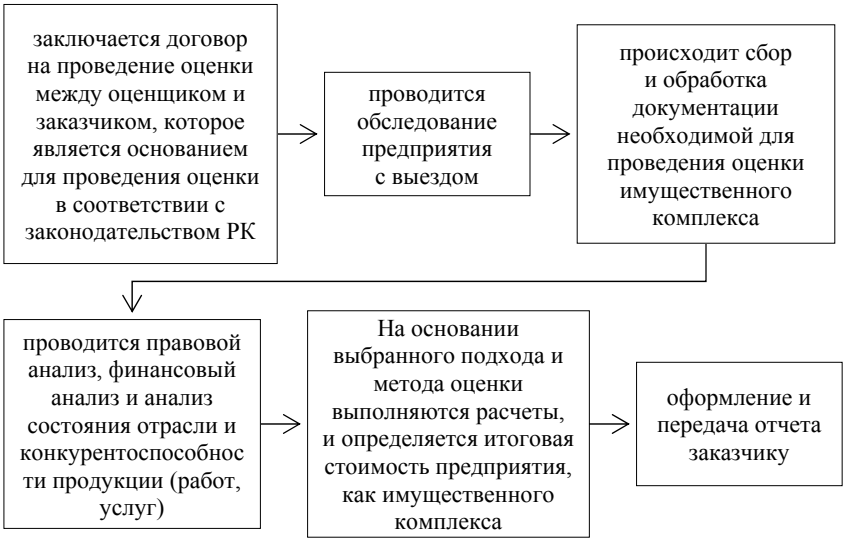


Рис. 2. Этапы проведения оценки предприятия

Кроме того, существует особенность, вызывающая вопросы – необходимость получения лицензии как физическим, так и юридическим лицам. Однако, по закону в составе юридического лица должно быть два физических лица. Возникает вопрос – тогда для чего юридическому лицу получать разрешение, если оно уже есть у физлиц.

Есть и еще одна особенность – действие лицензии на всей территории страны. Опираясь на действующее законодательство, каждый оценщик недвижимости может развернуть деятельность в любом населенном пункте даже если он не знаком с местным рынком недвижимого имущества. Назревают большие риски проведения низкокачественной либо заказной оценки.

Таким образом, основным требованием к оценщику в Казахстане является наличие лицензии. Сейчас лицензию, зачастую, получают для того, чтобы работать с конкретными заказчиками. Данная ситуация послужила толчком к ужесточению конкуренции. На сегодняшний день оценщики готовы согласиться на любые условия клиентов, что оказывает благоприятное влияние на процветание заказной оценки.

На сегодняшний день, существует множество компаний и частных агентств, предлагающих профессиональные услуги оценки имущества и, конкретно, имущественных комплексов. Не составит труда найти в интернете объявление, где описаны преимущества компаний, их возможности, при этом предоставляется перечень необходимых для этого документов и прайс.

Резюмируя вышесказанное, можно отметить, что оценка имущественного комплекса предприятия подразумевает диагностирование стоимости всех имущественных ценностей, которые входят в состав данного комплекса, пользуясь стандартными подходами и методами, опираясь на законодательство Республики Казахстан.

Список литературы

1. Шпилевская Е.В. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебное пособие / Е.В. Шпилевская, О.В. Медведева. – Ростов н/Д: Феникс, 2010.

2. Григорьев В.В. Оценка предприятий: имущественный подход: учеб.-практ. пособ. / В.В. Григорьев, И.М. Островкин. – М.: Дело, 2000.

3. Правила по применению субъектами оценочной деятельности требований к методам оценки предприятия, как имущественного комплекса №597 от 2 декабря 2002 г.

4. Акулич М.В. Оценка стоимости бизнеса. – СПб.: Питер, 2009.

5. Павловец В.В. Введение в оценку стоимости бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/finanalysis/value.shtml

6. Худайбердина Г.А. Определения состава предприятия как имущественного комплекса по законодательству Республики Казахстан / Г.А. Худайбердина, А. Сазанбаев // Право: современные тенденции: материалы II Междунар. науч. конф. (г. Уфа, апрель 2014 г.). – Т. 0. – Уфа: Лето, 2014. – С. 97–99 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://moluch.ru/conf/law/
archive/114/5420/ (дата обращения: 28.09.2020).

Мишулина Ольга Владимировна
д-р экон. наук, профессор
Костанайский филиал
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан
Омарова Аиша Тулегеновна
магистр экон. наук, учитель
Средняя школа №7 г. Костанай
г. Костанай, Республика Казахстан
Калашников Алексей Андреевич
студент
Костанайский филиал
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА ЧАСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

***Аннотация**: в данной статье рассматривается текущее состояние и развитие экономического механизма частного предпринимательства в Казахстане. Выявлены последние тенденции в развитии экономического механизма частного предпринимательства, основанные на применении научных знаний, сопоставлении, анализе и системном подходе. Результатом проведенного исследования является формулировка сильных и слабых сторон малого и среднего предпринимательства, а также преимуществ и недостатков государственной и интеграционной подсистем экономического механизма частного предпринимательства, обеспечивающих различные меры поддержки и способствующих устойчивому экономическому развитию государства. Выявленные неблагоприятные тенденции позволят обосновать основные направления повышения эффективности малого и среднего предпринимательства в стране.*

***Ключевые слова**: малый бизнес, средний бизнес, экономический механизм частного предпринимательства, кредитное регулирование, налоговое регулирование, таможенное регулирование, институты развития, государственно-частное партнерство.*

Mishulina Olga Vladimirovna
Professor, Doctor of Economics
Chelyabinsk State University, Kostanay branch,
Kostanay, The Republic of Kazakhstan
Omarova Aisha Tulegenovna
Master of Economics, teacher
Secondary school №7
Kostanay, The Republic of Kazakhstan
Alexei Kalashnikov
2-year student, specialty 38.03.01 «Economics»
Chelyabinsk State University, Kostanay branch,
Kostanay, The Republic of Kazakhstan

CURRENT SITUATION OF THE ECONOMIC MECHANISM OF PRIVATE ENTERPRISE IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

***Abstract**: this article deals with the current state and development of the economic mechanism of private enterprise in Kazakhstan. Recent trends have been identified in the economic mechanism of private enterprise, based on the application of scientific knowledge, comparison, analysis and systems approach. The result of the study is the formulation of the strengths and weaknesses of small and medium-sized enterprises and the advantages and disadvantages of the state and integration subsystem of the economic mechanism of private entrepreneurship, providing various support measures and contributing to sustainable economic development of the government. The unfavourable trends that have been identified will help to substantiate the main directions for improving the efficiency of small and medium-sized businesses in the country.*

***Keywords**: Small and medium-sized enterprises, economic mechanism of private entrepreneurship, credit regulation, tax regulation, customs regulation, development institutions, public-private partnership.*

Kazakhstan is pursuing a permanent and targeted policy of creating effective institutional, legal and financial and economic support for the development of small and medium-sized enterprises. As a result, a legislative base, an authorized body, a specialized financial organization, infrastructure facilities and State programmes have been established. Through the state, market and integrated subsystems of the economic mechanism of the economy, complex measures of support and development of private entrepreneurship are being implemented, which led Kazakhstan to a positive trend in the annual world rating «Doing Business».

In theoretical and applied economics, the term «mechanism» is used to describe social and production processes in their interaction in order to obtain a positive effect with certain efforts [2, p. 39; 4, p. 133]. Researchers view the mechanism as a

set of interconnected elements that drive an object from two perspectives: first, as a set of elements that affect the development of the object; second, as a relationship and interaction of elements, development facility [3, p. 115].

On the basis of these allegations, it is believed that there are also economic mechanisms in the business sector of the economy. Researchers speak of the economic mechanism as a system of interrelated, interdependent forms and methods of management, economic levers and incentives [1. p. 35; 5, p. 480]. The Economic Framework for Private Enterprise Development is defined as a set of interrelated phenomena and relationships among economic policy instruments aimed at encouraging economic agents to adopt such a pattern of behaviour, Decision-making that meets the goals and objectives of the policy [6, p. 29]. It links and harmonizes social, group and private interests and serves the functioning and development of the national economy. The relevance of research in this area is determined by the fact that the priority area of the State economic policy of the Republic of Kazakhstan is the search for ways to improve the economic mechanism of private enterprise and the development of measures to strengthen its state support.

The analysis of the economic mechanism of private entrepreneurship in the Republic of Kazakhstan is carried out on the basis of data of the Statistics Committee of the Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan, annual reports of JSC «Entrepreneurship Development Fund «Damu» for 2013–2019. The results of the study revealed the following trends in its status and development.

An indicator of the successful development of the economic mechanism of private entrepreneurship is the state of small and medium-sized businesses. During the period under review, the number of registered small and medium-sized enterprises in Kazakhstan exceeded 1.5 million. The share of manufacturing units, which amounts to 96.7 per cent of the total number of economic entities, has increased. There is an average of 82.8 active small and medium-sized business organizations per 1,000 inhabitants of Kazakhstan, which demonstrates the positive contribution of SMEs to the development of the country's economy, but the value of the main indicators (share in employment and output) is currently insufficient in comparison with developed countries.

The imbalance in the structure of SME actors by industry and legal and institutional form is being reduced: the share of players in the manufacturing industry that are designed to support diversified economic growth is increasing; the number and proportion of sole proprietors in comparison with small enterprises are decreasing.

The small and medium-sized business sector continues to develop unevenly across the country's regions: 48 per cent of all SME entities are located in South Kazakhstan and Almaty region, as well as in Nur-Sultan city and Almaty city. This is due to the distribution of the population and resources in the regions, as well as to the peculiarities of the structure of their economies, the existing imbalances in financing the SME sector between regions, since in 2018 more than 73% of all bank funds directed to the development of SMEs fall on the city of Nur-Sultan and Almaty city.

The evolution of the second-tier bank loan portfolio for small and medium-sized enterprises shows that State support instruments are working, but the share of credit to SMEs is (12.9 per cent) The country's credit portfolio remains very small compared to the SME share of the country's GDP (28.9 per cent). In this

connection, the second-tier bank loan portfolio in the small business segment has also shrunk. There is a decrease in the share of lending to small and medium-sized businesses in priority sectors of the economy and manufacturing industry, therefore, there is a need for further government regulation of SMEs in order to maintain the achieved level of development and level negative development trends using both financial and non-financial instruments.

Small businesses' access to credit has increased their investment activity, and the good news is that the rate of growth of small business fixed investment has been higher than the rate of growth of the market as a whole. Thus, during the analyzed period, the annual volume of investments in SMEs increased 2.1 times, while the entire market volume of investments increased by 59.9%, thanks to which the share of investments in SMEs in the total volume of investments increased from 33% to 43%. The priority of state programs for the manufacturing industry stimulated the growth of investments in this sector, and entrepreneurs were able to attract more borrowed funds for investment activities. Investment activity has led to an increase in the number of SME actors, the emergence of new production enterprises, the creation of new jobs – the contribution of small and medium-sized enterprises to employment in manufacturing industry has reached 43,5 per cent, Smes increase output through fixed investment and increased productive capacity.

Tax revenues to the state budget from the activities of small and medium-sized businesses are growing every year. Thus, CIT payments during the analyzed period increased by 269%, and their share in the total income from CIT is 23.2%. However, the tax policy of the state in relation to small business is more of a fiscal rather than stimulating nature.

Strategic and coordinating functions in the economic processes of the development of private entrepreneurship are assumed by the state, implementing them through the mechanism of the National Development Institutions, which mainly act as specialized financial institutions. The main state institute of entrepreneurship development is JSC «Entrepreneurship Development Fund «Damu». Over the last six years, the Government, through the «Damu» Foundation, has ensured the amounts of concessional HCB financing comparable to OECD countries.

Customs regulation of private entrepreneurship in the Republic of Kazakhstan includes means of implementing customs policy based on the power relations between the state and persons engaged in foreign economic and other activities. Goods exported by SMEs (products of animal and vegetable origin, finished food products – 3.5%, machinery, equipment, vehicles – 1.4% and other goods – 2.1%) are included in the groups that make up the minimum share in the structure export of Kazakhstan, which indicates a very insignificant contribution of SMEs to export activities and reflects an import-oriented economy.

Public-Private Partnerships, Business Associations and Unions are important elements of the integrated system of regulation of business in the Republic of Kazakhstan, they provide financial and non-financial measures (services, advisory services and training of entrepreneurs) support to private enterprise entities. The current situation has shown that there are 102 PPP projects under way in the Republic of Kazakhstan, including 8 national projects (290 billion tenge) and 94 local projects worth 873 billion tenge. In 2018, the 18 Business Service Centres and 15 Mobile Business Support Centres served 25,3 clients. They received more than 34,6 consultations. The highest number of

consultations was on legal issues (27.8 per cent); accounting and tax services (27.6 per cent); marketing (23.5 per cent). The lowest number of consultations was provided on management issues and complete supervision of the whole process of implementation of management systems – 2.4% – 2.7%.

The solution of the indicated problematic trends identified in the economic mechanism of private entrepreneurship in the Republic of Kazakhstan will ensure an increase in the efficiency of the SME sector and create conditions for the formation of a competitive state.

References

1. Aganbegyan, A. Formirovanie rynochnogo mekhanizma ekonomicheskogo rosta v Rossii [Tekst]/ A. Aganbegyan // Problemy teorii i praktiki upravleniya. – 2005. – №2. – S. 34–38.

2. Bychkova, A. N. Ekonomicheskij mekhanizm: opredelenie, klassifikaciya i primenenie [Tekst]/ A. N. Bychkova // Vestnik Omskogo universiteta. – 2010. – №4. – S. 38–42.

3. Mitin, A.N. Analiz nauchnyh vzglyadov o ponyatii «ekonomicheskij mekhanizm» i ego modifikaciyah v agrarnoj sfere [Tekst]/ A. N. Mitin //Agrarnyj vestnik Urala. – 2016. – №11 (153). – S.112–118.

4. Norets, M.V., Norets, N.K. The notion «mechanism» in contemporary economics [Tekst] / M.V. Norets, N.K. Norets // Nauchnyj vestnik: Finansy, banki, investicii. – 2018. – №3. – S131–134.

5. Rajzberg, B.A., Lozovskij, L.SH., Starodubceva, E.B. Sovremennyj ekonomicheskij slovar' [Tekst] / B.A. Rajzberg, L.SH. Lozovskij, E.B. Starodubceva. – M.: Infra-M, 2011. – 512 s.

6. Shishkin, D.G., Sut' razvitiya predprinimatel'skih struktur [Tekst] / D.G. SHishkin // Ekonomika predprinimatel'stva. – 2013. – №2 (224)/yanvar'. – S. 27–33.

Романова Наталья Владимировна
канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Московский государственный
университет им. М.В. Ломоносова»
г. Москва

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ СФЕРЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: СХОЖЕСТЬ МИРОВЫХ И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТРЕНДОВ

Аннотация*: автором определены перспективные направления цифровой трансформации регионального здравоохранения; выявлен характер и степень влияния на уровень цифровизации отрасли; предложено ввести систематический мониторинг факторов внешней среды и степени их влияния на уровень цифровой трансформации сферы здравоохранения региона; обоснована необходимость цифровой трансформации сферы здравоохранения регионов на уровне научно-технологических, финансовых и производственных решений в отрасли.*

Ключевые слова*: здравоохранение, цифровая трансформация, цифровая медицина, электронная медицинская карта, телемедицина, цифровизация здравоохранения.*

Главным трендом мировой экономики в настоящее время стало внедрение инновационных и высокотехнологичных решений в производстве и распределении товаров и услуг. Важнейшей детерминантой цифрови-

зации национальных экономических систем считается сейчас уровень NBICS-технологий (Nano-Bio-Info-Cogno-Socio), основанных на синтезе нанобиоинфотехнологий и когнитивистики. Данный тренд определяет приоритетные вектора развития всех отраслей экономики.

Объем глобального рынка цифровой медицины, по данным Global Market Insights, ожидается до 116 млрд долларов к 2024 году. В США объем инвестиций увеличивается примерно в 1,5 раза в год в цифровую медицину. В связи с вышеизложенным считаем, что в сфере здравоохранения, где высока доля государственного финансирования и высокий уровень государственного регулирования, обеспечить цифровую трансформацию и внедрение цифровых технологий в медицину возможно только при активном участии государства.

Также одной из целей цифровой трансформации является и формирование ценностно-ориентированного здравоохранения: расширение доступа к медицинской помощи и улучшение результатов лечения пациентов при более низких затратах (повышение удовлетворенности пациентов, повышение клинических результатов и эффективности, повышение удовлетворенности врачей, сокращение затрат).

Такое участие достаточно четко проявляется в России, где в рамках программы «Цифровая экономика Российской Федерации» (Распоряжение Правительства РФ от 28 июля 2017 года №1632-Р) уже приняты и реализуются несколько заметных даже по мировым масштабам цифровых проектов в здравоохранении. Несмотря на то, что во внедрении цифровых технологий в медицине достигнут существенный прогресс, на наш взгляд, он не носит трансформирующего характера. Многие проекты по своей сути носят характер лишь автоматизации производственных и бизнес-процессов в медицине: создание электронных справочных баз пациентов, формирование электронных рецептов, электронных записей и т. д. Комплексной цифровой трансформации здравоохранения в России мешают как факторы национального уровня (недостаточная государственная поддержка, отклонение проекта «Цифровое здравоохранение»), так и региональные факторы (различие в уровне внедрения цифровых технологий в различных регионах, нехватка цифровых кадров в отдельных из них, различный уровень частных и муниципальных инвестиций по регионам и т. д.).

Электронные медицинские карты способствуют взаимному обмену информации с поставщиками медицинских услуг, с лабораториями, с отдельными медицинскими специалистами в других регионах и странах, аптеками, пунктами скорой помощи. Таким образом, они содержат информацию от всех медицинских учреждений, участвующих в охране и поддержании здоровья пациента. В ведущих странах внедрение электронного документооборота в здравоохранении фактически завершено. Например, в Финляндии 100% населения охвачены электронными медицинскими картами и все граждане данной страны имеют 100%-ный доступ к своей карте в режиме онлайн.

Телемедицина помогает восстановить социальное, финансовое и географическое равенство пациентов, позволяя любому человеку независимо от местонахождения, социального статуса, уровня доходов получить доступ к лучшим медицинским условиям в любое время. Телемедицина также экономит время врачей и расходы на выезды к пациентам. Таким образом, экономится время и деньги пациентов, которые хотят тратить

меньше времени проводить в очередях и в приемной медицинских учреждений, хотят получать немедленную помощь при неотложных заболеваниях, незначительных травмах. В настоящее время перспективным направлением является использование технологии искусственного интеллекта, которые позволяют выявлять заболевания на ранней стадии; проводить диагностику и уточнение медицинского диагноза; осуществлять круглосуточное наблюдение за пациентом, за персоналом учреждений здравоохранения; обеспечивает рациональный подбор и своевременную замену лекарственных средств; позволяет персонализированно управлять здоровьем пациентов. Медицинский VR, целый ряд программных продуктов обеспечивают отвлечение умственной активности пациентов от боли путем сосредоточения на виртуальной реальности, что помогает снимать стресс и тем самым сокращает период нахождения пациента на лечении в стационаре, снижает стоимость лечения.

В рамках развития Интернета вещей потенциальный пациент и его дом, работа, машина могут быть оснащены специальными датчиками и гаджетами, которые, например, контролируют уровень кровяного давления, температуру, пульс и другие характеристики.

Система сама может формировать персональный предиктивный прогноз о состоянии здоровья человека при определенном режиме дня и с учетом других исключительно личных параметров пациентов. Фактически это реализация известной концепции «подключенный пациент» – мониторинг состояния и предоставление медицинских услуг с помощью встроенных интеллектуальных устройств в режиме реального времени.

В связи с вышеизложенным предлагается: вести систематический мониторинг факторов внешней среды и степени их влияния на уровень цифровой трансформации сферы здравоохранения региона; разработать и корректировать эконометрическую модель цифровизации здравоохранения региона в зависимости от внешних факторов; выявлять точки роста (драйверы) и болевые точки (барьеры) внедрения цифровых технологий в медицине; формировать и реализовывать на их основе региональные программы и проекты цифровой трансформации в сфере здравоохранения.

Мировые тренды в развитии цифрового здравоохранения и государственная политика Российской Федерации в этой сфере обусловливают необходимость цифровой трансформации сферы здравоохранения регионов как на уровне научно-технологических, финансовых и производственных решений в отрасли, так и на уровне управления медицинскими организациями. Однако цифровая трансформация анализируемой отрасли должна иметь заданную траекторию на достижение желаемых контуров здравоохранения региона, которая должна опираться на разработанные региональные программы и проекты, сформированные с учетом характера, степени влияния и прогнозных трендов изменения факторов внешней среды цифровизации региона.

Список литературы

1. Аналитический доклад «Барьеры в развитии цифровой экономики в субъектах Российской Федерации» / Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. – М., 2019. – 36 с.

2. Борреманс А.Д. Разработка требований к системе управления медицинской организацией в условиях цифровой трансформации / А.Д. Борреманс, А.А. Лепехин, А.И. Левина [и др.] // Наука и бизнес: пути развития. – 2019. – №8 (98). – С. 92–96.

3. Бояринцев Б.И. Факторы развития социальной инфраструктуры в сфере здравоохранения / Б.И. Бояринцев, Н.В. Романова // Государственное регулирование социально-экономических процессов: теории и практики применения: сборник трудов участников российской научно-практической конференции. – 2017. – С. 128–133.

4. Голодова О.А. Тенденции развития цифрового здравоохранения в РФ / О.А. Голодова, Н.Р. Мамутов // Актуальные вопросы современной экономики. – 2019. – №4. – С. 401–407.

5. Егорова А.В. Цифровизация системы здравоохранения регионов в условиях цифровой экономики / А.В. Егорова // Научный ежегодник Центра анализа и прогнозирования. – 2018. – №1 (2). – С. 256–261.

6. Зайнашева З.Г. Организация реализации проектов государственно-частного партнерства в социально значимых отраслях / З.Г. Зайнашева, З.Э. Сабирова // Муниципальное управление: проблемы и перспективы развития: сборник статей общероссийской научно-практической конференции (29 мая 2014 года) / Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – М., 2014. – С. 81–85.

7. Ногоева Г.Д. Роль Интернета вещей (IOT) в цифровой трансформации экономики / Г.Д. Ногоева, Н.Ы. Сулайманова // Евразийское научное объединение. – 2020. – №1–3 (59). – С. 231–234.

8. Сабирова З.Э. Административное регулирование системы здравоохранения Российской Федерации / З.Э. Сабирова, Т.А. Тищенко // Экономика и управление. – 2015. – №5 (127). – С. 16–19.

9. Тищенко Т.А. Особенности государственного управления сферой здравоохранения на современном этапе в России / Т.А. Тищенко, З.Э. Сабирова // Вестник УГУЭС (Уфимский государственный университет экономики и сервиса). Серия: Экономика. – 2015. – №4. – С. 45–49.

Савинюк Екатерина Николаевна
студентка
Байкова Елена Ивановна
старший преподаватель

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

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация*: в статье рассмотрены теоретические основы оценки деловой активности организаций. Актуальность исследования обусловлена тем, что уровень деловой активности определяет эффективность управления ресурсами организации, влияя на финансовую устойчивость, платежеспособность организации и ее конкурентоспособность.*

Ключевые слова*: деловая активность, подходы к анализу деловой активности, механизм управления деловой активностью.*

В условиях рыночной экономики, когда руководители организаций находятся в постоянном поиске путей повышения конкурентоспособности, необходимо осуществлять управление деловой активностью. Под деловой активностью в современной экономической литературе понимают действия, направленные на мобилизацию ресурсного потенциала организации для повышения конкурентоспособности, обеспечения устойчивого

экономического роста. Поскольку уровень деловой активности непосредственно влияет на показатели рентабельности, финансовую устойчивость, платёжеспособность, кредитоспособность, инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность организации, вопрос изучения деловой активности хозяйствующих субъектов остается актуальным.

Изучение теоретических основ оценки деловой активности предприятия начнем с определения сущности этого понятия.

В отечественной литературе понятие «деловой активности» появилось сравнительно недавно с внедрением зарубежных методик анализа финансовой отчетности на основе системы аналитических коэффициентов [9, с. 100].

Это обусловило тот момент, что в настоящее время в российской экономической науке, терминология деловой активности не является завершенной. Это касается нечеткого определения предмета деловой активности и характеризуется большим разнообразием подходов к сущности понятия.

Рассмотрим наиболее распространенные взгляды на указанное понятие и попытаемся их систематизировать.

Деловая активность в словарях определяется как «экономическая деятельность, конкретизированная в виде производства того или иного товара или оказания конкретной формы услуг» [8].

Другие определения деловой активности рассматривают ее как «анализ потенциала компании», как «условие успешной предпринимательской деятельности» или более широко как «состояние дел коммерческой организации, имеющей растущие экономические показатели, а также как «общий экономический подъем экономической жизни государства» [1, с. 221].

В работах зарубежных авторов, подход к трактовке термина отличается тем, что авторы заполняют его практическим содержанием, указывают на тесную связь деловой активности и развитостью финансовых рынков, в частности, рынка ценных бумаг.

Российские авторы конкретизируют понятие деловой активности, часто подменяя понятие показателями, которые ее оценивают.

Систематизация взглядов на категорию деловой активности представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Научные взгляды на деловую активность предприятия

Проведенный анализ позволяет говорить о неоднозначности понятия деловая активность, что связано со сложностью и многоаспектностью рассматриваемого термина.

В целях эффективного управления деловой активностью предприятия рассмотрим ее механизм, представляющий совокупность средств и методов управления, позволяющих оказывать влияние на формирование, развитие и совершенствование элементов деловой активности (рис. 2).

Одним из главных аспектов управления деловой активностью является финансовая деятельность предприятия. Управление деловой активностью с позиции финансового подхода предполагает эффективное управление производственными запасами, умение привлекать инвестиционные ресурсы.

Определяющими показателями при определении финансово-коммерческой деятельности предприятия являются рентабельность продаж, коэффициенты финансовой независимости, абсолютной ликвидности, обеспеченности предприятия собственными средствами [3, с. 85].



Рис. 2. Механизм управления деловой активностью

Рост деловой активности влияет на выбор оптимальной структуры капитала и результаты деятельности предприятия – прибыль.

Существуют два подхода к анализу деловой активности – по количественным и качественным показателям (рис. 3) [6, с. 69].



Рис. 3. Методика оценки деловой активности предприятия

По качественным критериям исследуются такие параметры, как широта рынков реализации продукции, деловая репутация предприятия и потребителей, пользующихся предложениями фирмы, конкурентоспособность предлагаемой продукции [11, с. 43].

По количественным показателям анализ делится на два этапа – расчет абсолютных и относительных показателей.

Расчет абсолютных показателей предполагает анализ динамики объема продаж товаров и услуг, величины прибыли, размера авансированного капитала. Нужно сравнивать обозначенные показатели в динамике за конкретные промежутки времени.

На этапе расчета относительных показателей деловой активности предприятия проводится анализ, который показывает эффективность использования ресурсов предприятия. Данный анализ проводится, прежде всего, путем расчета показателей рентабельности и оборачиваемости средств предприятия.

В таблице 1 сделана попытка систематизации существующих подходов к оценке деловой активности по материалам исследований российских и зарубежных ученых.

Проведенный анализ не только показал отсутствие единого подхода к оценке деловой активности и набору показателей для проведения количественной оценки, но и позволил выявить существующие недостатки используемых на практике методик оценки деловой активности.

Таблица 1

Подходы к оценке деловой активности предприятия

Показатели	Авторы подхода	Характеристика сущности подхода
Показатели оборачиваемости	Шеремет А.Д, Сайфулин Р.С., [10] Донцова Л.В., Никифорова Н.А., [4]	Использование большой системы показателей оборачиваемости, но при этом авторы не выделяют конкретные показатели оборачиваемости активов, которые должны являться необходимыми для оценки деловой активности
Оборачиваемость оборотных средств, запасов, дебиторской задолженности, отдача всего капитала и собственного капитала	Басовский Л.Е [2] Кузьмина Е.Е. Жилкина А.Н [5]	Подход аналогичен предыдущему, но авторы выделяют конкретные показатели оборачиваемости, анализ которых позволяет оценить деловую активность
Продолжительность операционного и финансового циклов	Пожарицкая И.М., Рогатенюк Э.В [7]	Оценка эффективности функционирования хозяйствующего субъекта

Анализ методических подходов к оценке деловой активности предприятия позволил выявить следующие их недостатки:

Во-первых, анализ деловой активности только динамикой показателей оборачиваемости, несмотря на их важность в оценке деловой активности, не даст полной картины реального состояния дел.

Во-вторых, методики анализа либо слишком узкие и не позволяют выполнить полную оценку деловой активности, так как затрагивают только ее отдельные аспекты, либо слишком общие, что требует расчета большого числа показателей, некоторые из которых характеризуют деловую активность лишь косвенно.

В-третьих, существующие методики не предлагают вариантов оценки качественных показателей, несущих важную информацию для оценки деловой активности.

Список литературы

1. Афанасьева М.В. Сравнительный анализ основных подходов к понятию деловая активность // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. – 2015. – №2–1. – С.221–230 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-osnovnyh-podhodov-k-ponyatiyu-delovaya-aktivnost

2. Басовский Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: Инфра-М, 2005. – 366 с.

3. Вылегжанина Е.В. Анализ количественных показателей деловой активности российских предприятий // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. – 2015. – №2. – С.85–93 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-kolichestvennyh-pokazateley-delovoy-aktivnosti-rossiyskih-predpriyatiy

4. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности. – М.: Дело и Сервис, 2009. – 384 с.

5. Жилкина А.Н. Финансовый анализ: учебник и практикум для вузов. – М.: Юрайт, 2020. – 285 с. // ЭБС Юрайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://biblio-online.ru/bcode/450070

6. Незамайкин В.Н. Финансовый менеджмент. – М.: Юрайт, 2019. – 467 с. // ЭБС Юрайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://urait.ru/bcode/425835

7. Рогатенюк Э.В. Финансы / Э.В. Рогатенюк, И.М. Пожарицкая. – Симферополь: НАПКС, 2007. – 282 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=32632372

8. Словарь бизнес-терминов. Академик.ру [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://dic.academic.ru/dic.nsf/business/17267/

9. Толпегина, О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. В 2 ч. Ч. 2: учебник и практикум для вузов. – М.: Юрайт, 2020. – 182 с. // ЭБС Юрайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://urait.ru/bcode/451597

10. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 208 с.

11. Экономический анализ. В 2 ч. Ч. 2: учебник для вузов / Н.В. Войтоловский [и др.]; под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. – М.: Юрайт, 2020. – 302 с. // ЭБС Юрайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://biblio-online.ru/bcode/454212

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-96267

ОБЗОР ЗАРУБЕЖНЫХ И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ МЕТОДИК ОЦЕНКИ УРОВНЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Аннотация*: в статье рассматриваются методологические подходы к определению уровня цифровизации. Систематизированы международные и российские методы оценки цифровизации. Рассмотрены известные модели оценки цифровизации на уровне предприятия. Приводится краткая характеристика методов, выявляется возможность их применения для оценки уровня цифровизации промышленного производства.*

Ключевые слова*: цифровизация, цифровая трансформация, цифровое производство, модель оценки, цифровые технологии, промышленное производство, уровень цифровизации, методика оценки, индекс цифровизации.*

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

Современный этап развития экономических систем характеризуется возрастающей ролью информационно-технологических факторов и их влиянием на развитие территорий. Это связано с распространением процессов цифровизации и автоматизации различных видов и сфер деятельности. Цифровизация становится глобальным трендом, способствующим трансформации социально-экономических и производственных процессов, открывает новые возможности для ведения бизнеса.

В настоящее время в зарубежной и отечественной научной литературе активно обсуждаться различные аспекты цифровизации, начиная с

базовых понятий цифровой экономики и рассматривая более глубокие проблемы, связанные с внедрением, положительными и отрицательными последствиями цифровизации и др. Спорным в научной среде остается вопрос наличия эффективной и универсальной методики оценки уровня цифровизации предприятий, отраслей, сфер экономики и т. д.

Существующие методики, разработанные для оценки масштабов цифровизации стран или регионов, из-за использования различных критериев и показателей в международные и национальные статистики демонстрируют расхождения в оценках уровня цифровизации. Рассмотрим наиболее известные международные и российские методики с целью возможности их применения для оценки цифровизации промышленного производства (табл. 1) [4].

Таблица 1

Международные методы оценки цифровизации

Показатель	Характеристика
1	*2*
Глобальные индексы	
Рейтинг Digital Evolution Index (DEI)	Используются 170 показателей по 4 субиндексам. Отражает прогресс стран в развитии цифровой экономики и уровень интеграции глобальной сети в жизнь граждан страны, Дает обобщающую оценку на уровне страны. Не учитывает «сквозные» цифровые технологии. Не ориентирован на показатели промышленного производства
Индекс развития информационных и коммуникационных технологий (ICT Development Index, IDI)	Ориентирован на распространение инновационно-коммуникационных технологий. Оценивает по 14 показателям, входящим в 3 субиндекса (доступность, использование, практические навыки). Не учитывает «сквозные» цифровые технологии. Не ориентирован на показатели промышленного производства
Глобальный индекс кибербезопасности (Global Cybersecurity Index)	Оценивает кибербезопасность по пяти параметрам. Не учитывает «сквозные» цифровые технологии. Не ориентирован на показатели промышленного производства
Рейтинг The Future is Coming компании PwC	Оценивает по десяти индексам готовность крупных городов к внедрению цифровых технологий. Не ориентирован на показатели промышленного производства
Глобальный индекс подключений (Global Connectivity Index, GCI)	Рассчитывается на основе 40 показателей, отражающих степень развития стран и влияния пяти основных технологических факторов роста, провоцирующих следующую волну экономического роста в результате инвестиций в ИКТ-технологии. Не учитывает «сквозные» цифровые технологии. Не ориентирован на показатели промышленного производства
Международный индекс цифровой экономики и общества (International Digital Economy and Society Index, I-DESI)	Рассчитывается по пяти индексам, включающим более 30 показателей. Характеризует уровень цифровой экономики стран-членов ЕС-28 и в целом ЕС, в сравнении со странами, не входящими в ЕС. Не учитывает «сквозные» цифровые технологии. Не ориентирован на показатели промышленного производства

Окончание таблицы 1

1	*2*
Индекс цифровизации экономики Boston Consulting Group (e-Intensity)	Определяет, по трем субиндексам с использованием 28 показателей, воздействие Интернета на общество и бизнес структуры. Не учитывает «сквозные» цифровые технологии. Не ориентирован на показатели промышленного производства
Индекс мировой цифровой конкурентоспособности (World Digital Competiveness Index – WDCI)	Оценивается по трем субиндексам: знания, технологии, готовность к будущему. Каждый из которых оценивается на основе трех субиндексов второго порядка с использованием пятидесяти показателей, 30 из которых основываются на статистических данных, 20 – на экспертных оценках. Не учитывает «сквозные» цифровые технологии. Не ориентирован на показатели промышленного производства
Индексы сегментов цифровой экономики	
Индекс развития электронного правительства (The UN Global E-Government Development Index – EGDI)	Оценивает уровень использовании информационно-коммуникационных технологий государственными структурами по трем направлениям. Не учитывает «сквозные» цифровые технологии. Не ориентирован на показатели промышленного производства
Индекс сетевой готовности (Networked Readiness Index)	Оценивает уровень использования информационно-коммуникационных технологий по трем направлениям с использованием 53 показателей. Не учитывает «сквозные» цифровые технологии. Не ориентирован на показатели промышленного производства
Индекс электронного участия (E-Participation Index – EPART)	Характеризует уровень развития сервисов активной коммуникации между гражданами и государством. Не учитывает «сквозные» цифровые технологии. Не ориентирован на показатели промышленного производства

Примечание. Составлено авторами.

Далее перейдем к рассмотрению наиболее известных российских индексов оценки цифровой экономики (табл. 2) [2; 4].

Рассматривая методологию расчета приведенных выше индексов, следует заметить, что в большинстве случаев они рассчитываются как среднее арифметическое субиндексов или показателей. В ряде случаев используются весовые коэффициенты на основе экспертных оценок. На наш взгляд данный подход сам по себе закладывает субъективизм оценки. Кроме того, вышеупомянутые индексы носят глобальный характер объекта измерения. Следует заметить, что методология определения глобальных индексов не направлена на оценку уровня внедрения «сквозных» цифровых технологий. Нет ориентации на показатели промышленного производства. На основании вышеизложенного представляют интерес модели оценки цифровизации на уровне предприятия (рис. 1) [1].

Представленные на рисунке 1 модели более детально описаны в работах Т.А. Гилеевой. Она предлагает определять их как модели цифровой зрелости. Следует отметить, что модели рассматривают деятельность предприятий с различных аспектов, при этом могут использоваться различные

взаимодополняющие методы оценки: самооценка, сравнительная оценка, экспертное оценивание и др. [1]. Однако они не затрагивают весь спектр «сквозных» технологий и не отражают степень развития и достижения ключевых показателей по всем направлениям цифровой экономики.

Таблица 2

Российские индексы оценки цифровизации

Показатель	Характеристика
Рейтинг регионов РФ по уровню развития информационного общества (Минсвязь России)	Показывает развитие информатизации в разрезе регионов. Используются 120 показателей для расчета 17 индексов. Не отражает степень развития и достижения ключевых показателей по всем направлениям цифровой экономики
Мониторинг развития информационного общества в Российской Федерации (Росстат России)	Используются 118 показателей по двум направлениям. Не учитывает «сквозные» цифровые технологии. Не ориентирован на показатели промышленного производства
Индекс «Цифровая Россия» (Московская школа управления СКОЛКОВО)	Оценивает, на региональном уровне наличие и успешность цифровизации, по семи субиндексам, на основе упоминания в публичных источниках, с учетом достоверности и цитируемости событий
Индекс цифровизации бизнеса НИУ ВШЭ	Оценивает пяти показателям: уровень использования широкополосного интернета, облачных сервисов, RFID-технологий, ERP-систем и включенность в электронную торговлю, скорость адаптации организаций предпринимательского сектора экономики к процессу цифровизации. Не учитывает в полном объеме «сквозные» цифровые технологии. Не ориентирован на показатели промышленного производства
Цифровой индекс Иванова (ПАО Сбербанк)	Характеризует по пяти субиндексам: доступ в Интернет, человеческий капитал, пользование Интернетом, коммерческие сервисы, электронное правительство, степень проникновения цифровых технологий в жизнь граждан. Не учитывает «сквозные» цифровые технологии. Не ориентирован на показатели промышленного производства

Примечание. Составлено авторами.

Резюмируя результаты проведенного исследования, отметим, что, несмотря на большое количество глобальных индексов цифровой экономики и индексов цифровой зрелости предприятий, практически отсутствуют методики оценки цифровизации на уровне секторов экономики. Так, на сегодняшний момент не существует единой и общепринятой методики по определению уровня цифровизации промышленного сектора экономики.

На наш взгляд, данная методика должна базироваться на доступной статистической информации и позволять отслеживать влияние цифровизации промышленного производства на экономику региона и страны. Этим обозначено дальнейшее направление нашего исследования.



Рис. 1. Модели оценки цифровизации на уровне предприятия

Список литературы

1. Гилева Т.А. Цифровая зрелость предприятия: методы оценки и управления / Т.А. Гилева // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. – 2019. – №1 (27). – С. 38–52. DOI: 10.17122/2541-8904-2019-1-27-38-52.

2. Кох Л.В. Анализ существующих подходов к измерению цифровой экономики / Л.В. Кох, Ю.В. Кох // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия: Экономические науки. – 2019. – Т. 12, №4. – С. 78–89. DOI: 10.18721/JE.12407.

3. Куприянова М.В. Методологические подходы к оценке уровня цифровизации промышленного производства / М.В. Куприянова, И.П. Симикова // Право, экономика и управление: актуальные вопросы: материалы Всеросс. науч.-практ. конф. с международным участием (Чебоксары, 23 дек. 2019 г.) / редкол.: К.Г. Яковлев [и др.]. – Чебоксары: ИД «Среда», 2019. – С. 28–34. – ISBN 978-5-6044068-1-6. doi: 10.31483/r-74149.

4. Методология расчета индекса «Цифровая Россия» субъектов Российской Федерации / Московская школа управления «Сколково». Центр Финансовых инноваций и безналичной экономики. – М., 2018. – 105 с.

5. Соловьева И.П. Облачные технологии как элемент цифровизации производственных процессов / И.П. Соловьева, Е.Н. Евдокимова, М.В. Куприянова [и др.] // Экономика и предпринимательство. – 2020. №2 (115). – С. 645–648. DOI: 10.34925/EIP.2020.115.2.128

Шинкевич Мария Сергеевна
магистрант
Московский областной филиал
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
г. Красногорск, Московская область

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ КАК ЗАЛОГ УСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация**: в статье представлено обоснование необходимости внедрения системы управления рисками в организации, а также рассмотрено влияние информационных систем в риск-менеджменте. Приведен сравнительный анализ концепций при выборе стратегий управления рисками.*

***Ключевые слова**: риски, риск-менеджмент, риск организации, информационные системы в управлении рисками, внутренние риски, внешние риски.*

Во времена экономического и финансового кризиса управление рисками является одной из актуальных проблем, которая возникает перед компаниями различного рода. Процессы глобализации становятся еще одним источником экономических рисков, поэтому использование основ риск-менеджмента должно способствовать успешной деятельности компаний и поддержанию их на плаву, однако при этом система риск-менеджмента не сводит вероятность возникновения рисков различного происхождения до нулевой границы.

Внедрение такой системы как управление рисками позволяет:

– выявить возможные риски преимущественно на всех этапах функционирования;

– спрогнозировать и проанализировать возникающие риски;

– разработать стратегию управления и комплекс принятия решений по минимизации и устранению рисков;

– обеспечить условия, необходимые для реализации созданных мер;

– производить мониторинг работы системы управления рисками;

– анализировать полученные результаты, а также принимать решения об усовершенствовании мероприятий [1].

Систему управления риском (далее – СУР) можно охарактеризовать как совокупность методов, приемов и процедур, которые предоставляют возможность в определенной степени предвидеть наступление рисковых событий и принимать меры к блокированию или снижению отрицательных последствий наступления таких событий. СУР является динамичной структурой, изменяющейся под воздействием факторов внешней среды. СУР современных организаций формируется в соответствии с риск-культурой и может включать в себя методы идентификации, оценки, управление рисками и т.д. [2].

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что интерес к внедрению риск-менеджмента можно ознаменовать как некий эволюционный этап в развитии предприятия, который является своеобразной реакцией на объективное ужесточение конкуренции, как на внутреннем рынке, так и на международном.

Одинаковые риски могут выявляться в различных областях производственно-хозяйственной деятельности, но при этом накладывать разный отпечаток. При управлении рисками главное – это идентификация возможных областей риска. Следует уделить особое внимание понятию «степень риска». Степень риска – это вероятность наступления рискового события. Чем больше неопределенность хозяйственной ситуации при принятии решения, тем выше степень риска. Факторы, оказывающие влияние на величину степени риска, можно разделить на две группы: объективные и субъективные.

К объективным факторам относятся причины, не зависящие напрямую от деятельности фирмы. Это факторы внешней среды, например, политические, экономические и экологические кризисы, таможенная, налоговая, бюджетная политика государства.

Субъективные факторы связаны напрямую с внутренней средой фирмы. К ним относят производительность труда, техническое и технологическое обеспечение, производственный потенциал, маркетинговая, ценовая, инвестиционная политика предприятия. Риски персонала организации также требуют применения их объективной оценки, в особенности операционные риски, связанные с текущей деятельностью [3].

Управление рисками является одним из главных инструментов, заточенных на повышение эффективности деятельности руководителей предприятия.

Достижение целей предприятия требует четких представлений об основной деятельности, а также изучения и анализа основных типологий рисков. Предупреждение рисков способствует устойчивому развитию предприятия. Управление рисками является процедурой выявления потерь, которые возникают в результате функционирования организации, а также степени их влияния, и выбора оптимального метода для манипуляции каждым отдельным видом риска.

Для успешного управления рисками предприятию необходимо разработать методологию по непрерывному управлению рисками (далее – МНУР), адаптированную исключительно под особенности компании. МНУР является важной программой, которая направлена на создание механизмов управления проектами с прогрессивной практикой методов и инструментов управления рисками предприятия. Она должна обеспечивать условия для эффективного принятия решений, своевременной оценки рисков, опре-

деления значимости и уровня влияния рисков на управленческие решения, и осуществление стратегии для борьбы с ними. С целью повышения эффективности МНУР рекомендуется использовать корпоративные информационные системы, в том числе на базе ERP, CRM и т. д. Результативность данных систем зависит от масштабов отраслевой специфики, уровня квалификации персонала организации и т.д. [4]. Рисунок 1 наглядно иллюстрирует методологию непрерывного процесса управления рисками.



Рис. 1. Циклический процесс управления рисками

Данная система выводит на первый план необходимость переоценки выявленных рисков, которые систематически влияют на деятельность предприятия. Ввиду того, что система проходит через весь жизненный цикл разработки, большая часть информации становится доступной для оценки степени риска. В случае если величина риска изменяется кардинально, подходы к его обработке должны быть подвергнуты корректировке.

В целом такой прогрессивный подход к управлению рисками имеет решающее значение для всеобъемлющего процесса управления и дает гарантии, что показатели риска обрабатываются эффективно и на должном уровне.

При выборе стратегии управления риском часто используется какой-то определенный стереотип, который складывается из опыта и знаний менеджера в процессе его работы и служит основой автоматических навыков в работе с учетом исправления деятельность организации.

Основные концепции стратегий управления рисками.

1. Статическая или традиционная система управления рисками. В рамках такой концепции все мероприятия и решения по предотвращению и нивелированию эффекта от наступления рисков остаются неизменными после принятия соответствующего управленческого решения.

2. Современные тенденции по обеспечению стабильного роста и развития компании требуют новых систем управления рисками, к которым относится динамическая концепция риск-менеджмента. Суть заключается в простом ответе на вопрос: насколько полно мы используем имеющиеся

возможности и учитываем риски, чтобы обеспечивать устойчивое развитие? Концепция предполагает оценку риска в отношении того экономического эффекта, который предприятие может получить в виде дополнительной прибыли. Если соотношение вероятностей удовлетворяет руководителя, то он идет на сознательный риск.

Первая стратегия – это стратегия конформистов, которые реагируют реактивно, то есть по факту наступления события. Ее основной плюс – это большая вероятность стабильности в функционировании предприятия, когда достигаются заложенные нормы прибыли и не происходит резких скачкообразных изменений. Другой полюс такого подхода – это возможная стагнация, так как в современном мире ни одна компания не хочет оставаться на существующих позициях, все хотят преумножения достигнутых результатов.

Вторая система управления рисками, несомненно, требует осторожности, как и первая, так как в нее вложена возможность упущения и недооценки рисков, как следствие, вероятность несения больших потерь.

В идеале следует комбинировать особенности двух концепций – учитывать риски и оценивать их последствия, но в то же время разумно рисковать – то есть использовать потенциал возможностей с большей рисковой составляющей, но и с большими ставками получения прибыли [5].

Подходы к решению управленческих кейсов могут быть самыми разнообразными, поэтому риск-менеджменту присуще такое свойство, как многовариантность.

Многовариантность системы управления рисками означает сочетание стандарта и неординарности финансовых комбинаций, гибкость и неповторимость ведения дел в конкретной хозяйственной ситуации.

Риск-менеджмент весьма динамичен. Эффективность его функционирования во многом зависит от быстроты реакции на изменения условий рынка, экономической ситуации, финансового состояния объекта управления. Поэтому риск-менеджмент должен базироваться на знании стандартных приемов управления риском, на умении быстро и правильно оценивать конкретную экономическую ситуацию, на способности быстро найти хороший, если не единственный выход из этой ситуации.

Список литературы

1. Марцынковский Д.А. Руководство к интеграции систем менеджмента / Д.А. Марцынковский, А.В. Владимирцев, О.А. Марцынковский; Ассоциация по сертификации «Русский Регистр». – СПб.: Береста, 2008. – 72с.

2. Рыхтикова Н.А. Преодоление ограничений экономического роста предприятий на основе реализации систем управления рисками / Н.А. Рыхтикова // Новое в развитии предпринимательства: инновации, технологии, инвестиции. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^0», 2019. – С. 252–259.

3. Рыхтикова Н.А. Риски персонала организации: особенности оценки и управления / Н.А. Рыхтикова, С. Лысова // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – №6. – С. 92–96.

4. Рыхтикова Н.А. Эффективное управление рисками на основе корпоративных информационных систем / Н.А. Рыхтикова // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – №9. – С. 124–129.

5. PlanPro [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://plan-pro.ru/entsiklopediya-biznes-planirovaniya/finansovoe-planirovanie/sistema-upravleniya-riskami-na-predpriyatii-vidy-metody (дата обращения: 02.09.2020).

6. Корчагин Ю.А. Риски предприятия / Ю.А. Корчагин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://center-yf.ru/data/ip/riski-predpriyatiya.php

МИРОВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Акишева Аруана Сагиндыковна
канд. экон. наук, доцент
Саду Жанна Наукенкызы
канд. экон. наук, доцент

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

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА НА ИНДУСТРИЮ ТУРИЗМА

Аннотация*: пандемия коронавируса в начале 2020 г. оказала большое влияние на состояние и дальнейшее развитие практически всех сфер мирового хозяйства, в том числе и туризма. Такого тяжелого кризиса в туристском бизнесе не наблюдалось со времен Второй мировой войны. В статье рассматриваются новые возможности и вызовы этого серьезного испытания для всего туристского рынка.*

Ключевые слова*: туризм, пандемия, кризис в туризме, COVID-19, коронавирус, международные прибытия, ВТО.*

Туризм является важной сферой социально-экономической деятельности и вносит значительный вклад в доходы государственного бюджета многих стран.

По данным Всемирного совета путешествий и туризма (WTTC), который представляет международную индустрию туризма, вклад туризма в мировую экономику в 2019 г. составил 8,9 трлн долл. или 10,3% мирового ВВП. По оценкам Совета, на индустрию путешествий и туризма приходится 330 миллионов рабочих мест по всему миру (1 из 10 рабочих мест в мире) [2].

В начале 2020 г. все страны охватила пандемия нового вида коронавируса, COVID-19, объявленная Всемирной организацией здравоохранения.

На рисунке 1 представлена динамика международных туристских прибытий за период с января по март 2020 г. по сравнению с аналогичным периодом 2019 г.

По данным Всемирной туристской организации, количество международных туристских прибытий в первом квартале 2020 года снизилось на 22% в сравнении с тем же периодом 2019 года. В марте 2020 года по миру путешествовало на 67 млн чел. (-57%) меньше относительного аналогичного периода прошлого года.

Больше всего сократился туристский поток в Азию (-35% или 31,9 млн чел.), второе место занимает Европа (-19% или 22,9 млн чел), далее идет Америка (-15% или 8,1 млн чел.), африканские страны потеряли 13% прибытий (1,9 млн чел.), страны Ближнего Востока 11% прибытий (1,8 млн чел.).

При этом эксперты Всемирной туристской организации (ВТО) прогнозируют снижение количества международных путешествий по всему миру на 60–80% по итогам 2020 года, число увольнений в этом секторе растет с ошеломляющей скоростью – в один миллион рабочих мест в день, и 75 млн рабочих мест находятся под «непосредственным риском», а общие потери туристского сектора составят к концу года порядка 2,1 трлн долл. [3].

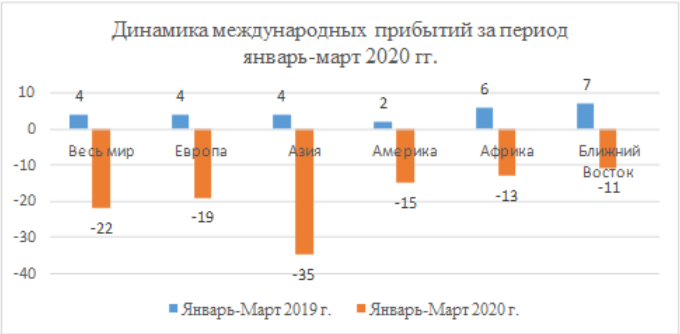


Рис. 1. Динамика международных прибытий за период январь-март 2020 г. [2]

Международный туризм играет важную роль в структуре ВВП Казахстана. Так, за 2019 г. вклад туризма в ВВП страны составил 5,6%, при этом к 2025 г. планируется увеличить показатель до 8%. Создание одного рабочего места в сфере туризма влечет за собой создание до пяти рабочих мест в смежных отраслях. Количество прибывающих международных туристов с годами увеличивалось с 692,2 тыс. в 2015 году до 979,8 тыс. в 2019 году [4].

Таблица 1

Динамика обслуженных посетителей местами размещения по въездному туризму (нерезиденты), чел.

	2015	*2016*	*2017*	*2018*	*2019*
Республика Казахстан	*692 213*	*722 515*	*891 911*	*830 922*	*979 781*
Акмолинская	8 025	12 609	17 235	13 747	18 501
Актюбинская	9 411	10 323	9 900	12 251	14 437
Алматинская	735	1 914	2 327	3 958	4 751
Атырауская	70 672	58 060	55 530	67 146	–
Западно-Казахстанская	15 178	14 085	21 415	20 937	21 867
Жамбылская	1 984	2 545	2 742	3 940	4 721
Карагандинская	14 952	17 509	20 827	19 804	21 198
Костанайская	8 425	12 111	18 049	20 408	22 435
Кызылординская	1 742	2 939	3 173	3 396	2 284
Мангистауская	47 840	28 114	28 726	28 720	23 558
Южно-Казахстанская (Туркестанская)	11 650	13 045	22 341	6 847	-
Павлодарская	11 399	8 565	10 262	10 570	12 212
Северо-Казахстанская	3 442	5 058	8 424	11 466	–
Восточно-Казахстанская	20 587	22 463	23 177	28 846	29 741
г. Нур-Султан	164 777	205 188	294 157	191 681	236 280
г. Алматы	301 394	307 987	353 626	365 137	435 699
г. Шымкент				22 068	33 362

Источник: [4].

Как видно из таблицы 1, показатели внутреннего туризма по республике последние 5 лет динамично росли. По количеству прибытий иностранных туристов за последние годы ведущее место занимают города Алматы и Нур-Султан. При этом количество иностранных посетителей г. Нур-Султан в 2018 году снизилось по сравнению с 2017 годом, что может быть объяснено проведением международной выставки EXPO 2017. Но показатели 2019 года снова возрастают по сравнению с 2018 и превышают показатели 2017 года. За последнее десятилетие количество туристов из зарубежных стран не стабильно, наблюдается скачкообразный рост и снижение. Такие изменения объясняются не только проведением каких-либо масштабных мероприятий, изменением визового режима, но и изменениями в учетной политике в сфере туризма.

В нынешней ситуации со значительными трудностями столкнулись руководители туристских фирм. Для них сейчас важно сделать все возможное, чтобы остаться на рынке, потерпев минимальные утраты.

По прогнозу Министерства культуры и спорта РК за 2020 год, отечественный туристский сектор в связи с пандемией коронавируса может потерять примерно 150–240 млрд тенге. На начало 2020 года, по данным Kazakh Tourism, в отечественном туризме работало 845 туроператоров, 3400 турагентств, не менее 3600 отелей, напрямую были задействованы десятки тысяч людей [1].

В конце марта 2020 года согласно Постановлению Правительства РК:

– индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие деятельность в сфере туризма, общественного питания и гостиничных услуг, были освобождены от уплаты налога на имущество за 2020 г.;

– было приостановлено с 20 марта 2020 года (на 3 месяца) начисление арендных платежей по принадлежащим им объектам недвижимости для субъектов малого и среднего бизнеса (МСБ);

– с 1 апреля по 1 октября 2020 г. самые пострадавшие виды бизнеса (общественное питание, транспорт, консультационные услуги, гостиничный бизнес и туризм) освобождены от уплаты налогов на фонд оплаты труда [5].

Всемирный совет путешествий и туризма (WTTC) предлагает следующий план восстановления туристической индустрии:

1. Отмена рекомендаций о поездках и запретов на несущественные международные поездки, которые препятствуют страхованию путешественников.

2. Принятие глобальных протоколов по охране здоровья и безопасности, дать гарантии путешественникам о безопасности путешествий.

3. Внедрение экспресс-теста и отслеживания стратегии, помогающей сдерживать распространение вируса.

4. Более тесное сотрудничество между общественностью и частным сектором для обеспечения стандартизированного, глобального подхода к кризису.

5. Продолжение государственной поддержки сектора с точки зрения налоговых стимулов и стимулирования ликвидности, а также меры по защите работников [2].

Тем не менее, многие туроператоры в этом году сделали ставку на развитие внутреннего туризма, большинство курортов принимали только местных жителей. К тому же из-за невозможности путешествовать по миру у людей появился повод изучить свою страну, поэтому многие турфирмы предлагали туры выходного дня в окрестностях городов.

Эксперты считают, что восстановления выездного туризма можно ждать еще много месяцев, поэтому следует уделить внимание новым направлениям внутри своей страны. Видится целесообразным в данной ситуации развивать и продвигать экологические туры, индивидуальные семейные путешествия с размещением в фермерских домиках, небольших поселениях. Таким образом, туристы будут получать желанный отдых в условиях частичной изоляции от большого скопления людей. Данный метод будет эффективен до полной нормализации ситуации, когда постепенно начнут открываться массовые направления.

При всех отрицательных последствиях нынешнего кризиса важно отметить следующий важный момент: современная индустрия туризма давно находится в преддверии больших перемен. Ситуация, сложившаяся в результате пандемии коронавируса, скорее всего только ускорит приближающуюся трансформацию. Так, например, актуальными станут тренды более активного внедрения технологий виртуальной и дополненной реальности, а также экономики впечатлений.

Во время карантина музеи мира, галереи, театры оперы и балета, гиды большинства европейских городов начали активно проводить онлайн экскурсии в Instagram или YouTube. У людей всего мира появилась возможность, не выходя из дома отправиться в виртуальное путешествие по залам Лувра, Метрополитен музея и др., интерактивное видео из мировых достопримечательностей можно смотреть в режиме 360°. Также была возможность посетить виртуальные экскурсии в режиме реального времени в Париже, Стамбуле, Лондоне и др. Мировые театры, такие как Большой театр, Астана Опера и другие, проводили онлайн трансляции выдающихся представлений.

Таким образом, можно предположить, что ожидается подъем и преобладание внутреннего туризма над международным, дальнейшее развитие виртуального туризма, более активное внедрение технологий виртуальной и дополненной реальности.

Список литературы

1. АО НК «Kazakh Tourism» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://qaztourism.kz/ru

2. Официальный сайт Всемирного совета по туризму и путешествиям [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://wttc.org/en-gb/Research/Economic-Impact

3. Официальный сайт Всемирной туристской организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.unwto.org/global-and-regional-tourism-performance

4. Официальный сайт Комитета по статистике Министерства Национальной экономики Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://stat.gov.kz/

5. Официальный информационный ресурс Премьер-Министра Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://primeminister.kz/ru/decisions

Милько Михаил Михайлович
студент
ФГАОУ ВО «Дальневосточный федеральный университет»
г. Владивосток, Приморский край

АНАЛИЗ ПРОЕКТА ПОВОРОТА КИТАЙСКИХ РЕК: ПРИЧИНЫ СТРОИТЕЛЬСТВА, СТРУКТУРА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ

***Аннотация**: проект поворота китайских рек – крупнейший в мире мегапроект по переброске речного стока, целью которого является ликвидация недостатка воды в северных районах Китая за счёт использования бассейнов южных рек. В работе раскрываются причины его строительства, структура, мощность, а также влияние на экономику затрагиваемых им регионов. По результатам исследования сделан вывод о том, что, хотя проект выполняет поставленные перед ним задачи, его экономическая целесообразность неоднозначна и оспаривается многими исследователями.*

***Ключевые слова**: поворот китайских рек, межбассейное перераспределение, мегапроекты КНР, водные ресурсы.*

Вот уже несколько лет Китай занимает лидирующие позиции в мире по количеству реализуемых мегапроектов – масштабных предприятий, осуществление которых оценивается во многие миллиарды долларов, а также требует отлаженной работы многочисленных государственных и частных акторов и существенных временных затрат. Так, только в период с 2011 по 2013 гг. Китай использовал 6.4 гигатонн цемента – больше, чем США за весь XX век [11, с. 139]. Основными приоритетами являются транспортное, энергетическое, инновационное (сети 5G) строительство, однако отдельного внимания заслуживает крупнейший в мире гидротехнический проект, направленный на перенаправление части стоков крупных южных рек КНР в северные районы, получивший название «Поворот китайских рек» (ПКР). ПКР представляет собой целый комплекс взаимосвязанных сверхкрупных проектов и является беспрецедентным примером готовности КНР вносить коррективы в окружающую среду, преследуя собственные интересы.

Причины строительства. Несмотря на то, что Китай является четвертой в мире страной по количеству возобновляемых гидроресурсов (6,5% мировых запасов), во многих районах наблюдается острейшая нехватка воды. Так, в период с 2000 по 2007 гг. душевой показатель обеспеченности водой снизился с 2194 до 1916 куб/м [1]. Наиболее существенно недостатка водных ресурсов наблюдается в северо-западных и северных районах Китая, где расположены такие крупные города, как Пекин и Тяньцзинь. С целью избежать серьёзного дефицита в 2005 году правительство КНР подняло тарифы за пользование водой, а также опубликовало «Положение об экономии воды», в котором запретило неконтролируемое строительство объектов, потребляющих большое её количество и установило строгие нормы по потреблению воды для предприятий и штрафы за их нарушение [1].

В то время как север Китая переживает очевидный дефицит водных ресурсов, территории южного Китая, на которые приходятся бассейны рек Янцзы, Чжуцзян и др., достаточно обеспечены водой и, напротив, подвержены частым наводнениям. В связи с этим ещё в 1952 году Мао Цзэдуном был предложен проект по переносу водных ресурсов юга на север, однако в связи с технической сложностью проекта и экономической нестабильностью в стране планы были отложены и рассматривались несколько раз в 1980-е и 1990-е годы.

Причиной возобновления активного обсуждения ПКР послужила произошедшая в 1999 году на территории Пекина засуха, которая на фоне резкого увеличения населения столичного региона привела к серьёзной нехватке воды в городе. Уже в 2002 году проект поворота южных рек на север был одобрен. Планируется, что к моменту своего завершения в 2050 году построенные в рамках проекта сооружения позволят переносить на север 44.8 млрд кубометров воды ежегодно.

Структура ПКР включает в себя три канала – восточный, центральный и западный – которые призваны переносить воды из бассейна реки Янцзы в северные регионы Китая.



Рис. 1. ПКР на карте

Восточный канал берет начало в русле реки Янцзы, в провинции Хубэй, недалеко от города Янчжоу, после чего проходит через провинцию Цзянсу и Шаньдун. В качестве основного маршрута он использует Великий канал. Изначально планировалось завершить строительство к 2007 году, однако срок сдачи был перенесён и канал длиной в 1155 км открылся в 2013 году [2]. Запланирована вторая фаза проекта, которая

расширит канал и доведёт его до города Тяньцзинь. При его реализации было возведено 23 насосных станции мощностью 453.7 МВт, ещё 7 были модернизированы.

Центральный канал. Маршрут канала берет начало в водохранилище Даньцзянкоу (пров. Хубэй), после чего следует в Пекин. Строительство началось в 2003 году, а открытие было запланировано на 2008, однако к назначенному сроку было завершено только 307 км [2]. Канал вступил в фазу эксплуатации в 2014 [6]. Стоит отметить, что его реализация требовала ряд инженерных новаторств. Так, под рекой Хуанхэ были построены два тоннеля для трансфера воды, оба пропускной способностью 500 кубометров в секунду. Кроме того, во время строительства были переселено более 345 тыс. человек. Только в Пекин запуск канала направил 1.5 млрд кубометров в год, тем самым увеличив водообеспеченность столицы на 50% (50 кубометров на человека).

Западный канал. Единственный нереализованный из запланированных в 2002 году каналов. В первую очередь это вызвано техническими сложностями, происходящими из предполагаемого маршрута канала. Согласно планам, вода будет браться из верховных притоков Янцзы в провинции Сычуань, таких как Ялунцзян и Дадухэ, после чего перенаправляться в верховья Хуанхэ. Это подразумевает строительство масштабных гидротехнических сооружений на Цинхай-Тибетском нагорье – районе с повышенной сейсмической активностью. Кроме того, планы на строительство этого канала вызывают опасения со стороны международного сообщества. Один из альтернативных маршрутов, призванный снизить техническую сложность реализации канала, подразумевает использование воды протекающих на территории Китая транснациональных рек, таких как Ялунцангло, Меконг и Салуин, что подвергает опасности экологическую стабильность находящихся ниже по течению этих рек стран. Тем не менее исследования возможности строительства канала возобновились в 2018 [9]. Планируется, что этот канал будет поставлять 3.8 млрд кубометров воды в год [8].

На конец 2019 года общая мощность восточного и центрального каналов составила 8.77 млрд кубометров в год. На данный момент ведётся подготовка к строительству второй фазы ПКР, которая расширит объем подачи воды до 16.5 млрд куб. В 2019 году 70% воды в Пекине поставлялось через построенные в рамках проекта каналы [4]. Общая же площадь получающих воду регионов составила 15% от совокупной площади КНР [5]. В 2002 году предполагаемая стоимость проекта составила 59 млрд долл. Однако согласно данным агентства «Синьхуа», совокупные затраты на строительство только двух из трёх запланированных каналов к 2019 году оцениваются в 500 млрд юаней (71 млрд долл.) [5], что делает ПКР одним из самых дорогостоящих инфраструктурных проектов в истории человечества. Оценки других источников варьируются в пределах от 20 до 81 млрд долл. [10, с. 3].

Экономическая целесообразность. Если в целом ПКР справляется со своей основной задачей, а именно с решением проблемы дефицита водных ресурсов на севере КНР, то его экономическая целесообразность до сих пор остаётся под вопросом. С одной стороны, районы-реципиенты обрели возможность избавиться от ограничений, продиктованных ранее нехваткой воды. Так, Сара Роджерс (и др.) [7, с. 56] приводит в пример

городской округ Дэчжоу (пров. Шаньдун) с населением 5.5 млн человек, который ежегодно получает 110 млн кубических метров воды через Восточный канал. Правительство округа направило эти ресурсы на обеспечение работы нового промышленного парка и высокоскоростных железных дорог, что привело к возможности дальнейшего развития региона и привлечению инвестиций. Чэнь Линь (и др.) [3, с. 652] также подтверждают выгодность проекта. По мнению исследователя, функционирование ПКР приведёт к снижению пагубного воздействия потребления воды на окружающую среду как в южном, так и в северном Китае на 5,74%, что в перерасчёте на денежные средства позволит сохранять около 570 млн долл. в год.

С другой стороны, Сара Роджерс (и др.) [7, с. 60] также утверждает, что создаваемая ПКР выгода будет распределяться крайне неравномерно. В то время как регионы, такие как Дэчжоу, являются бенефициарами проекта, другие же территории, подверженные масштабному переселению людей, а также перемещению или закрытию промышленных предприятий в связи со строительством ПКР, напротив, терпят убытки. Кроме того, исследователи полагают, что создаваемый ПКР кратковременный стимул к развитию регионов-реципиентов в долгосрочной перспективе может привести к быстрому росту спроса на воду, что создаст необходимость нового межбассейного трансфера.

Тем не менее многие эксперты сходятся в том, что существующих на данный момент данных недостаточно, чтобы наверняка оценить несомые ПКР экономические последствия. Так, Вильсон Максвелл (и др.) [10, с. 4] указывает, что до тех пор, пока не сформируется надёжная эмпирическая база, позволяющая сравнивать и подтверждать информацию, наше понимание экономической природы ПКР будет основано исключительно на быстростареющих теоретических моделях.

Таким образом, можно сказать, что проект поворота южных рек на север на данный момент успешно справляется со своей основной задачей – решением проблемы дефицита водных ресурсов в северных и северо-западных районах Китая и, в частности, в таких мегаполисах, как Пекин и Тяньцзинь. Тем не менее экономическая целесообразность столь масштабного проекта по-прежнему вызывает вопросы.

Список литературы

1. Кучук О.В. Экономика Китая. Север / О.В. Кучук [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studfile.net/preview/3542308/page:52/

2. Проект повтора китайских рек с юга на север [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://animalworld.com.ua/news/Projekt-povorota-kitajskih-rek-s-juga-na-sever

3. Chen Lin. Does South-to-North Water Transfer Reduce the Environmental Impact of Water Consumption in China? / Chen Lin, Sangwon Suh, Stephan Pfister // Journal of Industrial Ecology. – 2012. – Vol. 16. – №. 4. – P. 647–654.

4. China aims to double water transfers from wet south to arid north. URL: https://www.japantimes.co.jp/news/2019/12/12/asia-pacific/china-aims-to-double-water-transfers/#.XqBAlcgzZPY

5. Factbox: China's south-to-north water diversion project. URL: http://www.xinhuanet.com/english/2019–12/11/c_138623052.htm

6. New channel in huge south-north water transfer project to bring relief to parched Beijing. URL: https://www.scmp.com/news/china/article/1612035/new-stage-huge-south-north-water-transfer-project-channel-bring-relief

7. Rogers S., et. al. An integrated assessment of China's South-North Water Transfer Project // Geographical Research. – 2019. – Vol. 58, №1. – P. 49–63.

8. South-to-North Water Diversion Project. URL: https://www.water-technology.net/projects/south_north/

9. Vast river diversion plan afoot in western China. URL: https://chinadialogue.net/en/nature/11762-vast-river-diversion-plan-afoot-in-western-china-2/

10. Wilson M., et. al. A Review of the Economic, Social, and Environmental Impacts of China's South-North Water Transfer Project: A Sustainability Perspective // Sustainability. – 2017. – Vol. 9, №8. – P. 1–11. URL: https://www.mdpi.com/2071–1050/9/8/1489

11. Xuefei Ren. Biggest Infrastructure Bubble Ever?: City and Nation Building with Debt-Financed Megaprojects in China // The Oxford Handbook of Megaproject Management. – Oxford: Oxford University Press, 2017. – P. 139–153. URL: https://www.oxfordhandbooks.com/view/10.1093/oxfordhb/9780198732242.001.0001/o xfordhb-9780198732242-e-6

Науменкова Наталья Валерьевна
специалист
УФК по Калужской области
магистрант
Калужский филиал ФГОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Калуга, Калужская область
Шевченко Алла Владимировна
специалист
УФК по Калужской области
магистрант
Калужский филиал ФГОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Калуга, Калужская область
Филатова Евгения Юрьевна
государственный налоговый инспектор
Управление ФНС России по Калужской области
магистрант
Калужский филиал ФГОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Калуга, Калужская область

НАЛОГОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

***Аннотация**: в статье рассматривается понятие налоговой безопасности – одной из важнейших составляющих финансовой безопасности. На основе данных УФК по Калужской области проведен анализ налоговых доходов бюджета Калужской области и дана оценка налоговой безопасности региона.*

***Ключевые слова**: финансовая безопасность, бюджетно-налоговая сфера, налоговая политика, доходы бюджета, бюджетная устойчивость, налоговое администрирование, налоговый учет, налоговые риски.*

В современных условиях оценка финансовой безопасности государства является одной из самых актуальных проблем, поскольку она играет важнейшую роль в развитии экономики страны, отдельных регионов, а также в обеспечении достойного уровня жизни населения. В условиях

нестабильной экономической ситуации изменяются стратегические цели и задачи формирования финансовых ресурсов региона на основе обеспечения устойчивости и безопасности его экономики. В связи с этим актуализируется вопрос о надежности формирования и использования фонда денежных средств для финансового обеспечения задач и функций региональных органов власти. Это обуславливает необходимость изучения условий обеспечения бюджетно-налоговой безопасности [1].

Бюджетно-налоговая сфера является одним из главных звеньев в обеспечении финансовой безопасности, от которой зависит устойчивость финансовой системы региона. Эффективное функционирование налоговой системы любого региона – важный элемент обеспечения экономической безопасности всего государства. Одной из приоритетных задач в сфере обеспечения финансовой безопасности региона является разработка комплексных мер, направленных на создание эффективно функционирующей региональной налоговой системы, и механизма их реализации.

Налоговая политика, являясь одним из основных инструментов регулирования экономики, во многом определяется системой существующих общественных отношений. Соответственно, она выступает инструментом для решения основных социально-экономических и общественно-политических задач, стоящих перед государством. Налоги и сборы являются главным источником формирования доходов бюджета, выполнение расходных статей в значительной степени зависит от эффективной налоговой политики, при этом установленные нормы налогового права являются элементом планирования, регулирования и контроля государственных налоговых доходов [2].

Налоговая безопасность – это поддержка оптимальных отношений между субъектами налоговой системы при использовании системы факторов и инструментов, с помощью которых осуществляется максимизация налогового потенциала при минимизации уклонений от налогообложения с целью стабилизации и роста бюджетных поступлений всех уровней. Основной целью функционирования этой сферы является обеспечение региона финансовыми средствами, достаточными для выполнения внутренних и внешних функций и задач.

В таблице 1 представлены результаты оценки налоговых поступлений в бюджет Калужской области за период 2017–2019 годов.

Общая сумма доходов бюджета имеет положительную динамику, это означает, что поступления в бюджет увеличивались, что свидетельствует о стабильной ситуации в сфере налоговой безопасности Калужской области.

Темп роста налоговых и неналоговых доходов имеет положительную тенденцию и составляет на конец 2019 года 110,4%. Следует отметить, что рост доходной части бюджета Калужской области наблюдается только по налоговым и неналоговым поступлениям. Что касается безвозмездных поступлений в бюджет, в 2019 году наблюдается их уменьшение на 29,9% по сравнению с 2018 годом.

Наибольшее увеличение произошло по разделу безвозмездных поступлений в 2018 году (158,3% по сравнению с 2017 годом), что свидетельствует об увеличивающей зависимости бюджета региона от финансовой помощи из федерального бюджета.

Таблица 1

Структура и динамика доходов бюджета Калужской области за 2017–2019 гг.

Показатель	Год			Относительное изменение	
	2017	2018	2019	2018/ 2017, %	2019/ 2018, %
Доходы всего, в т.ч.:	56 107 544,2	70 615 938,0	69 216 993,6	125,8	98
Налоговые и неналоговые доходы	42 380 666,7	48 878 943,1	53 973 038,5	115,3	110,4
Налог на прибыль организации	13 515 924,60	16 401 819,40	19 829 453,00	121,35	120,9
НДФЛ	13 689 195,70	15 099 439,10	16 365 214,30	110,3	108,4
Акцизы	9 247 431,4	9 974 506,9	10 950 369,5	121,3	109,8
Налог на имущество организаций	3 765 295,20	4 975 740,90	4 278 629,50	132,1	86
Транспортный налог	920 547,00	963 624,30	1 046 760,90	104,7	108,6
Налог на игорный бизнес	1 805,40	3 107,00	1 007,90	172,1	32,4
Прочие налоговые поступления	332 013,4	394 972,2	367 044,7	119	93
Безвозмездные поступления	13 726 877,5	21 736 994,9	15 243 955,1	158,3	70,1

Бюджетообразующими доходами являются: налог на прибыль организаций (28,7%), налог на доходы с физических лиц (23,6%) и акцизы (15,8%).

В структуре доходной части бюджета значительных изменений не наблюдается.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод о том, что при рассмотрении налоговой безопасности Калужская область имеет устойчивое стабильное состояние. Для совершенствования управления налоговыми отношениями в регионе и нейтрализации угроз финансовой безопасности необходимо эффективное налоговое администрирование. Каждое предприятие на своем уровне создает условия для минимизации рисков и снижения влияния негативных внешних факторов на результаты их деятельности. От этого зависит своевременность отчислений в бюджет и финансовая безопасность региона и страны в целом [4].

Список литературы

1. Дуплинская Е.Б. Угрозы финансово-бюджетной безопасности региона / Е.Б. Дуплинская, Ю.В. Чепига Актуальные тренды в экономике и финансах: материалы международной научно-практической конференции (19 нояб. 2019 г.) / под ред. д.-ра экон. наук, доцента В.А. Ковалева и д-ра экон. наук, проф. А.И. Ковалева. – Омск, 2019. – С. 120–123.
2. Моделирование и прогнозирование бюджетно-налоговой безопасности регионов России: монография / Е.В. Никулина, И.В. Чистникова, А.В. Орлова. –Белгород: Эпицентр, 2017. – 100 с.
3. Мичуров М.К. Особенности проведения камеральных проверок и способы снижения рисков проведения дальнейших контрольных мероприятий / М.К. Мичуров, Н.Н. Губернаторова // Финансирование и кредитование российского бизнеса: региональный опыт, проблемы, перспективы / ред. С.Н. Вольхина, И.В. Тарасовой. – 2017. – №12. – С. 49–50.
4. Максимова Е.С. Особенности разработки налоговой политики государства / Е.С. Максимова, Н.Н. Губернаторова // Стратегия устойчивого развития в исследованиях молодых ученых сборник статей и тезисов докладов XIII Международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов / ред. А.А. Якушев, Б.Г. Сафаров, Н.А. Попов [и др.]. – 2017. – С. 137–140.
5. Сергеева И.А. Особенности бухгалтерского учета и списания дебиторской задолженности / И.А. Сергеева, Н.Н. Губернаторова // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2015. – №12. – С. 25–31.

Нечаева Екатерина Александровна
старший преподаватель, аспирант
Костанайский филиал
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

КЛАССИФИКАЦИЯ ПРИГРАНИЧНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

***Аннотация**: в статье приведён обзор отечественной и зарубежной литературы по вопросам классификации приграничный территорий. Его целью является систематизация направлений, подходов, используемых в исследованиях при выделении классификации приграничных территорий.*

***Ключевые слова**: приграничные территории, классификация, конкурентный потенциал приграничной территории, социально-экономическое содержание приграничной территории.*

Приграничная территория – это неравновесная, саморазвивающаяся, воспроизводящая целостность иерархически структурированных элементов, способных, с одной стороны, запустить в действие мультипликативный эффект концентрации производства товаров и услуг на компактной территории, а с другой – активно использовать имеющиеся различия природных, культурно-исторических и экономических условий для диверсификации производства [1].

Во главу определения «приграничная территория» выводят географический критерий принадлежности приграничной территории к территориям муниципальных образований.

Изучая определение А.А. Седова, в рамках которого приграничная территория Российской Федерации – это территория, прилегающая к государственной границе Российской Федерации и непосредственно участвующую в исполнении её основных функций в целях реализации жизненно важных интересов личности, общества и государства, в том числе

посредством установления специальных зон и режимов, в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации [2].

Приграничные территории участвуют в широком спектре геополитических, экономических и социальных процессов, что обуславливает выполнение ими ряда функций, таких как:

1) барьерная функция;
2) фильтрационная функция;
3) контактная функция;
4) экономическая функция;
5) сопоставляющая функция;
6) препятствующая функция;
7) дифференцирующая функция.

В своей работе «Приграничная территория как социальное пространство» Д.А. Норкин предлагает классифицировать приграничные территории в зависимости от различий и степени контрастности данных различий сопредельных территорий, а именно: природные условия, плотность населения, этнические особенности, социально-экономический уровень развития, политическая формация [3].

Ряд исследователей предлагают в качестве критерия для классификации приграничных территорий рассматривать комплементарность, то есть взаимодополняемость отраслевой структуры приграничных территорий, среди них Д.А. Норкин [4], Д.А. Болотов, Н.М. Межевич, В.В. Шураев [5].

Приграничные территории различают по характеру взаимоотношений между сопредельными территориями соседствующих стран, так можно выделить приграничные территории:

1) конкурирующие;
2) взаимосвязанные;
3) нейтральные.

Приграничная территория может рассматриваться как иерархически структурированное пространство. Так, по мнению Е.А. Малышева можно выделить следующие виды открытых нелинейных систем разных уровней организации, в которые встроена приграничная территория:

– относительно динамически стабильные – «мировой порядок», государственные границы;

– адаптивные – национальные экономики соседствующих государств;

– эволюционирующие – непосредственно прилегающие к границе местности, предприятия, организации [6].

Таким образом, приграничная территория оказывает влияние на экономические, географические, социальные процессы образуя многомерную и неоднородную систему. Главной характеристикой приграничной территории в этой связи, выступает наличие сформированного социально-экономического содержания, которое влияет на трансформацию этнических, демографических и расселенческих процессов [7].

Ряд исследователей рассматривает в качестве критерия для классификации приграничных территорий ключевые компетенции, а именно материальные и нематериальные активы (рисунок 1).

Исследователь Н.Я. Колюжнова приводит такие ключевые компетенции, как:

– технологии управления;

– образовательные услуги;

– качество системы жизнеобеспечения;

– развитость транспорта и связи; безопасность личности и бизнеса [8].



Рис. 1. Классификация приграничных территорий с позиции ключевых компетенций [9]

Таким образом, ключевые компетенции могут выступать эффективным фактором развития конкурентного потенциала приграничной территории.

Основываясь на возможности выявления ключевой компетенции, приграничные территории могут развивать диверсификацию деятельности, в том числе и благодаря появлению новых потребителей, что особо важно в условиях глобализации.

Группа авторов, А.В. Окунева, Д.В. Рябов, А.Г. Яковенко и Г.В. Яковенко выделяют ряд признаков типологической характеристики приграничных районов, которые правомерно проектировать и на приграничные территории, среди них:

1) географическое положение;

2) происхождение сопредельного государства (в рамках новейшей истории);

3) принадлежность сопредельного государства к различным политическим блокам;

4) отраслевая специализация;

5) отраслевая структура экономики;

6) уровень участия в финансово подкреплённых программа и проектах;

7) инновационная привлекательность и восприимчивость.

В зависимости от природных особенностей приграничной территории В.А. Колосов и Р.Ф. Туровский выделяют:

1) сухопутные приграничные территории;

2) морские приграничные территории;

3) бигранычные приграничные территории [10].

По мнению, Ван де Велдеи Р. Мартина существует четыре типа приграничных территорий, каждая из которых определяется функцио-

нальным дуализмом границы, сочетающим функции барьерности и контактности:

1) отчужденные – отсутствие тесных приграничных связей (приграничные территории России и Украины, России и Грузии);

2) соседствующие – наличие некоторого экономического и культурного взаимодействия (приграничные территории России и Эстонии);

3) взаимозависимые – наличие максимального взаимодействия в экономической, общественной и культурной сферах, в условиях все еще действующей границы (приграничные территории России и Китая);

4) интегрированные – свободное движение людей, товаров, денежных потоков и идей (приграничные территории в рамках таможенного союза России, Белоруссии, Республики Казахстан, Армении и Киргизии) [11].

Отметим, что приграничные территории должны стремиться эволюционировать от отчужденного к интегрированному типу, что обеспечит устойчивое развитие их социально-экономических показателей.

Для развития приграничной территории приобретает большое значение уровень развития соседствующей с ней страны.

Список литературы

1. Воронина Т.В. Приграничное сотрудничество как форма нового регионализма в глобальном экономическом пространстве // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. – 2010. – Т. 3. – №2. – С. 64–70.

2. Гагарина Г.Ю. Развитие методологии управления пространственной интеграцией экономики регионов России: автореф. дис. … д-ра экон. наук: 08.00.05. – М., 2013. – 40 с.

3. Гужва Е.Г. Мировая экономика: учебное пособие / Е.Г. Гужва, М.И. Лесная, А.В. Кондратьев [и др.]. – СПб., 2009. – 116 с.

4. Гулиев И.А. Сотрудничество стран таможенного союза и единого экономического пространства в энергетической сфере / И.А. Гулиев, Э.Т. Мехдиев, И.И. Литвинюк // Juvenisscientia. – 2016. – №4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/sotrudnichestvo-stran-tamozhennogo-soyuza-i-edinogo-ekonomicheskogo-prostranstva-v-energeticheskoy-sfere

5. Декрет Всероссийского Центрального Исполнительного Комитета и Совета Народных Комиссаров. Об образовании Автономной Киргизской Социалистической Советской Республики. Статья 359 // Собрание узаконений и распоряжений правительства за 1920 г. Управление делами Совнаркома СССР. – М., 1943. – С. 529–531 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://istmat.info/node/42477

6. Джунусова, М.А. Формирование и развитие приграничных поселений Казахстана в VI-XXI вв: автореф. дис. … канд. экон. наук: 18.00.01. – Алматы, 2010. – 19 с.

7. Для Байконура разрабатывается программа развития на 2017–2025 годы. Кызылорда. 26 августа. KazakhstanToday [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.kt.kz

8. Доржиева В.В. Особые экономические зоны и территориальные кластеры как факторы повышения конкурентоспособности приграничных территорий // Вестник Чувашского университета. – 2012. – №4. – 348 с.

9. Доронина П.Е. Приграничный регион: сущность и дефиниции // Стратегия устойчивого развития регионов России: сб. материалов XXXVI Всерос. науч.-практ. конф., г. Новосибирск, 7 декабря, 15 декабря 2016 г. – Новосибирск, 2016. – С. 96–103.

10. Ермакова Е.А. Классификация интеграционных процессов: социально-экономические аспекты // Российский экономический интернет-журнал. – 2005. – С. 1.

11. Жакупов А. Географические аспекты регионального развития города Павлодар и Павлодарской области / А. Жакупов, Г. Джаналеева, Ж. Берденов // Естественные и математические науки в современном мире: сб. ст. по матер. XVI междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск: СибАК. – 2014. – №3 (15). – С. 87–93.

Табольская Виктория Валерьевна
канд. экон. наук, доцент
Набережночелнинский институт (филиал)
ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский)
федеральный университет»
г. Набережные Челны, Республика Татарстан

ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Аннотация*: в статье рассматривается экспортно-импортная деятельность Республики Татарстан. Проведен анализ динамики и структуры внешнеторгового оборота данного субъекта РФ. В результате исследования были выявлены основные проблемы и намечены тенденции развития данного вида деятельности.*

Ключевые слова*: внешнеторговая деятельность, экспорт, импорт, торговое сальдо, эффективность.*

Внешнеторговая деятельность в экономике Республики Татарстан играет весомую роль. Можно сказать, что внешнеторговая деятельность в республике является достаточно эффективным инструментом социально-экономического развития и основой для ее интеграции в систему мирохозяйственных связей. Достаточно большой объем продукции, производимой в республике, идет на экспорт.

Проанализируем внешнеторговый товарооборот Республики Татарстан в динамике (таблица 1). По данным таблицы можно сказать о нестабильности изменений показателей внешнеторгового оборота по годам. Достаточно очевидным является то, что на показатели оказывают влияние кризисные ситуации, а также санкции против России. 2015 год был достаточно тяжелым для России введением санкций, поэтому и наблюдалось резкое падение всех внешнеторговых показателей. Особенно сократился внешнеторговый оборот со странами дальнего зарубежья (до 60%). В 2016 году данная тенденция продолжилась, сокращения были, правда, не такими резкими. А вот 2017 год показал значительный рост всех показателей внешнеторговой деятельности. Многие ученые в 2019 г. указывали на наметившуюся рецессию в мировой экономике.

В 2018 году рост не был таким высоким, а 2019 год ознаменовался сокращением по всем позициям. Коэффициент покрытия импорта экспортом находится примерно на одном уровне, и говорит об экспортоориентированности экономики РТ.

Если рассмотреть позиции экспорта и импорта Республики Татарстан (рисунок 1), то можно сказать, что динамика в целом примерно одинаковая.

В 2016 году импорт вырос значительнее, чем экспорт, а вот в 2018 году наблюдалась обратная динамика.

Далее посмотрим экспорт и импорт по отдельным структурным элементам (таблицы 2 и 3).

Таблица 1

Внешнеторговый оборот РТ за 2014–2019 годы [2]

	2014 г.		2015 г.		2016 г.		2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	млрд долл.	% к пр. году	млрд долл.	% к пр. году	млрд долл.	% к пр. году	млрд долл.	% к пр. году	млрд долл.	% к пр. году	млрд долл.	% к пр. году
Внешнеторговый оборот	22,7	82,2	14,2	62,6	12	84,5	17	141,7	19,4	114,1	15,8	81,4
Экспорт	18,3	81,8	11,5	62,8	9,3	80,9	13,1	140,9	15,5	118,3	12,6	81,3
Импорт	4,4	83,9	2,7	61,4	2,7	100,0	3,9	144,4	3,9	100,0	3,2	82,1
Торговое сальдо	13,9	81,2	8,8	63,3	6,6	75,0	9,2	139,4	11,6	126,1	9,4	81,0
Коэффициент покрытия импорта экспортом	4,2	-	4,3	-	3,4	-	3,4	-	4,0	-	3,9	-
Внешнеторговый оборот со странами дальнего зарубежья	20,2		12,1	59,9	10,5	86,8	14,8	141,0	17,0	114,9	13,5	79,4
Экспорт	16,6		9,8	59,0	8,1	82,7	11,3	139,5	13,5	119,5	10,7	79,3
Импорт	3,6		2,3	63,9	2,4	104,3	3,5	145,8	3,5	100,0	2,8	80,0
Торговое сальдо	13,0		7,5	57,7	5,7	76,0	7,8	136,8	9,9	126,9	7,9	79,8
Внешнеторговый оборот со странами со странами СНГ	2,5		2,0	80,0	1,5	75,0	2,2	146,7	2,4	109,1	2,2	91,7
Экспорт	1,7		1,6	94,1	1,2	75,0	1,8	150,0	2,0	111,1	1,9	95,0
Импорт	0,8		0,4	50,0	0,2	50,0	0,4	200,0	0,3	75,0	0,3	100,0
Торговое сальдо	0,9		1,2	133,3	1,0	83,3	1,4	140,0	1,7	121,4	1,6	94,1

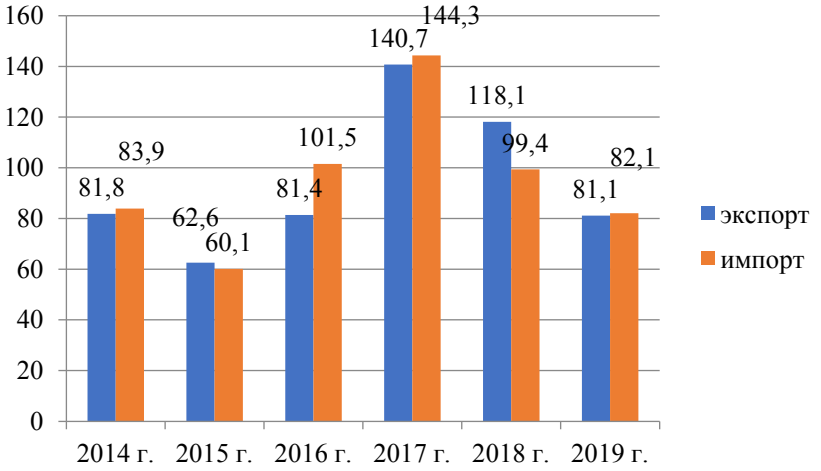


Рис. 1. Динамика экспорта и импорта РТ за 2014–2019 годы, % [2]

Рассматривая данные таблицы, очевидным является значительный перевес по удельному весу во всех годах в сторону нефти сырой и нефтепродуктов, поскольку эта продукция является основой специализации Республики Татарстан.

В структуре импорта самой высокой является доля приобретения за границей оборудования (механического и электрического), а также частей и оборудования автомобилей, причем тенденция по годам если и меняется, то незначительно.

Если рассматривать динамику основных показателей экспорта (рисунок 2) и импорта (рисунок 3), то можно сказать о нестабильных результатах.

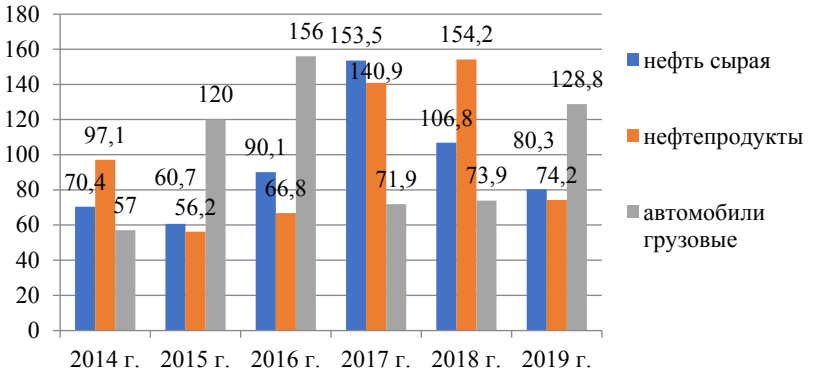


Рис. 2. Динамика экспорта РТ по основным позициям за 2014–2019 годы, % [1]

Таблица 2

Структура экспорта РТ за 2014–2019 годы [1]

Показатель	2014 г.		2015 г.		2016 г.		2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	млрд долл.	Уд. вес, %	млрд долл.	Уд. вес, %	млрд долл.	Уд. вес, %	млрд долл.	Уд, вес, %	млрд долл.	Уд. вес, %	млрд долл.	Уд. вес, %
Экспорт всего, в т.ч.:	18,3	100	11,5	100	9,3	100	13,1	100	15,5	100	12,6	100
Нефть сырая	7,2	39,4	4,4	38,2	3,9	42,3	6,1	46,1	6,5	41,7	5,2	41,3
Нефтепродукты	6,9	37,5	3,9	33,7	2,6	27,7	3,6	27,7	5,6	36,2	4,2	33,1
Каучук синтет.	1,2	6,7	0,9	8,0	0,8	8,8	1,1	8,0	1,0	6,7	1,0	7,8
Шины	0,14	0,8	0,09	0,8	0,15	1,6	0,17	1,3	0,2	1,3	0,2	1,7
Автомобили груз.	0,04	0,0	0,09	0,8	0,14	1,5	0,1	0,8	0,08	0,5	0,09	0,8
Части и оборудование автомобилей	0,03	0,0	0,02	0,2	0,05	0,5	0,08	0,6	0,06	0,4	0,06	0,5
Другое	2,79	15,6	2,1	18,3	1,66	17,6	1,95	15,5	2,06	13,2	1,85	14,8

Таблица 3

Структура импорта РТ за 2014–2019 годы [1]

Показатель	2014 г.		2015 г.		2016 г.		2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	млрд долл.	Уд. вес, %	млрд долл.	Уд. вес, %	млрд долл.	Уд. вес, %	млрд долл.	Уд. вес, %	млрд долл.	Уд. вес, %	млрд долл.	Уд. вес, %
Импорт всего, в т.ч.:	4,4	100	2,7	100	2,7	100	3,9	100	3,9	100	3,2	100
Пластмасса и изд. из нее	0,21	4,7	0,19	7,1	0,2	7,6	0,22	5,7	0,3	7,7	0,28	8,7
Части и оборудование автомобилей	0,6	13,4	0,34	12,7	0,44	16,4	0,63	16,1	0,72	18,7	0,54	17,2
Оборудование механическое	1,7	38,3	1,1	41,0	0,65	24,2	0,88	22,8	1,2	31,2	0,99	31,3
Оборудование электрическое	0,31	7,0	0,14	5,3	0,18	6,5	0,24	6,2	0,31	8,1	0,22	7,0
Другое	1,58	36,4	0,93	33,9	1,23	45,3	1,93	49,2	1,37	34,3	1,17	35,8

По данным динамики экспорта наблюдаются значительные скачки по позиции «Автомобили грузовые», что очевидно связано с нестабильной работой основного производителя большегрузов ПАО «КамАЗ», располагающегося на территории РТ.

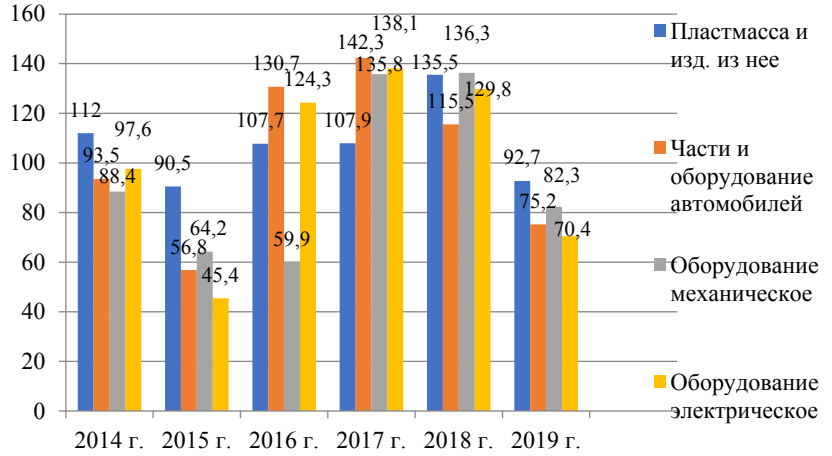


Рис. 3. Динамика импорта РТ по основным позициям за 2014–2019 годы, % [1]

Что касается динамики основных позиций импорта, то в целом можно сказать, что основные тенденции соблюдаются по всем позициям, и связаны с ситуацией на мировом рынке в целом.

Обобщая результаты анализа, необходимо выделить некоторые наметившиеся тенденции и соответственно, проблемы внешнеторговой деятельности Республики Татарстан:

– в экспорте преобладает сырьевая продукция;

– в структуре импорта республики преобладают такие позиции, как «Оборудование».

В связи с этим можно сказать, что Республике Татарстан надо решить ряд задач для дальнейшего развития внешнеторговой деятельности, а именно:

– укреплять эффективность системы управления внешнеторговой деятельности РТ;

– увеличивать объемы экспорта несырьевой продукции путем создания условий для расширения зоны присутствия производителей республики на зарубежных рынках, укрепления связей республики с субъектами РФ и иностранными государствами в сфере экспортной деятельности;

– создавать условия для повышения эффективности инфраструктуры поддержки экспорта;

– создать условия для расширения производства на территории республики, в том числе оборудования, на имеющихся площадках.

Список литературы

1. Внешнеэкономическая деятельность Республики Татарстан // Открытый Татарстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://open.tatarstan.ru/reports/categories/10172207/reports/28233 (дата обращения: 19.08.2020).

2. Внешняя торговля Республики Татарстан // Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://tatstat.gks.ru/vneshtorg (дата обращения: 15.08.2020).

Черемушникова Татьяна Викторовна
канд. экон. наук, доцент
Туякова Зауреш Серккалиевна
д-р экон. наук, профессор

ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»
г. Оренбург, Оренбургская область

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА КАК НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Аннотация*: в статье рассмотрены современные тенденции и направления развития управленческого учета в эпоху цифровой экономики. Уделено внимание преимуществам ведения управленческого учета по бизнес-процессам. Использовались общенаучные методы исследования: сравнение, анализ и синтез, логический подход. Сделан вывод о расширении задач и функций управленческого учета как информационной системы менеджмента для реализации бизнес-решений как в краткосрочной, так и долгосрочных перспективах, а также необходимости дальнейшего проведения исследований по изменению концептуальных и методологических основ управленческого учета в условиях цифровизации.*

Ключевые слова*: управленческий учет, бизнес-процессы, цифровая экономика.*

В современных реалиях развития экономики, несмотря на объемность доступной информации, раскрываемой в публичной бухгалтерской финансовой отчетности, она носит регламентированный и ретроспективный характер и не способна обеспечить должную информационную поддержку для управленческого персонала в целях принятия эффективных и своевременных управленческих решений.

В условиях цифровизации экономики существенно расширяются границы современной системы бухгалтерского учета, прежде всего, за счет активного внедрения управленческого учета.

В настоящее время управленческий учет становится информационно-аналитической подсистемой управления организацией, а не просто подсистемой бухгалтерского учета, занимающейся изучением структуры затрат и нахождением резервов их снижения, как считалось ранее. В связи с этим для построения внутренней информационной системы организации и выработки эффективных оперативных и стратегических решения повышается роль и значение управленческого учета и анализа.

При этом важную роль играет выбор способа первоначальной и последующей оценки объектов учета в целях адекватного их отражения в

зависимости от потребностей различных групп пользователей и условий функционирования предприятия [9].

Следует отметить, что отечественная бухгалтерия формировалась под сильным влиянием западноевропейской бухгалтерии, которая внесла существенный вклад в развитие концептуальных подходов к оценке, на базе которых в настоящее время применяется большое разнообразие способов оценки [10].

На основе обобщения концептуальных подходов к оценке, получивших развитие в различных национальных школах бухгалтерского учета в отдельные исторические периоды развития общества, прослеживается связь между информационными предпочтениями пользователей и цикличностью развития экономической конъюнктуры [5].

Одной из современных и действенных концепций управленческого учета на наш взгляд является метод учета затрат по бизнес-процессам, который рассматривает деятельность компании как цепочку взаимосвязанных бизнес-процессов, в реализации каждого из которых участвуют сразу несколько структурных подразделений.

Последовательность учетных этапов по формированию управленческой информации по бизнес-процессам, а также группировка расходов по различным видам бизнес-процессов (основным, вспомогательным, бизнес-процессам управления и развития стратегии компании) на примере телекоммуникационных компаний отражены в отдельной статье авторов [11].

Среди основных современных тенденций в развитии управленческого учета нами выделены:

– возрастание значимости информационной составляющей управленческого учета за счет роста потребности в интеграции разного рода информации: финансовой и нефинансовой, количественной и качественной, учетной и внеучетной, плановой и фактической;

– приобретение стратегической направленности и прогностической значимости управленческого учета из-за нестабильности деловой среды;

– переход от определения управленческого учета как составной части бухгалтерского учета, к более широкому его пониманию – как глобальной учетной науки, объединяющей информационные потоки смежных видов учета: бухгалтерского, налогового, оперативного и статистического [7].

По причине выделения информации в качестве ключевого фактора создания стоимости первое направление в развитии управленческого учета связано с переориентацией контрольной функции на информативную, что приводит к необходимости разработки новых способов сбора и обработки финансовой информации, а также ее интеграции с информацией о других сторонах бизнеса, в том числе и внешней средой [3, с. 53–54].

Поэтому важным моментом является расширение содержания учетной информации за счет нефинансовых показателей деятельности компании, охватывающих такие вопросы как, социальная ответственность, экологическая безопасность бизнеса, организационный, инновационный, человеческий, репутационный капитал, стратегия и качество управления [4, с. 125–126].

Данное направление связано, в том числе с экологическими проблемами в мире, социальной несправедливостью, что приводит к тому, что неотъемлемой частью управленческого учета становится раскрытие для пользователей аспектов социально-ответственного поведения бизнеса.

Существенные изменения в области представления публичной финансовой отчетности связаны с ее трансформацией в отчетность об устойчивом развитии и в интегрированную отчетность. Поэтому, как отмечают отдельные авторы, управленческий учет в ближайшей перспективе должен стать важнейшим каналом поступления данных, необходимых для подготовки отчетности об устойчивом развитии и интегрированной отчетности, а также их надежной информационной базой [1, с. 14].

Расширение для пользователей отчетности круга показателей, необходимых к отражению в отчетности приводит к появлению новых объектов учета, в частности:

– нефинансовых активов (экономическая эффективность, экологическая безопасность, социальная ответственность, качество управления, риски, возможности и др.);

– гибридных и модифицируемых форм активов, обязательств и капитала (криптовалюта; цифровые аналоги реальных ценностей и обязательств – токены; смарт-активы и смарт-контракты, сделки с которыми осуществляются на основе технологии блокчейн и др.) [4, с. 128–129].

Учитывая современные мировые тенденции развития бухгалтерского учета и финансовой отчетности в целом и управленческого учета в частности, главным объектом управленческого учета должна стать бизнес-модель организации [1, с. 16].

Второе направление связано с особым вниманием в настоящее время к стратегическим задачам в управлении предприятием – построению бизнес-моделей, способных улучшить качество показателей деятельности предприятия, что существенно расширяет задачи и функции управленческого учета.

Обозначенные выше направления развития управленческого учета проходят параллельно с внедрением современных информационных технологий, что открывает возможности для совершенствования системы предоставления информации при принятии управленческих решений.

В целях успешной обработки большого объема разрозненной информации в учетно-аналитической работе перспективным инструментами являются: облачные и сетевые технологии, большие данные, интеллектуальная аналитика, искусственный интеллект, система распределенного реестра (блокчейн), процессы роботизации и др.

Третье направление в развитии управленческого учета характеризуется тенденцией к объединению отдельных видов учета в связи с появлением новой парадигмы развития хозяйствующих субъектов – построения бизнеса на основе бизнес-моделирования и корпоративного управления [7], а также попытки выделить новые виды учета, такие как стратегический, креативный, многоцелевой, интеллектуальный и др. [4, с. 129].

Возникновение потребности в интегрированном мышлении, способном формировать и пояснять информацию о процессах создания стоимости во времени в рамках обособленного вида учета привело к возникновению понятия «бизнес-учета», по которым В.С. Плотников и О.В. Плотникова понимают «информационную систему бизнес-модели о процессах создания стоимости во времени» [6, с. 36].

Так, интеграция различных видов учета возможна в рамках структурированного плана счетов, который дает возможность не только разделять учет на различные его виды, но и соединять их в едином методологическом ключе.

Исследование возможностей структурированного плана счетов представлено в работах Т.О. Графовой, Л.А. Зимаковой, Е.В. Кузнецовой, В.В. Лесняка, Т.М. Одинцовой, В.И. Ткача, М.В. Шумейко [2].

По мнению профессора О.В. Рожновой, управленческий учет все больше приближается к бизнес-учету, который должен позволить компании формировать интегрированную отчетность, где достаточное место должно быть уделено информации о бизнес-процессах [8].

Таким образом, в условиях цифровой экономики можно говорить о значительном расширении функций управленческого учета: от управления затратами и доходами предприятия к управлению процессом создания стоимости в целом, включая вопросы оценки эффективного использования различных видов ресурсов, стратегического управления и инновационной деятельности.

Управленческий учет в современных условиях становится важным механизмом принятия решений с возможностью анализа больших баз данных на основе использования прогрессивных информационно-коммуникационных технологий. Управленческий учет в разрезе бизнес-процессов позволит значительно повысить эффективность управления, решать задачи анализа, планирования и контроля финансово-хозяйственной деятельности организации на современном уровне, что позволит обеспечить ее прогнозируемое положение и устойчивый рост.

Список литературы

1. Вахрушина М.А. Проблемы и перспективы развития российского управленческого учета // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – №33 (327). – С. 12–23.

2. Графова Т.О. Структурированные планы счетов и их использование в бухгалтерском управлении экономическими процессами // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – №28. – С. 25–32.

3. Карпова Т.П. Направления развития бухгалтерского учета в цифровой экономике // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2018. – №3 (111). – С. 52–57.

4. Одинцова Т.М. Развитие видов, объектов и методов бухгалтерского учета в условиях цифровой экономики и информационного общества / Т.М. Одинцова, О.В. Рура // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2018. – Т. 11. – №4. – С. 120–131.

5. Панкова, С.В. Развитие теории оценки персоналистической и институалистской школами бухгалтерского учета США и Англии / С.В. Панкова, З.С. Туякова // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2006. – №8 (58). – С. 295–302.

6. Плотников В.С. Бизнес-учет и интегрированная отчетность / В.С. Плотников, О.В. Плотникова// Международный бухгалтерский учет. – 2014. – №13 (307). – С. 25–34.

7. Рожнова О.В. Управленческий учет как глобальная учетная наука // Учет. Анализ. Аудит. – 2015. – №6. – С. 17–25.

8. Рожнова О.В. Информационное обеспечение бизнес-процессов / О.В. Рожнова // Управленческие науки в современном мире. – 2018. – Т. 1. – №1. – С. 263–265.

9. Туякова З.С. Методология и организация стоимостного измерения капитала в бухгалтерском учете: автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Саратовский государственный социально-экономический университет. – Оренбург, 2008. – 38 с.

10. Туякова З.С. Роль немецкой школы бухгалтерского учета в развитии теории оценки // Международный бухгалтерский учет. – 2005. – №11. – С. 37–45.

11. Туякова З.С. Классификация затрат телекоммуникационных компаний по бизнес-процессам / З.С. Туякова, Т.В. Черемушникова // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2013. – №8 (157). – С. 233–240.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Демина Светлана Петровна
старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена»
г. Санкт-Петербург

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ: ОСНОВНЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ

***Аннотация**: в статье рассматриваются основные методологические подходы, сложившиеся в экономической науке, к исследованию человеческого капитала от классической концепции до идеи трансформирующего воздействия на институциональную среду.*

***Ключевые слова**: человеческий капитал, инновационная экономика, неопределенность, асимметрия информации, институты, институциональная структура экономики.*

Список литературы

1. Демина С.П. Институциональный подход к исследованию рынка // Вестник ИНЖЕКОНА. Серия: Экономика. – 2012. – С. 331–333.

2. Бараненко С.П. Основы предпринимательства: учебное пособие / С.П. Бараненко, М.Н. Дудин, Н.В. Лясников. – Издательство: Центрполиграф, 2010.

3. Емельянов Е.Н. Психология бизнеса / Е.Н. Емельянов, С.Е. Поварницына [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://textarchive.ru/c-1397103-pall.html (дата обращения: 26.09.2020).

4. Бодров В.А. Когнитивные процессы и психологический стресс // Психологический журнал. – 1996. – №4. – С. 64–74.

5. Ходжсон Дж.М. Жизнеспособность институциональной экономики. – М., 1997. – С. 40–43.

6. Радаев В.В. Некоторые институциональные условия формирования российских рынков // Социологический журнал. – 1998. – Т. 0. – №3–4. С. – 57–85.

7. Демина С.П. Деформализация правил как угроза институциональной трансформации Российской экономики // Инновационная Россия: вызовы образованию и науке. сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – 2011. С. 148–154.

8. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.hse.ru/news/community/220143017.html (дата обращения: 30.09.2020).

Задорожин Даниил Андреевич
магистрант
Калужский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Калуга, Калужская область

ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ КОМПАНИИ

Аннотация*: в статье представлен обзор современных методов оптимизации налоговой нагрузки в компании. Представлены принципы построения системы оптимизации налогообложения и показан пример налоговой оптимизации с использованием преимуществ Особой экономической зоны.*

Ключевые слова*: налогообложение, налоговая нагрузка, налоговая оптимизация, особая экономическая зона, налоговые льготы.*

Методы оптимизации налоговой нагрузки могут снизить налоговое бремя компании, увеличить оборотный капитал, сделать условия работы более благоприятными, тем самым повысив эффективность деятельности предприятия [6, с. 22].

Налоговую оптимизацию организации можно представить как законную деятельность налогоплательщика, направленную на обоснованное получение налоговых льгот.

Основой для снижения налоговой нагрузки в организации – это применение налоговых вычетов.

Налоговые вычеты – это сумма затрат, которая уменьшает размер дохода, с которого уплачивается налог в организации. Также в некоторых случаях это может означать возврат части ранее уплаченного налога [4, с. 63].

Есть много разных способов снижения налогового бремени, многие из которых могут быть использованы только к определенной части налоговых отношений.

Рассмотрим некоторые принципы оптимизации налогообложения (табл. 1) [3, с. 109].

Таблица 1

Принципы оптимизации налогообложения

Принцип	Описание принципа
1. Юридическое соответствие	Принцип допускает использование способов снижения налоговой нагрузки в установленных законом пределах, а также предотвращение использования правовых пробелов в собственных интересах
2. Адекватности затрат	Означает, что средства, которые организация потратила в связи с возможностью получить налоговый вычет, не должна превышать размер налога, который подлежит уменьшению
3. Конфиденциальность	Это означает, что при использовании каких-либо методов снижения налоговой нагрузки требуется соблюдение конфиденциальности, иными словами доступ к подобному виду информации должен быть строго ограничен
4. Нейтралитет	Принцип говорит о том, что оптимизация налогообложения в организации должна проводиться только за счет её собственных средств, а не за счет своих партнеров по бизнесу
5. Автономность	В данном случае предполагается, что действия организации по уменьшению налогообложения должны быть менее зависимы от факторов внешней среды

Оптимизация налоговой нагрузки – это легальный способ уменьшения налоговых обязательств организации путем использования законных способов снижения налогооблагаемой базы. Развитие законодательной базы в целях оптимизации налогов имеет непрерывный характер, поскольку различные противоречия и двусмысленные трактовки с каждым годом устраняются, однако различные нелегальные или полулегальные способы снижения налогооблагаемой прибыли все ещё существуют, но их использование в отличии от легальных способов оптимизации налогов сопряжено с определенными рисками и трудностями [4, с. 128].

Когда организация намерена осуществлять налоговую оптимизацию необходимо следить за тем, чтобы все хозяйственные операции были документально подтверждены и имели обоснование их необходимости.

В противном случае несоблюдение данных правил может повлечь отказ проверяющих органов от предоставления льгот организации.

В практике имеются определенные методы оптимизации налоговой нагрузки:

1. Метод замены отношений. Используя этот метод можно заменить одну налогооблагаемую операцию на другую с льготным налогообложением, которая позволяет получить похожий результат.

2. Метод отсрочки уплаты налога. Метод заключается в том, чтобы, используя элементы других методов перенести момент возникновения объекта налогообложения на следующий период. Например, перечисление покупателем оплаты в конце отчетного периода за товар, работы, или услуги позволит ему включить сумму расходов в текущем налоговом периоде, а в свою очередь продавец, получивший оплату, отразит её уже в следующем отчетном периоде.

3. Метод отказа от объекта налогообложения. Этот способ состоит в том, чтобы избавиться от налогооблагаемого имущества, при этом не оказывая отрицательного влияния на деятельность организации.

4. Способ возложения налоговых обязательств на компанию-сателлит.

Суть данного способа состоит в передаче объекта налогообложения дочерней компании, или физическому лицу которые находятся под контролем головной компании.

5. Использование наиболее оптимального метода учетной политики. Этот метод предусматривает выбор способов ведения бухгалтерского и налогового учета чтобы в полной мере использовать законодательно предоставляемые возможности для уменьшения налоговой нагрузки на компанию. Налоговый кодекс Российской Федерации определяет использование двух методов признания доходов для целей налогообложения: кассовый метод и метод начисления [1].

6. Способ, основанный на применении льгот и особых условий. Этот метод предусматривает использование специальных функций, предусмотренных Налоговым Кодексом, тем самым позволяя организациям получить частичное или полное освобождение от уплаты налогов по сравнению с прочими налогоплательщиками.

7. Метод изменения территории ведения бизнеса. Этот метод основывается на праве субъектов РФ самостоятельно устанавливать ставки региональных и местных налогов. В этом случае любая организация вправе сама, в зависимости от своей сферы деятельности определить, где ей будет выгодно заниматься бизнесом.

8. Оффшорный метод. Под этим методом понимается регистрация компании, перенос объекта налогообложения на территории с более мягким режимом налогообложения. Наиболее распространенные варианты офшорных зон – это Кипр, Люксембург, ОАЭ, Карибские острова, Сингапур и прочие.

Развитие способов и методов налоговой оптимизации происходит достаточно стремительно, поскольку практически каждая компания стремится сэкономить любым возможным способом для того, чтобы снизить затраты и максимизировать прибыль, а тем самым и благосостояние акционеров и собственников. В свою очередь пробелы в законодательстве также постоянно устраняются, однако это происходит более медленными темпами, поскольку над разработкой законодательной базы работает гораздо меньше людей, чем над способами использовать ту или иную лазейку в законодательстве.

В качестве образца рассмотрим схему налоговой оптимизации с использованием преференций Особой экономической зоны (ОЭЗ) [5, с. 63].

В нашей стране действуют единые налоговые льготы для всех типов экономических зон.

1. Для резидентов всех типов зон устанавливается более низкая ставка налога на прибыль.

2. Резиденты освобождаются от уплаты налога на имущество на срок от 5 до 10 лет, в зависимости от зоны с момента регистрации имущества, если выполняются следующие условия:

– имущество было создано или приобретено с целью ведения деятельности в зоне;

– указанное имущество находится в зоне;

– имущество фактически используется в зоне [6, с. 9].

3. Льготы по транспортному налогу устанавливаются субъектами Российской Федерации, на территории которых создаются специальные зоны.

Для инвесторов скидка с налога на транспортное средство предоставляется с момента регистрации транспортного средства.

4. На федеральном уровне инвесторы освобождаются от уплаты земельного налога на срок от 5 до 10 лет в зависимости от зоны с момента возникновения права собственности на земельный участок, расположенный на его территории.

В зависимости от типа зон инвесторам предоставляются дополнительные льготы (рис. 1).

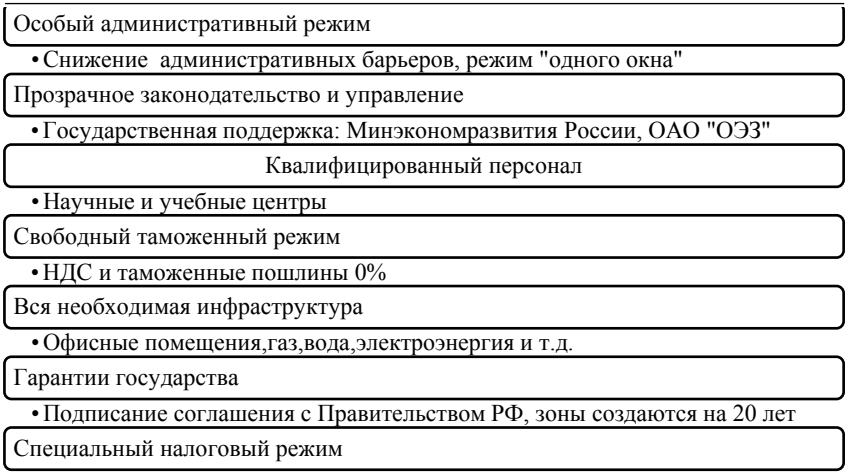


Рис. 1. Льготы для участников ОЭЗ

Таким образом, компании могут рассматривать вариант регистрации компании в подобных экономических зонах с целью получения льгот.

Результаты анализа литературных источников показывают, что не существует единого подхода к определению перечня налогов и сборов, которые следует учитывать при расчете налогового бремени компании.

Подводя итог, можно сказать о том, что есть много разных способов оптимизации налогообложения, существуют как способы снижения налоговой нагрузки, предлагаемые самим государством и при правильном использовании не представляющие негативных последствий для организации, так и высокорискованные нелегальные способы ухода от налогообложения.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ (принят Государственной Думой Федерального собрания Российской Федерации 16.07.1998).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (принят Государственной Думой Федерального собрания Российской Федерации 19.07.2000).
3. Андреев В.И. Оценка налоговой нагрузки как фактора экономического развития на макро- и микроуровне: монография / В.И. Андреев. – М.: Саратовский источник, 2016. – 298 с.
4. Катаев В.И. Налоговый анализ в системе управления предприятием: монография / В.И. Катаев. – М.: Ульяновская государственная СХА им. П.А. Столыпина, 2018. – 156 с.
5. Гоголев А.М. Налоговая политика как основополагающий элемент организационно-правового механизма концепции государственного администрирования в области налогов и сборов / А.М. Гоголев // Государственный аудит. Право. Экономика. – 2016. – №2. – С. 63–67.
6. Семеняка Я. Привлекательность ОЭЗ для иностранных инвесторов / Я. Семеняка, К. Качалов // Экономика и жизнь. – 2016. – №41.

Задорожин Даниил Андреевич
магистрант
Калужский филиал
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Калуга, Калужская область

СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация*: на сегодняшний день система налогообложения среди ряда экономических рычагов при помощи государства активно оказывает влияние на экономику, но при этом значимую часть в функционировании хозяйствующего субъекта занимают налоги.*

Ключевые слова*: налогообложение, учетная политика, оптимизация, государство, компании.*

Налогообложение принято характеризовать, как наиболее мощный инструмент в отношении регулирования экономикой в условиях рынка.

С каждым годом все больше набирает актуальность проблема в отношении оптимизации налогов для российских организаций. Различного рода организации для того, чтобы уменьшить свои затраты, как правило, нацелены на то, чтобы законно уменьшить налоговые выплаты, этот процесс имеет название «оптимизация налогообложения» [1, с. 66].

Следует отметить, что оптимизация налогообложения конкретизирована определенной деятельностью, которая реализуется в полной мере налогоплательщиком, в соответствии с тем, чтобы уменьшить размер

отчислений денежных средств в бюджет, одновременно не нарушая действующее законодательство в части налогов и сборов.

Следовательно, важное значение в отношении оптимизации налоговой нагрузки компании, как правило, отдано налоговому планированию.

Налоговое планирование в широком смысле подразумевает такую деятельность компании, при которой налоговая нагрузка на организацию находится на достаточно низком уровне, но при этом организация не нарушает никаких законов.

В узком смысле под этим термином подразумевается, что организация проводит комплекс мероприятий или действий, которые позволяют ей обеспечить своевременные расчеты с бюджетом и одновременно обеспечить максимальную эффективность от использования финансовых ресурсов.

Непосредственно налоговое планирование включает в себя разработку налоговой политики организации, а также определенные методы в отношении налогового регулирования, включая налоговый контроль.

Следует отметить, что в свою очередь, осуществляя планирование налогообложения в организации, можно сказать о том, что оно представляет собой совокупностью определенных действий налогоплательщика по сокращению налоговых выплат в бюджет, с целью увеличения денежных средств компании [4, с. 23].

Осуществляя налоговое планирование, необходимо сказать о том, что его осуществление в организации может быть предпринято еще перед наступлением налогового периода. Следовательно, налоговое планирование должно быть отрегулировано еще на во время подготовки к заключению определенного договора или соглашения, в том числе, включая поиск поставщиков и покупателей.

На сегодняшний день, представленная оптимизация налогообложения в компании основана на конкретных принципах:

1. Принцип законности. Данный принцип допускает использование способов уменьшения налоговой нагрузки в установленных законом пределах, а также предотвращение использования правовых пробелов в собственных интересах.

2. Принцип рациональности. Данный принцип в свою очередь направлен на то, что выгода от экономии на налоговых отчислениях в первую очередь должна четко превышать расходы компании по оптимизации налогообложения;

3. Принцип конфиденциальности. Этот принцип говорит о том, что при использовании каких-либо методов снижения налоговой нагрузки требуется соблюдение конфиденциальности, иными словами доступ к подобному виду информации должен быть строго ограничен для посторонних лиц.

4. Принцип автономности. В данном случае предполагается, что действия организации по уменьшению налогообложения должны быть менее зависимы от внешнего круга пользователей [3, с. 78].

Основные приемы налоговой оптимизации:

1. Выбор учетной политики организации и его обоснование. Этот прием является важной частью внутреннего налогового планирования в компании.

2. Контрактная система. Она обосновывает возможность в осуществлении оптимизации налогового режима, в момент заключения организацией договора, и соответствующего выполнения норм по этому документу. Главный момент, который включает в себя прием – использование в договорах четких формулировок, которые в свою очередь несут в себе определенный смысл, и обеспечивают возможность заключить сделку.

3. Налоговые льготы – представляют собой основной из компонентов налогового планирования. Как правило, эти льготы могут быть представлены местным законодательством, которое обязывает предусматривать такие льготы для хозяйствующих субъектов [5, с. 102].

В отношении использования приемов, выдвигают ряд методов оптимизации налогообложения организации, например:

1. Метод разделения отношений. В данном методе меняется не вся хозяйственная операция, а только её отдельная часть, или же она делится на несколько частей. Данный метод применяется в основном тогда, когда замена всей хозяйственной операции не позволяет достичь результата наиболее похожего на первоначальную операцию.

2. Метод отсрочки налогового платежа. Срок, в который нужно заплатить налог непосредственно связан с моментом возникновения объекта налогообложения. Данный метод используя компоненты прочих позволяет перенести время возникновения объекта налогообложения на следующий налоговый период.

3. Метод прямого сокращения объекта налогообложения. Этот метод обоснован именно тем, что его главная цель – сокращение размера объекта налогообложения, либо его замена на другой объект. Объектом могут быть не только хозяйственные операции, но и имущество компании в целом [6, с. 48].

На сегодняшний день, в нашей стране среди часто используемых способов оптимизации налоговой нагрузки можно выделить учетную политику организации.

Наиболее существенным методом оптимизации налогов можно выделить метод отсрочки налогового платежа. При его использовании, можно перенести появившееся налоговое обязательство на другой календарный период.

Это позволяет эффективнее использовать управление оборотными активами организации [7, с. 63].

Следует отметить, что каждая организация ставит целью своей деятельности – получить как можно больше прибыли. При этом, получая прибыль, в целях снижения налоговых платежей по налогу на прибыль важно осуществлять налоговое планирование в соответствии с законодательством.

На сегодняшний день существуют факторы, влияющие на оптимизацию системы налогообложения:

1. Льготы и освобождения.

2. Критерии договорной и учетной политики для системы налогообложения.

3. Получение бюджетных ссуд, налогового кредита.

4. Направления в области развития бюджетной, налоговой политики государства [4, с. 31].

Проблема оптимизации налогообложения в нашей стране является весьма актуальной. Причина обуславливается тем, что в нормативно – правовых документах присутствует недостаточная четкость и ясность положений по налогообложению, включая противоречивость и запутанность.

Всё это приводит к значительным ошибкам при исчислении и уплате налогов компаниями.

Для современной экономики, огромное значение имеет законодательное пресечение попыток нелегального ухода от налогообложения, поскольку в конечном итоге компании придется заплатить гораздо больше, чем если бы она использовала легальные возможности снизить объем налоговой нагрузки.

На сегодняшний день, государство осуществляет активную борьбу с хозяйствующими субъектами, которые стремятся как можно больше уклониться от уплаты налогов.

Используя представленные выше принципы, а также принимая во внимание действующую нормативно-правовую базу, организация может достигнуть значительных успехов на законном сохранении средств в части уплаты налогов.

Список литературы

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 236 с.
2. Ворожбит О.Ю. Налоги и налогообложение. Налоговая система РФ: учебное пособие / О.Ю. Ворожбит, В.А. Водопьянова. – М.: Риор, 2016. – 160 с.
3. Дмитриева И.Н. Налоги и налогообложение: учебное пособие. – Ростов н/Д: Феникс, 2017. – 587 с.
4. Зарук Н.Ф. Налоги и налогообложение: учебное пособие / Н.Ф. Зарук, М.Ю. Федотова, О.А. Тагирова [и др.]. – М.: Инфра-М, 2018. – 432 с.
5. Налогообложение природных ресурсов. Теория и мировые тренды. Монография / под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. – М.: Юнити, 2018. – 384 с.
6. Налоги и налогообложение. Палитра современных проблем. Монография / под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. – М.: Юнити, 2016. – 200 с.
7. Негашев Е.В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка. – М., 2009. – 186 с.
8. Попова Р.Г. Финансы предприятий / Р.Г. Попова, И.Н. Самонова, И.И. Добросердова [и др.]. – 3-е изд. – М.: ИНФРА-М; СПб., 2010. – 208 с.

Лазоренко Анна Олеговна
бакалавр экон. наук, магистрант
ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет»
г. Кемерово, Кемеровская область

БЕЗРАБОТИЦА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

***Аннотация**: в статье рассматривается сущность безработицы, её виды и последствия. Каждый из рассмотренных видов безработицы имеет объективные причины возникновения, которые были проанализированы в данной работе. Был осуществлён анализ статистических данных, которые отражают текущее положение страны с точки зрения проблемы безработицы, выявлены определённые тенденции. Также были проанализированы последствия безработицы для различных сфер общества с учётом двойственного характера данного явления. Результатом исследования являются выводы о влиянии безработицы на общество как на систему, подчиняющуюся законам организации, и рекомендации по преодолению проблемы квалификационной ямы как частного случая структурной безработицы.*

***Ключевые слова**: безработица, виды безработицы, квалификационная яма, последствия безработицы, законы организации.*

Безработица является неоднозначным экономическим явлением. Данный феномен непосредственно связан с рыночной системой хозяйствования; в современном обществе безработица встречается практически в любом государстве. Примечательным является факт, что полное отсутствие безработицы позволило бы решить множество социальных проблем – снизить уровень преступности, создать предпосылки для прогрессивного развития населения, повысить уровень и качество жизни и т. д. Также были бы решены и некоторые экономические проблемы – удалось бы повысить темпы экономического развития, повысить поступления в государственный бюджет, при этом сократив затраты на социальную под-

держку, нормализовать и повысить потребительский спрос. Однако при полном отсутствии безработицы в обществе возникли бы застойные явления, поскольку безработица является одним из важнейших стимулов развития; происходит повышение квалификации работников, возникают новые профессии, формируются резервы рабочей силы [6, с. 33].

Безработица представляет собой социально-экономическое явление, при котором у определённой части экономически активного населения (способной и желающей трудиться) отсутствует занятость. В соответствии с методологией Международной организации труда (МОТ) безработными являются лица, относящиеся к трудоспособному возрасту или старше, занимающиеся поиском работы, готовые к ней приступить. При этом в России статус безработного определяется жёстче: безработным признаётся лицо, не имеющее трудоустройства, зарегистрированное в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы и готовое к ней приступить. Примечательно, что граждане, не достигшие трудоспособного возраста или старше этого возраста, не могут быть признаны безработными [2, с. 540–541; 3, с. 330–331].

Примечательно, что макроэкономическая ситуация в значительной степени оказывает влияние на уровень безработицы (табл. 1).

Таблица 1

Уровень безработицы в России в период с 2008 по 2019 год, %

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
6,2	8,3	7,3	6,5	5,5	5,5	5,2	5,6	5,5	5,2	4,8	4,6

Как видно из таблицы 1, уровень безработицы возрастал через год после кризисных явлений в экономике страны (после кризиса 2008 года и санкций 2014 года). Так, пандемия COVID-19 отразилась на уровне занятости населения как России, так и всего мира [9].

Выделяют следующие виды безработицы в соответствии с причинами её возникновения: фрикционная, структурная, циклическая, сезонная. Ниже подробнее рассмотрим каждый из видов.

Фрикционная безработица – данный вид безработицы возникает в связи с поиском работы, ожиданием выхода на работу или переходом с одной работы на другую. Как правило, такой вид безработицы имеет кратковременный характер, в данном случае безработные обладают достаточной квалификацией и уровнем образования, чтобы найти работу [1, с. 45].

Сезонная безработица – возникает как следствие нестабильности сезонного спроса на работу. Некоторые отрасли в зависимости от времени года обладают различной потребностью в рабочей силе и в периоды снижения этой потребности высвобождают трудовые ресурсы [4, с. 385].

Структурная безработица – возникает в связи с различными изменениями в структуре спроса на товары и услуги разных отраслей, а также внутри отрасли. Развитие технологий провоцирует сдвиги в структуре рабочих мест, происходят изменения в требованиях, предъявляемых к квалификации и уровню образования специалистов. Наблюдается ситуация, когда динамика структуры рабочей силы не совпадает с динамикой структуры рабочих мест. Частным случаем структурной безработицы является квалификационная яма – ситуация на рынке труда, когда часть трудоспособного населения не обладает необходимыми компетенциями либо эти компетенции избыточны или недостаточны. В такой ситуации как выпускники вузов, так и специалисты со стажем не имеют возможности найти работу по специальности. Но при этом и работодатели не могут найти подходящего специалиста на имеющиеся должности [6, с. 31–32; 7, с. 23].

Как отмечалось ранее, выпускники сталкиваются со сложностями при трудоустройстве в связи с недостаточным уровнем компетентности (табл. 2).

Таблица 2

Уровень безработицы выпускников образовательных организаций высшего и среднего профессионального образования 2016–2018 гг. выпуска, %

Уровень образования	Выпускники 2016 г.	Выпускники 2017 г.	Выпускники 2018 г.
Высшее	5,1	6,9	12,6
Среднее профессиональное:			
по программе подготовки специалистов среднего звена	7,9	11,2	15,2
по программе подготовки квалифицированных рабочих (служащих)	10,2	12,1	17,4

В течение рассматриваемого периода уровень безработицы выпускников возрос. Это обусловлено наличием квалификационного разрыва, являющегося следствием высокого темпа развития техники и технологий и низкого темпа адаптации системы обучения. Для решения подобной проблемы целесообразно осуществление подготовки и переподготовки [9].

Циклическая безработица – вид безработицы, который обусловлен спадом производства в связи с промышленным кризисом. При этом деловая активность в значительной мере снижается, без работы могут остаться даже высококвалифицированные специалисты. Данный вид безработицы обусловлен цикличностью экономики. Однако циклическая безработица является своеобразным стимулом развития общества. Осознавая тяжесть протекания данного экономического явления, общество стремится избежать или отсрочить его возникновение. Такое возможно в случае, если государство производит регулирование во всех сферах экономической деятельности. Речь не идёт о плановой системе хозяйствования, для такого рода регулирования достаточно применения тонких инструментов рыночной экономики. Задача государства, с одной стороны, заключается в том, чтобы максимально продлить этап роста экономики, задержать экономику на её пике, с другой стороны, уменьшить длительность стадии спада и застоя. По мере решения этих задач происходит улучшение социальных и экономических показателей, а следовательно, и прогрессивное развитие общества [2, с. 542; 3, с. 332; 5, с. 35].

Общество по своей сути является крупной системой; как и многие другие системы, подчиняется законам организации. Одним из них является закон самосохранения. В нашем случае, при рассмотрении безработицы (в большей мере циклического вида), мы можем назвать её разрушающим фактором системы, в то время как меры по снижению безработицы, уменьшению колебаний экономики – факторы удержания (сохранения) системы. Другим немаловажным законом, также относящимся к нашему примеру, является закон развития. Так, общество стремится достичь максимального потенциала, который, в свою очередь, используется при его самосохранении. Из этого следует, что при достижении более высокого потенциала общество с меньшими потерями способно восстановиться после проявления деструктивных явлений экономики. Но именно эти негативные экономические явления и являются толчком к развитию [8, с. 176].

Последствия безработицы отражаются на социальной и экономической сфере, при этом носят двойственный характер. Ниже рассмотрим подробнее последствия безработицы.

Среди негативных экономических последствий можно выделить:

– обесценивание обучения;

– снижение квалификации;

– снижение валового внутреннего продукта и национального богатства;

– снижение налоговых поступлений и рост государственных расходов;

– снижение уровня жизни;

– рост конкуренции на рынке труда [3, с. 331; 6, с. 33].

Существуют и позитивные экономические последствия безработицы:

– развитие навыков у работников на фоне возрастающей конкуренции на рынке труда;

– при отсутствии занятости появляется время на обучение и переобучение;

– при структурных реконструкциях экономики имеется запас работников;

– повышение производительности труда [1, с. 46; 2, с. 542].

Среди негативных социальных последствий можно выделить следующие:

– спад рабочей активности;

– рост социальной напряжённости и усиление социальной дифференциации;

– рост заболеваемости;

– рост преступности [1, с. 46; 6, с. 32].

Существуют и позитивные социальные последствия безработицы. К ним можно отнести:

– повышение значимости труда;

– расширение выбора рабочих мест [2, с. 542; 6, с. 32].

Таким образом, разобравшись в сущности данного социально-экономического явления и проанализировав различные виды безработицы, мы можем сделать вывод, что безработица, являясь в большей степени негативным явлением, обладает рядом позитивных последствий, которые позволяют обществу совершенствоваться, находить новые пути развития для решения имеющихся проблем. Несмотря на снижение уровня безработицы в России с 2008 по 2019 год, наблюдается тенденция к росту безработицы выпускников образовательных учреждений. Для решения данной проблемы государству необходимо поспособствовать более продуктивному диалогу между учреждениями высшего образования и работодателями.

Список литературы

1. Алиев Т.Г. Безработица и её социально-экономические последствия / Т.Г. Алиев, Ш.Т. Алиева // International scientific review of the problems and prospects of modern science and education. XLII International scientific and practical conference. – 2018. – С. 45–49 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=32636189

2. Диденко И.В. Безработица и её виды. Уровень безработицы в России / И.В. Диденко // Национальные экономические системы в контексте формирования глобального экономического пространства: сборник научных трудов: в 2-х томах / под общ. ред. З.О. Адамановой. – 2019. – С. 540–543 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=37600303

3. Кашапов Р.Н. Безработица. Последствия безработицы / Р.Н. Кашапов // Мировая наука. – 2019. – №4 (25). – С. 330–332 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=38564305

4. Криницын Т.И. Безработица как элемент современного рынка труда / Т.И. Криницын, Э.Ш. Шацкая // Национальные экономические системы в контексте формирования глобального экономического пространства: сборник научных трудов. – 2020. – С. 384–386 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=42749575

5. Ласкина Е.А. Циклическая безработица как способ достижения конкурентных преимуществ / Е.А. Ласкина, Ю.Н. Широкова, Х. Чан // Современные социально-экономические процессы: проблемы, закономерности, перспективы: сборник статей II Международной научно-практической конференции: в 2 частях. – 2017. – С. 31–35 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=29138207

6. Огаркова А.А. Безработица: причины, виды безработицы и её последствия / А.А. Огаркова, Е.А. Мищенко // Тенденции развития науки и образования. – 2019. – №50-5. – С. 31–33 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=40650757

7. Скорев М.М. Квалификационная яма: теоретический и методический подходы / М.М. Скорев, Н.С. Олейникова // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2020. – №2 (117) – С. 23–25 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42310536

8. Шарко Е.Р. Роль и значение законов организации для администрирования управленческой деятельности / Е.Р. Шарко // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015. – №12-3. – С. 172–178 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=25283935

9. Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/ (дата обращения: 29.08.2020).

Мальцева Светлана Евгеньевна
студентка
ФГБОУ ВО «МИРЭА – Российский технологический университет»
г. Москва

Научный руководитель
Самбурский Георгий Александрович
заведующий кафедрой
ФГБОУ ВО «МИРЭА – Российский технологический университет»
заместитель исполнительного директора
Российская ассоциация водоснабжения и водоотведения (РАВВ)
председатель ТК 343 «Качество воды»
Росстандарт
г. Москва

DOI 10.31483/r-86225

ОНЛАЙН-КОНТРОЛЬ МУТНОСТИ КАК МАРКЕРНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ КАЧЕСТВА ВОДЫ СИСТЕМЫ ВОДОСНАБЖЕНИЯ

Аннотация*: представлены общие требования к качеству воды систем централизованного питьевого водоснабжения, показана возможность использования показателя мутности в качестве маркера загрязнений питьевой воды, продемонстрирована возможность онлайн-контроля мутности для оптимизации технологических операций водоподготовки.*

Ключевые слова*: питьевая вода, водоподготовка, мутность, онлайн-контроль.*

Централизованной системой холодного водоснабжения называют комплекс технологически связанных между собой инженерных соору-

жений, предназначенных для водоподготовки, транспортировки и снабжения абонентов питьевой и (или) технической водой. По своему составу и свойствам вода централизованного водоснабжения в зависимости от типа воды должна соответствовать различным нормативным документам и санитарным правилам. Применительно к питьевой воде необходимо соответствие требованиям [1].

При оценке качества питьевой воды исходят из того, что питьевая вода должна быть безопасна в эпидемическом и радиационном отношении, безвредна по химическому составу и иметь благоприятные органолептические свойства. Качество питьевой воды должно соответствовать гигиеническим нормативам до того, как она попадет в распределительную сеть, а также в точках водоразбора наружной и внутренней водопроводной сети.

Безвредность питьевой воды по химическому составу определяется ее соответствием нормативам:

– по обобщенным показателям и содержанию вредных химических веществ, наиболее часто встречающихся в природных водах на территории Российской Федерации, а также веществ антропогенного происхождения, получивших глобальное распространение;

– по содержанию вредных химических веществ, попадающих и образующихся в воде в процессе ее обработки в системе водоснабжения;

– по содержанию вредных химических веществ, попадающих в источники водоснабжения в результате хозяйственной деятельности людей.

Благоприятные органолептические свойства воды определяются ее соответствием нормативам, *указанным* в [1, табл. 4; 7].

В соответствии с [2] за качеством питьевой воды должен осуществляться государственный санитарно-эпидемиологический надзор и производственный контроль. Рассмотрим контроль качества питьевой воды, исходя из наблюдениями за показателями мутности воды.

Мутность воды – показатель, характеризующий снижение прозрачности воды из-за наличия неорганических и органических тонкодисперсных взвесей, а также развития планктонных организмов. Мутность воды может быть вызвана присутствием песка, глины, неорганических соединений (гидроксида алюминия, карбонатов различных металлов), а также органических примесей или живых существ, например бактерио-, фито- или зоопланктона. Также причиной может быть окисление соединений железа и марганца кислородом воздуха, что приводит к образованию коллоидов.

Мутность воды в реках и прибрежных районах водоёмов повышается при дождях, паводках, таянии ледников. Как правило, уровень мутности в водоемах самый низкий зимой, самый высокий – весной и во время летних дождей.

Мутность является одним из самых распространенных «интуитивных» параметров, определяющих качество воды, ведь это ее первая очевидная характеристика, заметная даже непрофессионалу в области водоочистки. Чтобы снизить мутность в процессе водоподготовки используют различные методы, наиболее распространенные из которых – осветление с добавлением коагулянтов. Дозирование коагулянтов должно осуществляться, исходя из качества воды, поступающей на очистку [7]. Учитывая тот факт, что системы дозирования коагулянтов очень хорошо автоматизируются, полагаем необходимым использовать поточные устройства

определения мутности для оптимизации расхода коагулянта. Такая взаимосвязь позволяет решить ряд эксплуатационных задач:

– оптимизация расхода реагентов водоподготовки;

– оптимизация времени осветления воды;

– снижение химизации воды за счет уменьшения доз поступающих реагентов – коагулянтов;

– возможность использования реагентов более высокого качества за счет снижения их расхода.

Следует отметить, что на прозрачность воды влияет не только мутность, но и её цвет. Рассмотрим возможности организации автоматических систем определения мутности.

Как измеряется мутность [5].

Лучший способ измерить мутность в обширном спектре образцов – это использование нефелометра или мутномера – измерителя мутности. В них используется световой и фотодетектор для измерения степени рассеивания света. Полученные данные называются нефелометрические единицы мутности (NTU) или единицы мутности по формазину (FTU).

Приборы автоматического контроля качества вод [3].

По своему назначению устройства автоматического контроля за качеством воды делятся на устройства для стационарных лабораторий, для работы в полевых условиях и передвижных лабораториях.

Переносные приборы в основном предназначены для получения экспресс-информации о состоянии отдельных участков реки, водохранилища и др. в полевых условиях, с борта лодки, берега водоема, береговых сооружений. Данные, которые мы получили, позволяют оперативно принимать решения и проводить мероприятия по устранению негативных воздействий на контролируемую территорию водопользования.

Рассмотрим возможности некоторых средств измерения мутности воды.

1. Измеритель мутности WaterLiner WTM-86 (рис. 1–2).

Анализатор уровня мутности воды – WaterLiner WTM-86 [6].

Измерение мутности воды основано на принципе фотометрии, т.е. анализе прозрачности раствора. Поэтому мутномер WTM-86 является специализированным фотометром. Метод измерения основан на ISO 7027.

Порядок проведения измерений мутности воды следующий:

1) вначале устройство нужно откалибровать по 4-м эталонным растворам, входящим в комплект;

2) чтобы отобрать пробы, нужно набрать 10 мл тестового раствора в стеклянную бутылку;

3) анализатор мутности измеряет тестовый раствор, оценивая непрозрачность жидкости фотометрическим методом;

4) результаты измерений выводятся на дисплей.

Благодаря встроенной памяти прибора есть возможность запомнить и воспроизвести до 150-и результатов измерений. Управление функционалом прибора элементарно обеспечивается 4-мя кнопками на корпусе.

Измеритель мутности имеет низкое энергопотребление, которое обеспечивают 4 батарейки типа AAA.

В комплект измерителя мутности WaterLiner WTM-86 входит 4-х эталонный раствор для калибровки прибора (0, 20, 100 и 800 NTU). Для универсального использования устройства для забора проб из комплекта

устройства, как правило, достаточно 2-х стеклянных бутылочек. Чтобы обеспечить прозрачность бутылочек для забора проб можно использовать дистиллированную воду и салфетку из комплекта. Мерный стаканчик позволяет точно измерить объем жидкости, необходимый для пробы. Пластиковый кейс, который поставляется MetronX вместе с устройством, делает комплект WTM-86 достаточно мобильным, чтобы проводить измерения в самых разнообразных местах.

Технические характеристики прибора представлены в таблице 1.

Таблица 1

Технические характеристики мутномера WTM-86

Модельный ряд	WaterLiner
Тип	Измеритель мутности
Измеряемые величины	Turbidity (мутность)
Время реакции	< 10 сек.
Диапазоны измерений	- 0.00 – 19.00 NTU - 20.0 – 199.9 NTU - 200 – 1000 NTU
Разрешение	0.01/0.1/1 NTU
Погрешность измерений	± 3% от полной шкалы + 1 цифра (0–500 NTU), ± 5% от полной шкалы + 1 цифра (> 500 NTU) 0.01/0.1/1 NTU
Калибровка	0 NTU, 20 NTU, 100 NTU, 800 NTU
Объем пробы	10 мл
Объем памяти	150 измерений
Время реакции	< 10 секунд
Температурно-влажностный режим работы (хранения)	- температура 0- +50 °C (-10- +50°C) - влажность 0–85% (0–85%)
Источник питания	4 x 1,5В батарейки AAA
Подсветка дисплея	нет
Комплектация	основное устройство, флакон с дистиллированной водой 50 мл, элемент(ы) питания, салфетка, бутылка(и) для забора проб, пластиковый мерный стакан, стеклянная бутылка с эталонным раствором 0 NTU, стеклянная бутылка с эталонным раствором 20 NTU, стеклянная бутылка с эталонным раствором 100 NTU, стеклянная бутылка с эталонным раствором 800 NTU, кейс для хранения и переноски, коробка упаковочная, руководство пользователя, сертификат калибровки
Вес устройства (с элементами питания)	186 г
Размер устройства	135 × 68 × 65 мм
Размер упаковки	310 × 260 × 80 мм
Вес полной комплектации	1107 г

Особенности данного прибора:

– встроенный микропроцессор обеспечивает точные и быстрые измерения;

– удобно расположенные функциональные элементы управления;

– метод измерения основан на ISO 7027;

– большой ЖК-дисплей с легкочитаемыми большими цифрами;

– возможность сохранения и повторного вызова до 150-ти измеренных значений;

– индикатор разряда элемента питания;

– функция энергосбережения, отключающая устройство после 10-ти минут бездействия.

2. Монитор мутности воды TUR-2000 (рис. №3) [4].

Система онлайн-мониторинга мутности воды TUR-2000 для систем водоподготовки и очистки. Может использоваться для мониторинга сточных вод.

Применение: онлайн-контроль мутности в системах центрального водоснабжения и водоочистки.

Комплект поставки TUR-2000:

– головное устройство кабинетного монтажа;

– датчик мутности (инфракрасный 850 нм);

– диапазон измерения мутности воды 0–4000 NTU, разрешение 0.01 NTU, точность ±5% от полной шкалы;

– монитор мутности TUR-2000 имеет коммуникационный порт RS485 (протокол Modbus RTU);

– система монтируется на стену в пластиковый бокс.

Характеристики прибора представлены в таблице 2.

Таблица 2

Характеристики мутномера TUR-2000

Общие характеристики:	
Среда или материал для измерения	вода
Измеряемые величины	Turbidity (мутность)
Вариант исполнения	настенный
Измерение мутности	
Диапазон измерений	0 – 4000 NTU
Разрешение	0,01 NTU
Погрешность измерений	± 5% от полной шкалы
Единицы измерения	NTU
Датчик	
Расположение	внешний
Тип	инфракрасный
Дисплей	
Тип	ЖК
Подсветка	есть
Порты и выходы	
Коммуникационные порты	RS485 (протокол Modbus RTU)

Окончание таблицы 2

Электропитание	
Источник питания	Сеть 24В
Режим работы	
Температура	0 – 50 ℃
Относительная влажность	0 – 85%
Габариты и вес прибора	
Размер	380 x 280 x 130 мм

Особенности монитора:

– надежные и качественные измерения;

– за счет использования инфракрасного датчика более высокая чувствительность к мелким частицам;

– удобное расположение и система монтируется на стену.

Внедрение автоматизированной системы мониторинга мутности воды водоисточника позволяет:

– сократить время определения загрязнения с нескольких часов до нескольких минут;

– моделировать изменения качества воды водоисточников и прогнозировать его на станциях водоподготовки;

– обеспечить централизованный мониторинг качества воды в водоисточниках.



Рис. 1. Общий вид прибора WaterLiner WTM-86



Рис. 2. Мобильный транспортирующийся комплект для прибора WaterLiner WTM-86



Рис. 3. Стационарный измеритель мутности TUR-2000

Список литературы

1. СанПиН 2.1.4.1074–01. 2.1.4. Питьевая вода и водоснабжение населенных мест. Питьевая вода. Гигиенические требования к качеству воды централизованных систем питьевого водоснабжения. Контроль качества. Гигиенические требования к обеспечению безопасности систем горячего водоснабжения. Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы (зарег. в Минюсте России 31.10.2001 №3011) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/901798042 (дата обращения: 27.02.2020).

2. Федеральный закон от 30.03.1999 №52 «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22481/ (дата обращения: 27.02.2020).

3. Автоматизированный контроль качества вод [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://works.doklad.ru/view/a-I_p4zQ9D4/all.html (дата обращения: 10.03.2020).

4. Монитор мутности воды TUR-2000 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.createc.su/tur-2000.html (дата обращения: 20.03.2020).

5. AQUA-LAB Дистрибьютор товаров для здоровья и водообрабатывающего оборудования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://аква-лаб.рф/blog/post/36-mutnomery-kak-izmerit-mutnost-vody (дата обращения: 20.03.2020).

6. Измеритель мутности WaterLiner WTM-86 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.metronx.ru/wtm86/ (дата обращения: 20.03.2020).

7. Самбурский Г.А. Технологические и организационные аспекты процессов получения воды питьевого качества / Г.А. Самбурский, С.М. Пестов. – [Б. м.]: Издательские решения, 2017. – 184 с. ISBN 978-5-4483-5369-7.

Маляренко Ольга Ивановна
канд. экон. наук, доцент
Лебедева Анна Дмитриевна
старший преподаватель
Назарова Наталья Викторовна
студентка

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

МЕСТНЫЕ НАЛОГИ И СБОРЫ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ДОХОДОВ

Аннотация*: местный бюджет формируется за счет вышестоящих уровней, что отрицательно сказывается на самом местном бюджете, а именно на том, что у местного самоуправления отпадает какое-либо желание расширять собственную доходную базу бюджетов. Регулирование обязательств между тремя уровнями бюджетной системы на основании разделения налоговых поступлений рассматривается посредством следующих методов исследования: аналитический, графический, статистический, сравнительный анализ. Результатом исследования является разработка практических рекомендаций по решению проблем дотационности местного бюджета и планирования долгосрочных инвестиций.*

Ключевые слова*: бюджетная система, государственные доходы, налоги, сборы, консолидированный бюджет, муниципальные образования, межбюджетные трансферты, субвенции, дотации.*

Для реализации своих задач и функций государство использует определённый пакет инструментов. В нашем случае в отношении государства инструментом реализации функций и задач является налоговая система, которая посредством налогов и сборов отвечает за финансовую часть бюджета, также выступает основным звеном регулирования экономики государства.

Налоги играют весомую роль, воплощая функции и задачи государства. Одной из основных задач государства, является отслеживать эффективное стимулирование налоговых поступлений в консолидированный бюджет, для сокращения дефицита, распознавание количества уклонений от уплаты налогов [1, с. 38].

Доходы бюджетной системы РФ формируются за счет консолидированного бюджета РФ и государственных внебюджетных фондов РФ. Мы видим, что большая часть доходов формируется за счет бюджетов РФ, которые пополняются в большей части посредством налогов и сборов (таблица 1).

Таблица 1

Поступления в бюджетную систему за период 2017–2019 гг.

	Млрд руб.			%
	2017 год	2018 год	2019 год	Темп роста 2019/2017
Всего поступило в бюджетную систему РФ, в том числе:	23143,3	27745,3	29776	128,7
Страховые взносы на обязательное социальное страхование	5799,9	6416,8	7038,7	121,4
Консолидированный бюджет Российской Федерации, в т.ч.:	17343,4	21328,5	22737,3	131,1
в федеральный бюджет	9162	11926,8	12611,8	137,7
в консолидированные бюджеты субъектов РФ	8181,5	9401,7	10125,5	123,8

Далее мы рассмотрим именно налоговые поступления в разрезе уровней бюджета. Во-первых, следует отметить, что поступления консолидированного бюджета имеют положительное направление; во-вторых, наиболее перспективными за 2019 год являются: налог на прибыль (+38 процентов), НДФЛ (+22 процента), НДС (+38 процентов), налог на добычу полезных ископаемых (+48 процентов) которые показывают каждый год прирост по сравнению с предыдущим годом [2]. Для федерального бюджета наиболее прибыльным является налог на добычу ископаемых, для консолидированного бюджета субъектов РФ – НДФЛ и налог на прибыль организаций; в-третьих, заметно, что основная часть доходов от налогов формируется на нижестоящих уровнях. К отрицательным моментам можно отнести то, что акцизы имеют тенденцию к спаду и на 2019 год в разрезе консолидированного бюджета составляют 1277,5 млрд руб. (таблица 2).

Таблица 2

Налоговые поступления за 2017–2019 гг.

Налоги и сбор	Консолидированный бюджет, млрд. руб.			Федеральный бюджет, млрд. руб.			Консолидированные бюджеты субъектов РФ, млрд руб.		
	2017 год	2018 год	2019 год	2017 год	2018 год	2019 год	2017 год	2018 год	2019 год
Налог на прибыль организаций	3290	4100	4543,1	762,4	9951,5	1185	2527,6	3104,5	3358,1
Налог на доходы физических лиц	3251,1	3653	3955,2	-	-	-	3,251,1	3653	3955,2
Акцизы	1521,3	1493,2	1277,5	909.6	860,7	522,2	611,7	632,4	755,3
Имущественные налоги	1250,3	1396,8	1350,8	-	-	-	1250,3	1396,8	1350,8
Налог на добычу полезных ископаемых	4130,4	6127,4	6106,4	4061,4	6060,3	6024,9	69,1	67	81,5

Для решения вопросов местного назначения муниципальные образования (МО) используют средства, которыми выступают собственные доходы бюджетов, формирующиеся за счет налоговых и неналоговых доходов и межбюджетных трансфертов из других уровней бюджета (таблица 3) [3].

Таблица 3

Показатели местного бюджета за период 2017–2018 гг., млрд рублей

Показатели	2017 год	2018 год	Темп роста 2018/2017 году, %
Доходы, всего	3 845,7	4 245,7	110,4
Собственные доходы	2 504,8	2 791,2	111,4
Налоговые доходы	1 122,9	1 231,4	109,7
Неналоговые доходы	269,9	268,7	99,6
Межбюджетные трансферты из других уровней (без субвенций)	1 112	1 291,1	116,1
Субвенции	1 340,9	1 405,3	104,8

Опираясь на данные таблицы, можно сделать следующие выводы, что мы видим положительную динамику основных показателей местного бюджета на 2018 год; общий объем доходов в 2018 году увеличился на 10,4% и составил 4245,7 млрд рублей. Данный рост доходов связан с увеличением собственных средств в большей степени за счет налоговых доходов (9,7 процента), межбюджетных трансфертов из бюджетов других уровней (16,1 процент) (без учета субвенций). Так как нет данных за 2019 год в целом, мы рассмотрим показатели местного бюджета за первые 3 квартала 2017–2019 года (таблица 4).

Таблица 4

Показатели местного бюджета РФ, млрд рублей

Показатели	01.10.2017	01.10.2018	01.10.2019	Темп роста 2019/2017, %
Доходы, всего	2 582,3	2 808,3	3 066,8	118,8
Собственные доходы	1 601,4	1 744,6	1 938,9	121,1
Налоговые доходы	756,5	832,5	914,2	120,8
Неналоговые доходы	190,9	187,5	187	98
Межбюджетные трансферты из других уровней	654	724,6	837,7	128,1
Субвенции	980,9	1 063,7	1 127,9	115

Если рассмотреть в разрезе не целого отчетного года, а в разрезе кварталов, то мы видим, что наблюдается рост доходов и на 01.10.2019 год они составили 3066,8 млрд рублей.

В структуре собственных доходов местных бюджетов именно собственные доходы бюджетов городских округов занимают значимое место, мы это проследили на рисунке 1, который изображен ниже.

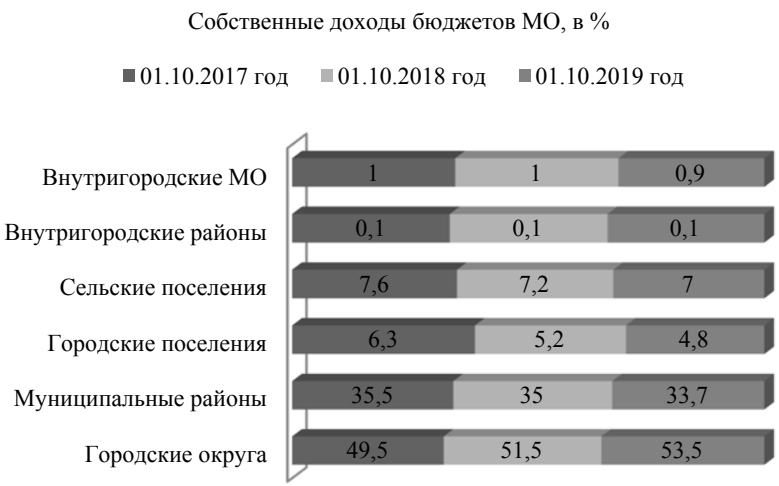


Рис. 1. Собственные доходы бюджетов МО по видам по состоянию на 01.10.2017–01.10.2019 гг.

Также значительную часть доходов местных бюджетов составляют межбюджетные трансферты. Формирование межбюджетных трансфертов в большей степени происходит за счет субсидий (53,5 процента).

По состоянию на 01.10.2019 год межбюджетные трансферты из бюджетов других уровней (без субвенций) и другие безвозмездные поступления в процентном соотношении к собственным доходам составляют 43,2 процента. Так как по итогу 2018 года межбюджетные трансферты составили 46,3 процента, а данные 2019 года, на конец 3 квартала уже составили 43,2 процента (таблица 5).

Таблица 5

Поступления межбюджетных трансфертов по состоянию на 01.10.2017–01.10.2019 гг., млрд рублей

Показатель	Межбюджетные трансферты из бюджетов других уровней (без субвенций) и другие безвозмездные поступления	Дотации	Субсидии	Иные межбюджетные трансферты	Другие безвозмездные поступления
01.10.2017 год	654	243,6	310,6	102,2	-2,4
01.10.2018 год	724,6	282	327,3	112,9	2,4
01.10.2019 год	837,7	309,9	393,4	141,6	-7,2

Также мы видим и отрицательные моменты, которые заключаются в поступлении дотаций в местный бюджет. Объем их поступлений говорит нам о нехватки собственных доходов именно местного бюджета, которое возникает, по причине малого количества налогов как было сказано раннее.

Мы можем проследить в каких видах МО уровень дотаций выше, а в каких он удовлетворительный. Например, доля собственных доходов в городских округах составляет 53,5 процента, муниципальные районы (33,7 процентов), что говорит о низкой дотационной зависимости данных образований, но в отношении поселений, доля которых не превышает, даже 10 процентов видна данная зависимость. Данное обстоятельство, доказывает нехватку именно собственных средств местного бюджета, а данная нехватка говорит нам, о том, что доля наших налогов очень мала для покрытия расходных обязательств, т.к. налоговая база местного бюджета, состоит из земельного налога и НДФЛ. А как мы знаем, что власть в отношении налогов у местного самоуправления ограничена. Причиной данной проблемы может являться распределение доходных полномочий между уровнями, а именно: федеральным, субъектами РФ, МО, доходы которых централизуются в федеральном бюджете.

В чем это проявляется? Местные власти не имеют никакого права устанавливать налоги на местном уровне, они лишь вводят налоги, которые уже были установлены властями федерального уровня, т.е. мы видим, что действующее законодательство немного несовершенно и таким образом является негативным фактором на пути расширения собственной доходной базы бюджетов МО. И мы видим острую необходимость в дальнейшем развитие законодательства для расширения данной налоговой базы.

Одной из проблем, которая была выявлена, в результате работы является дотационность местного бюджета. Решением данной проблемы будет являться оптимальность финансирования местных бюджетов за счет налогов и за счет дотационной помощи от других уровней. В каких мероприятиях можно выразить данное оптимальное соотношение?

Во-первых, расширить границы прав местной власти, т.е. самостоятельное определение налогов и сборов, которые были установлены законом, которые более эффективны на определенной территории. Предоставить право по определению кадастровой стоимости в отношении, как земельных участков, так и имущества.

Во-вторых, закрепить законодательно учет соответствия материальных возможностей МО, возложенным на него обязанностям. Данный объем обязанностей не должен превышать 25 процентов.

В-третьих, заменить земельный и имущественный налоги налогом на недвижимость. Так как законодательно именно данный налог лежит в основе налоговых доходов, и его налоговая база будет основываться на кадастровой стоимости, но при его введении необходимо детально проработать документацию, чтобы граждане не переплачивали за данный налог.

Также проблема, связанная с планированием долгосрочных обязательств за счет средств местного бюджета, можно решить за счет закрепления за местными бюджетами на договорной основе источников доходов. Наделение органов местной власти определенными федеральными, региональными полномочиями, дополнительно открыв расчетный счет, на который поступали денежные средства.

Данные мероприятие предоставят органам местной власти более детально формировать свои местные бюджеты.

Список литературы

1. Иванова Н.Г. Бюджетная система Российской Федерации: учебник для академического бакалавриата. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2019. – 381 с.
2. Аналитическая справка о поступлении администрируемых ФНС России доходов в консолидированный бюджет Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://analytic.nalog.ru/portal/analytical_information.ru-RU.htm
3. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. Результаты мониторинга местных бюджетов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://minfin.gov.ru/ru/perfomance/regions/monitoring_results/Monitoring_local/results/

Науменкова Наталья Валерьевна
специалист
УФК по Калужской области
магистрант
Калужский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
г. Калуга, Калужская область

Шевченко Алла Владимировна
специалист
УФК по Калужской области
магистрант
Калужский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
г. Калуга, Калужская область

Филатова Евгения Юрьевна
государственный налоговый инспектор
Управление ФНС России по Калужской области
магистрант
Калужский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
г. Калуга, Калужская область

Губернаторова Наталья Николаевна
канд. экон. наук, доцент, заведующая кафедрой
Калужский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

НАЛОГОВЫЕ ПРОВЕРКИ В СИСТЕМЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

Аннотация*: в статье отражена сущность налогового контроля, а также роль камеральных и выездных налоговых проверок, их влияние на пополнение бюджета Российской Федерации.*

Ключевые слова*: налоговые проверки, налоговый контроль, выездные проверки, камеральные проверки, налоговые вычеты, налоговые правонарушения.*

Налоговый контроль представляет собой совокупность целенаправленных действий уполномоченных органов государственной власти в

сфере контроля за исполнением налогового законодательства. Данные действия содержат в себе ряд приёмов и способов, позволяющих проверить соблюдение Налогового кодекса, выявить налоговые правонарушения и предпринять меры для сокращения либо полного их устранения [1].

При осуществлении налогового контроля налоговые органы выявляют налоговые правонарушения путём проверки целевого использования налоговых льгот юридическими и физическими лицами юридическими и физическими лицами, правомерного использования налоговых вычетов, исполнения финансовых обязательств перед государством и муниципальными образованиями и т. д. Таким образом налоговые органы обеспечивают необходимый контроль за формированием доходов государства. В соответствии со ст. 82 НК РФ налоговый контроль осуществляется при помощи налоговых проверок, допросов налогоплательщиков, осмотра юридических адресов налогоплательщиков и др. [1].

Являясь одной из наиболее эффективных форм налогового контроля, налоговые проверки подразделяют на камеральные, проходящие в налоговой Инспекции на основе налоговой декларации и документов, представленных непосредственно налогоплательщиком, а также на основе тех документов, которые имеет налоговый орган, и выездные, которые проводятся на территории физического или юридического лица, подлежащего проверке. Выездные проверки могут проводиться по одному конкретному налогу (тематические), либо по всем налогам сразу (комплексные).

Так, эффективность налоговых проверок влияет на пополняемость бюджета Российской Федерации.

Рассмотрим динамику количества проведённых выездных налоговых проверок в период 2017–2019 годов.

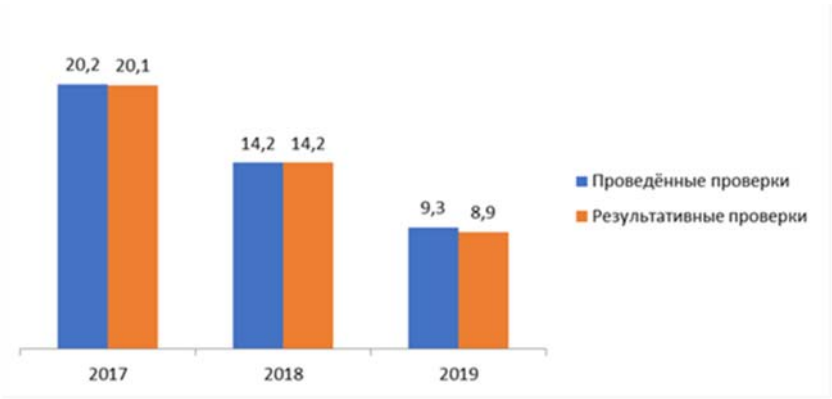


Рис. 1. Количество проведённых и результативных выездных налоговых проверок за 2017–2019 гг. (в тыс.)

Так, в 2019 году в России проведены 9 334 выездные налоговые проверки, из них 96% проведённых проверок оказались результативными. При этом было доначислено налогов на сумму 212 млрд руб., а также пеней и штрафов на сумму 90 млрд руб.

Сокращение количества выездных налоговых проверок связано с тем фактом, что налоговые органы, при вызове на комиссию налогоплательщика предлагают ему добровольно уточнить свои налоговые обязательства, то есть сдать уточнённую налоговую декларацию с увеличением суммы уплаты в бюджет. Например, уплатить НДС, который неправомерно заявлен к вычету по операциям с недобросовестным («проблемным») контрагентом, который не мог выполнить услуги или поставить товар в адрес налогоплательщика ввиду отсутствия у контрагента трудовых и производственных ресурсов.

Несмотря на факт сокращения ВНП с 2017 по 2019 год, наблюдается положительная динамика суммы доначислений, приходящаяся на 1 выездную проверку.

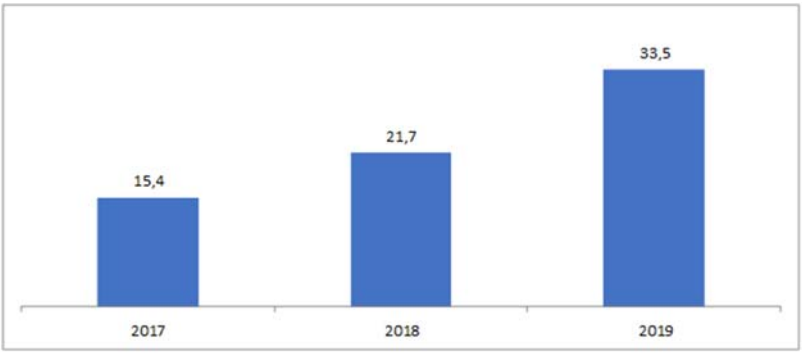


Рис. 2. Сумма доначислений, приходящаяся
на одну выездную налоговую проверку за 2017–2019 гг. (млн руб.)

Увеличение сумм доначислений непосредственно связано с возрастанием роли предпроверочного анализа, который улучшает качество планирования проверок и выявляет тип «схемы» ухода от налогообложения налогоплательщиком.

Что касается камеральных налоговых проверок, в 2019 году их количество достигло почти 63 млн и в 3,9% были выявлены нарушения (около 2,5 млн). При этом, несмотря на начало действия новых форм налоговых деклараций по НДС, которые дают возможность налоговым органом более оперативно реагировать на налоговые правонарушения, прослеживается снижение сумм доначислений по результатам камеральной налоговой проверки (КНП) [4].

Одним из наиболее распространенных налоговых правонарушений является неправомерное принятие к вычету НДС налогоплательщиком, которое влечёт полную или частичную неуплату суммы налога. Именно это выступает основанием для привлечения налогоплательщика к ответственности по статье 122 Налогового Кодекса Российской Федерации – «Неуплата или неполная уплата сумм налога (сбора, страховых взносов)» [1] Существует ряд факторов, способный доказать неправомерность налоговых вычетов:

1) удельный вес налоговых вычетов поставщика на протяжении всех периодов свыше 90%;

2) на балансе поставщика не числится имущества и транспортных средств;

3) среднесписочная численность организации – минимальная (1–5 человек);

4) дата выставления счетов-фактур раньше даты заключения договора;

5) согласно договору, отгрузка должна была осуществляться со склада поставщика, однако в собственности и в аренде у поставщика складов не имеется;

6) юридическое лицо (поставщик) не находится по адресу регистрации;

7) руководитель организации – поставщика не является на допрос в налоговый орган, то есть намеренно уклоняется от дачи пояснений, либо при допросе руководителя выясняется, что он является номинальным;

8) «транзитный» характер движения денежных средств (по банку не прослеживается перечисления заработной платы работникам, отсутствуют расходы за канцтовары, электроэнергию, воду, аренду и т. д.);

9) отсутствие у контрагента реальных поставщиков товаров, работ, услуг;

10) организация не представляет документы по взаимоотношениям со своими контрагентами по требованию налоговых органов.

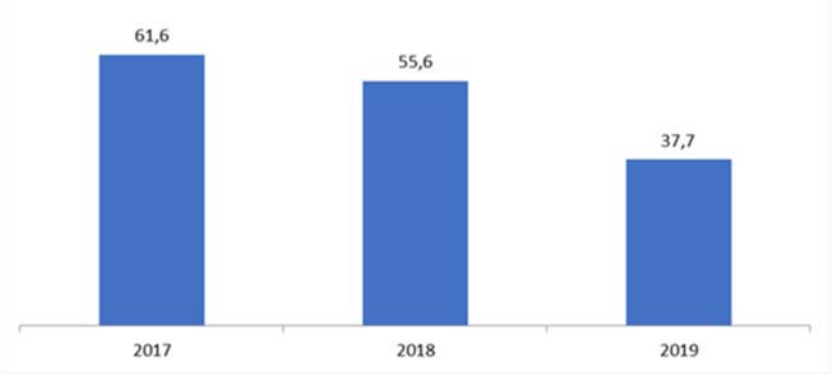


Рис. 3. Суммы доначислений по результатам КНП за 2017–2019 гг. (млрд руб.)

Ряд таких факторов однозначно говорит о том, что поставщик является фирмой-«однодневкой» и не может выполнить никаких работ или поставить товары в адрес проверяемого налогоплательщика.

Данные факты могут быть установлены сотрудниками налоговых органов в рамках камеральной налоговой проверки.

Целью стратегии налоговых органов является создание «чистой» налоговой среды, то есть выявление номинальных лиц, которые регистрируют фирмы-«однодневки», и предотвращение ряда налоговых правонарушений, а также создание условий, в которых налогоплательщику выгоднее уплачивать налоги и выстраивать свою деятельность на полном соблюдении налогового законодательства, чем незаконно уменьшать свою налоговую базу.

Таким образом, посредством налогового контроля налоговыми органами принимаются все возможные меры, которые направлены на исключение возможности деятельности недобросовестных налогоплательщиков, и создаются необходимые условия для ведения честного бизнеса.

Список литературы

1. Налоговый кодекс РФ. Часть первая (от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от 21.05.2020 г.)) // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая (от 13.07.2015 №214-ФЗ, №232-ФЗ (ред. от 21.05.2020)) // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/
3. Бюджет.Ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.roskazna.ru
4. Информационный портал Audit-it.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.audit-it.ru

Опацкая Виктория Константиновна
студентка
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»
г. Краснодар, Краснодарский край

АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЯ ФОНДА ОПЛАТЫ ТРУДА ПРЕДПРИЯТИЯ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СЕЗОНА ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ АРХЕОЛОГИЧЕСКИХ РАБОТ

Аннотация*: автором отмечается актуальность исследования, так как в зависимости от сезона работы, при выполнении оказываемых услуг, зависит фонд оплаты труда, что очень важно в планировании распределения фонда оплаты труда. Анализ изменения фонда оплаты труда предприятия проведен на примере археологических работ.*

Ключевые слова*: фонд оплаты труда, заработная плата, доходы, расход, археология, численность, сезонность.*

Для успешного развития предприятия в экономической среде необходимо эффективное распределение трудовых ресурсов, а также анализ затрат на монетарные виды стимулирования.

Фонд оплаты труда (ФОТ) – это совокупные расходы на заработную плату и другие выплаты всему персоналу предприятия, которые задействованы для достижения цели и миссии компании.

В различных источниках возможно встретить понятие фонд заработной платы (ФЗП). Фонд заработной платы (ФЗП) – сумма средств, начисленная работникам за выполненную работу по тарифам, установленным в организации, а также сдельным расценкам. ФЗП является более узким понятием в системе оплаты труда. Главное отличие ФЗП от ФОТ является то, что в ФЗП не входят социальные выплаты. Так, если сотрудники получают только оклад, то ФОТ и ФЗП будут равны.

В данной статье рассмотрим оплату труда со стороны определения фонда оплаты труда (ФОТ).

В состав ФОТ входят:

– оплата за трудовую деятельность (выплаты, осуществляемые по тарифным ставкам и сдельным расценкам);

– мотивирующие выплаты (премии и т. п.);

– надбавки и доплаты (компенсационные выплаты, районный коэффициент, процентные надбавки);

– выплаты, полагающиеся сотрудникам, за которыми сохраняется средний заработок в период их отсутствия на рабочем месте (командировочные, отпускные, пособие по временной нетрудоспособности).

Для того, чтобы произвести расчет фонда оплаты труда за период, необходимо понимать количество ставок, согласно штатному расписанию, оклад по соответствующим должностям, для этого необходимы следующие документы:

– штатное расписание;

– списочная численность (среднесписочная численность);

– средняя заработная плата.

Формула расчета ФОТ не закреплена на законодательном уровне, но исходя из статистических правил расчета, данную формулу можно выразить как произведение средней заработной платы на общее число работающих за период, например, за год.

$ФОТ_{год} = ЗП_{с\text{-}м} \times ССЧ \times 12$

где $ФОТ_{год}$ – годовой показатель фонда оплаты труда;

$ЗП_{с\text{-}м}$ – среднемесячная заработная плата (все суммы выплат за год, поделенные на 12);

ССЧ – среднесписочная численность сотрудников (суммированное количество работников за каждый день месяца, разделенное на количество дней в месяце, повторенное 12 раз по числу месяцев в году).

Если требуется вычислить не годовой, а месячный ФОТ или использовать другую отчетную единицу, нужно брать для формул соответствующие показатели, то есть не умножать среднемесячную зарплату на 12, а среднесписочную численность определять за 1 месяц.

Анализ распределения средств на предприятии на оплату труда играет важную роль, так как в процессе возможно оптимизировать и рационализировать затраты посредством корректировки окладов, согласно текущей экономической обстановке, как внутри компании, так и за ее пределами.

На примере ООО «Кубаньархеология», которое специализируется на выполнении археологических работ, проанализируем фонд оплаты труда.

Для начала рассмотрим какие виды работ выполняет предприятие и какие особенности работ необходимо учитывать при планировании, составлении и анализе фонда оплаты труда.

Археологические работы (услуги) – работы (услуги), направленные на сохранение историко-культурных ценностей. Они делятся на археологические раскопки, разведки и наблюдения [2, с. 25]:

Археологические разведки – научные исследования на поверхности земли (и под водой) с целью выявления новых объектов археологического наследия (ОАН) или получения новых данных о ОАН, выявленных ранее, и составления плана мероприятий по обеспечению их сохранения.

Археологические раскопки – научные исследования по ОАН, вскрытие культурного слоя на всю глубину и исследование находящихся в нем археологических памятников.

Археологические наблюдения – научные исследования на поврежденном культурном слое ОАН в ходе строительных работ для обнаружения

сохранившихся участков культурного слоя и новых археологических объектов [3, с. 10].

В ООО «Кубаньархеология» используется поэлементный метод расчета фонда оплаты труда, при котором за основу берут ФОТ за отработанное время отдельно для определенных групп сотрудников.

Так как фонд оплаты труда включает в себя весомую долю всех расходов организации, необходимо правильно спланировать структуру и размер ФОТ.

В ООО «Кубаньархеология» при формировании фонда оплаты труда, следует учитывать следующие факторы:

– объем работ по видам договоров;

– сезонность работ (большинство полевых работ приходится на 1 и 2 квартал;

– изменение штатного расписания при наступлении полевого сезона (происходит увеличение штатных единиц, занятых в производстве);

– простои по причинам погодных условий, согласований земельных территорий границ, получение разрешений на работу;

– условия по договорам (не предоставляет ли заказчик специалистов землекопов, технику и т. д).

Рассмотрим, как сезонность работ влияет на среднесписочную численность работников и ФОТ и как в зависимости от этого необходимо планировать расходование денежных средств (табл. 1).

Плановый ФОТ рассчитан исходя из количества ставок сотрудников, работающих по трудовым договорам, заключенным на неопределенный срок. Фактический ФОТ увеличивается в зависимости от объема полевых работ, которые начинаются со второй половины 1 квартала, за счет сотрудников, которые привлекаются для выполнения работ в разгар полевого сезона по срочным трудовым договорам [5, с. 41].

Для того, чтобы правильно спланировать ФОТ, необходимо также рассчитать темпы роста и темпы прироста ФОТ.

Темп роста ФОТ рассчитывается, как фонд оплаты текущий, деленный на фонд оплаты труда плановый, умноженной на 100.

Темпы прироста соответственно, это разница между темпом роста за вычетом 100 процентов.

Согласно данным, полученным из таблицы, темп роста и темп прироста ФОТ на 1000 и более процентов приходится на 2–4 квартал в связи с особенностями производственного процесса. Основной прирост приходится на отдел археологии, так как набираются дополнительные сотрудники для выполнения работ по договорам.

Понимание зависимости ФОТ от сезонности работ позволяет руководству спланировать и рассчитать размер наличных денежных средств, которые необходимы для выплаты заработной платы сотрудникам предприятия.

Для анализа ФОТ использовались оборотно-сальдовые ведомости по счету 20 «Основное производство» и 26 «Общехозяйственные расходы», сформированные методом отбора по зарплате в группе.

Структура ФОТ и рассчитанные доли представлены в таблице 3.

Таблица 1

Изменение ФОТ в ООО «Кубаньархеология»
в зависимости от сезонности работ

Структурные подразделения (обобщенные показатели)	ФОТ план	*2019 г, тыс. р*									
		1 квартал			2-3 квартал			4 квартал			
		ФОТ	ССЧ	ЗП см	ФОТ	ССЧ	ЗП см	ФОТ	ССЧ	ЗП см	ФОТ год
Администрация (обобщенный показатель включает структурные подразделения, затраты по которым относятся на 26 счет)	1540	2142,0	9,0	79,3	6352,0	7,0	151,2	6171,0	8,0	257,1	14665,0
Отдел археологии (счета 20, 25)	819	4221,0	22,0	64,0	16425,0	44,0	62,2	14468,0	39,0	123,7	35114,0
Отдел археологии, ГИП, отдел архитектуры и дизайна (счет 25)	819	802,0	4,0	66,8	3118,0	11,0	97,0	5606,0	13,0	310,1	9526,0
Сектор Волна 1-2017 (счет 20)		3419,0	18,0	63,3	6711,0	16,0	69,9	4377,0	13,0	112,2	14507,0
Сектор Рязань 2018 счет 20					301,0	1,0	50,2				301,0
Сектор Панагия 1 (счет 20).					6295,0	16,0	65,6	4485,0	13,0	115,0	10780,0
Итого	2359	6363,0	31,0		22777,0	51,0		20639,0	47,0		49799,0

Таблица 2

Темп роста и темп прироста ФОТ за 2019 г.

Структурные подразделения (обобщенные показатели)	Темп роста ФОТ, %			Темп прироста ФОТ%		
	в зависимости от сезонности			в зависимости от сезонности		
	1 квартал	2–3 квартал	4 квартал	1 квартал	2–3 квартал	4 квартал
Администрация (обобщенный показатель включает структурные подразделения, затраты по которым относятся на 26 счет)	139,0909	206,2	401	39	106,2	300,7
Отдел археологии (счета 20, 25)	515,4	1002,7	1767	415	902,7	1666,5
Отдел археологии (счет 25)	97,9243	190,4	684	–	90,4	584,5
Сектор Волна 1–2017 (счет 20)	–	196,3	128	–	96,3	28,0
Сектор Рязань 2018 (счет 20)	–	–	–	–	–	–
Сектор Панагия 1 (счет 20)	–	–	71,2	–	–	-28,8

Таблица 3

Структура фонда оплаты труда (ФОТ) за 2019 г.

Наименование выплат	1 квартал		2–3 квартал		4 квартал		Итого год,
	тыс. р.	%	тыс. р.	%	тыс. р.	%	тыс. р.
Зарплата	3860	61	12800	56	6790	33	23450
Поощрительные выплаты	2466	38	9333	41	13104	63	24903
Оплата неотработанного временного промежутка	–	–	–	–	4	–	4
Поддерживающие выплаты	37	1	644	3	741	4	1422
Итого	6363	100	22777	100	20639	100	49779

Структура ФОТ на рассматриваемом предприятии в зависимости от сезонности выглядит следующим образом:

1) заработная плата;

2) поощрительные выплаты (премии, доплаты за работу в тяжелых погодных условиях, за ненормированный рабочий день и др.);

3) оплата неотработанного временного промежутка (отпускные, пособие по временной нетрудоспособности);

4) «поддерживающие» выплаты (бесплатная или частичная компенсация работникам питания, коммунальных услуг, компенсация топлива и др.).

Согласно представленной информации, максимальная доля затрат фонда оплаты труда в 1 квартале приходится на зарплату сотрудников 61%, и 38% от общего фонда составляют премиальные выплаты, и небольшую долю составляют оплата неотработанного времени и поддерживающих выплат.

За 2–3 квартал структура распределения ФОТ почти не изменилась. Добавились поддерживающие и компенсационные выплаты. ФОТ был увеличен за квартал фактически в 2 раза, относительно первого квартала.

За данный период происходит изменения в распределении ФОТ в сторону поощрительных выплат, согласно отработанному времени и результату работ.

В результате проведенного анализа можно увидеть, что руководитель организации грамотно подходит к распределению ФОТ на предприятии, а именно подстраивает выплаты под характерные особенности предприятия в зависимости от сезонности, а также их видов работ.

Так же хотелось отменить, что ведется контроль за соблюдением плана по фонду оплаты труда, а также применяются различные стратегии, которые помогают планировать и оптимизировать его.

Список литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 №197-ФЗ (ред. от 03.07.2016).

2. Федеральный закон от 25.06.2002 г. №73-ФЗ «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации».

3. «Положение о порядке проведения археологических полевых работ (археологических раскопок и разведок) и составления научной отчетной документации Института археологии РАН» от 02.11.2013 г.

4. Агешкина Н.А. Оплата труда, больничные, пособия и иные выплаты: порядок расчета и получения: практическое пособие / Н.А. Агешкина. – М.: МФПУ Синергия, 2012. – 192 с.

5. Калинова И.П. Анализ структуры затрат на рабочую силу / И.П. Калинова // Экономист. – 2012. – №2. – С. 51–53.

6. Ковшер А.А. Заработная плата -важнейший источник мотивации труда / А.А. Ковшер // Отдел кадров. – 2013. – №7. – С. 45–50.

7. Кондратова И.Г. Анализ использования трудовых ресурсов как важнейшей части ресурсного потенциала организации / И.Г. Кондратова // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – №1. – С. 32–37.

8. Мироседи С.А., Филиппова Т.А. Организация, нормирование и оплата труда работников предприятия: учебное пособие / С.А. Мироседи, Т.А. Филиппова. – Волгоград, 2014.

Опацкая Виктория Константиновна
студентка
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»
г. Краснодар, Краснодарский край

МАТЕРИАЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ И ЕГО УЧЕТ В СФЕРЕ АРХЕОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ С ЦЕЛЬЮ УВЕЛИЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА

Аннотация*: представленное в статье исследование является важным аспектом в планировании стимулирующих выплат сотрудникам на предприятии, оказывающем археологические услуги. Система стимулирования рассмотрена на примере компании ООО «Кубаньархеология».*

Ключевые слова*: стимулирование, вознаграждение, заработная плата, распределение, эффективность, доходы, расходы.*

Главной задачей любого предприятия является получение прибыли. Результаты предпринимательской деятельности зависят от организационной структуры предприятия и реализации эффективной работы с кадрами, а также правильного распределения выплат за соответствующий труд работников.

В современном мире получили распространения гибкие системы оплаты труда, основанные на участии работников в прибылях или доходах предприятия. В данных системах заработная плата работников состоит из двух основных частей: постоянной и переменной. Постоянная часть представляет собой базовый оклад работников, который регламентируется запланированным фондом заработной платы, а переменная часть представляет собой доплату, размер которой зависит от общей эффективности работы (прибыли) всего предприятия.

Особенностью гибких систем оплаты труда является то, что в качестве итоговой эффективности труда каждого работника учитывается обобщённый коэффициент вклада каждого работника в достижения прибыли на предприятии.

То есть система вознаграждения должна включать в себя три составляющие (три вида результатов):

– индивидуальные;
– командные;
– результаты деятельности организации.

Учитывая индивидуальный и коллективный результаты деятельности, организация стимулирует сотрудников на более качественное выполнение своих участков работ.

Так же для оценки труда работников в организации имеется несколько показателей, на основе которых формируются как базовые оклады, так и различные виды доплат и премий к ним. В частности, широкое распространение получили показатели, отражающие квалификацию работников, научную степень сотрудника, сложность и качество выполняемой работы, а также производительность труда. По сути, каждый из вышеуказанных показателей является отдельной составляющей для определения результирующей эффективности труда каждого работника и, соответственно, заработной платы.

Материальное стимулирование сотрудников производится в целях обеспечения материальной заинтересованности сотрудников в своевременном и качественном выполнении своих должностных обязанностей, повышения ответственности за участок работы. Однако оно не является гарантированной выплатой, предоставляемой предприятием.

Система вознаграждений должна быть понятна сотруднику таким образом, чтобы сотрудник понимал сколько ему нужно приложить усилий для достижения желаемой выплаты.

Например, сотрудник ООО «Кубаньархеология», специалист 1 категории, выполняющий обязанности землекопа, будет нанят под конкретный объект и общий объем работ. У него будет базовая ставка за единицу раскопа – 1 куб. м. Если рассмотреть его ставку со стороны стимулирования, то ему необходимо приложить больше сил и времени, чтобы как можно больше выкопать кубических метров раскопа. Это и будет являться стимулированием для данного сотрудника и экономией для предприятия на суточных и проживании.

Одновременно в поле на раскопе присутствуют сотрудники, которые выполняют функцию контроля и занимаются написанием отчета, который впоследствии будет сдан в Институт археологии Российской академии наук (ИА РАН) и предан заказчику. Для данной должности стимулом является конечный результат: чем меньше время, затраченное на отчет и взаимодействие с сотрудниками (которые непосредственно присутствовали на объекте) и выше качество написанного отчета, тем более высокий процент доплат у работодателя после завершении работы, при условии получения денег от заказчика.

Для анализа материального стимулирования сотрудников ООО «Кубаньархеология» рассмотрим такие показатели, как:

– доход на 1 сотрудника;
– расходы по ФОТ к доходам;
– расходы по ФОТ к расходам;
– текучесть персонала;
– чистая прибыль.

Доход на одного сотрудника вычисляется по формуле: доходы компании, деленные на среднесписочную численность. По данному показателю мы можем определить вклад, а также влияние каждого сотрудника на доходы предприятия.

Расходы по ФОТ к доходам и расходам отражают значимость и эффективность затрат на оплату труда.

Чем ниже показатель расходов по ФОТ к доходам, тем выше эффективность вложений в заработную плату.

Неэффективность затрат на персонал и снижении конкурентоспособности компании, говорит нам более высокий показатель расходов по ФОТ к расходам.

Показатель текучести персонала необходимо также учитывать, так как если текучесть в отделе или организации большая, то стоит пересмотреть расходы на заработную плату персонала, а также виды и систему стимулирования.

Обучение по эффективному управлению персоналом – одно из главных направлений. В данной таблице мы можем увидеть различные приемы руководства в организации.

Показатели уволенных сотрудников и текучести персонала не эффективны для данной организации, так как она имеет сезонность работ и вследствие этого в один период набираются много сотрудников под договорные услуги, а потом увольняются.

Таблица 1

Анализ материального стимулирования сотрудников ООО «Кубаньархеология» за 2017–2019 г.

Показатель	Период		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Доход (тыс. р.)	84653	96115	101290
Расход (тыс. р.)	60502	75556	93603
Фонд оплаты труда (ФОТ, тыс. р.)	34611	50589	56762
Среднесписочная численность (ССЧ чел.)	52	41	53
Количество уволенных (У, чел.)	206	39	92
Доход на 1 сотрудника, (тыс. р.)	1627,94	2344,27	1911,13
Расходы по ФОТ к доходам (тыс. р.)	40,89	52,63	56,04
Расходы по ФОТ к расходам	57,21	66,96	60,64
Текучесть персонала	396,15	95,12	173,58
Чистая прибыль ЧП	18318	14358	4133

Как можно заметить из таблицы чистая прибыль в 2019 г. уменьшилась в три раза по сравнению с 2018 г.

В зависимости от сезонности доля заработной платы и премиальных выплат меняется.

Так как организация имеет очень узкую специализацию, то и квалифицированных специалистов на рынке труда не так много в данной области, поэтому они ценятся как сотрудники, и организация готова делать поощрительные материальные выплаты за качественную и своевременную работу.

Зачастую, 2–3 квартал являются самыми насыщенными по количеству работ, а значит самыми значимыми в достижении цели всей компании. Сотрудникам, занимающим разные должности, необходимо применять различные показатели эффективности работы, за которые они могут получить поощрительные выплаты.

Конечно, сотрудникам, которые были наняты по временным договорам, стимулирующие выплаты выплачиваются либо каждый месяц, либо за единицу выполненной работы, либо по итогам договора. В структуру их премий будут входить: количество работ, качество, а также соблюдение норм и правил на раскопе.

У сотрудников, которые выезжают на раскоп и его контролируют, структура премий зависит от количества объектов, мониторинга и

контроля сотрудников на раскопе, а также эффективного взаимодействия с ними, соблюдения сроков выполнение работы согласно этапам по договору.

Структура премий управленческого персонала включает в себя: эффективное взаимодействие с сотрудниками и заказчиками, соблюдение сроков по договору, разрешение спорных и конфликтных ситуаций, быстрое реагирование на форс-мажорные ситуации.

Рассмотрим, как соотносятся доли заработной платы и премиальных выплат в 2019 г в ООО «Кубаньархеология».

Таблица 2

Доли заработной платы и премиальных выплат в 2019 г. в ООО «Кубаньархеология»

Наименование выплат	1 квартал		2–3 квартал		4 квартал		Итого год
	тыс. р.	%	тыс. р	%	тыс. р	%	тыс. р
Зарплата	3860	61%	12800	56%	6790	33%	23450
Поощрительные выплаты	2466	39%	9333	41%	13104	63%	24903

В ООО «Кубаньархеология» стимулирующие выплаты, в большинстве, приходятся на 4 квартал, так как именно в это время происходит поступление денежных средств по договорам и окончание всех работ.

Из произведенного анализа ООО «Кубаньархеология» материального стимулирования сотрудников и распределение долей заработной платы и премий, в ООО «Кубаньархеология» можно сделать вывод: на предприятии возможно оптимизировать материальное стимулирование, а также сократить затраты. Также стоит рассмотреть повышении квалификации персонала, который выполняет управленческие обязанности, чтобы эффективнее взаимодействовать с персоналом и давать им необходимую обратную связь, которую они могут использовать при дальнейшей работе.

Список литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации Федеральный Закон Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. (с изм. от 9 мая 2007 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002. – №1 (Ч. I). – Ст. 3.

2. Собрание законодательства Российской Федерации. – 2007. – №19. – Ст. 1752.

3. Виссема Х. Менеджмент в подразделениях фирмы / Х. Виссема; пер. с англ. – М.: ИНФА-М, 2009. – 445 с.

4. Гвишиани Д.М. Организация и управление / Д.М. Гвишиани. – 3-е изд., перераб. – М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2007. – 265 с.

5. Гончаров В.В. В Менеджмент в рамках основных фаз управленческого цикла / В.В. Гончаров. – М.: Изд-во МНИИПУ, 2007. – 185 с.

6. Ромашов О.В. Социология труда: учеб. пособие / О.В. Ромашов. – М.: Гардарики, 2009. – 324 с.

УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Головахина Анастасия Александровна
бакалавр экон. наук, лаборант
Сальникова Наталия Анатольевна
канд. техн. наук, доцент

Волгоградский институт управления (филиал)
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
г. Волгоград, Волгоградская область

DOI 10.31483/r-96320

РЕЙДЕРСТВО: ЕГО ТИПЫ И МЕТОДЫ ЗАХВАТА СОБСТВЕННОСТИ

Аннотация*: в статье проведен анализ сущности рейдерства, выделены его основные типы, методы захвата собственности, а также рассмотрены некоторые подходы борьбы с рейдерством. В зависимости от признаков классификации выделяют различные виды рейдерства, рейдерских организаций. Наиболее распространенная классификация основана на законности применяемых при поглощении методов.*

Ключевые слова*: рейдерство, собственность, финансовый ущерб, экономическая безопасность, рейдерские организации, рейдерский захват.*

Рейдерство – поглощение предприятия или иное установление контроля над его активами против воли его собственника или руководства. Выражается в форме действий, направленных на завладение чужой собственностью. Завладение чужой собственностью происходит путём захвата и применения правонарушительной силы, реализация данных действий осуществляется с минимальными затратами. Для получения конечной выгоды рейдером необходимо легализировать права собственности. Реализация данных действий происходит против воли законного владельца. В реализации этих действий используются уголовно-наказуемые деяния, такие как преступления в сфере правосудия, угроза причинения вреда здоровью, обман, принуждения к сделке, злоупотребление доверием, шантаж, фальсификация доказательств, подделка документов, дача взятки, коммерческий подкуп, злоупотребление служебными полномочиями, подлог [1; 2].

Итак, сущность рейдерства выражается в незаконном криминальном захвате объектов чужой собственности, предприятий и их имущества с целью завладения, которое нередко сопровождается совершением обманных действий и причинением владельцам имущества физического и материального ущерба.

Результат работы рейдеров причиняет финансовый ущерб компаниям, подрывает социальную сферу, ставит под угрозу безопасность государства. Фирма, «завоеванная» незаконно, не начинает сразу работать и

получать доход, наоборот терпит денежные потери, потому что новому владельцу приходится тратить значительные средства на юридическую «очистку» своего актива [3; 4]. Но так как процедура поглощения во многих случаях (99%) включает в себя уголовно наказуемые деяния, начиная от шантажа и силового воздействия и заканчивая банальной подделкой документов, заказчику нужно быть готовым к тому, что вновь приобретенную собственность у него могут отобрать, если он не сможет доказать свою невиновность [5; 6].

Рейдерство блокирует развитие цивилизованной конкуренции, подрывает фундамент рыночной экономики – отношения собственности, а его масштабы грозят торможением экономического роста. Кроме того, действия рейдеров напрямую мешают выполнению государственных экономических программ, в которых участвуют захватываемые предприятия [7; 8].

В настоящее время можно выделить следующие типы рейдерства в зависимости от основных признаков.

Исходя из размеров рейдерской организации рассматривают:

– крупные рейдерские структуры (другое название «инвестиционно-консалтинговая группа»). Такая группа мошенников формируется вокруг предпринимателей, которые непосредственно связаны с членами государственных органов или властных структур [9]. Однако некоторые мошенники пытаются специально поднять свою репутацию на данный уровень, чтобы впоследствии оказывать психологическое давление на руководство организации;

– организации меньшего (среднего) масштаба представляют собой подготовленные группы, которые могут «захватить» сеть предприятий;

– мелкие рейдеры специализируются на небольших организациях, которые не могут оказать достойного сопротивления;

– рейдеры-индивидуалисты, которые очень тщательно выбирают объект для захвата, а поглощение осуществляется с привлечением наёмной силы со стороны.

По степени открытости делятся на:

1) явные – в данной степени рейдерские организации не скрываются и используют все доступные методы осуществления корпоративных захватов без страха быть пойманными. Примерами таких неправомерных действий могут быть:

– незаконное изменение информации в ЕГРЮЛ относительно компании, то есть появляются новые редакции учредительных документов; происходят изменения в составе учредителей организации; несанкционированная смена генерального директора общества и др.;

– кроме того, примером очевидного захвата можно считать наличие деструктивного элемента, пытающегося на основе поддельного судебного постановления доказать свое право собственности на данную организацию;

2) латентные или скрытные – такие рейдерские организации, которые используют преимущественно «белые» схемы поглощений организаций, а также тщательно скрывают свои истинные мотивы интереса к фирме под видом осуществления инвестиций. Примерами таких неправомерных действий могут быть:

– получение по требованию документов, не относящихся к сделке. Лица (возможные рейдеры) при совершении сделки, помимо копии устава, просят предоставить протоколы заседаний общего собрания

учредителей общества, т.к. такие документы не обязательны при совершении сделки, их наличие бессмысленно, хотя контрагент настаивает на этом, это должно насторожить;

– в акционерных обществах признаком может быть организация и скупка дополнительной эмиссии акций, которая в последствии приведет к захвату контрольного пакета акций;

– черные махинации с контрольным пакетом акций, приводящие к смене добросовестного собственника такого пакета. Часто бывает так, что для того, чтобы похитить долю, необходимо и достаточно подать соответствующее заявление в орган, осуществляющий государственную регистрацию юридических лиц, приложив к нему «липовый» договор купли-продажи. Настоящий владелец доли в течение длительного времени может не знать о том, что доля у него похищена, а когда ему становится все известно, время обычно оказывается упущенным, пакет акций немедленно многократно перепродается, делится на части, и у общества появляется новый «добросовестный собственник» контрольного пакета.

По географическому расположению объекта недружественного поглощения:

– рейдерские организации, расположенные на территории муниципального образования;

– рейдерские организации, расположенные на территории региона;

– рейдерские организации, расположенные на территории страны;

– рейдерские организации, расположенные на зарубежной территории.

Классификация в зависимости от законности:

1) «белое рейдерство» представляет собой поглощение организации, осуществляемое с нарушением морально-этнических норм и правил, но действия захватчиков остаются в рамках закона;

2) «легальные игроки» скупают акции неэффективных предприятий, затем либо превращают активы этих предприятий в выгодные, либо перепрофилируют, передавая их девелоперам, т.е. предпринимателям, бизнес которых заключается в получении прибыли от создания новых объектов недвижимости;

3) «серое рейдерство» предполагает, что рейдеры стоят на грани перед нарушением закона. Как правило, при этом недружественное поглощение происходит с использованием мер, нарушающих административное законодательство. Наиболее распространенным способом, применяемым при данном виде рейдерства, является «внедрение в коллектив предприятия». На работу устраивается подставной человек (рейдерский «агент»), задача которого изучить предприятие изнутри. Рейдеры ищут любой компромат, чтобы потом сыграть на этом. Так, например, выплата заработной платы «в конвертах» – типичное нарушение налогового законодательства, которое является важным аргументом при последующем шантаже руководства предприятия с целью принудительной продажи принадлежащих им акций;

4) «чёрное рейдерство» предполагает, что при осуществлении захвата организации рейдеры нарушают положения уголовного кодекса. Используемые в данном случае методы всегда незаконны и часто связаны с физическим насилием. Такой вид рейдерства может быть применен к любой компании, но в первую очередь к компании непубличной.

Наиболее распространенными методами проведения рейдерских захватов являются:

1) мошенничество – самая распространенная форма рейдерства. Одним из способов являются перевыборы главного руководителя на основании вымышленных или полузаконных собраний акционеров. Новый генеральный директор начинает работать, пока другие акционеры, которые не участвовали в голосовании, не смогут доказать, что у власти находится жулик. Но может быть поздно и лжедиректор успевает реализовать или перевести в другую форму собственность через подставные компании. Другим вариантом может стать кража и подмена учетных документов;

2) «гринмейл» или психологическая атака. Этот способ не нарушает законодательство, не нарушает формальные правила. Обычно, гринмейлерство – самостоятельный вид бизнеса;

3) силовой захват – является незаконным способом захвата собственности;

4) банкротство – на данный момент этот метод используется редко в связи с проработанным законом о банкротстве;

5) административные методы со стороны местных или федеральных властей-бизнесмен получает вознаграждение за свой бизнес, который впоследствии у него отбирают в пользу либо государственных, либо негосударственных структур;

6) эмиссия акций, используя дыры в законодательстве, рейдеры всегда смогут выпустить дополнительное количество акций захватываемого предприятия. Количество будет значительным и определяющим, а скупщик работать в команде рейдеров. Подано все будет как поиск инвестиций в предприятие, что само по себе вещь хорошая. Однако все это не только значительно снизит долю дивидендов, но и подорвет позиции настоящих держателей контрольного пакета, ведь на руках у них уже не будет большего числа акций;

7) «битва акционеров» – при предбанкротном состоянии одного предприятия другие могут воспользоваться ситуацией и отобрать все акции;

8) скупка кредиторской задолженности – если предприятия обращается для развития бизнеса в банк за кредитами – это риск. Если таких кредитов много – это большой риск и приманка для рейдеров. Они вполне могут начать скупать кредиторскую задолженность, особенно просроченную, и, в конце концов, предприятие окажется должно захватчикам. Самое опасное, что ничего незаконного в таком способе нет, и даже если предприятие занимало в бюджете – это не спасет от скупки его задолженностей третьим лицом.

После систематизации и рассмотрения методов проведения рейдерских захватов становится ясно, что опаснее всего законное рейдерство, которое нельзя доказать и применить уголовное наказание. Но к любому методу, как всегда, есть свое противодействие. Стратегические или превентивные действия, направление на создание надежной корпоративной защиты и минимизацию рисков недружественного захвата, имеют непосредственное значение при обеспечении надежной корпоративной защиты.

В настоящее время в целях обеспечения экономической безопасности Российской Федерации необходимо системное совершенствование гражданского, корпоративного, административного, уголовного законода-

тельства в части создания действенных нормативно-правовых основ противодействия рейдерству. Кроме того, неотделимой частью стратегии противодействия рейдерству в России должна стать профилактическая деятельность, направленная на предупреждение и пресечение не только незаконных рейдерских захватов объектов чужой собственности, предприятий и их имущества, но и преступлений против личности, собственности, правосудия, порядка управления и т.п., которые нередко сопровождают рейдерскую деятельность, а также коррупционных правонарушений в правоохранительных, контролирующих и иных государственных органах.

Список литературы

1. Kamaev V.A. The Formalized Representation of the Structures of Complex Technical Devices Using Context-Free Plex Grammars / V.A. Kamaev, N.A. Salnikova, S.A. Akhmedov, A.M. Likhter // Communications in Computer and Information Science. – 2015. – Т. 535. – С. 268–277.

2. Kravets A.G., Kanavina M.A., Salnikova N.A. Development of an Integrated Method of Placement of Solar and Wind Energy Objects in the Lower Volga / A.G. Kravets, M.A. Kanavina, N.A. Salnikova // 2017 International Conference on Industrial Engineering, Applications and Manufacturing, ICIEAM 2017 – Proceedings. – 2017. – С. 8076263.

3. Kravets A.G., Skorobogatchenko D.A., Salnikova N.A., Orudjev N.Y., Poplavskaya O.V. The Traffic Safety Management System in Urban Conditions Based on the C4.5 Algorithm / A.G. Kravets, D.A. Skorobogatchenko, N.A. Salnikova, N.Y. Orudjev, O.V. Poplavskaya // Moscow Workshop on Electronic and Networking Technologies, MWENT 2018 – Proceedings 1. – 2018. – С. 1–7.

4. Сальникова Н.А. Использование электронных торговых площадок для реализации государственных и муниципальных закупок: перспективы развития / Н.А. Сальникова, Р.Э. Агаев, Ю.А. Заборовская // Научный вестник Волгоградского филиала РАНХиГС. Серия: Экономика. – 2015. – №1. – С. 71–74.

5. Kravets A.G. Web Portal for Project Management in Electronics Design Software Development / A.G. Kravets, N.A. Salnikova, I.P. Mikhnev, N.Y. Orudjev, O.V. Poplavskaya // 2019 International Seminar on Electron Devices Design and Production, SED 2019 – Proceedings. – 2019. – С. 8798472.

6. Оганян А.А. Анализ методов управления проектами в области разработки программного обеспечения / А.А. Оганян, Н.А. Сальникова // Молодежь и наука: актуальные проблемы фундаментальных и прикладных исследований: материалы II Всероссийской национальной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. – 2019. – С. 400–402.

7. Попова С.А. Анализ существующих Web-порталов управления проектами / С.А. Попова, Н.А. Сальникова // Молодежь и наука: актуальные проблемы фундаментальных и прикладных исследований: материалы II Всероссийской национальной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. – 2019. – С. 420–423.

8. Реут А.Д. Моделирование сетевых атак / А.Д. Реут, Н.А. Сальникова // Молодежь и наука: актуальные проблемы фундаментальных и прикладных исследований: материалы II Всероссийской национальной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. – 2019. – С. 439–442.

9. Кравец А.Г. Разработка модуля предсказательного моделирования трендов технологического развития / А.Г. Кравец, Н.А. Сальникова // Математические методы в технике и технологиях: сборник научных трудов Международной научной конференции. Т. 5. – СПб.: Изд-во Политехнического института, 2020. – С. 124–127.

Грачев Юрий Александрович
канд. пед. наук, доцент, начальник кафедры, полковник полиции
Ветрова Елена Викторовна
старший преподаватель, майор полиции
Никишкин Александр Владимирович
канд. юрид. наук, член-корреспондент
Российской академии естественных наук (РАЕН),
доцент, подполковник полиции

ФГКОУ ВО «Санкт-Петербургский университет МВД России»
г. Санкт-Петербург

НЕПРАВОМЕРНОЕ ЗАВЛАДЕНИЕ ТРАНСПОРТНЫМИ СРЕДСТВАМИ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ

Аннотация*: в статье авторы рассматривают проблему несанкционированного доступа к автомобилям посредством использования чужих аккаунтов, их хищения или самостоятельного оформления на подставных лиц.*

Ключевые слова*: каршеринговые автомобили, регистрация, доступ, приложение, учтенные приложения, сайт, аккаунт.*

Россия сегодня лидирует в «каршеринговой революции», считают иностранные средства массовой информации. Город Москва с населением более двенадцати миллионов человек сейчас имеет самый большой парк каршеринговых автомобилей в Европе и второй по величине в мире, уступая лишь городу Токио. Жителям Москвы доступен чуть ли не весь спектр моделей автомобилей, от базовых KIA до Porsche 911. Это означает, что у жителей российской столицы есть выбор не хуже, чем у иного олигарха.

Город Санкт-Петербург является одним из немногих на территории Российской Федерации, где также активно растет рынок краткосрочной аренды автомобилей – каршеринг. По динамике и объему автомобилей Санкт-Петербург уступает только Москве.

Первые каршеринг – сервисы появились в России 2013 году. В Москве начала работу компания «AnyTime», а в Санкт-Петербурге – «StreetCar». Но активное внедрение нового предложения на рынке началось с 2015 года с появлением крупных компаний-операторов – «Делимобиль» и «You Drive» [1].

По данным ПАО «Сбербанк России» Санкт-Петербург занимает более 8% рынка каршеренга России. Общая численность каршеринкого парка уже достигает двадцати тысяч автомашин [5]. Среди автомобилей сервиса доступны как популярные недорогие модели типа «Volkswagen Polo», «HyundaiSolaris», «RenaultKaptur» и т. п., так и машины премиум сегмента, например, «Mercedes E-classe», «Volvo XC60» и т. п., Также люксовые модели и суперкары, такие как «Porshe 911», «Porshe Carrera 4s», «Porshe Macan» и «Ferrari F430 Spider» [2].

Очевидно, что подобные сервисы, позволяющие фактически любому лицу через относительно формальную удаленную регистрацию получить доступ к огромному количеству машин, не обошел внимания и злоумышленников. Периодически в средствах массовой информации появляются новости о происшествиях с подобными автомобилями, в том числе и связанных с угонами.

В Госавтоинспекции МВД России отмечают проблему несанкционированного доступа к автомобилям. Во всех компаниях сейчас действует

единый алгоритм: нужно скачать приложение и прислать на проверку фото водительских прав, паспорта и снимок – селфи с паспортом. Такая практика появилась недавно, еще в 2015 году нужно было приезжать в офис компаний для регистрации или вызывать курьера для передачи документов. Упрощенная схема регистрации дает возможность «неправомерного использования автомобилей, в том числе посредством использования чужих аккаунтов, их хищения или самостоятельного оформления на подставных лиц», считают в московской Госавтоинспекции [2].

Госавтоинспекция безопасности дорожного движения МВД России приводит в пример случай на Садовом кольце в конце августа. После проверки документов выяснилось, что водитель каршеринговой машины управляет авто под чужим аккаунтом в состоянии опьянения. Полиция возбудила уголовное дело по ст. 166 УК «Неправомерное завладение автомобилем без цели хищения» [3].

И подобные случаи уже не редки. Полицией Санкт-Петербурга была задержана группа подростков, которая мошенническим способом получала доступ к машинам каршеринга. Водители, занимающиеся перегонкой машин, и работающие на каршеринговую компанию, не обнаружили на месте транспортные средства, оставленные последними клиентами. О данном факте они сообщили в полицию. Ранним утром полиции удалось обнаружить две машины, принадлежащие каршеринговой компании, на кольцевой дороге, опоясывающей северную столицу. В одном автомобиле на водительском месте находился школьник, возраст которого составляет четырнадцать лет. Второй машиной управлял двадцати четырехлетний молодой человек, не имеющий прав. Кроме того, в салоне находилось трое юношей и одна девушка [4].

Органы внутренних дел выяснили, что организатором этой преступной затеи выступил школьник, которому всего лишь четырнадцать лет. По имеющейся информации, он купил пару учётных записей непосредственно оператора каршеринговой компании на сайте, позволяющем покупать авторизации временного характера на различные сервисы.

Таким образом, можно констатировать, что в целом в Российской Федерации проблема неправомерного завладения транспортными средствами пусть медленно, но меняется в лучшую строну. Отмечена тенденция снижения противоправных действий на фоне растущей раскрываемости.

Пока не нашла своего законодательного воплощения инициатива ряда представителей власти и общественных организаций по отмене статьи 166 УК РФ «Неправомерное завладение автомобилем или иным транспортным средством без цели хищения». Так, по мнению депутата Государственной думы Федерального собрания Российской Федерации О.А. Нилова эта статья дает возможность угонщикам уходить от реальной ответственности за кражу автомобиля, заявляя, что они угнали авто, не имея корыстных побуждений. Таким образом, похитители получают меньшее наказание, чем заслужили. Парламентарий считает, что для противодействия с неправомерным завладением автомобилем достаточно статьи 158 «Кража».

Квалификация лиц, занимающихся угоном автотранспорта, также не стоит на месте. Одновременно с ростом степени защищенности автомобилей растет уровень квалификации и оснащенности злоумышленников. Кроме того, появляются принципиально новые способы завладения средствами транспорта в связи, с чем органам законодательной и исполнительной власти необходимо более оперативно реагировать на развитие гражданско-правовых отношений в обществе. Указанная деятельность невозможна без соответствующего исследовательского подхода и требует более пристального внимания научных кругов.

Список литературы

1. Грачев Ю.А. О повышении эффективности функционирования системы предупреждения преступлений / Ю.А. Грачев, В.А. Демидов // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2015. – №1 (65). – С. 239–242.

2. Никишкин А.В. Повременная аренда автомобилей, актуальные проблемы ее использования и влияние на безопасность дорожного движения / А.В. Никишкин, И.В. Степанов, А.Л. Васильев // Право, экономика и управление: теория и практика. Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – Чебоксары, 2020. – С. 312–315.

3. Степанов И.В. Безопасность дорожного движения, проблемы аварийности и пути повышения безопасности / И.В. Степанов, А.В. Никишкин, В.В. Степановских // Актуальные вопросы права, экономики и управления. Сборник материалов II Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. – 2020. – С. 202–205.

4. интересных фактов о каршеринге в России // Портал об индустрии каршеринга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://carsharik.ru/story/10-interesnyh-faktov-o-karsheringe-v-rossii(дата обращения: 07.08.2020).

5. Рынок каршеринга в России // СберДанные. ПАО «Сбербанк России», март 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/files/pdf/analytics/car_28_19.pdf (дата обращения: 07.08.2020).

Грачев Юрий Александрович
канд. пед. наук, доцент,
начальник кафедры, полковник полиции
Ветрова Елена Викторовна
старший преподаватель, майор полиции
Никишкин Александр Владимирович
канд. юрид. наук, член-корреспондент РАЕН,
доцент, подполковник полиции

ФГКОУ ВО «Санкт-Петербургский университет МВД России»
г. Санкт-Петербург

ОРГАНИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ КРИМИНАЛЬНОЙ ПОЛИЦИИ С ДРУГИМИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯМИ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ, НАПРАВЛЕННАЯ НА БОРЬБУ С КРАЖАМИ, СОВЕРШАЕМЫМИ С НЕЗАКОННЫМ ПРОНИКНОВЕНИЕМ В ЖИЛИЩЕ

Аннотация*: в статье освещены вопросы взаимодействия уголовного розыска с другими подразделениями органов внутренних дел в ходе противодействия квартирным кражам. Сочетание средств и методов, которыми располагают подразделения полиции, позволяет целенаправленно и эффективно вести мероприятия по противодействию преступности.*

Ключевые слова*: производство следственных действий, проведение оперативно-розыскных мероприятий, совместное обсуждение материалов, реализация, планирование, силы, средства, методы.*

Проблемы взаимодействия служб и подразделений органов внутренних дел в ходе борьбы с преступностью исследовались в разное время В.М. Атмажитовым, Б.Е. Богдановым, Д.В. Гребельским, А.Г. Лекарем,

В.А. Лукашовым и другими учеными. Этим же проблемам уделяется постоянное внимание в нормативных актах МВД России.

Под взаимодействием подразделений уголовного розыска с другими службами и подразделениями органов внутренних дел понимается основанная на законе и подзаконных нормативных актах их согласованная деятельность процессуального, оперативно-розыскного, административного и организационно-управленческого характера с применением наиболее целесообразного сочетания присущих взаимодействующим субъектам сил, средств и методов, позволяющая добиваться высоких результатов в раскрытии преступлений и возмещении материального ущерба [1, с. 15].

В теории оперативно-розыскной деятельности к наиболее распространенным организационно-управленческим формам взаимодействия подразделений уголовного розыска горрайорганов с другими подразделениями относят: а) совместный анализ и изучение деятельности подразделений горрайорганов по раскрытию преступлений; б) совместное планирование данной работы подразделений уголовного розыска и других подразделений; в) взаимную устную и письменную информацию о подготавливаемых и совершенных преступлениях, о подозреваемых в этом лицах, о похищенных вещах и ценностях, о новых способах совершения наиболее опасных преступлений и т. д.; г) совместную подготовку и проведение различных совещаний и семинаров по проблемам совершенствования деятельности подразделений горрайорганов в раскрытии преступлений; д) проведение занятий в системе служебной подготовки личного состава горрайорганов по вопросам взаимодействия при раскрытии преступлений [2, с. 102].

Основными организационно-управленческими формами взаимодействия подразделений уголовного розыска с другими подразделениями полиции в ходе борьбы с рассматриваемыми преступлениями являются: взаимная передача устной или письменной информации о подготавливаемых и совершенных преступлениях, о подозреваемых лицах, о похищенных вещах и ценностях; совместный анализ и изучение деятельности подразделений горрайорганов по раскрытию таких преступлений. Редко используются такие организационно-управленческие формы взаимодействия, как совместная подготовка и проведение совещаний, семинаров по проблемам борьбы с такими преступлениями, а также проведение занятий в системе служебной подготовки личного состава горрайорганов по вопросам взаимодействия при раскрытии таких преступлений.

К организационным формам взаимодействия подразделений уголовного розыска с другими подразделениями органов внутренних дел относятся: а) создание совместных следственно-оперативных групп; б) создание оперативно-поисковых групп по раскрытию отдельных видов преступлений; в) оперативные заслоны и засады по задержанию лиц, совершивших преступление; г) совместное патрулирование с целью установления и задержания преступников; д) создание групп захвата преступников; е) совместная проверка лиц, обоснованно подозреваемых в совершении преступления и проходящих по делам оперативного учета; ж) создание оперативно-зональных групп по обслуживанию конкретной территории; з) целевые операции по оздоровлению оперативной обстановки и др. [4, с. 173].

Для успешной борьбы с кражами с проникновением в жилище существенное значение имеет взаимодействие со следственными подразделе-

ниями органов внутренних дел. Сочетание средств и методов, которыми располагают следователь и оперативный работник, позволяет целенаправленно и эффективно вести борьбу с преступностью. Взаимодействие при раскрытии рассматриваемых преступлений проявляется в следующих основных формах:

а) производство следственных действий и проведение оперативно-розыскных мероприятий, направленных на поиск и изъятие похищенного и подлежащего аресту имущества, денег и ценностей, нажитых преступным путем, а также иных вещественных доказательств;

б) совместное обсуждение материалов, подготовленных оперативными сотрудниками к реализации, планирование, подготовка и осуществление оперативно – розыскных мероприятий;

в) дача письменных отдельных поручений следователем оперативным сотрудникам;

г) проведение совместных совещаний по рассмотрению результатов работы [3, с. 94].

Подводя итог рассмотрению взаимодействия подразделений уголовного розыска с другими подразделениями органов внутренних дел в ходе противодействию квартирным кражам, следует отметить, что организация такой деятельности требует дальнейшего совершенствования по следующему основному направлению:

в целях совершенствования взаимодействия подразделений уголовного розыска и других подразделений органов внутренних дел в ходе борьбы с такими преступлениями руководителям органов внутренних дел регулярно проводить занятия в системе служебной подготовки, на которых разъяснять организационно-управленческие и организационно-тактические формы взаимодействия, а также осуществлять контроль выполнения сотрудниками требований нормативных актов по вопросам взаимодействия.

Список литературы

1. Атмажитов В.М. Проблемы взаимодействия аппаратов уголовного розыска с другими службами ГРОВД при раскрытии преступлений: учебное пособие / В.М. Атмажитов. – М., 1981. – С. 13–16.

2. Ветрова Е.В. Личность преступника – негативное влияние социальной микросреды на её формирование / Е.В. Ветрова, А.В. Никишкин, А.В. Вашкевич // Юридическая наука: история и современность. – 2019. – №2. – С. 101–104.

3. Грачёв Ю.А. Сведения, характеризующие лиц, привлеченных к уголовной ответственности за совершение квартирных краж / Ю.А. Грачёв // Оперативно-розыскное противодействие организованной преступности (посвящается памяти профессора Д.В. Ривмана): материалы региональной научно-практической конференции / сост. М.Л. Родичев, В.И. Золотарев, П.Ф. Телепнев, А.Д. Парманасов; Санкт-Петербургский университет МВД России. – СПб., 2015. – С. 95–98.

4. Никишкин А.В. Негативное влияние социальной микросреды на формирование личности преступника / А.В. Никишкин, Е.В. Ветрова, А.Ю. Екимова // Актуальные вопросы права, экономики и управления: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции / гл. ред. С.В. Лукашевич. – 2019. – С. 172–175.

Лилимберг Светлана Ивановна
канд. экон. наук, доцент
Селезнёва Татьяна Олеговна
магистр экон. наук, старший преподаватель

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

ЭФФЕКТИВНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН)

***Аннотация**: в настоящее время практические вопросы обеспечения экономической безопасности актуализировали проблему выявления угроз и разработки мероприятий по их устранению. В связи с этим выполненное в статье исследование посвящено разработке эффективных путей обеспечения экономической безопасности конкретного хозяйствующего субъекта. В ходе анализа угроз была использована методика проведения анализа обеспечения экономической безопасности предприятия, основанная на делении системы экономической безопасности по уровням и составляющим, и составлена «матрица угроз», наиболее характерных для исследуемого субъекта. По результатам матрицы угроз были разработаны мероприятия, направленные на обеспечение экономической безопасности: расширение рынка продаж, замена поставщика сырья. Основными методами исследования выступили метод анализа и синтеза, монографический метод, графический метод, метод сравнения. Реализация предложенных мероприятий обусловит в перспективе как увеличение прибыли, так и повышение показателей рентабельности деятельности предприятия, что обеспечит укрепление его экономической безопасности.*

***Ключевые слова**: экономическая безопасность, угрозы экономической безопасности, составляющие экономической безопасности, затраты, прибыль, экономическая эффективность.*

Современная экономическая действительность крайне неустойчива, нестабильная внешняя среда требует от хозяйствующих субъектов умения постоянно адаптироваться к новым условиям ведения хозяйственной деятельности.

В этой связи важной задачей экономической науки является поиск адекватных решений возникающих проблем и путей снижения угроз функционирования предприятий, адаптированных к новой среде существования. В этих условиях первостепенное значение получают вопросы обеспечения экономической безопасности субъектов предпринимательства.

Уровень экономической безопасности предприятий и организаций во многом определяется возможностью руководства и специалистов в области обеспечения экономической безопасности предотвратить угрозы и устранить негативные последствия влияния тех рискообразующих факторов, которые не удалось своевременно нейтрализовать [3, с. 97].

Данное исследование выполнено на примере хозяйственной деятельности ТОО «Modern facade», расположенного в городе Алматы Республики Казахстан. ТОО «Modern fasad» предлагает архитектурные изделия из стеклофибробетона любой сложности для отделки фасадов, интерьеров и строительства ландшафтов. Общая численность работников ТОО «Modern fasad» в 2019 году составила 46 человек. Денежная выручка в анализируемом периоде (2017–2019 гг.) проявляет стабильную тенденцию к росту. По сравнению с 2017 годом этот показатель увеличился на 54,5% и составил в 2019 году 279,8 млн. тенге. ТОО «Modern fasad» использует складскую форму торговли.

Состав основных потребителей ТОО «Modern fasad» приведён в таблице 1. На основании данных этой таблицы построен рисунок 1, наглядно характеризующий структуру потребителей продукции предприятия. Каналы реализации продукции достаточно разнообразны. Однако в сложившейся структуре потребителей можно выделить некоторые угрозы экономической безопасности, такие как:

– отсутствие среди потребителей крупных постоянных партнёров, договорные отношения с которыми обеспечивают гарантированный спрос на продукцию и возможности расширения масштабов деятельности предприятия;

– преимущественная доля посреднических организаций, приобретающих изделия из стеклофибробетона по оптовым ценам с целью последующей перепродажи розничным потребителям.

Таблица 1

Основные потребители продукции ТОО «Modern fasad» в 2019 году

Наименование группы потребителей	Потребители	Стоимость реализованной продукции, тыс. тенге	Удельный вес реализованной продукции, %
Средние строительные организации	ТОО «Атрикс-Строй»	23500	8,4
	ТОО «Мраморщик»	17340	6,2
	ТОО «Стройсервис АГК»	15670	5,6
	ТОО «СеАйKZ»	12310	4,4
Мелкие строительно-ремонтные и отделочные организации	ИП Василенко А.В.	12050	4,3
	ИП Tree-Art	15950	5,7
	ИП Alpenistk2	8660	3,1
Частные лица и прочие покупатели		19030	6,8
Посреднические организации (магазины оптовой и розничной продажи стройматериалов)	ТОО «ШЕФ МОНТАЖ»	34420	12,3
	ТОО «Саламат 2»	20710	7,4
	ТОО «Курылыс-Темир»	54280	19,4
	ТОО «Ак-Жол»	20990	7,5
	ИП «Алды»	24890	8,9
Всего:		279800	100

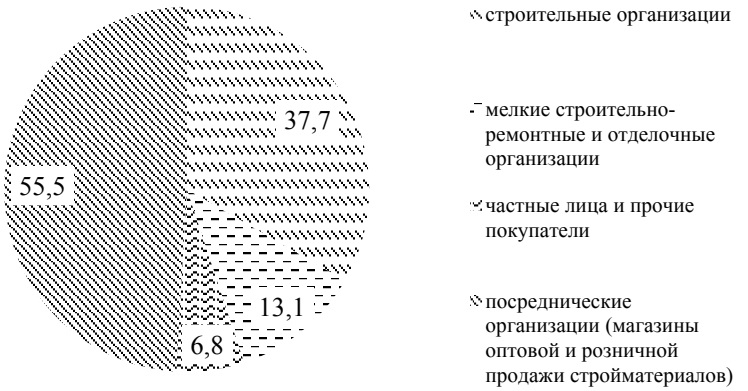


Рис. 1. Структура потребителей продукции ТОО «Modern fasad» в 2019 году, %

Если анализировать рынок архитектурных декоризделий в городе Алматы, то можно сделать вывод, что ТОО «Modern fasad» является не единственным товаропроизводителем. Доля каждого товаропроизводителя подобных изделий на алматинском рынке наглядно продемонстрирована на рисунке 2.

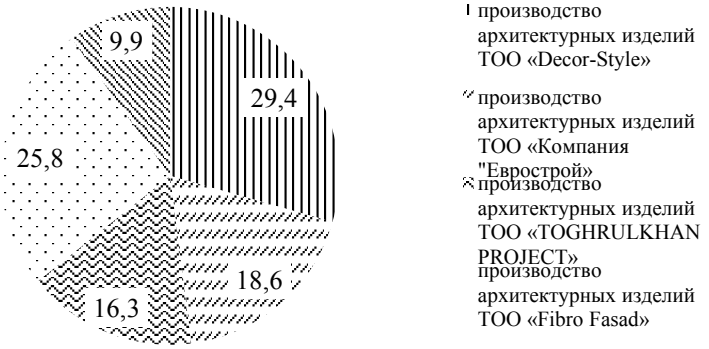


Рис. 2. Доля основных товаропроизводителей на алматинском рынке архитектурных декоризделий из стеклофибробетона, %

ТОО «Modern fasad» занимает на алматинском рынке архитектурных декоризделий из стеклофибробетона одно из ведущих – второе место. Достаточно существенная роль принадлежит и другим товаропроизводителям. Наличная емкость рынка значительно превышает количество продукции предприятия. Следовательно, ТОО «Modern fasad» недостаточно использует имеющиеся у него возможности по расширению рынка сбыта и увеличению своей доли на конкурентном рынке, что не способствует росту экономической безопасности предприятия.

В ходе исследования также был проведён факторный анализ динамики рентабельности затрат и рентабельности продаж. В динамике рентабельности затрат понижающее влияние фактора роста затрат составило 33,8%. В динамике рентабельности продаж доля понижающего влияния фактора роста затрат составила 27,7%. Следовательно, высокий темп роста затрат в анализируемом периоде 2017–2019 гг. (147,8%) – это ещё одна серьёзная угроза экономической безопасности предприятия (рисунок 3).



Рис. 3. Динамика затрат ТОО «Modern fasad»

Состав и структура затрат представлены в таблице 2.

Таблица 2

Состав и структура себестоимости в разрезе элементов затрат

Показатели	2017 год		2018 год		2019 год		Темп роста, %, 2019/2017
	тыс. тенге	%	тыс. тенге	%	тыс. тенге	%	
Затраты на электроэнергию	29140	17,0	36690	16,4	39540	15,6	135,7
Затраты на сырье и материалы	53830	31,4	79630	35,6	103150	40,7	191,6
Затраты на оплату труда с отчислениями	47320	27,6	53240	23,8	49930	19,7	105,5
Амортизация	19200	11,2	24610	11,0	25600	10,1	133,3
Прочие затраты	21950	12,8	29520	13,2	35220	13,9	160,5
Затраты, всего	171440	100,0	223690	100,0	253440	100,0	147,8

В общей структуре себестоимости производства продукции на сырье и материалы приходится от 30 до 40% в анализируемом периоде 2017–2019 гг. Именно затраты на сырье и материалы характеризуются наиболее высоким темпом роста по сравнению с другими элементами себестоимости – на 191,6%, то есть почти в 2 раза. Удельный вес материальных затрат увеличивается на 9,3 процентных пункта. Следовательно, руководству предприятия необходимо разрабатывать управленческие решения, направленные на регулирование величины затрат.

В ходе анализа угроз воспользуемся методикой проведения анализа обеспечения экономической безопасности предприятия, разработанной А.С. Третьяковой [4, с. 278]. Данная методика основана на том, что для проведения анализа, система экономической безопасности делится по уровням и составляющим. На основании этого деления составляется «Матрица угроз», наиболее характерных для исследуемого субъекта по каждому уровню и составляющей, путем заполнения квадрантов на их пересечении. Причем угроз в квадрантах может быть как любое количество, так и не быть вообще (в соответствии со спецификой исследуемого предприятия (организации).

Матрица угроз наглядно представлена в таблице 3.

Таблица 3

Матрица угроз экономической безопасности ТОО «Modern fasad»

Составляющие экономической безопасности	Уровни экономической безопасности					
	собственники, акционеры, руководство	оргструктура, персонал, мотивация	потребители продукции предприятия	построение бизнес-процессов	текущая ФХД	ведение учёта и анализа
Финансовая безопасность					Необоснованно быстрый темп роста затрат на сырье и материалы 191,6% за 2017–2019 гг.)	
Кадровая безопасность						
Технологическая безопасность						
Маркетинговая безопасность			Неэффективная структура сбыта продукции	Недостаточное освоение регионального рынка сбыта продукции		
Правовая безопасность						
Информационная безопасность						
Экологическая безопасность						
Силовая безопасность						

Разработка мероприятий по расширению рынка сбыта продукции является неотъемлемой частью организации сбыта товара на предприятиях. ТОО «Modern fasad» является одной из доминирующих компаний, но не обладает абсолютной монополией. В такой ситуации конкуренты стремятся поставить под сомнение ее ведущую роль, воспользоваться ее слабостями. ТОО «Modern fasad» в любой момент может оказаться на третьем или любом другом месте в группе. При расширении рынка в целом, как правило, выигрывает прежде всего доминирующая компания. ТОО «Modern fasad» обязан неустанно искать новых потребителей, новые способы потребления и стремиться к интенсивному использованию своих продуктов.

Существуют разные маркетинговые стратегии, которые могут быть использованы предприятием в сложившейся ситуации: новые пользователи, новые способы применения продукта, увеличение интенсивности использования продукта [2].

На наш взгляд, для ТОО «Modern fasad» наиболее предпочтительной будет использование первой стратегии – привлечение новых пользователей. В расширении рынка продаж ТОО «Modern fasad» основным драйвером роста выступают крупные строительные компании. На алматинском рынке одной из таких компаний является ТОО «Корпорация ВЕК». Если ТОО «Modern fasad» сумеет заключить с руководством ТОО «Корпорация ВЕК» договор на поставку архитектурных изделий из стеклофибробетона, это может существенно улучшить конкурентные позиции предприятия.

Еще одна угроза – это рост затрат на сырье и материалы в структуре себестоимости продукции. Данное обстоятельство объясняется, прежде всего, стабильным ростом цен на стекловолокно. Для снижения материальных затрат предприятию рекомендуется поменять поставщика стекловолокна, что позволит не только снизить цену закупа, но и сэкономить на транспортных затратах.

Применяя предложенные управленческие решения, ТОО «Modern fasad» сможет снизить затраты, увеличить денежную выручку и, соответственно повысить рентабельность производства и реализации продукции и укрепить экономическую безопасность предприятия.

В таблице 4 систематизированы мероприятия, направленные на обеспечение экономической безопасности ТОО «Modern fasad».

Чтобы всесторонне оценить эффективность (выгодность) мероприятия, необходимо выяснить, как изменятся в связи с его проведением основные показатели экономической безопасности, какие дополнительные затраты потребуются для освоения резерва. Необходимо подсчитать насколько измениться тот или иной показатель за счет внедряемого мероприятия. И в итоге после проведения внедряемого мероприятия с целью укрепления экономической безопасности необходимо сделать вывод о выгодности данного внедрения для предприятия во всех отношениях [1].

При росте денежной выручки произойдет адекватное увеличение затрат. При этом в составе затрат возрастут только переменные затраты, тогда как постоянные останутся неизменными (в составе затрат 62,7% приходится на переменные затраты). В результате снижения материалоемкости продукции произойдет экономия затрат на приобретение и транспортировку стекловолокна. В таблице 5 представлены показатели финансовой безопасности ТОО «Modern fasad» на перспективу.

Таблица 4

Разработка мероприятий по устранению угроз и обеспечению экономической безопасности ТОО «Modern fasad»

Угрозы		Мероприятия	Экономический эффект
Неэффективная структура сбыта продукции		1 Обоснование выбора маркетинговой стратегии «Новые пользователи», нацеленной на основной драйвер роста – строительные компании 2 Заключение договора постоянных поставок изделий из стеклофибробетона с ТОО «Корпорация ВЕК	1 Увеличение денежной выручки на 52800 тыс. тенге 2 Увеличение прибыли на 11900 тыс. тенге 3 Увеличение доли рынка до 32%
Преимущественная доля в структуре потребителей посреднических структур	Отсутствие среди потребителей крупных постоянных партнёров, которые обеспечивают гарантированный спрос на продукцию		
Недостаточное освоение регионального рынка сбыта изделий из стеклофибробетона (доля рынка – 29,4%)			
Необоснованно высокий темп роста затрат на сырье и материалы (191,6% за 2017–2019 гг.)		Замена поставщика стекловолокна на основании анализа ценовых предложений	Экономия затрат на сырье и материалы на 15160 тыс. тенге, или на 14,5%

Таблица 5

Финансовая безопасность ТОО «Modern fasad» на перспективу

Показатели	2019 год	2021 год	Изменение показателей	
			абсолютное, тыс. тенге	относительное, %
Денежная выручка, тыс. тенге	279800	332600	52800	18,9
Затраты, тыс. тенге	253440	279180	25740	10,2
Прибыль, тыс. тенге	26360	53420	27060	102,7

Превышение темпов роста денежной выручки над темпом роста затрат обеспечит рост валовой прибыли в 2 раза или на 102,7%.

Далее с помощью данных, представленных на рисунке 4, можно проанализировать показатели рентабельности, характеризующие экономическую безопасность предприятия на перспективу.

Все показатели рентабельности в 2021 году могут существенно возрасти по сравнению с 2019 годом. Рентабельность продаж увеличится на 6,7 пункта, рентабельность затрат – на 8,7 пункта, рентабельность совокупных активов – на 4,6 пункта.

Следовательно, реализация предложенных мероприятий обусловит в перспективе как увеличение прибыли, так и повышение показателей рентабельности деятельности ТОО «Modern fasad», что обеспечит укрепление его экономической безопасности.

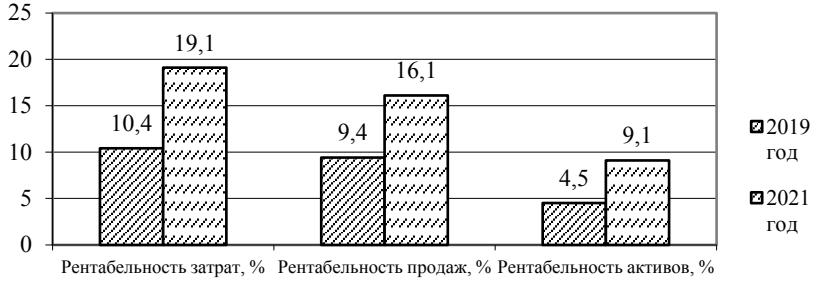


Рис. 4. Экономическая безопасность ТОО «Modern fasad» на перспективу

Список литературы

1. Андреева С.В. Резервы роста эффективности деятельности предприятия / С.В. Андреева // Гуманитарные научные исследования. – 2019. – №9 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://human.snauka.ru/2019/09/16596

2. Димитриади Н.А. Сбытовые стратегии и типы систем управления продажами / Н.А. Димитриади, Н.М. Ароян, Т.А. Ходарева // Финансовые исследования. – 2018. – №3 (60) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/sbytovye-strategii-i-tipy-sistem-upravleniya-prodazhami

3. Сергеев А.А. Экономическая безопасность предприятия: учебник и практикум для вузов / А.А. Сергеев. – М.: Юрайт, 2020. – 273 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://urait.ru/bcode/455598

4. Третьякова А.С. Методика проведения анализа обеспечения экономической безопасности предприятия (организации) / А.С. Третьякова // Молодой ученый. – 2017. – №11 (145). – С. 277–280 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://moluch.ru/archive/145/40669/

Мальцева Елена Александровна
старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Петербургский государственный
университет путей сообщения императора Александра I»
г. Санкт-Петербург

ТЕХНОЛОГИЯ БЛОКЧЕЙН – ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

***Аннотация**: в условиях цифровой экономики происходят изменения в информационном обеспечении экономических процессов. В связи с этим большим потенциалом обладает инновационная технология блокчейн, используемая в экономике и финансах. В статье рассмотрена сущность технологии блокчейн, её основные характеристики и преимущества. Особое внимание в статье уделено возможности снижения транзакционных издержек, а также методам их снижения при использовании технологии блокчейн. Благодаря использованию платформы блокчейн возможно снижение транзакционных издержек, которые сопутствуют всему циклу экономических сделок.*

***Ключевые слова**: информация, цифровая экономика, технология блокчейн, транзакции, базы данных, экономическая безопасность.*

Экономическая безопасность предприятия в целом складывается из многих факторов. Основным из них является доверие между контр-

агентами, которое оказывает положительное воздействие на эффективность национальной экономики. Инновационной технологией, используемой в экономике и финансах, является технология блокчейн.

Данная технология представляет сбой непрерывную последовательность блоков, содержащих определенную информацию и выстроенных по определенным правилам. Каждый блок представляет собой массив, в котором хранятся зашифрованные данные о транзакциях, их участниках, а также информация обо всех предыдущих блоках.

Необходимо проанализировать влияние блокчейна как инструмента повышения доверия между контрагентами.

Для определения роли блокчейна в мировой экономике необходимо разобраться в данной системе. Технология блокчейн активно развивается и вносит положительные аспекты в развитие цифровой экономики. Основными характеристиками системы блокчейн являются:

– неизменность – все записи, зафиксированные в блоках системы, нельзя удалить или исправить;

– децентрализация – в данной системе отсутствует руководящий орган, что позволяет получить прямой доступ к системе из интернета и хранить в ней свои активы;

– безопасность – вся информация кодируется с помощью математического алгоритма.

В современном мире большинство сделок между контрагентами происходит с использованием банковских счетов посредством проведения транзакций. Обмен информацией между участниками сделки обеспечивается системой блокчейн посредством полной и неизменной записи всех транзакций, которые хранятся в базе данных, доступ к которой имеют все участники сделки (рис. 1).

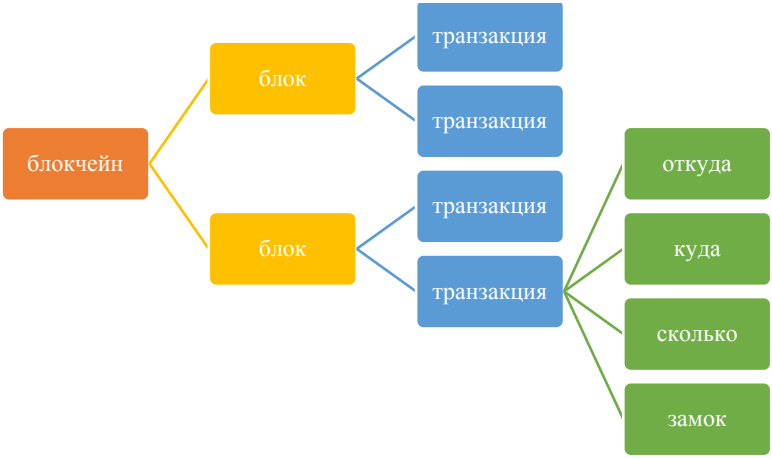


Рис. 1. Транзакция в системе блокчейн

Безопасность транзакций в системе блокчейн обеспечивается посредством:

– отсутствия центрального хранилища и посредников, осуществляются прямые транзакции между контрагентами;

– использования цифровых подписей при осуществлении сделки, которые кодируются в виде специального информационного блока в системе блокчейн.

Благодаря данным показателям системы блокчейн возможно снизить издержки транзакций за счет хранения всей истории с операциями вне зависимости от географического расположения контрагентов.

Рассмотрим методы снижения транзакционных издержек при использовании системы блокчейн:

1. Блокчейн записывает всю хронологию исполнения сделки, поэтому продавец актива не сможет установить другую цену. Таким образом, снижаются транзакционные издержки контроля условий сделки.

2. Система блокчейн записывает цепь платежей, благодаря чему можно отследить каждую операцию, нарушающую финансовое законодательство. Кроме того, хронологическая запись платежей позволяет снизить затраты на выяснение обстоятельств сделки и вынесения решения при возникновении споров сторон.

3. Основой блокчейна является распределенная база данных, которая защищена от повреждений и утраты информационных блоков. Таким образом, снижаются транзакционные издержки на защиту информации по заключаемым сделкам.

4. Принцип децентрализации системы блокчейн позволяет осуществить транзакции без участия посредников. Снижаются издержки на поиски надежных контрагентов, поскольку данную функцию берет на себя система хранения информации.

Таким образом, благодаря использованию платформы блокчейн возможно снижение транзакционных издержек, которые сопутствуют всему циклу экономических сделок, включающие в себя: поиск информации или партнера для сделки, обсуждение договора сделки, контроль сделки.

Итак, использование технологии блокчейн обеспечивает экономическую безопасность в финансовом секторе за счет обеспечения надежного сохранения данных и снижения транзакционных издержек. Внедрение технологии блокчейн позволяет осуществлять все виды транзакций, что может привести к существенному изменению финансовой сферы и экономики станы в целом.

Список литературы

1. Арефьев П.В. Технология блокчейн в финансовом секторе экономики / П.В. Арефьев, А.С. Восканов, М.С. Гришин // Стратегии бизнеса. – 2019. – №10 (66) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/tehnologiya-blokcheyn-v-finansovom-sektore-ekonomiki (дата обращения: 07.09.2020).

2. Буркальцева Д.Д. Институциональное обеспечение финансово-экономической безопасности в условиях цифровизации / Д.Д. Буркальцева, О.Н. Епифанова, Е.Д. Жеребов, Р.А. Овчинников // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Серия: Экономические науки. – 2018. – №3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnoe-obespechenie-finansovo-ekonomicheskoy-bezopasnosti-v-usloviyah-tsifrovizatsii (дата обращения: 07.09.2020).

3. Волошин И.П. Типы блокчейн и анализ экономических характеристик / И.П. Волошин // ИБР. – 2018. – №4 (33) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/tipy-blokcheyn-i-analiz-ekonomicheskih-harakteristik (дата обращения: 07.09.2020).

4. Дорохов В.В. Блокчейн-технологии: будущее финансовой системы / В.В. Дорохов // Современные инновации. – 2016. – №6. – С. 44–46.

5. Коханова В.С. Влияние технологии блокчейн на финансовый сектор: современное состояние и сферы применения / В.С. Коханова, К.С. Бохон // Научный вестник ЮИМ. – 2019. – №4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-tehnologii-blokcheyn-na-finansovyy-sektor-sovremennoe-sostoyanie-i-sfery-primeneniya (дата обращения: 07.09.2020).

6. Маринкин Д.Н. Проблемы информационной безопасности и криптографии пользователя современного блокчейна / Д.Н. Маринкин // ППД. – 2019. – №3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-informatsionnoy-bezopasnosti-i-kriptografii-polzovatelya-sovremennogo-blokcheyna (дата обращения: 07.09.2020).

Малыгин Никита Валерьевич
студент
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
г. Челябинск, Челябинская область

Малыгин Андрей Валерьевич
студент
Костанайский филиал
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

Маланьина Анастасия Анатольевна
канд. экон. наук, доцент, профессор
Костанайский филиал
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

DOI 10.31483/r-96401

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК БАЗОВЫЙ КОМПОНЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Аннотация*: авторами исследованы различные подходы к трактовке понятия финансовой безопасности, проанализирована взаимосвязь между финансовой безопасностью, финансовой политикой и финансовой устойчивостью, изучена роль финансовой безопасности в обеспечении устойчивого и эффективного функционирования хозяйствующих субъектов.*

Ключевые слова*: экономическая безопасность, финансовая безопасность, финансовая устойчивость.*

Под экономической безопасностью хозяйствующего субъекта, будь то предприятие или организация, в широком смысле обычно понимают его способность эффективно использовать имеющиеся ресурсы с целью предотвратить угрозы и обеспечить устойчивое функционирование на протяжении длительного периода времени. Для получения экономической выгоды хозяйствующий субъект должен грамотно и рационально распоряжаться финансовыми ресурсами, а это предполагает наличие необходимого

уровня финансовой безопасности. Специфика этого компонента экономической безопасности обусловлена тем, что финансовая безопасность, наряду с финансовыми отношениями в целом, включается во все сферы хозяйственной деятельности и выступает как необходимое условие благополучного развития и функционирования экономического субъекта.

Таким образом, актуальность выбранной нами темы исследования состоит в том, что финансовая безопасность является важной частью экономической безопасности и оказывает значительное влияние на текущее состояние хозяйствующего субъекта [3, с. 15], а оценка уровня финансовой безопасности позволяет выявить и нейтрализовать угрозы, ведущие к ухудшению его финансового состояния.

В настоящее время существует множество трактовок понятия финансовой безопасности, что подчеркивает многогранность ее проявлений. Некоторые авторы характеризуют финансовую безопасность как определенное финансовое состояние предприятия, характеризующееся его способностью и возможностью противостоять существующим и возникающим угрозам его финансовых интересов [1, с. 71]. В табл. 1 нами обобщены подходы к определению финансовой безопасности, предлагаемые различными авторами.

Таким образом, под финансовой безопасностью хозяйствующего субъекта можно понимать его защищенность от воздействия внутренних, внешних угроз и различных дестабилизирующих факторов, при которой достигается устойчивое развитие, реализация коммерческих интересов и целей, определенных уставом [4, с. 163]. Финансовая безопасность является залогом для положительной динамики и экономического роста за счет обеспечения и поддержания благоприятного финансового положения на основе правильных управленческих решений.

Таблица 1

Трактовки термина «финансовая безопасность»

Авторы	Содержание понятия финансовой безопасности
Кабанов В.Н.	защищенность деятельности фирмы от критических воздействий внешней среды, а также способность быстро устранить возможные угрозы или приспособиться к уже сложившимся условиям, которые не сказываются отрицательно на деятельности самого предприятия
Литвиненко А.Н., Новосядло Е.В.	система принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с обеспечением защиты приоритетных финансовых интересов фирмы от внешних и внутренних угроз
Папехин В.С.	предельное состояние финансовой устойчивости, в котором должны находиться предприятия для реализации своей стратегии

Для достижения желаемого уровня финансовой безопасности важно сформировать комплекс финансовых интересов, приоритетных для конкретного хозяйствующего субъекта, которые потребуют защиты при его функционировании. При этом необходима интеграция данных финансовых приоритетов, так как финансовые интересы, возникающие в различных сферах деятельности, многочисленны, и попытка «объять необъятное», учесть все их

многообразие при выстраивании системы финансовой безопасности в итоге усложнит ее функционирование и снизит возможности по реализации комплекса приоритетных превентивных мероприятий [5, с. 76].

Финансовая безопасность хозяйствующего субъекта базируется на сформированной финансовой политике, взаимосвязь финансовой политики и финансовой безопасности представлена на рис. 1. Также неразрывно связаны между собой понятия финансовой безопасности и финансовой устойчивости, они взаимовлияют и взаимодополняют друг друга. При этом, финансовая устойчивость – это необходимое, но не достаточное условие обеспечения финансовой безопасности хозяйствующего субъекта. Утверждение, что хозяйствующий субъект, обладающий финансовой безопасностью, одновременно обеспечивает и свою финансовую устойчивость, справедливо, но обратное утверждение не будет тождественным. Это означает, что достижение финансовой безопасности возможно только при условии финансово устойчивого развития хозяйствующего субъекта, финансовый механизм которого гибко адаптируется к изменениям во внешней и внутренней среде. При этом особая роль отводится определению типа финансовой устойчивости (абсолютная, нормальная, неустойчивое, кризисное состояние), поскольку для обеспечения финансовой безопасности важна не столько абсолютная устойчивость, которая может быть обусловлена неумением использовать внешние источники финансирования, сколько ее рациональный уровень с учетом сочетания собственных и заемных финансовых ресурсов.



Рис. 1. Взаимосвязь финансовой политики и финансовой безопасности

Д.Ю. Десятниченко и В.В. Остапенко выделяют внешние и внутренние факторы, влияющие на финансовую устойчивость [2, с. 76], проявление которых приводит к нарушению уровня финансовой безопасности (рис. 2).

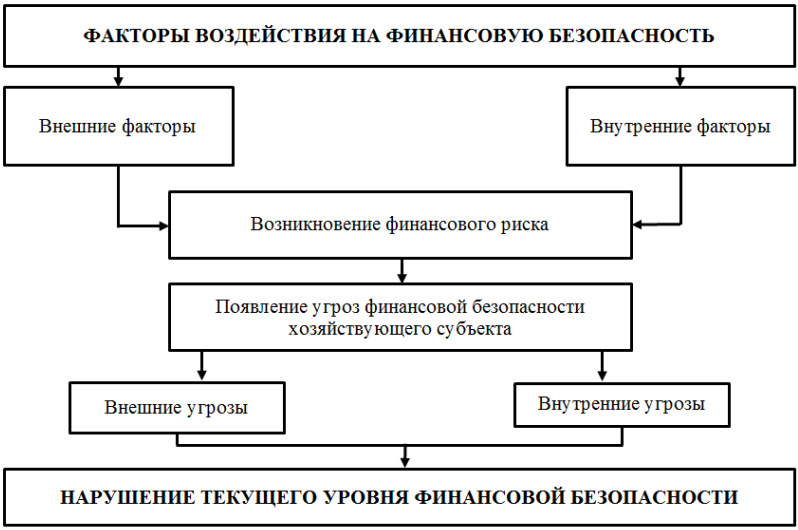


Рис. 2. Факторы, влияющие на финансовую безопасность

Для обеспечения стабильной работы постоянный контроль над уровнем финансовой безопасности становится, в современных условиях, объективной потребностью хозяйствующего субъекта. Подводя итог нашего исследования, можно заключить, что финансовая безопасность – это совокупность таких показателей, как финансовая устойчивость, финансовая независимость, финансовое равновесие и иных показателей, характеризующих финансовое состояние хозяйствующего субъекта, главная цель которой – обеспечить его длительное, эффективное функционирование и возможности для дальнейшего расширения и развития.

Список литературы

1. Бадаева О.Н., Цупко Е.В. Оценка финансовой безопасности малых и средних предприятий // Российское предпринимательство. – 2013. Т. 14. – №14. – С. 71–83.

2. Десятниченко Д.Ю. Угрозы финансовой безопасности устойчивого функционирования предприятия / Д.Ю. Десятниченко, О.Ю. Десятниченко, В.В. Остапенко // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – №4. – С. 75–81.

3. Ермолаев Д.В. Составляющие экономической безопасности предприятия // Ученые записки Орловского государственного университета. – 2012. – №5. – С. 15–17.

4. Краснощек А.А. Анализ факторов в системе экономической безопасности предприятия / А.А. Краснощек, С.Н. Назаров, В.А. Данилов // Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2011. – №12. – С. 162–163.

5. Сорокина О.Н. Содержание финансовой безопасности предприятия // Российское предпринимательство. – 2012. – №14. – С. 74–80.

Раздобреева Регина Андреевна
студентка
Маланьина Анастасия Анатольевна
канд. экон. наук, доцент, профессор

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

DOI 10.31483/r-96307

ПУТИ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ УГРОЗ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация*: авторами проанализированы подходы к формированию системы индикаторов кадровой безопасности организации, изучены проблемы и выявлены существующие угрозы кадровой безопасности, разработаны и экономически обоснованы рекомендации по их нейтрализации.*

Ключевые слова*: кадровая безопасность, оценка уровня кадровой безопасности, индикаторы кадровой безопасности.*

Кадровая безопасность занимает особое место среди всех составляющих экономической безопасности организации, поскольку персонал является первичным звеном для любой из них. При этом методология оценки уровня кадровой безопасности по настоящее время до конца не сформирована, хотя исследования в этом направлении ведутся [2; 3; 4; 8; 9]. Наиболее часто для оценки кадровой безопасности используют причинный, системный, процессный, ресурсно-функциональный и индикаторный подходы. С нашей точки зрения, наибольший интерес представляет именно индикаторная методика, предполагающая разработку групп показателей и перечень индикаторов, позволяющих не только оценить количественно и качественно уровень кадровой безопасности, но и установить роль отдельных факторов в обеспечении интегрального уровня кадровой безопасности [5, с. 91], определить степень защищенности организации от внутренних и внешних угроз.

Основными стейкхолдерами, заинтересованными в оценке уровня кадровой безопасности, выступают сама организация, ее сотрудники, а также государство (рис. 1). Наибольшая группа индикаторов сконцентрирована в блоке интересов организации, поскольку хозяйствующий субъект больше всех заинтересован в своем безопасном функционировании.

При формировании системы индикаторов кадровой безопасности конкретной организации требуется индивидуальный подход, поскольку здесь необходимо учитывать цели оценки, финансовые возможности, факторы влияния внутренней и внешней среды [9, с. 163]. Изучение уровня кадровой безопасности нами проводилось на примере ТОО «Лайт+». Организация занимается производством и реализацией промышленного оборудования, которое включает в себя электрооборудование, кабельно-проводниковую и полиэтиленовую продукцию.



Рис. 1. Стейкхолдеры индикаторов кадровой безопасности

В нашем исследовании, кроме индикаторного подхода, был использован такой инструмент, как фотография рабочего времени. Она составляется путем наблюдения и замера всех без исключения затрат рабочего времени на протяжении определенного периода. Основная цель проведения фотографии – выявление затрат и потерь рабочего времени, анализ их причин, разработка мероприятий, устраняющих выявленные потери и нерациональные затраты времени [1, с. 12]. Анализ фотографии рабочего времени рабочих цеха по производству кабельно-проводниковой продукции показывает, что подготовительно-заключительная работа составляет 4,2% времени, оперативная (процесс производства) занимает, как и положено, большую часть времени – 86,7%. Из них наибольший удельный вес приходится на упаковку продукции (22,2%) и на время пассивного наблюдения (21,9%). Таким образом, в процессе производства у работника возникает перерыв организационно-технического характера – время ожидания, появляется возможность отвлечься на личные дела, отойти от рабочего места. Помимо этого, время перерыва на обед и личные надобности занимает 8,4% рабочего дня.

При обеспечении кадровой безопасности весомую роль имеет уровень лояльности сотрудников организации, так как лояльность выступает элементом трудовой мотивации. Высокий уровень лояльности персонала организации создает ей значительные конкурентные преимущества, в том числе, способствует сохранению коммерческой тайны. В нашем исследовании проводилась оценка уровня лояльности сотрудников ТОО «Лайт+» путем анкетирования. Анкета была составлена с учетом того, что для разных категорий работников важны разные аспекты работы в компании. Анализ результатов анкетирования по определению уровня лояльности

персонала показал, низкую преданность компании (22%) и высокую готовность к увольнению (68%). При этом удовлетворенность условиями труда составила 32% сотрудников. Помимо этого, низкой оценке подверглись открытость (25%) и справедливость (15%) руководства. Стоит отметить, что для разных категорий сотрудников наблюдаются различные значимые аспекты. Так, административно-управленческий персонал отметил важность психологического климата и уровня заработной платы. Среди рабочих первыми по значимости стали условия труда. Что касается положения дел по аспектам, то 90% сотрудников отметили ухудшение по большей части представленных утверждений. Таким образом, можно говорить о низком уровне лояльности персонала организации. Низкая лояльность персонала приводит к текучести кадров, которая помимо возникновения проблем незакрытых вакансий и старения персонала негативно влияет на деятельность предприятия.

Посредством анализа четырех групп показателей кадровой безопасности на предприятии ТОО «Лайт+» нами были выявлены угрозы кадровой безопасности, представленные на рисунке 2.



Рис. 2. Угрозы кадровой безопасности ТОО «Лайт+»

Так, например, последствия текучести негативно отразились на работе склада организации, где из-за постоянной смены персонала не обнаружили своевременно большую партию продукции старого образца. Трудности в её реализации в дальнейшем привели к снижению финансовых показателей, организация недополучила около трёх миллионов денежной выручки.

Больше всего текучесть персонала отражается на выработке кабельно-проводниковой продукции (на данный вид приходится 64% от всего объема производства). Потери денежной выручки по причине недопроизводства продукции из-за незакрытых вакансии составляют 72,5 млн тенге в год.

Помимо этого, существуют потери при производстве брака из-за низкой квалификации рабочих (179 тыс. тенге). В общем, потери денежной выручки из-за проблемы текучести персонала доходят до 72,7 млн тенге в год.

Анализ баланса рабочего времени ТОО «Лайт+» за 2019 год показал, что календарный фонд рабочего времени использован на 59%, а табельный – на 86,7%. Максимально возможный фонд рабочего времени использован на 93,8%. Таким образом, на предприятии наблюдается недопроизводство, в связи с неполным использованием максимально возможного времени. Если рассмотреть структуру неиспользованного времени, то наибольший удельный вес среди уважительных причин занимают неявки по болезни (96,7%), а среди потерь рабочего времени – неявки с разрешения администрации (88,1%).

Для того, чтобы сотрудники могли выполнять свои должностные обязанности, очень важно обеспечить благоприятные условия. Высокий удельный вес неявок по болезни связан с ростом количества заболеваний, на заболевания рабочих приходится около 70% всех больничных листов, следовательно, на сотрудниках ТОО «Лайт+» сказываются неудовлетворительные условия труда. Анализ потерь от неявок рабочих по болезни показал, что только производственные потери составляют 4,2 млн тенге. Помимо этого, согласно п. 1 ст. 133 Трудового Кодекса Республики Казахстан, работодатель обязан за счет своих средств выплачивать работникам социальное пособие по временной нетрудоспособности [6]. Сумма выплат за 2019 год составила 1,7 млн тенге. Таким образом, из-за частых заболеваний рабочих, ТОО «Лайт+» в среднем теряет за год до 6 млн тенге.

Можно говорить о том, что руководство предприятия видит угрозы, возникающие от персонала, но не обращает внимания на психологическую и производственную среду, в которой трудится персонал. Существует несколько видов кадровой политики, в том числе интуитивная кадровая политика (рис. 3), которая строится на мало аргументированном, но, по сути, верном представлении о целях работы с персоналом [7, с. 80]. Именно данный тип кадровый политики используется на предприятии ТОО «Лайт+».



Рис. 3. Особенности интуитивной кадровой политики

Применение интуитивной кадровой политики руководством ТОО «Лайт+» привело к ряду негативных факторов, влияющих на персонал, и как следствие, на кадровую безопасность в целом. Поэтому мы рекомендуем изменить кадровую политику с интуитивной на реактивную, особенности данной политики представлены на рисунке 4.

Эффективная кадровая политика предполагает выявление кадровых угроз и их нейтрализацию еще на стадии зарождения. В исследуемой организации отсутствует кадровая служба или менеджер по управлению персоналом (HR-менеджер). Функции специалиста по кадрам выполняет секретарь директора, который, помимо своих прямых должностных обязанностей, ведет кадровый документооборот. Для решения проблем текучести кадров и низкой лояльности персонала, наличия незакрытых вакансий, мы рекомендуем ТОО «Лайт+» ввести должность HR-менеджера.



Рис. 4. Особенности реактивной кадровой политики

Появление HR-менеджера позволит организовать грамотный подбор персонала на долгосрочную перспективу, закрыть имеющиеся вакансии, снизить текучесть, внедрить различные методы аттестации персонала, повысить лояльность и корпоративный дух организации в целом. При общих затратах в 1,7 млн тенге в год введение данной должности позволит сократить потери денежной выручки на 72,6 млн тенге, в том числе обеспечит прирост производства продукции за счет закрытия вакансий (72,5 млн тенге). Найм квалифицированных рабочих выступит как фактор снижения количества бракованной продукции (125,4 тыс. тенге).

Для укрепления кадровой безопасности ТОО «Лайт+» необходимо обеспечить рациональное проектирование трудовых процессов и рабочих мест. Управление персоналом на профессиональном уровне позволит выявить и заполнить резервы рабочего времени для увеличения прибыли предприятия и предоставления рабочим возможности дополнительного заработка. Так, значительное время пассивного наблюдения, выявленное с помощью фотографии рабочего времени, может быть сокращено посредством внедрения нового оборудования по производству полиэтиленовых крышек. Выбор данного оборудования обусловлен сбытом вторичного полиэтиленового сырья, из которого можно производить данный вид продукции, другим предприятиям. Производство полиэтиленовых крышек позволит ТОО «Лайт+» продавать не вторичное сырье, а готовую продукцию, что увеличит доход организации. Так, 1 килограмм сырья стоит 380 тенге, а выручка от реализации готовой продукции из килограмма сырья составляет 3 350 тенге, что почти в 9 раз выше. Срок окупаемости оборудования составит 1,2 года. Расширение ассортимента продукции приведет к дополнительным затратам рабочего времени, что позволит сократить время пассивного наблюдения за оборудованием до 7,3% (таблица 1). При этом время упаковки готовой продукции составит 26,4%, комплектация – 16,7%, а время активного наблюдения – 13,4%.

Таблица 1

Прогнозируемая фотография рабочего времени

№ п/п	Наименование затрат рабочего времени	Длительность, мин	Удельный вес, %
А – Работа			
I.	*Подготовительно-заключительная*		
1	Подготовка к работе	30	4,2
2	Закрытие смены	10	1,4
	Итого:	*40*	*5,6*
II.	*Оперативная работа*		
1	Время активного наблюдения за работой оборудования	97	13,4
2	Время пассивного наблюдения	53	7,3
3	Комплектация готовой продукции	120	16,7
4	Упаковка готовой продукции	190	26,4
5	Взвешивание готовой продукции	80	11,1
6	Формирование готовой продукции для отгрузки на склад	75	10,4
	Итого:	*615*	*85,3*
III.	*Обслуживание рабочего места*		
1	Замена затупившихся ножниц	5	0,7
	Итого:	*5*	*0,7*
	Итого работы:	*660*	*91,6*
Б – Перерывы			
I.	*Зависящие от исполнителя*		
1	Обед	30	4,2
2	Отдых и личные надобности	30	4,2
	Итого перерывов:	*60*	*8,4*
	Всего затрат:	*720*	*100,0*

Лояльность персонала повышается при использовании прогрессивных форм организации работы, снижении доли тяжелого ручного труда, реализации социальных программ по развитию персонала [1, с. 16]. Проблему недостаточной механизации производства рекомендуется решить с помощью приобретения тележки с электрической подъемной платформой, что позволит устранить необходимость перемещать вручную тяжелую готовую продукцию при взвешивании и снизит нагрузку на рабочих-женщин.

Еще один негативный фактор условий труда – это несоответствие спецодежды выполняемой работе. Спецодежда, используемая на сегодняшний день, состоит из смесовой ткани и дороже на 3 200 тенге одежды из хлопчатобумажной. Дополнительно компания заказывала услугу нанесения логотипа, стоимость которой на 100 тенге больше стоимости футболки, которую можно было бы дополнительно приобрести для рабочих. Выбрав вариант спецодежды, предложенный нами, экономия составит 138 600 тенге. При приобретении рекомендованной спецодежды, соответствующей стандартам, можно прогнозировать сокращение неявок по болезни на 60%. При этом общие потери сократятся на 3,6 млн тенге, в том числе производственные потери на 2,9 млн тенге и выплаты по больничным отпускам на 1,0 млн тенге.

Таким образом, рекомендованные нами мероприятия позволят нейтрализовать существующие угрозы и станут отправной точкой для повышения уровня кадровой безопасности организации в целом.

Список литературы

1. Алиев И.М. Экономика труда: учебник и практикум для вузов / И.М. Алиев, Н.А. Горелов, Л.О. Ильина. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2020. – 486 с.

2. Арфано К.А. Индикаторы кадровой безопасности как элемент экономической безопасности предприятия / К.А. Арфано // Направления развития инструментов обеспечения экономической безопасности, методов анализа и аудита. – 2017. – С. 10–12.

3. Безуглова Ю.В. Кадровая безопасность организации и механизм ее обеспечения / Ю.В. Безуглова, Т.Н. Иголкина // Вестник Белгородского университета кооперации экономики и права. – 2018. – №3. – С. 179–189.

4. Дадалко В.А. Угрозы в кадровой безопасности и методы их предотвращения / В.А. Дадалко, А.В. Ивашкина // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2018. – №7. – С. 1348–1358.

5. Золотова М.Н. Место и роль кадровой безопасности в системе экономической безопасности фирмы / М.Н. Золотова // Устойчивость и безопасность в современном мире: экономико-социальные и управленческие тенденции. – 2017. – С. 87–95.

6. Трудовой кодекс Республики Казахстан от 23 ноября 2015 года №414-V (с изм. и доп. по состоянию на 13.05.2020 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=38910832#pos=4;-88 (дата обращения: 09.04.2020).

7. Улицкая Н.Ю. Развитие организационной структуры и кадровой политики как фактор повышения эффективности деятельности Росреестра / Н.Ю. Улицкая, Акимова М.С., Л.А. Кондратьева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2017. – №1. – С. 79–86.

8. Цветкова И.И. Оценка кадровой безопасности предприятия с помощью индикаторного подхода / И.И. Цветкова, Н.И. Клевец // Бюллетень науки и практики. – 2017. – №1. – С. 163–169.

9. Чеглова В.Н. Использование индикаторного подхода при оценке кадровой безопасности предприятия / В.Н. Чеглова, А.И. Постников // Направления развития инструментов обеспечения экономической безопасности, методов анализа и аудита. – 2017. – С. 161–164.

Сучалкина Елена Анатольевна
канд. техн. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Петербургский государственный университет путей сообщения императора Александра I»
г. Санкт-Петербург

РОЛЬ АУДИТА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация**: ведущая роль в обеспечении экономической безопасности предприятия отводится системе внутреннего аудита. В статье подробно рассмотрено значение внутреннего аудита для обеспечения экономической безопасности. Отмечено влияние количественных и качественных показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия на его экономическую безопасность. В статье подробно рассмотрены виды рисков, в разрезе которых аудит обеспечивает экономическую безопасность предприятия. Обеспечение экономической безопасности предприятия реализуется внутренним аудитом всех систем предприятия в целом и учетно-информационной системой в частности.*

***Ключевые слова**: экономическая безопасность, угрозы, контроль, аудит, документация, информация, показатели.*

Проблема организации экономической безопасности на предприятии является важной задачей руководства. Одним из инструментов эконо-

мической безопасности является внутренний аудит. Внутренний аудит предприятия проводят самостоятельно. Именно поэтому на предприятиях создаются отделы экономической безопасности и внутреннего аудита. Аудит в системе экономической безопасности способен снизить как внутренние, так и внешние угрозы и, как следствие, способствует достижению задач в экономической сфере.

В целях организации экономической безопасности предприятия проводится комплекс мероприятий, основным из которых является контроль всех видов документации. Для стабильного развития компании большую роль играют бухгалтерская и финансово-хозяйственная документация, которые проверяются в ходе внутреннего аудита.

Кроме того, внутренний аудит позволяет следить за обеспечением безопасности основных функциональных составляющих своей деятельности (рис. 1). Поэтому он является основой принятия оперативных, тактических и стратегических управленческих решений.

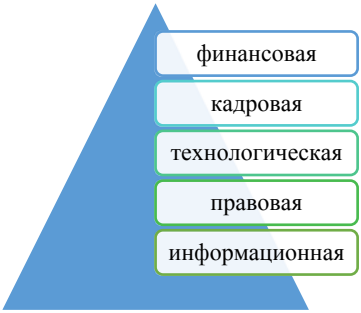


Рис. 1. Функциональные составляющие предприятия

Влияние на экономическую безопасность предприятия оказывают количественные и качественные показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Именно эту информацию проверяет служба внутреннего аудита. Стоит отметить, что все результаты внутренней проверки остаются известны узкому кругу лиц в компании, поскольку являются конфиденциальной информацией. Кроме того, в отличие от внешнего аудита, после внутреннего аудита можно не бояться санкций со стороны государственных органов.

Аудит обеспечивает экономическую безопасность предприятия в разрезе рисков:

1. Налоговые риски. Налоговое законодательство Российской Федерации отличается сложностью. Оптимизация налогообложения предприятия стала неотъемлемой частью финансово-хозяйственной деятельности. В результате налоговых рисков возможно нанесение ущерба предприятию посредством доначисления и взыскания налогов, штрафов, пеней.

2. Экономико-правовые риски. В целях обеспечения экономической безопасности предприятия все экономические отношения между субъектами должны регулироваться нормативно-правовыми актами. Внутренний аудит обеспечивает создание релевантной системы внутренних правовых актов, которые должны отвечать следующим критериям: полез-

ность, структурность, унификация, стандартизация и не противоречить нормативно-правовым актам Российской Федерации.

3. Финансовые риски. Внутренний аудит отслеживает правовые последствия всех финансовых сделок, что обеспечивает осознанность принимаемых решений.

4. Имущественные риски. Внутренний аудит посредством проведения ревизий и инвентаризаций позволяет бороться с хищениями и кражами на предприятии. Кроме того, при трансформации отчетности процесс инвентаризации выявляет расхождения в учете по российским стандартам и международным стандартам.

5. Информационные риски. Учетно-информационная система является основой технического, программного и организационного обеспечения. Поэтому для обеспечения стабильности любого предприятия необходимо систематически проводить аудит информационной безопасности.

Кроме того, учетно-информационная система обеспечивает взаимосвязь финансового, управленческого и налогового учета на предприятии. Функции управленческого учета реализуются посредством детализации и отражения дополнительных расчетов в бухгалтерской отчетности. Соблюдение требований и правил бизнеса требуется для финансового учета. Налоговый учет реализуется посредством соблюдения всех нормативно-правовых актов Российской Федерации.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что при реализации задач учетно-информационной системы (рис. 2) поддерживаются информационные ресурсы финансового, управленческого и налогового учета, обеспечивая тем самым жизнедеятельность предприятия в целом посредством обеспечения экономической безопасности.



Рис. 2. Задачи учетно-информационной системы предприятия

Таким образом, обеспечение экономической безопасности предприятия реализуется внутренним аудитом всех систем предприятия в целом и учетно-информационной системы в частности. Тем самым достигается системность и комплексность организации процесса управления экономической безопасностью предприятия.

Значение внутреннего аудита для обеспечения экономической безопасности велико, поскольку он позволяет использовать внешние и внутренние факторы для снижения угроз, при этом обеспечивает оптимизацию экономической системы в целом.

Список литературы

1. Боровицкая М.В. К вопросу о роли аналитических процедур в процессе аудита / М.В. Боровицкая // АНИ: экономика и управление. – 2018. – №3 (24) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-roli-analiticheskih-protsedur-v-protsesse-audita (дата обращения: 18.09.2020).

2. Залятдинова А.Б. Роль внутреннего аудита в системе экономической безопасности компании / А.Б. Залятдинова, А.Н. Семенова, Е.Ю. Гузь // Молодой ученый. – 2017. – №8 (142). – С. 156–159 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://moluch.ru/archive/142/39920/ (дата обращения: 22.09.2020).

3. Изварина Н.Ю., Казанцева С.Ю., Левченко М.А. Актуальные подходы к проведению внешнего аудита безопасности бизнеса на основе риск ориентированного подхода / Н.Ю. Изварина, С.Ю. Казанцева, М.А. Левченко // Вестник евразийской науки. – 2018. – №2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-podhody-k-provedeniyu-vneshnego-audita-bezopasnosti-biznesa-na-osnove-risk-orientirovannogo-podhoda (дата обращения: 18.09.2020).

4. Кадиев Р.К., Султанов Г.С. Роль и значение службы экономической безопасности в организационной структуре предприятия / Р.К. Кадиев, Г.С. Султанов // РППЭ. – 2018. – №12 (98) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/rol-i-znachenie-sluzhby-ekonomicheskoy-bezopasnosti-v-organizatsionnoy-strukture-predpriyatiya (дата обращения: 18.09.2020).

5. Крохичева Г.Е. Аудит в системе экономической безопасности / Г.Е. Крохичева, Э.Л. Архипов, М.Ю. Баздикян // Интернетжурнал «Науковедение». – 2015. – Т. 7, №5. – DOI: 10.15862/124EVN515 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://naukovedenie.ru/PDF/124EVN515.pdf (дата обращения: 22.09.2020).

6. Шира В.Г. Аудит в системе экономической безопасности предприятия / В.Г. Шира // Скиф. – 2019. – №5–2 (33) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/audit-v-sisteme-ekonomicheskoy-bezopasnosti-predpriyatiya-1 (дата обращения: 18.09.2020).

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Бардюжа Любовь Павловна
старший преподаватель
Костанайский филиал
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

ФОРМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В ТОО «ЭНЕРГОХХІ»

Аннотация*: в статье рассматриваются вопросы заработной платы, её виды – номинальная и реальная. Выявляются проблемы в области заработной платы, на существующем предприятии, проанализирован фонд оплаты труда и экономически обоснованы предложения по совершенствованию оплаты труда на анализируемом предприятии.*

Ключевые слова*: заработная плата, фонд оплаты труда, система оплаты труда, минимальная заработная плата.*

Политика в области оплаты труда является составной частью управления предприятием. От неё во многом зависит эффективность его работы, так как заработная плата – основной источник стимулирования и дохода работников на предприятии. Заработная плата рассматривается как элемент рынка труда и является стоимостной оценкой понятия «рабочая сила» [1, с. 49].

В современных условиях роль государства в политике оплаты труда изменилась. Большую часть функций передали в частные владения предприятий. Они устанавливают и регулируют формы и системы оплаты труда наёмного работника, также материальное стимулирование результатов его деятельности.

Заработная плата для предприятия – это выражение стоимости категории «рабочая сила». Но также, является элементом затрат на производство, которые включаются в себестоимость производимых товаров и услуг [2, с. 154].

Минимальная заработная плата (минимальный размер оплаты труда) – гарантированный минимум денежных выплат работнику простого неквалифицированного труда при выполнении им трудовых обязанностей в нормальных условиях и при нормальной продолжительности рабочего времени, установленных трудовым кодексом, в месяц.

Сущность минимальной заработной платы в том, что она применяется для определения размера пособий по безработице и временно нетрудоспособным лицам, а также при расчёте больничных листов и пособий по беременности и родам [4, с. 25].

Номинальная заработная плата – начисленная и полученная работником заработная плата за его труд за определённый период [3, с. 96].

Реальная заработная плата – количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату; «покупательная способность» номинальной заработной платы.

Формы и системы заработной платы являются важнейшим компонентом организации оплаты труда. С помощью различных количественных и качественных показателей, они устанавливают зависимость между заработной платой и количеством затраченного труда. Их основное предназначение не только уравновесить соотношение между мерой труда и его оплаты, но и мотивировать работника на повышение эффективности труда.

Системы подразделяются на три вида: тарифная, бестарифная и смешанная система оплаты труда (рисунок 1).



Рис. 1. Формы и системы оплаты труда

Каким образом предприятие будет выплачивать заработную плату – решает самостоятельно. Но любая выбранная система должна базировать на нормах закона и не дискриминировать работников. Предприятию запрещается устанавливать разную оплату за идентичный труд.

Перед тем, как переходить к оценке использования фонда заработной платы на ТОО «ЭнергоXXI», надлежит проанализировать организацию оплаты труда в целом. Это необходимо для понимания оправдана ли используемая система оплаты на предприятии, а также определение динамики средней заработной платы и её соответствия с объёмами выполняемой работы.

В таблице 1 приведены данные по статьям фонда заработной платы предприятия, для последующих расчётов.

Из таблицы 1 можно заметить, что только в 2018 году план превышает факт. В 2019 году абсолютное отклонение составляет 440 тыс. тенге. Но, если сравнить этот же отчётный период с 2018 годом, то разница в фактических выплатах заработной платы составит 4158 тыс. тенге.

Это говорит о том, что предприятие ежегодно увеличивает заработную плату сотрудникам. Если проанализировать фонд оплаты труда по статьям, то можно увидеть, что помимо оклада сотрудников увеличивается также начисление премии и вознаграждения.

Таблица 1

Изменения планового и фактического фонда оплаты труда по структуре выплат за 2017–2019 гг. в тыс. тенге

Показатель	2017		2018		2019		Отклонения 2018 / 2017, (+, −)		Отклонения 2019 / 2018, (+, −)	
	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт
Всего ФОТ	111952	112815	111337	111006	114724	115164	− 615	− 1809	+ 3387	+ 4158
Должностной клад/ тариф	87975	88343	88002	89030	89760	91210	+ 27	+ 687	+ 1758	+ 2180
Премии и вознаграждения	13002	14152	12050	12458	13464	13540	− 952	−1694	+ 1414	+ 1082
Ежегодные отпуска	7010	7335	7310	7395	7480	7520	+ 300	+ 60	+ 170	+ 125
Социальные пособия по временной нетрудоспособности	2200	1390	2200	1020	2200	1570	0	− 370	0	+ 550
Единовременные выплаты	950	1130	950	710	950	1090	0	− 420	0	+ 380
Компенсации за неиспользованный отпуск	200	45	200	105	200	0	0	+ 60	0	− 105
Материальная помощь	400	270	400	45	400	125	0	− 225	0	+ 80

Необходимо рассмотреть расчёт заработной платы сотрудников на предприятии, с целью выявления эффективности её функций.

Минимальный размер заработной платы в 2019 году составлял 28284 тенге, как указано в таблице 6, начисление для каждой категории сотрудников значительно превышает данную величину. В праздничное и ночное время работает диспетчерская служба, а также дежурная бригада. Начисление производится в соответствии с трудовым законодательством Республики Казахстан в размере 1,5 от часовой ставки. В августе 2019 году был оплачен акт нарушения размером 400 тысяч тенге. Часть процента была начислена инспектору. Главный инженер выезжал на аварийные ситуации несколько раз в месяц, составлялся приказ на оплату сверхурочных часов работы. Премиальная надбавка составляет 10% у всех кроме

диспетчерской службы. В июле 2019 года ими была допущена ошибка и при плановых работах отключена не та линия, что была утверждена руководством. В связи с этим многие физические и юридические лица остались без энергоснабжения, в результате многочисленных жалоб было принято решение о выговоре для сотрудников данного подразделения, включая также начальника ТОО «ЭнергоXXI».

Таблица 2

Исходные данные для расчёта заработной платы за август 2019 г., в тенге

Структурное подразделение / начисление по:	Гл. инженер	Диспетчерская служба	Инспектор	Водитель
Должностной оклад	165000	109000	105000	78000
Премиальная надбавка	16500	5450	10500	7800
Доплата за работу в праздничные дни		3715		
Доплата за работу в ночное время		19818		
Доплата за сверхурочные часы работы	4219			
Водительская доплата			6800	
Доплата по актам нарушения			3450	
Итого:	185719	137983	125750	85800

Чтобы определить удовлетворяет ли сотрудников ТОО «ЭнергоXXI» их заработная плата возникла необходимость провести анонимное анкетирование. В приложении 2 к данной работе имеется образец анкеты.

По итогам опроса сложились следующие результаты (рисунок 2).

В целом по опросу можно сделать вывод, что большинство всё-таки довольны своей заработной платы, но 50% сомневаются, а значит, им не хватает мотивации.

Проведённый анализ на предприятии ТОО «ЭнергоXXI» показал, что два года наблюдается снижение показателей оплаты труда. Также при глубоком рассмотрении расчётных ведомостей, было выявлено снижение процентной ставки на переменную часть.

ТОО «ЭнергоXXI» имеет в своём штате 76 должностей. В таблице 3 предоставлены данные о допустимых значениях, используемых в тарифной сетке для линейного персонала.

Базовый оклад представляет собой основу для расчёта доплат и надбавок, которые вместе составляют должностной оклад [45, с. 17]. Предприятие включает в должностной оклад доплату за группу по электробезопасности. Каждая должность требует определённой группы по технике безопасности, но изначально в штатном расписании утверждён оклад с учётом наивысшей категории.

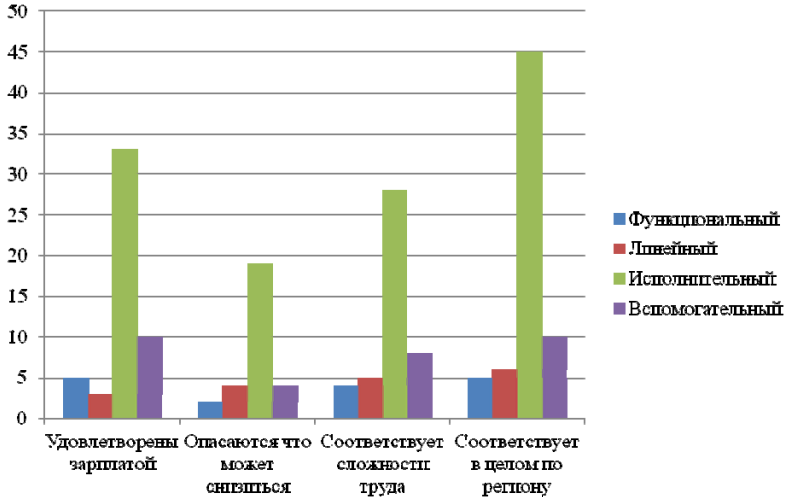


Рис. 2. График результатов опроса на удовлетворённость заработной платой сотрудников предприятия

Таблица 3

Расчёт базового оклада для линейного персонала на 2019 год

Должность	МЗП, тенге	Тарифный профессиональный коэффициент	Базовый оклад, тенге
Заместитель главного инженера	28284	4,24	119924
Инженер ПТО	28284	2,82	79761
Старший мастер	28284	3,07	86832
Начальник диспетчерской службы	28284	3,07	86832
Мастер участка	28284	2,93	82872
Руководитель инспекторской службы	28284	3,32	93903

В таблице 4 приведены сравнительные данные реального и возможного планового фонда оплаты труда по статьям: «Премии и вознаграждения» и «Единовременные выплаты».

Таблица 4

Сравнительный анализ планового фонда оплаты труда на 2020 год

Показатель	Действующий план, тыс. тенге	Потенциальный план, тыс. тенге	Отклонение, тыс. тенге
Премии и вознаграждения	13464	12340	− 1124
Единовременные выплаты	950	540	− 410

В первую очередь происходит сокращение постоянных премиальных выплат, так как сотрудники только знакомятся с данной системой, поэтому второй и третий квартал работы процент тех, кто получит снижение премии больше. Точно также происходит и с единовременными выплатами, как говорилось ранее в работе, они напрямую будут зависеть от итогов года. В дальнейшем произойдёт увеличение качества выполняемой работы сотрудниками и соответственно возрастёт прибыль. Так сэкономив в 2020 году, есть возможность заложить больше средств в плановый фонд на будущий период. Данный метод, как и многие другие, требует постоянного анализа после внедрения, необходимо учитывать настрой коллектива и каким образом на них влияет данная система. Только таким образом предприятие может разработать для себя действующую систему оплаты труда.

Список литературы

1. Васильев В.П. Экономика: учебник и практикум для вузов / В.П. Васильев, Ю.А. Холоденко. – М.: Юрайт, 2020. – 316 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://urait.ru/bcode/449309

2. Воронова Е.Ю. Бухгалтерский управленческий учет: учебник для среднего профессионального образования. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2020. – 428 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://urait.ru/bcode/452239

3. Мокий М.С. Экономика фирмы: учебник и практикум для вузов / М.С. Мокий, О.В. Азоева, В.С. Ивановский. – М.: Юрайт, 2020. – 297 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://urait.ru/bcode/448497

4. Экономика организации: учебник и практикум для вузов / Л.А. Чалдаева [и др.]; под ред. Л.А. Чалдаевой, А.В. Шарковой. – М.: Юрайт, 2020. – 361 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://urait.ru/bcode/450855

Кулакова Светлана Владимировна
канд. экон. наук, доцент
Костанайский филиал
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

DOI 10.31483/r-96385

КЛАСТЕРНОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

Аннотация*: цель работы заключается в исследовании теоретических и практических вопросов по формированию и эффективному функционированию АПК как важного условия инновационного развития регионального АПК, анализируется кластерное развитие на примере Костанайской области.*

Ключевые слова*: кластер, кластерное развитие, АПК, инновационное развитие регионального АПК, Костанайская область.*

В условиях развития межгосударственной интеграции, вступления Казахстана в ВТО, ЕАЭС и глобального финансово-экономического кризиса особо актуальны вопросы повышения конкурентоспособности отечественной продукции, предприятий АПК и основных ее отраслей.

Сырьевая направленность, территориальная разобщенность технологически взаимосвязанных отраслей АПК, неэффективное использование производственного потенциала сельского хозяйства, перерабатывающих

предприятий, проблемы послеуборочной обработки, хранения, транспортировки, разнонаправленность интересов всех участников в процессе продвижения продукции от производителя до потребителя обосновывают необходимость использования новых подходов по вопросу эффективного взаимодействия предприятий АПК, ориентированных на производство не промежуточного продукта (сельскохозяйственного сырья), а конечного продукта, способствующих повышению конкурентоспособности произведенной готовой продукции [1, с. 65].

Практика мирового опыта подтверждает, что конкурентоспособность предприятия, отрасли в целом определяется способностью эффективно использовать знания, технологии, инновации. Сегодня большинство стран в мире все чаще рассматривают свою экономику через призму кластеров, способствующих наиболее полно раскрывать, а затем использовать свои конкурентные преимущества.

В экономическом словаре под редакцией В.И. Нечаев, П.В. Михайлушкин термин «кластер» обозначает скопление или концентрация, объединяющий в себе всех участников цепочки добавленных стоимостей (процессы добавления стоимости от сырья до конечного продукта) какой-либо отрасли, родственные и поддерживающие отрасли, а также другие институты, которые имеют непосредственное отношение к данной отрасли [4, с. 288].

Для того, чтобы кластер эффективно развивался необходимо наличие следующего перечня условий – частная собственность, открытая конкуренция вне монополий, свободное ценообразование и экономическая самостоятельность предпринимателя [2, с. 37].

Сегодня в Республике Казахстан развиваются преимущественно сырьевые отрасли промышленности. Однако, если развивать их совместно с дополнительными, перерабатывающими секторами экономики, Казахстан может выйти на совершенно новый уровень экономического развития.

В настоящее время по степени экономической дифференциации, а также по территориальному (географическому) признаку в структуре АПК Казахстана могут быть выделены следующие регионы:

1) Северо-Казахстанский (Акмолинская, Костанайская, Северо-Казахстанская области), который будет направлен на переработку зерноперерабатывающей и мясной промышленности;

2) Западно-Казахстанский (Актюбинская, Атырауская, Западно-Казахстанская, Мангистауская области), который будет направлен на переработку рыбной промышленности;

3) Восточно-Казахстанский (Восточно-Казахстанская область), который будет направлен на переработку зерноперерабатывающей и мясной промышленности;

4) Центрально-Казахстанская (Карагандинская, Павлодарская области), который будет направлен на переработку молочной и мясной промышленности;

5) Южно-Казахстанская (Алматинская, Жамбылская, Кызылординская, Южно-Казахстанская), который будет направлен на переработку плодовоовощного и рисового производства.

Поскольку внутри выделенных регионов имеются сходные природно-климатические условия, а также аналогичный уровень экономического развития и демографического положения, то возможно эффективное формирование кластеров.

Костанайская область – это перспективный, трудоустроенный регион. Основные приоритетные виды экономической деятельности Костанайской области: оптовая и розничная торговля, сельское хозяйство, промышленность и строительство. Лидирующую позицию занимает оптовая и розничная торговля, выпуск продукции отрасли на конец 2019 года составил 238,5 млрд тенге, что на 18,3% превышает уровень предыдущего года. Вторым по значимости видом экономической деятельности субъектов МСП Костанайской области является сельское, лесное и рыбное хозяйство, объем выпуска продукции составляет 197,8 млрд тенге. На третьем месте – обрабатывающая промышленность, выпуск продукции которой в 2019 году составил 172,9 млрд тенге, рисунок 1.

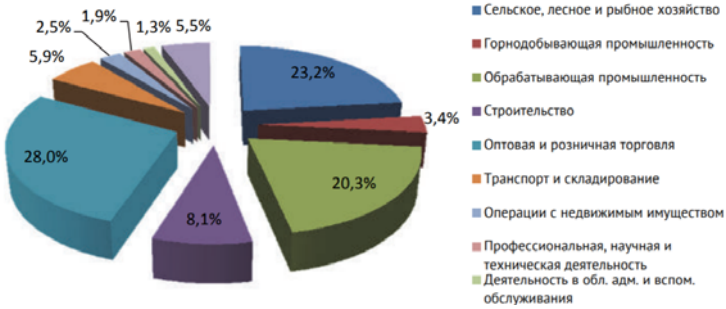


Рис. 1. Структура МСП по видам экономической деятельности

Согласно оперативным данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан рост поголовья крупного рогатого скота увеличился на 2,3% (462,7 тыс. голов), лошадей – на 6,9% (124,1 тыс. голов), овец и коз – на 2,9% (506,7 тыс. голов). Валовый сбор зерна составляет 3,8 млн тонн, средняя урожайность по области составила 10 ц/га., что также выше аналогичных показателей предыдущего года [3].

Однако, несмотря на то что в сельском хозяйстве Костанайской области сосредоточен значительный хозяйственный потенциал, который формирует экономический рост, серьезной проблемой остается нехватка денежных средств у сельхозпроизводителей для пополнения оборотных средств и погашения кредиторской задолженности. Данный факт является причиной возникновения стагнации в сельскохозяйственном секторе не только Костанайской области, но и всего государства.

Отметим, что на наличие высоких издержек в зерновом подкомплексе Костанайской области, существенное влияние оказывает наличие неблагоприятных природно-климатических условий, что оказывает негативное воздействие на урожайность зерновых культур. Например, высокая температура воздуха, в совокупности с острым дефицитом влаги в период выбрасывания колоса в июне-июле текущего года, погубила 4,8 тыс. га посевов, в Карабалыкском районе – 4,2 тыс. га, в Медыкаринском – 0,6 тыс. га.

Ключевая причина в достаточно низкой конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции Костанайской области, помимо природно-климатических условий, заключается в высоких трансакционных издержках, основными причинами которых, являются следующие:

– узкая специализированность и направленность труда;

– насыщенность рынка сельскохозяйственной продукцией, т.к. каждая последующая единица товара требует гораздо больших усилий по ее реализации;

– плохо развитая инфраструктура региона.

Серьезной проблемой практически для всех сельхозпроизводителей в Костанайской области является невозможность точного определения сроков и цен на сбыт своей продукции, поскольку как спрос, так и ценовая политика не постоянны. Исходя из этого, наиболее оптимальным решением становится постепенная реализация сельхоз продукции, с учетом наличия денежных средств, а также складских помещений для её хранения.

Наиболее благоприятным решением сложившейся ситуации является формирование территориально-производственного комплекса – кластера, который будет способен сконцентрировать вокруг себя основные ресурсы для обеспечения стабильного экономического роста Костанайского региона.

Центром кластера АПК Костанайского региона должны стать крупные сельскохозяйственные перерабатывающие предприятия, которые объединят вокруг себя МСП, а также рыночные и инновационные структуры (рис. 2).

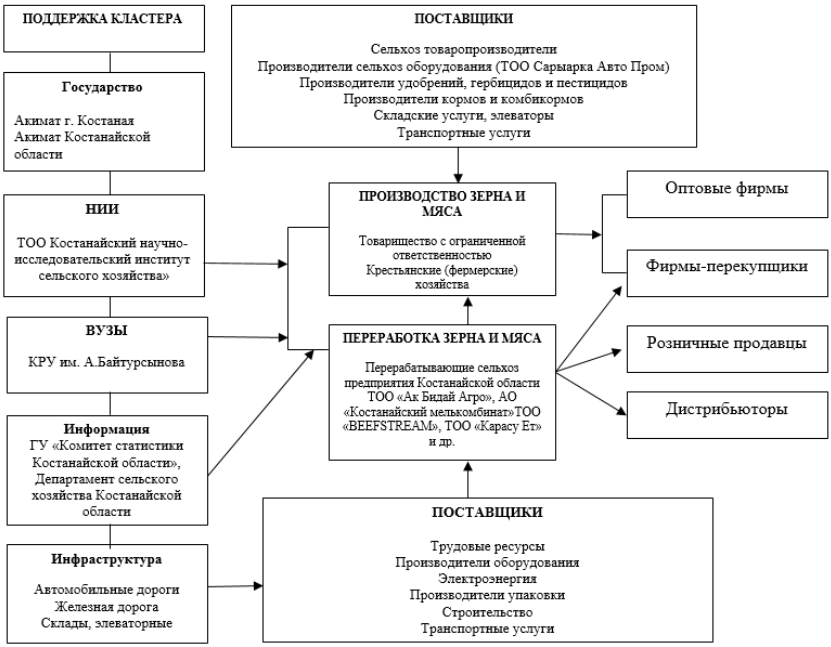


Рис. 2. Предлагаемая перспективная модель кластерного развития АПК Костанайской области

Опыт мировой практики наглядно демонстрирует, что региональный кластер способствует развитию МСБ в Костанайской области и появится возможность более эффективного использования всех имеющихся ресурсов сельхоз перерабатывающих предприятий, и, прежде всего, земельных.

Перечислим основные положительные эффекты, которые должны возникнуть от реализации кластерной политики в АПК Костанайской области:

– рост объемов экспорта продуктов переработки зерна и мяса;

– развитие добросовестной конкуренции среди казахстанских сельхоз предприятий;

– внедрение альтернативных ресурсосберегающих технологий по глубокой переработке зерна и мяса;

– свободный доступ к информации;

– возникновение социального эффекта, выражающегося в повышении уровня занятости сельского населения.

После организации кластера АПК Костанайской области появится возможность более рационально использовать электронный товарный рынок, который позволит в одном информационном пространстве функционировать всем участникам рынка, включая продавцов, покупателей, банки, страховщиков, перевозчиков и т. д., что значительно увеличит эффективность работы всех его участников.

Список литературы

1. Доржиева Е.В. Формирование и развитие конкурентоспособных агропромышленных кластеров на мезоуровне экономики: монография. – СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета управления и экономики, 2012. – 168 с

2. Чемоданова Е.В. Кластерный подход в инновационном развитии АПК региона // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – №3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://science-education.ru/ru/article/view?id=13055

3. Экономический словарь: справочное издание / В.И. Нечаев, П.В. Михайлушкин. – Краснодар: Арти, 2011. – 874 с.

4. Экспресс-информация Комитета по статистике МНЭ РК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://stat.gov.kz/

Кулакова Светлана Владимировна
канд. экон. наук, доцент
Костанайский филиал
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

DOI 10.31483/r-96363

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ В КРЕСТЬЯНСКИХ ХОЗЯЙСТВАХ

Аннотация*: в статье анализируется проблема эффективности использования земли крестьянских хозяйств, рассматривается историческое становление эффективности, дается её понятие, анализируется эффективность использования земли в крестьянских хозяйствах на примере Костанайской области.*

Ключевые слова*: земельные ресурсы, эффективность использования, сельскохозяйственные угодья, почвенное плодородие, урожайность, Костанайская область, 2020 год.*

Актуальность проблемы использования земельных ресурсов в крестьянских хозяйствах обусловлена не только развитием сельского

хозяйства области, но и всего агропромышленного комплекса страны. Независимость любого государства в первую очередь определяется его обеспеченностью продовольствием. Рациональное и эффективное использование такого незаменимого и ограниченного ресурса, как земля, относится к одному из ключевых звеньев в политике государства.

Определение термина «эффективность» в экономической науке до сих пор не нашло единого толкования. Так, И.А. Минаков в своих трудах понимает эффективность как специальную экономическую категорию, отражающую сущность процесса расширенного воспроизводства. Процесс расширенного воспроизводства – это процесс последовательного и бесперебойного осуществление фаз производства, распределения, обмена и потребления, в котором каждый новый цикл воспроизводства берет свое начало с производства, получившее более высокую ступень своего развития [2, с.24]. Исходя из данного определения, эффективность характеризуется как степень достижения основных целей, определяющихся системой экономических законов.

Ряд других авторов, в том числе Э.Ф. Фаизова, Р.Р. Сахаутдинов, отмечают, что сущность экономической эффективности заключается в получении максимальных результатов от производственных затрат, которые обусловлены увеличением производства продукции и доходов производителей [5, с. 55].

В исследованиях экономиста Г.А. Петраневой эффективность определяется как отношение полученного полезного эффекта (результата) к затратам на получение этого результата [3, с. 87].

В экономическом словаре понятие «эффективность» трактуется, как результативность, которая достигается в результате использования естественных условий, целесообразного или целенаправленного сочетания факторов, создающих эффект [4, с. 247].

Исследованием эффективности использования земли занимались многие ученые-экономисты, в числе которых необходимо отметить В.В. Немченко, А.Ф. Мудрецова, Т.П. Прошлякова, С.Д. Черемушктина и др. В трудах данных исследователей были рассмотрены различные подходы и методы оценки эффективности использования земель. В частности, в исследовании С.А. Тимониной [4] были предприняты попытки найти обобщающий показатель (индексный), дающий возможность одновременно определить экономическую эффективность использования земли и уровень развития хозяйства в целом.

Но, зачастую, эти показатели носили весьма условный характер, практически не давая никакого представления о степени использования земли, материальных и трудовых ресурсов. Некоторые из ученых предлагали оценить экономическую эффективность земли по таким частным показателям как валовый доход, чистый доход, прибыль на единицу земельной площади, валовая продукции в денежном выражении и другие показатели.

Казахстан – это крупнейшая зерновая держава мира. Костанайская область является ведущим агропромышленным регионом республики. В зерносеющих районах Костанайской области возделываются, в основном, сильные и твердые сорта пшеницы с большим содержанием клейковины, именно такая пшеница пользуется большим спросом на мировом рынке.

Согласно данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан (далее – КС МНЭ РК) на

01.01.2020 года в Костанайской области зарегистрировано 971 сельскохозяйственная организация [7]. Рассмотрим эффективность использования земли крестьянских хозяйств Костанайской области.

Согласно данным Министерства сельского хозяйства Республики Казахстан на 25.09.2020 г. зерновых и зернобобовых культур убрано 3848,5 тыс. га (95%), намолочено 3848,5 тыс. тонн, средняя урожайность составила 10 ц/га [7].



Рис. 1. Данные по уборочной площади, тыс. га с 2019–2020 гг.



Рис. 2. Убрано, тыс. га с 2019–2020 гг.

Согласно данным, представленным на рисунках 1–2, уборочная площадь Костанайской области в 2020 году выросла на 82,6 тыс. га. Таким образом, наблюдается совершенствование структуры посевных площадей в Костанайской области [7].



Рис. 3. Динамика урожайности Костанайской области за период 2019–2020 гг.

На рисунке 3 представлена положительная динамика урожайности Костанайской области за период с 2019 по 2020 год. Показатель урожайности 2020 года вырос на 3,8 ц/га. Особо следует отметить, рост показателей урожайности озимых культур. В хозяйствах северных и центральных районов урожайность озимой пшеницы составляет от 20 до 36 ц/га, продуктивность озимой ржи и вовсе доходит до 40 ц/га.

По результатам проведенного анализа эффективности использования земли в Костанайской области можно сделать следующий вывод. В результате оказываемой государственной поддержки наблюдается повышение эффективности использования земли, несмотря на неблагоприятные климатические условия текущего года, а именно высокая температура воздуха, в совокупности с острым дефицитом влаги в период формирования репродуктивных органов растений, наблюдается положительная динамика показателей урожайности.

Увеличивать эффективность земли необходимо по основным аспектам: увеличение площадей растениеводства, рост показателей их качества и рост урожайностей сельскохозяйственных культур. Использование интенсивных техник хозяйствования в сфере сельхозпроизводства также оказывает положительное влияние на рост урожайности продукции растениеводства и на рост показателей общих сборов.

Кроме этого, резервом роста показателей производства сельскохозяйственной продукции служит уменьшение количества ненормативных потерь, которые существуют на всех этапах ее получения и обработки. Данные потери могут варьироваться от 8 до 25%, в особенности при плохой погоде и влажности в период работ по уборке урожая. Вероятные невостребованные резервы увеличения используемых площадей выявляются во время анализа востребованности земельных ресурсов [1, с. 18].

Главным средством роста итогового валового продукта, в большой степени отражающим качество организации хозяйственной деятельности на самом участке (тогда, когда ценообразование на товары растениеводства, кроме надбавок за качественность и применение максимально успешных рынков сбыта, и себестоимость зависят от рыночных аспектов: тождественно смене конъюнктуры рынка и ценообразованию на материально-технические ресурсы для сферы растениеводства) выступает увеличение показателя сбора урожая зерновых и увеличения используемых площадей.

Увеличение показателя сбора урожая в сфере растениеводства – главный способ увеличить объемы изготовления товаров сельскохозяйственного

направления. В структуре обеспечения роста показателей сбора урожая важная роль отведена севооборотам и предшественникам. Важным принципом, оказывающим влияние на показатель сбора урожая в сфере растениеводства, выступает применение высококачественных районо-ориентированных сортов и высококачественного семенного фонда.

Использование высокоэффективных сортов делает возможным, при тех же второстепенных факторах добиваться прибавки урожайности до 15%. Имеются и иные принципы, за счет применения, которых вполне реален рост показателей изготовления сельскохозяйственной продукции [1, с. 20]. К примеру, на показатель общего сбора урожая оказывает влияние метод и эффективность обработки площадей, способы сева и последующего ухода за посевными площадями, поочередность культур в полях севооборота, правильное внесение удобрений, усовершенствование лугов и пастбищ и т. д.

Использование интенсивных техник возделывания растениеводческих культур в нынешних непростых условиях крайне целесообразно. Например, применение их при возделывании озимых сортов пшеницы дает возможность увеличить показатель урожайности на 35 – 40%, уменьшить себестоимость на 4 – 6%, обеспечить рост прибыли в расчете на 1 гектар засеянных площадей на 50 – 60%.

Существенным требованием для извлечения получения высоких урожаев сельскохозяйственных культур является реализация агротехнических мероприятий в рациональные сроки. Множеством сельских хозяйств в результате недостатка и изношенности технического парка данное условие не соблюдается, что приводят к потерям урожая. Так, осуществление уборки зерновых культур в рациональные сроки, которые обычно составляют 10–14 дней, дает возможность исключить издержки урожая зерновых до 15–20% [1, с. 23].

Высокоурожайность зерновых культур считается главным условием, определяющим объемы производства продукции растениеводства. По этой причине именно этому показателю уделяется огромный интерес. При рассмотрении урожайности необходимо исследовать динамику ее увеличения по каждой культуре либо группе культур за длительный промежуток времени и определить, какие мероприятия берет на себя организация с целью повышения ее уровня. Увеличение посевной площади по одним культурам и снижение по другим порождает перемены текстуры площадей посевов: происходит увеличение удельного веса одних культур, а у других происходит уменьшение в сопоставлении с плановыми или прошлогодними показателями.

Список литературы

1. Добрынин В.А. Три главных направления выхода АПК из катастрофы // АПК: экономика, управление. – 2018. – №5. – С. 18–24.

2. Минаков И.А. Экономика отраслей АПК: учебник. – М.: КолосС, 2014. – 387 с.

3. Петранёва Г.А. Экономика сельского хозяйства: учебник. – М.: Академия, 2017. – 547 с.

4. Тимонина С.А. Экономическое обеспечение повышения эффективности использования земель в личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйствах (на материалах Омской области): дис. … канд. юрид. наук. – Новосибирск, 2005. – 135 с.

5. Фаизова Э.Ф., Оценка эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения в различных формах хозяйствования республики Башкортостан /Э.Ф. Фаизова, Р.Р. Сахаутдинов // Вестник СамГУ. – 2014. – №8 (119). – С. 53–60.

6. Экономический словарь: справочное издание / В.И. Нечаев, П.В. Михайлушкин. – Краснодар: Арти, 2011. – 874 с.

7. Экспресс-информация Комитета по статистике МНЭ РК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://stat.gov.kz/

МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО РАЗНОВИДНОСТИ, ДИВЕРСИФИКАЦИЯ, МАРКЕТИНГ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Атжанова Ади Нурлановна
бакалавр юрид. наук
Костанайский филиал
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

ТЕНДЕНЦИИ И ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ КРЕАТИВНЫХ И МЕДИАИНДУСТРИЙ В РОССИИ И МИРЕ

Аннотация*: статья посвящена рассмотрению особенностей, тенденций и трендов, лежащих в основе деятельности креативных индустрий развлечений и СМИ. Определены основные проблемы данного сектора экономики. Внимание акцентируется на мировых трендах сегмента цифровизации до 2023 года. Предложены стратегические рекомендации и советы компаниям, учитывая тенденции современной модели развития цифровизации.*

Ключевые слова*: продвижение СМИ, развитие СМИ, медиакомпании, индустрия развлечений, медиа, тенденции развития, тренды, Big Data аналитика, интернет-реклама, контент, лояльность, консолидация, мобильный трафик, реклама, стратегия, бизнес-модель, сервисы.*

Креативные индустрии такие, как сфера развлечений и медиа, в данное время переживают переходный этап развития. В попытке ближе подобраться к своему потребителю традиционным медиа компаниям приходится заменять лицензионную бизнес-модель прямой дистрибуцией.

В современном цифровом пространстве они вынуждены сталкиваться с новыми конкурентами. Причем речь здесь идет не только о технологических стартапах, но и о компаниях смежных секторов, ищущих в цифровом мире свежие возможности для усиления лояльности своей аудитории.

Это объясняет актуальность и важность понимания трендов современного медиа рынка. Всем его участникам необходимо внимательно отслеживать тенденции развития основных сегментов индустрии, а также уметь эффективно использовать новые возможности.

Стоимость мирового объема креативных индустрий по итогам 2018 года составила 2,1 трлн долларов. Статистическими исследованиями прогнозируется активный рост мировых индустрий развлечений и СМИ со среднегодовым темпом в 4,3% ежегодно. К 2023 году их объем достигнет 2,6 трлн долларов.

Некоторые сегменты рынка будут расти быстрее остальных. Например, значение среднегодового темпа роста VR (виртуальной реальности) составляет 22,2%, у киберспорта – 18,3%, OTT-видео – 13,8%, интернет-реклама будет расти на 9,5% ежегодно, видеоигры на 6,4%, кинопрокат – 4,4%.

Основные тренды развития, до 2023 года включительно, будут заключаться в продолжающейся цифровизации, персонализации продуктов и

услуг, активном росте пользовательского потреблении контента исключительно с мобильных устройств, консолидации, вертикальной интеграции, а также в формировании партнерских цифровых экосистем с традиционными бизнесами, например, телеком, банки и др.

Дополнительным толчком для индустрии станут также полноценные внедрения новых технологий: AR, VR, 5G, Интернета вещей, Big Data аналитики и др.

Интерес к медиа повышается с каждым годом, активно двигаясь по направлению цифровизации. Меняются привычки потребления информации. Активно расширяется предложение и выбор контента в цифровой среде, отсюда, как следствие, снижаются темпы роста традиционных сегментов медиа индустрий. Аудитория мигрирует в интернет, потребляя необходимый контент онлайн.

Классические медиа вынуждены адаптироваться и приспосабливаться к новой реальности, смещая фокус своей деятельности в сторону онлайн-пространства. Они уходят от сотрудничества с компаниями инновационных сегментов, меняя стратегию выхода на новые им рынки, самостоятельно развития и запуская собственные продукты.

Эксклюзивный контент становится главным преимуществом. Он усиливает позиции медиа компаний, что занимается его производством. Традиционные медиа компании все чаще отказываются лицензировать свои релизы и продукты существующими стриминговыми площадками и сервисами, планируя запуски собственных OTT-платформ.

Так, например, возвращаясь к упомянутой выше тенденции консолидации – вертикальной интеграции и возможности усилить контентное предложение, обратим внимание на наиболее крупные сделки последнего года, а именно присоединение WarnerMedia к AT&T (79,1 млрд долл.), 21st Century Fox к Disney (71,3 млрд долл.) и Comcast к Sky (39 млрд долл.). Согласно данным Bloomberg, общий объем сделок с участием медийных, телекоммуникационных и технологических компаний в 2019 году составил 793 млрд. долларов. Это на 22% больше показателя 2018 года. По мнению экспертов, к числу покупателей медийных компаний могут присоединиться и такие технологические гиганты, как Google, Facebook, Microsoft и Apple.

В данном секторе, согласно недавним сделкам, наблюдается несколько основных идей. Во-первых, получение доступа к значительной библиотеке контента для бизнеса, уже обладающего прямым контактом с аудиторией (например, телеком-операторы). Во-вторых, усиление собственной библиотеки эксклюзивного контента. Это усилит позиции самостоятельной прямой дистрибуции для компаний после запуска их сервиса, даст возможность ослабить позиции конкурентов, так, как при запуске своих сервисов, лицензионные сделки с ними будут прекращены.

Нельзя забывать о таком феномене, как важность «личной идентичности» или собственного «Я». Формат потребления медиаконтента может сильно различаться среди пользователей. Например, один и тот же сериал потребители могут смотреть в эфире на ТВ, в приложении HBO или Netflix на iPad, а может быть и на следующий день на телефоне или ноутбуке. Потребитель сам определяет, где, когда и в каком формате ему удобно смотреть понравившийся контент. Данный тренд помогает активно и действенно развивать инструменты персонализации, алгоритмы

искусственного интеллекта, «умных» помощников. Все это в совокупности поможет пользователю создавать «собственное медиапространство» с удобным расписанием, личными предпочтениями и персональным контекстом потребления.

За тенденцией консолидации и персонализации наблюдается стремительный рост мобильного сегмента и сектора развития 5G. Люди и весь мир становятся более мобильным. Доходы от рекламы мобильного интернета превысили доходы от рекламы в проводном интернете еще в 2018 году. Согласно данным распределения интернет-трафика в 2019 году, его доля составила 76% в общем объеме потребления. К 2023 году ожидается увеличение доли до 83%. Такая модель потребления медиаконтента свидетельствует о необходимости фокуса в сторону мобильных устройств.

Дополнительным толчком развития мобильного сегмента является повсеместное появление сетей 5G. Они обеспечивают более быструю скорость подключения к интернету, скоростную передачу данных и информации. Эффект окажет свое влияние в течение будущих 10 лет, что в корне изменит модель потребления, взаимодействия и доступ к контенту.

Данный тренд будет касаться не только потребления сегментов кино и сериалов, изменится культура взаимодействия со сферами видеоигр, спортивных трансляций и сервисов AR (дополненной реальности), что скажется на необходимости изменения бизнес-стратегий медиакомпаний.

Сместятся и тенденции, касательно развития центральных элементов бизнес-моделей данных компаний. Во главе станет тренд на пакетные предложения, включающих доступ не только к различному медийному контенту, но и разного вида услугам – от мобильной связи до страхования. Медиа компаниям и другим участникам рынка креативных индустрий для поддержания контакта со своей аудиторией, необходимо будет стремиться постоянно удовлетворять широкий круг потребностей своих потребителей.

Таким образом, на рынке развлечений и СМИ формируются полноценные цифровые экосистемы. Они дают возможность бизнесам успешно конкурировать за аудиторию, значительно повышая комфорт и удобство пользователей. Например, Apple, основными продуктами которых являются смартфоны, ноутбуки, ПС и прочие электронные устройства, предлагают своим клиентам музыкальный стриминговый сервис, подписку на цифровые версии газет и журналов, не так давно запустили OTT-сервис и собственную цифровую кредитную карту. Так, видеосервис Amazon Prime является инструментом привлечения потребителей в систему лояльности компании, где среднестатистический клиент тратит намного больше на услуги core-бизнеса компании. Данный тренд уже запущен и в России. Около трети выручки Яндекса формируется нерекламными источниками, такими, как сервис такси, сервис доставки, сервис питания, маркетплейс и прочими медийными и информационными сервисами. О намерении построить подобные экосистемы говорят и другие крупные компании-гиганты в СНГ.

Все вышеперечисленные тенденции будут стремительно набирать обороты в ближайшее время, формируя новый ландшафт индустрий развлечений и СМИ. Для успешной здоровой конкуренции на рынке компаниям-участникам необходимо учитывать представленный ряд ключевых приоритетов в своей операционной деятельности, модели и стратегии развития.

Подводя итог, еще раз обратим внимание на факт того, что:

1) важен анализ внешней среды, так как в динамично развивающейся индустрии развлечений и СМИ критически важны любые изменения для успешной деятельности компаний. Участникам рынка следует внимательно следить за развитием технологий, нововведениями, появлением конкурентов с инновационными бизнес-моделями;

2) бизнес-модель требует постоянной трансформации, так как контекст ведения бизнеса на рынке медиа стремительно изменяется. Традиционным компаниям при выходе в цифровое пространство необходимо разрабатывать новые собственные продукты, а цифровым платформам следует думать о производстве собственного контента, потому что в условиях новой реальности побеждают компании, быстро принимающие решения, ориентированные на предпочтения аудитории и инновационную модель развития бизнеса;

3) развитие и расширение компетенций компании плодотворно отражается при формировании лояльной клиентской аудитории, позволяя компаниям постоянно оставаться на связи со своими пользователями. Лучшим решением окажется формирование целой системы продуктов и услуг, отвечающим любым запросам клиентов. К тому же диверсификация бизнеса только способствует его устойчивости в долгосрочной перспективе;

4) в условиях усиливающейся конкуренции за время, внимание и деньги потребителей с примерно одинакового качества предлагаемыми товарами и услугами ключевым критерием выбора для аудитории станет персональный фокус и индивидуальный подход к каждому клиенту. Интерфейс сервисов, контент должен быть максимально персонализированным исходя из предпочтений и особенностей потребления каждого отдельного пользователя;

5) персонализированный подход требует наличия подробной информации о своих пользователях. Компании активно разрабатывают новые способы сбора данных о потребителях. Серьезным конкурентным преимуществом будет постоянный анализ и эффективные технологии обработки данных, которые позволят предугадывать желания каждого отдельного потребителя. Это необходимо не только для эффективного привлечения новой аудитории, но и, что намного важнее, для удержания и усиления лояльности существующей пользовательской базы.

Список литературы

1. Akar E. An Examination of the Factors Influencing Consumers' Attitudes Toward Social Media Marketing // Journal of Internet Commerce. – 201110, 35–67.

2. Грабельников А.А. Аудитория как конкурент средств массовой информации // Реклама и связи с общественностью: традиции и инновации: труды пятой международной научно-практической конференции. – Ростов н/Д, 2017. – С. 21–30.

Баранова Наталья Аркадьевна
канд. экон. наук, профессор
Костанайский филиал
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

DOI 10.31483/r-96303

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация*: оценка факторов внешней среды позволяет существенно повысить эффективность менеджмента и своевременно предусмотреть формирование корректирующих действий для дальнейшего развития организации. В исследовании показана возможность использования различных методов к оценке влияния внешней среды на деятельность организации. Для проведения исследования применялись общенаучные и специальные методы исследования внешней среды организации. Результатами проведенного исследования явилась информация об оценке влияния внешней среды на деятельность организации, необходимая ее менеджерам для принятия рациональных управленческих решений.*

Ключевые слова*: организация, внешняя среда, макросреда, микросреда, оценка внешней среды, управленческое решение.*

Известно, что при решении управленческих задач и, особенно, на момент принятия решений на различных уровнях управления испытывается недостаток именно аналитических и оперативных данных, характеризующих реальные финансовые и производственно-экономические процессы [1, с. 47].

Основой для формирования эффективных управленческих решений в организации являются результаты оценки внешней среды, в которой функционирует хозяйствующий субъект. Для того чтобы получить объективные результаты, очень важно в процессе проведения оценки влияния внешней среды на деятельность организации использовать различные методы, среди которых: PEST-анализ, сравнительный отраслевой анализ, конкурентный анализ, АВС-анализ поставщиков, сегментация потребителей и многие другие.

Целью исследования является проведение оценки влияния внешней среды на деятельность организации посредством использования различных методов.

Исследуемая организация специализируется на производстве готовых пищевых продуктов и полуфабрикатов, на ее деятельность оказывают влияние различные факторы, в т.ч. и факторы внешней среды косвенного воздействия. Одним из эффективных методов анализа макросреды любой организации является PEST-анализ. В процессе исследования была проведена экспертная оценка, позволившая выявить и оценить макрофакторы, оказывающие на деятельность организации благоприятное и негативное воздействие (таблица 1).

Таблица 1

Оценка благоприятного и неблагоприятного влияния PEST-факторов на деятельность исследуемой организации

Внешние факторы воздействия	Вес фактора	Экспертная оценка	Взвешенная оценка
Благоприятное влияние			
Поддержка малого предпринимательства государством	0,2	5	1
Ускоряющийся ритм жизни, диктующий необходимость экономить время на домашнем приготовлении пищи	0,2	5	1
Внедрение новых технологий и рецептур	0,1	4,5	0,45
Итого	0,5	-	2,45
Неблагоприятное влияние			
Ужесточение государственного регулирования предпринимательской деятельности в сфере производства полуфабрикатов	0,2	4	0,8
Падение платежеспособного спроса населения	0,2	4,5	0,9
Рост уровня инфляции и безработицы	0,05	4,5	0,225
Последствия экономического кризиса	0,05	4	0,2
Итого	0,5	-	2,125
Суммарная оценка	1	-	4,575

Исходя из того, что максимальная экспертная оценка составляла 5 баллов, можно констатировать, что суммарное благоприятное влияние факторов макросреды на деятельность организации составляет 2,45 балла, а суммарное неблагоприятное влияние – 2,125 балла, т.е. в целом можно заключить, что у организации есть возможности для дальнейшего развития.

На деятельность организации оказывают влияние не только факторы внешней среды косвенного воздействия, но и прямого влияния, которую составляют поставщики материально-технических ресурсов, потребители полуфабрикатов и конкуренты.

Поступление материальных ценностей, выполнение работ и оказание услуг поставщиками исследуемой организации производятся на основании заключенных договоров, расчеты с ними осуществляются в безналичной форме. С поставщиками у организации сложились взаимовыгодные отношения.

Покупательская способность и предпочтения оказывают прямое воздействие на положение организации, в связи с чем, их изучение и учет позволит предвосхитить ожидания потребителей. Основные потребители исследуемой организации представлены в таблице 2.

Таблица 2

Основные потребители исследуемой организации

Основные потребители	Характеристика
Промежуточные потребители	
Магазины города	супермаркеты, розничные магазины
Предприятия общественного питания	Кафе и столовые города и области
Конечные потребители	
Население города и области	Мужчины, женщины

Результаты сегментации конечных потребителей исследуемой организации отражены в таблице 3.

Таблица 3

Сегментация конечных потребителей исследуемой организации

Признаки сегментации	Сегмент 1	Сегмент 2	Сегмент 3
Возраст	17–25 лет	25–50 лет	Старше 50 лет
Пол	Мужской, женский преимущественно	Мужской, женский преимущественно	Женский
Социальный статус	Студенты, рабочие предприятий, служащие – представители различных профессий	Рабочие, служащие – представители различных профессий	Пенсионеры, в т.ч. работающие
Семейное положение	Молодая семья без детей, либо 1 ребенок	Семейные (1 и 2 ребенка), а также одинокие, разведенные, овдовевшие	Семейные, одинокие, разведенные, овдовевшие
Поведенческий фактор	Приобретение носит случайный характер	Приобретение носит регулярный характер	Приобретение носит регулярный характер
Мотив приобретения	Возможность быстро приготовить вкусную домашнюю еду без рецепта	Возможность приготовить полезную, вкусную, разнообразную пищу в домашних условиях при отсутствии необходимых ингредиентов	Возможность приготовить вкусную, разнообразную пищу, купив один недорогой пакет продукта
Степень необходимости	Полуфабрикаты нужны время от времени		
Вид полуфабриката	Все производимые полуфабрикаты		

Чаще всего потребители полуфабрикатов приобретают полуфабрикаты из теста, к которым относятся пельмени, вареники, манты, хинкали и равиоли, реже мясные полуфабрикаты, к которым относятся котлеты (в течение 2017–2019 гг. на долю продаж полуфабрикатов из теста приходилось 79,1–79,6%).

Качественный анализ основных конкурентов позволяет смоделировать все многообразие вариантов развития событий и своевременно вносить необходимые изменения в деятельность предприятия [2, с. 1]. В таблице 4 представлены результаты оценки конкурентных преимуществ исследуемой организации и ее основных конкурентов.

Таблица 4

Оценка конкурентных преимуществ исследуемой организации и ее основных конкурентов по ключевым факторам успеха

Ключевые факторы успеха	Исследуемая организация		Конкурент 1		Конкурент 2	
	оценка фактора	взвешенная оценка	оценка фактора	взвешенная оценка	оценка фактора	взвешенная оценка
Известность торговой марки	4,2	0,42	4,0	0,4	4,2	0,42
Широта товарного ассортимента	4,0	0,4	4,0	0,4	4,2	0,42
Качество полуфабрикатов	4,6	0,69	4,5	0,68	4,7	0,71
Гибкость ценовой политики	4,6	0,69	4,5	0,68	4,7	0,71
Система сбыта (удобство приобретения)	4,4	0,44	4,2	0,42	4,2	0,42
Охват рынка	4,7	0,47	4,6	0,46	4,7	0,47
Реклама	3,9	0,59	4,1	0,62	4,3	0,65
Мероприятия по привлечению новых потребителей	3,9	0,59	4,1	0,62	4,3	0,65
Итого	34,3	4,28	34,0	4,26	35,3	4,43

Оценка конкурентных преимуществ исследуемой организации и ее основных конкурентов по ключевым факторам успеха проведена по пятибалльной шкале с помощью технологии «Mystery shopping» путем целевой выборки. Данная организация занимает среди основных конкурентов срединное положение, в условиях все более ожесточающейся конкуренции на рынке замороженных полуфабрикатов, необходимо создание и поддержание уникального торгового предложения, которое позволило бы «отстроиться» от ближайших конкурентов. Однако в настоящее время, такого конкурентного преимущества у исследуемой организации практически нет (немного лучшие результаты, чем у остальных участников, получены по такому показателю, как «система сбыта»), исходя из чего,

анализируемой организации необходимо расширять товарный ассортимент, заниматься вопросами рекламы и разрабатывать мероприятия по привлечению новых потребителей.

Таким образом, элементы внешней среды организации должны постоянно изучаться и анализироваться руководством, для повышения ее конкурентоспособности и стабилизации финансового положения.

Список литературы

1. Баранова Н.А. Стратегический анализ в управлении предприятием сферы АПК / Н.А. Баранова, А.А. Абдикадирова // Проблемы агрорынка. – 2018. – №1. – С. 46–52.

2. Мамонтов Т.А. Анализ влияния факторов среды прямого воздействия на организацию (на материалах АО «Калугапутьмаш») / Т.А. Мамонтов, Е.В. Ерохина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.esa-conference.ru

Виткалова Кристина Александровна
магистрант
Научный руководитель
Черкесова Эльвира Юрьевна
д-р экон. наук, профессор, заведующая кафедрой

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»
г. Шахты, Ростовская область

РАЗРАБОТКА СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация*: сбалансированная система показателей (ССП) была описана ещё в начале 1990-х гг. Она является широко принятой системой управления эффективностью. Недавно предложили использовать ССП как основу системы стратегического управления. В статье описывается эволюция концепции ССП, признающая три различных поколения данной системы. Рассмотрено соотношение эмпирически обусловленных разработок в области сбалансированной системы показателей с литературными источниками, касающимися стратегического управления в организациях. Делается вывод о том, что достигнутые на сегодняшний день результаты в области разработки ССП заслуживают внимания, а также есть место для совершенствования данной системы.*

Ключевые слова*: сбалансированная система показателей, стратегия, стратегическое управление, инструмент управления, эффективность деятельности компаний.*

Сбалансированная система показателей была разработана Робертом Капланом и Дэвидом Нортоном в начале 1990-х годов. С тех пор концепцию ССП стали применять в организациях, она стала широко известна, а ее различные формы получили всемирное распространение.

ССП призвана наделять менеджеров более полной и актуальной информацией о деятельности, которой они управляют, посредством объединения финансовых и нефинансовых показателей. Для большего пони-

мания и пользы Каплан и Нортон предложили обусловить число показателей в системе и сгруппировать их в четыре составляющие. Ученые предложили, чтобы выбор показателей был сосредоточен на информации, которая имеет отношение к реализации стратегических планов, и чтобы простые относительные вопросы использовались для определения надлежащего распределения показателей по группам.

По существу, сбалансированная система показателей осталась неизменной со времен ее основания. Она все также включает в себя ограниченное число показателей, сформированных в группы, и основополагающее стратегическое направление. Но современные ССП также имеют определенные черты, отличающие их от предыдущих моделей. Следует рассмотреть эти изменения как эволюцию трех «поколений» сбалансированной системы показателей.

ССП первого поколения была первоначально отображена как простой четырехрамочный подход к измерению производительности. В дополнение к финансовым показателям бизнеса менеджерам было предложено также рассмотреть и другие:

– обучение и рост;

– внутренний бизнес-процесс;

– клиент, выбранный для представления основных заинтересованных сторон в бизнесе.

Определение того, что составляет сбалансированную систему показателей, было неполным и сосредоточенным на структуре высокого уровня устройства. Простая причинная связь между четырьмя основными составляющими была представлена, но не использовалась для конкретных целей. В первом докладе Каплана и Нортона основное внимание уделялось отбору и представлению ограниченного числа критериев в каждой из четырех составляющих. В документах предлагалось использовать вопросы, которые имели отношение к видению и целям организации, чтобы оказать помощь в выборе показателей, которые будут использованы.

В работе Каплана и Нортона не указано, как сбалансированная система показателей способна улучшить работу организаций, а подразумевается, что введение таких измерений само по себе должно вызвать повышение эффективности деятельности компании. Однако ученые считали, что источником этих улучшений являются изменения в поведении людей. То есть устанавливая цели, люди будут принимать различные формы поведения и предпринимать любые действия, которые необходимы для достижения поставленных целей. В таком случае, основа для выбора целей, представленных сбалансированной системой показателей, имеет определенное значение. Но в своей первой работе Нортон и Каплан мало упоминают о том, как ССП может быть разработана на практике, кроме общего заявления о том, что проектирование подразумевает постановку видения и стратегии в центр системы показателей.

Профессиональный опыт авторов свидетельствует о том, что сбалансированные системы показателей первого поколения в настоящее время разрабатываются и, вероятно, все еще составляют подавляющее большинство проектов ССП, внедряемых в компании. Но, несмотря на огромную популярность ССП как концепции и ее широкое распространение, в научной литературе существует относительно мало исследований подобной тематики, касающихся опыта внедрения данной системы. Но в целом в

литературе говорится о полезности данного подхода, но отмечается существование слабых мест в первоначальном проекте и рекомендуются улучшения (2). Практические вопросы, связанные с разработкой структуры ССП первого поколения, являются существенными отчасти потому, что определение сбалансированной системы показателей изначально было малоотчетливым, что допускало разную интерпретацию значения. Существовало две области, которые вызывали трудности, это фильтрация (процесс выбора конкретных показателей) и кластеризация (решение о том, как сгруппировать показатели в «основные составляющие ССП»).

Возможно, наиболее значительное изменение в подходе к выбору показателей, которое ученые предложили ввести в процесс, стало введение понятия «стратегические цели». Первоначально они были представлены в виде коротких предложений, связанных с четырьмя составляющими, и использовались для охвата сути стратегического планирования компании по каждой из областей (1). Затем были выбраны показатели, отражающие достижении целей стратегии. Данный подход к выбору признаков существенно отличается от первоначально предложенного, поскольку разработка стратегических целей была основана на отчетах, отражающих корпоративное видение или стратегический план.

Еще одно ключевое событие касалось развития причинно-следственных связей. Такая связь между составляющими ССП была введена в первоначальной концепции сбалансированной системы показателей. Сбалансированная система показателей второго поколения получила дальнейшее развитие в данном направлении. Вместо того чтобы просто выделить причинно-следственные связи между основными составляющими, была предпринята попытка указать на связи между самими показателями.

Каплан и Нортон в 1996 году охарактеризовали влияние этих изменений как событие, позволяющее сбалансированной системе показателей эволюционировать от «улучшенной системы измерений к базовой системе управления». С учетом того, что ССП предназначена для поддержки и реализации стратегического управления, ученые отмечали использование данной концепции в качестве центрального элемента системы стратегического управления.

Модель сбалансированной системы показателей третьего поколения базируется на детализации конструктивных характеристик и механизмов второго поколения для придания большей функциональности и большей весомости в стратегии. Началом этих изменений является возникновение вопросов, которые связанны с определением целевых показателей и обоснованием выбора стратегических целей. Это привело к разработке в конце 1990-х годов еще одного элемента – «Целевой отчет» – для проверки выбранных целей, характеристик и целевых показателей в конце процесса. Первые целевые отчеты были составлены в качестве окончательной оценки последствий осуществления стратегических целей, ранее отобранных для модели стратегических связей.

Ключевыми компонентами сбалансированной системы показателей третьего поколения являются:

– целевой отчет;
– стратегические цели;
– модель и перспективы стратегических связей;
– показатели и инициативы.

Примеры применения нового подхода показывают, что ССП третьего поколения имеет существенные преимущества для организаций. Данная система как инструмент стратегического управления способна поддерживать более гибкий и привлекательный подход к разработке стратегии в сложных компаниях.

Таким образом, за 10 лет, прошедших с момента появления сбалансированной системы показателей, было внесено большое количество коррективов в физический дизайн, утилиты и процессы проектирования, используемые для создания инструмента стратегического управления в компаниях. Эта эволюция ССП, по крайней мере с точки зрения этих трех параметров, может быть в значительной степени охарактеризована эмпирическими данными, которые обусловлены наблюдаемыми недостатками в процессе проектирования, а не в строении первоначальной идеи. Необходимость владения процессом проектирования, который сделал бы выбор показателей более актуальным, привела к серьезным переменам, которые можно наблюдать на протяжении двух последующих поколений ССП по сравнению с первоначальной концепцией. Однако, в то время как эмпирические разработки были основой эволюции данной концепции, некоторые аспекты обоснования эволюции могут сопутствовать уже существовавшей академической философии, которая относится к организационному менеджменту и стратегическому мышлению.

Аналогия между разработками в области принципов концепции ССП и теоретическими аспектами процесса контроля и управления является свидетельством того, что более современные идеи о процессах и структуре разработки сбалансированной системы показателей действительно лучше, чем оригинальная концепция, предложенная учеными Капланом и Нортоном. Эти разработки, скорее всего, будут нести хорошие последствия для компании, применяющей такой инструмент стратегического управления. Стоит отметить, что более поздние проекты систем сбалансированных показателей являются улучшенными, но все еще есть место для совершенствования.

Список литературы

1. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон. – 2-е изд., испр. и доп. / пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бзнес», 2003. – 214 с.

2. Epstein M.J., Manzoni J.F. The Balanced Scorecard & Tableau de Bord: A Global Perspective on Translating Strategy into Action, 1997.

3. Журавин С.Г. Сбалансированная система показателей как инструмент стратегического управления / С.Г. Журавин, А.С. Соломатина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/sbalansirovannaya-sistema-pokazateley-kak-instrument-strategicheskogo-upravleniya (дата обращения: 17.08.2020).

4. Краснова Е.С. Экономический анализ как научное направление и основа управленческих решений, принятых на предприятии / Е.С. Краснова, Э.Ю. Черкесова // Повышение управленческого, экономического, социального и инновационно-технического потенциала предприятий, отраслей и народнохозяйственных комплексов. – 2019. – С. 135–138.

Иванова Оксана Евгеньевна
канд. экон. наук, доцент
Веснин Владимир Николаевич
магистрант

ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»
г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

DOI 10.31483/r-85966

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ И УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ: РАЗЛИЧИЯ В ПОДХОДАХ К УПРАВЛЕНИЮ ТРУДОВЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация*: в статье рассмотрено управление человеческими ресурсами как стратегический и согласованный подход к управлению трудовыми отношениями в организации. Выявлены основные и конкретные цели управления человеческими ресурсами в организации, а также его функции. Особое внимание уделено различиям между управлением персоналом и управлением человеческими ресурсами. Сделан вывод о том, что управление человеческими ресурсами – более широкий термин, базирующийся на прогнозировании потребностей организации, постоянном мониторинге и корректировке всех систем.*

Ключевые слова*: кадровый менеджмент, кадровое обеспечение, мотивация, управление персоналом, управление человеческими ресурсами.*

Управление человеческими ресурсами и управление персоналом стали важнейшей частью процесса управления в XXI веке и представляют собой две взаимосвязанные концепции, которые касаются управления персоналом в организации.

Термин «управление человеческими ресурсами» в значительной степени заменил термин «управление персоналом» как описание процессов, связанных с управлением людей в организациях.

По мнению Томаса Г. Спейтса, управление человеческими ресурсами – это совокупность способов организации и обращения индивидов на работе таким образом, чтобы они получили максимально возможную реализацию своих внутренних способностей, достигая тем самым максимальной эффективности для себя и своей группы и тем самым давая предприятию, частью которого они являются, определяющее конкурентное преимущество и оптимальные результаты [3].

Джордж Терри считает, что управление человеческими ресурсами связано с получением и поддержанием удовлетворенной рабочей силы. Он далее пояснил, что управление человеческими ресурсами занимается максимизацией эффективности рабочей силы путем применения обоснованной и доказанной кадровой политики и практики [3].

Согласно Дейлу Йодеру, управление человеческими ресурсами – это функция или деятельность, помогающая и направляющая работающих мужчин и женщин в максимальном увеличении их вклада и удовлетворенности в сфере занятости [1].

По словам Флиппо, управление человеческими ресурсами – это планирование, организация, руководство и контроль за закупками, разработками, компенсацией, интеграцией, обслуживанием и разделением человеческих ресурсов с целью достижения индивидуальной, организационной и социальной цели [2].

Таким образом, управление человеческими ресурсами – это стратегический и согласованный подход к управлению трудовыми отношениями, который подчеркивает, что использование возможностей людей имеет решающее значение для достижения устойчивых конкурентных преимуществ, что достигается с помощью особого набора комплексных стратегий, программ и практики в области занятости.

Общая цель управления человеческими ресурсами состоит в том, чтобы способствовать реализации целей фирм. Конкретные цели управления человеческими ресурсами включают в себя следующее:

1. Эффективное использование навыков и способностей людей. Управление человеческими ресурсами стремится использовать навыки и способности людей для достижения как организационных, так и индивидуальных целей. Эффективное использование трудовых ресурсов выгодно не только организации, но и сотрудникам.

2. Обеспечение обученных и мотивированных сотрудников. Менеджер по персоналу обеспечивает организацию хорошо обученными и мотивированными сотрудниками, что является самым ценным активом организации. Руководитель отдела кадров для достижения этой цели создает условия, способствующие росту хорошо подготовленных и мотивированных сотрудников.

3. Управление человеческими ресурсами стремится обеспечить условия для сотрудников, тем самым обеспечивая удовлетворение работой отдельных лиц. Эта цель фокусируется на потребностях сотрудников, а не на организационных потребностях.

4. Управление человеческими ресурсами стремится доводить свою политику до сведения всех заинтересованных сторон на их собственном языке. Эффективная коммуникация помогает в создании имиджа организации среди ее сотрудников, правительства и общественности в целом. Посредством эффективной коммуникации могут быть достигнуты политика и цели организации.

5. Управление человеческими ресурсами развивает и поддерживает качество трудовой жизни, что делает рабочую среду более значимой для жизни сотрудников. Это программа построения идеальной рабочей среды для содействия максимальной удовлетворенности в соответствии с максимальным ростом организации. Предпосылкой качества трудовой жизни является наличие рабочей среды, в которой деятельность работника становится более важной. Это означает внедрение процедур, которые делают работу менее рутинной и более полезной для сотрудника. Данная политика включает в себя автономию, признание, принадлежность прогресс, развитие и внешние вознаграждения. Взятые вместе, эти компоненты обеспечивают качество трудовой жизни для людей. Если качество трудовой жизни отсутствует, то производительность труда работников может пострадать.

К основным функциям управления человеческими ресурсами следует отнести планирование; кадровое обеспечение; разработку требований к

обучению; мотивацию; управление и мониторинг политики в области безопасности труда, здравоохранения и социального обеспечения; управление отношениями; управление изменениями; разработку процедур и процессов, которые измеряют, оценивают и передают ценностный компонент практики человеческих ресурсов и всей системы человеческих ресурсов в организацию.

Управление человеческими ресурсами основывается на согласованности и приверженности, а не на соблюдении и контроле. В сегодняшней реальности существует необходимость разработки отраслевой политики и практики управления человеческими ресурсами, чтобы оставаться конкурентоспособными и развивать трудовой потенциал.

Традиционная версия управления человеческими ресурсами, управление персоналом – это концепция, которая может быть удобно связана со старой моделью организации, носит бюрократический характер, с меньшей гибкостью и более высокой степенью централизации и формализации, например, соблюдение правил и регламентов [4].

Управление человеческими ресурсами, с другой стороны, совместимо с органической конструкцией новой организации. Такие организации имеют кросс-функциональные и кросс-иерархические команды, они децентрализованы и гибки, с низкой формализацией.

Новый взгляд на управление человеческими ресурсами фокусируется больше на приверженности, чем на простом соблюдении. Из-за высоких затрат, связанных с подбором и наймом персонала, компании все больше озабочены сохранением своих сотрудников. Формирование приверженности сотрудников является важным фактором для больших и малых организаций. Приверженность является одним из факторов политики управления человеческими ресурсами для эффективной организации.

Некоторые эксперты считают, что между управлением человеческими ресурсами и управлением персоналом нет никакой разницы [4]. Они утверждают, что эти два термина могут использоваться взаимозаменяемо, без какой-либо разницы в значении. Однако, в нашем понимании, управление персоналом – это традиционная, рутинная, ориентированная на обслуживание, административная функция, в то время как управление человеческими ресурсами – это непрерывная функция развития, направленная на совершенствование человеческих процессов.

Теоретические модели концептуализируют управление человеческими ресурсами как активную центральную стратегическую управленческую деятельность, предполагающую непрерывное развитие функций и политики, а также непрерывные стратегии управления и развития рабочей силы организации.

Управление персоналом часто рассматривается как самостоятельная функция организации. С другой стороны, управление человеческими ресурсами, как правило, является неотъемлемой частью общей функции компании. Управление персоналом, как правило, является исключительной прерогативой отдела кадров организации. Что касается человеческих ресурсов, то все руководители организации часто участвуют в той или иной форме, и главная цель может заключаться в том, чтобы руководители различных департаментов развивали навыки, необходимые для решения связанных с персоналом задач.

Управление человеческими ресурсами в целом в значительной степени фокусируется на личности и способе, которым люди могут быть мотивированы и управляемы для достижения индивидуальных и организационных целей. Управление человеческими ресурсами рассматривает рабочие группы, проблемы и творческие способности на работе в качестве мотиваторов. Управление персоналом, как правило, стремится мотивировать сотрудников с помощью таких вещей, как упрощение или рабочие обязанности, компенсации, вознаграждения и бонусы.

Управление человеческими ресурсами утверждает, что повышение производительности труда приводит к удовлетворенности сотрудников. С другой стороны, руководство кадровой службы считает, что удовлетворенность является причиной повышения эффективности работы.

Таким образом, основными различиями между управлением персоналом и управлением человеческими ресурсами являются:

1. Часть управления, которая имеет дело с рабочей силой в рамках предприятия, называется управлением персоналом. Отрасль менеджмента, которая ориентирована на максимально эффективное использование трудовых ресурсов предприятия, называется управление человеческими ресурсами.

2. Управление персоналом рассматривает работников как инструменты, в то время как управление человеческими ресурсами рассматривает его как важный актив организации.

3. Управление человеческими ресурсами является передовой версией управления персоналом.

4. Принятие решений происходит медленно в области управления персоналом, но то же самое происходит сравнительно быстро в области управления человеческими ресурсами.

5. В управлении персоналом происходит поэтапное распределение инициатив. Однако, в области управления человеческими ресурсами существует комплексное распределение инициатив.

6. В управлении персоналом основой проектирования работы является разделение труда, в то время как в случае управления человеческими ресурсами сотрудники делятся на группы или команды для выполнения любой задачи.

7. В управлении персоналом оплата труда основана на оценке работы. в отличие от управления человеческими ресурсами, где основой оплаты труда является оценка эффективности работы.

8. Управление персоналом в первую очередь основывается на обычных видах деятельности, таких как наем сотрудников, оплата труда, обучение и гармония. Напротив, управление человеческими ресурсами фокусируется на том, чтобы рассматривать сотрудников как ценные активы, которые должны быть оценены, использованы и сохранены.

Исследование показало, что в современных условиях возросла роль человеческих ресурсов организации, которые рассматриваются в качестве основного носителя знаний и компетенций, как источника конкурентного преимущества организации. Управление человеческими ресурсами – более широкий термин, чем управление персоналом, базирующийся на прогнозировании потребностей организации, постоянном мониторинге и корректировке всех систем.

Список литературы

1. Dale R. Yoder Personnel Management and Industrial Relations. – New Delhi: PHI, 1974. – 538 p.
2. Flippo E.B. Personnel Management (Mcgraw Hill Series in Management) / E.B. Flippo. – 6th edition. – Colombia: Mcgraw-Hill College, 1984. – 607 p.
3. Case Studies. URL: https://www.mbaknol.com/human-resource-management/introduction-to-human-resource-management-hrm/ (дата обращения: 24.06.2020).
4. The Balance Careers. URL: https://www.thebalancecareers. com/personnel-management-1917581 (дата обращения: 25.06.2020).

Ключевская Ирина Сергеевна
канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Российский государственный
гуманитарный университет»
г. Москва

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ГОСТИНИЦ

Аннотация*: в статье рассмотрены современные методы обучения персонала гостиничных предприятий. Выявлены наиболее распространенные методы обучения персонала российских и западных гостиниц; представлены результаты исследования об использовании современных персонал-технологий в области обучения персонала.*

Ключевые слова*: обучение персонала гостиниц, методы обучения персонала гостиниц, современные персонал-технологии в области обучения персонала.*

В настоящее время все более активно начинают входить в российскую практику современные методы обучения персонала, пришедшие к нам с Запада [4]. К числу таких методов относятся: модульное обучение, дистанционное обучение, наставничество, обучение действием, обучение в рабочих группах, метафорическая игра, обучение по методу Shadowing, обучение по методу Secondment, обучение по методу Buddying. О распространенности тех или иных методов обучения в России и на Западе свидетельствуют статистические данные (табл. 1).

В отечественной индустрии гостеприимства активно используются следующие методы обучения персонала:

– *метод Shadowing* был разработан для того, чтобы дать сотрудникам возможность переквалифицироваться на другую специальность, а студентам – погрузиться в рабочую атмосферу. Его суть заключается в том, что работник или студент проводит несколько дней с сотрудником, который занимает интересующую его должность. Человек наблюдает за рабочим процессом, анализирует ситуацию, на собственном опыте оценивает, какие компетенции ему необходимо приобретать;

– *метод Secondment* создан для того, чтобы каждый сотрудник мог поработать в другом отделе компании, проанализировать систему работы других отделов, чтобы после возвращения на свое рабочее место мог взглянуть на существующие проблемы и трудности по-новому;

– *метод Buddying* также направлен на повышение профессионального роста как сотрудников, так и руководителей. Он заключается в том, что сотрудник на некоторое время становится помощником менеджера, что дает возможность подчиненным объективно оценивать работу руководителя, давать ему советы, указать на те моменты, которым он уделял меньше внимания, чем стоило бы.

Таблица 1

Статистика распространенности методов обучения в России и на Западе [1]

Метод	Российские компании	Западные компании
Модульное обучение	83	81
Дистанционное обучение	37	54
Наставничество	78	72
Рабочие группы	60	65
Метафорическая игра	45	15
Обучение методом Shadowing (1)	1	71
Обучение методом Secondment (2)	1	65
Обучение методом Buddying (3)	5	85
Обучение действием	56	70

Следует заметить, что данные методы не просто направлены на обучение персонала, но также и дают им большие возможности овладеть разными компетенциями, сменить сферу деятельности, возможности для анализа своей должности со стороны, что, несомненно, порождает новый взгляд персонала, развитие его потенциала. Российские работодатели находят множество минусов данных методов, например такие, как сложность оформления документации, высокий риск потери сотрудников. Именно поэтому продолжают в меньшей мере уделять внимание обучению и развитию персонала, забывая, что именно заинтересованность персонала в работе влияет на уровень обслуживания посетителей.

В таблице 2 рассмотрены преимущества применения всех вышеперечисленных методов обучения персонала.

Таблица 2

Преимущества применения методов обучения персонала [4]

Метод	Преимущества
Метод Shadowing	У работника появляется возможность понять реальную обстановку на разных производственных уровнях гостиницы; процесс адаптации сотрудника значительно ускоряется; улучшение имиджа гостиничного предприятия посредством демонстрации возможностей активного развития персонала
Метод Secondment	Укрепление командного духа у персонала; личностное развитие каждого работника; улучшение навыков межличностного общения
Метод Buddying	Сотрудник получает объективную информацию о своей работе; происходит личностный и профессиональный рост сотрудников; создаются условия для интерактивного общения

В таблице 3 и на рисунках 1–3 приведены результаты использования современных персонал-технологий в области обучения персонала, применяемых в гостинице «Арбат-Хаус», отеле «Альфа» и гостинице «Marriott Grand Hotel».

Таблица 3

Использование современных персонал-технологий в области обучения персонала [3]

Современные технологии	Гостиница «Арбат-Хаус»	Отель «Альфа»	Гостиница «*Marriott Grand Hotel*»
Технология Shadowing	+	+	+
Кейсовый метод обучения	±	+	+
Тренинг и видео тренинг	±	±	±
Дистанционное обучение	–	–	–
Сторителлинг	–	–	±
Деловые игры	–	±	+
Ротация	–	–	–
Buddying	+	+	+
E-learning (электронное обучение)	±	±	±
Train the Trainer (обучение обучающих)	–	–	+

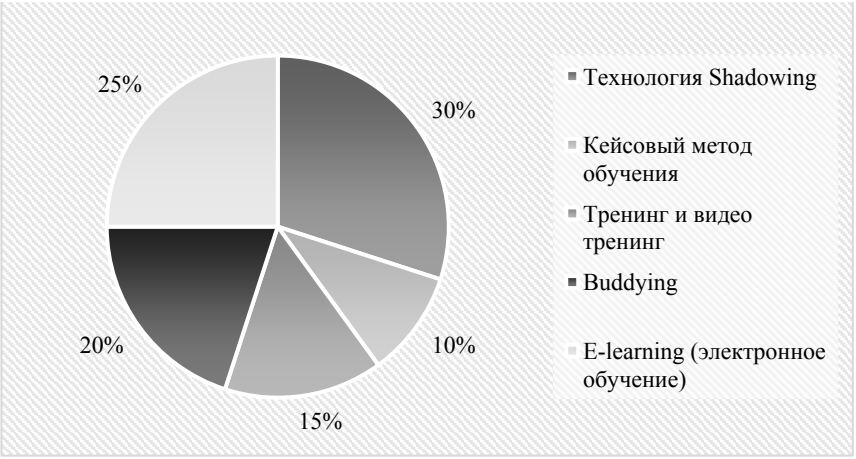


Рис. 1. Использование персонал-технологий в области обучения персонала гостиницы «Арбат-Хаус»

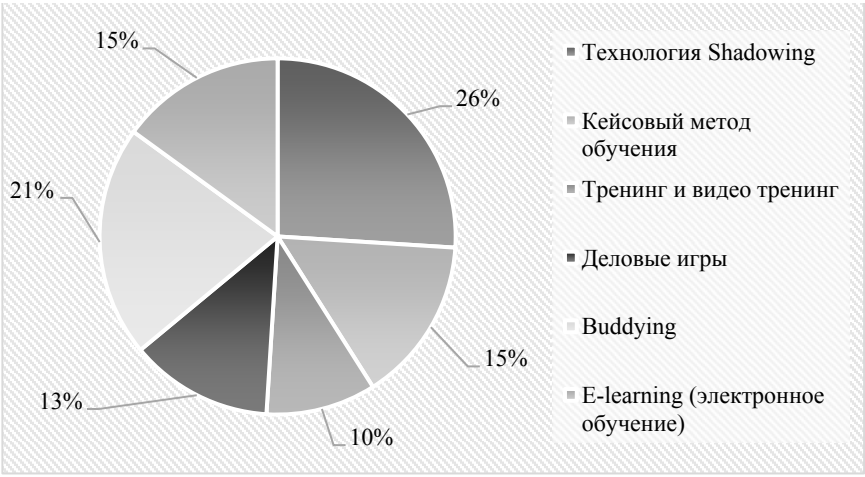


Рис. 2. Использование персонал-технологий в области обучения персонала гостиницы «Альфа»

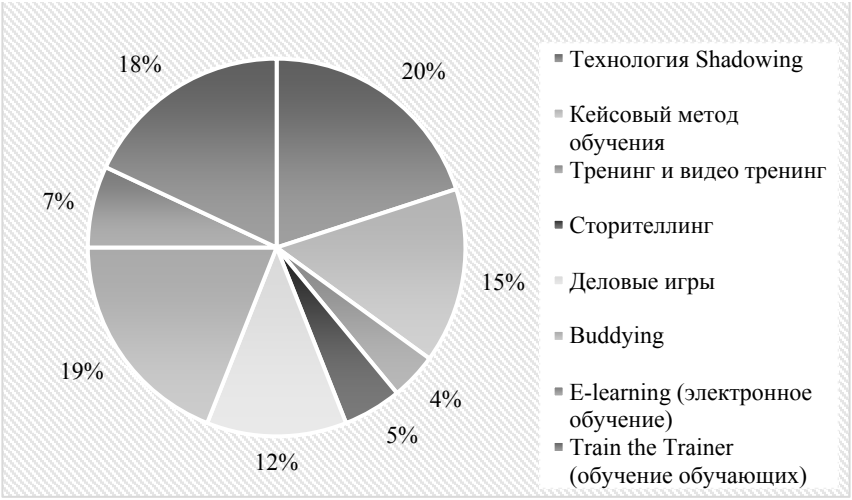


Рис. 3. Использование персонал-технологий в области обучения персонала гостиницы «Marriott Grand Hotel»

Из приведенных данных следует, что все три анализируемых объекта используют для обучения персонала такие современные технологии, как Shadowing и Buddying, позволяющие представлять обратную связь между сотрудниками: в гостинице «Арбат-Хаус» Shadowing – 30%, Buddying – 20%; в отеле «Альфа» Shadowing – 25%, Buddying – 21%; в гостинице «*Marriott Grand Hotel*» Shadowing – 20%, Buddying – 19%.

В последнее время появилась новая персонал-технология – *инфографика.* Данный инструмент можно использовать практически во всех направлениях работы с персоналом гостиничных предприятий [5]. Инфографика способствует быстрому распространению информации о компании среди обширной аудитории. При использовании инфографики в обучении персонала можно структурированно доносить до коллег или подчиненных информацию, доступно объяснять бизнес-процессы, проводимые гостиницей, быстро и легко проводить сравнительный анализ эффективности рабочего процесса (или любого другого направления), а также быстро приходить к единому мнению по обсуждаемым вопросам. Службы управления персоналом гостиничных предприятий должны идти в ногу с меняющейся бизнес-средой и использовать нестандартные и эффективные подходы к управлению персоналом, в частности современные персонал-технологии.

Список литературы

1. Безлепкина Е.А. Методы обучения и развития персонала в России и за рубежом / Е.А. Безлепкина // Экономика труда и управление персоналом. – 2014. – №4. – С. 19.

2. Ключевская И.С. XV Международная научная конференция. Доклады и материалы: в 2-х частях / И.С. Ключевская; под общ. ред. И.М. Ильинского. – М.: Изд-во Московского гуманитарного университета, 2019. – С. 648–654.

3. Лустина Т.Н. Использование современных персонал-технологий в индустрии гостеприимства (на примере гостиничных предприятий города Москвы) / Т.Н. Лустина, А.Г. Панова // Сервис в России и за рубежом. – 2018. – Т. 12, №1. – С. 32–42.

4. Современные методы обучения персонала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ngpc.ru/forum2010/Articles/Learnining%20methods.pdf

5. Фролова М.А. История возникновения и развития инфографики / М.А. Фролова // Вестник ПГГПУ. – 2014. – Вып. 10. – С. 135–145.

Луценко Игорь Викторович
руководитель отдела закупок
ООО «ЕвроЛюкс Групп»
г. Санкт-Петербург

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ОТДЕЛА СНАБЖЕНИЯ

Аннотация*: деятельность предприятия зависит от слаженной и продуктивной работы всех его подразделений. В статье речь пойдет об эффективной организации работы отдела снабжения как одного из ключевых звеньев компании. Рассмотрены основные задачи отдела снабжения, взаимосвязь со смежными отделами как основа беспрерывного производства. Автор подчеркивает важность правильного выстраивания партнерских отношений с поставщиками, приводит примеры наиболее распространенных ошибок в работе специалистов по закупкам и способы их предотвращения.*

Ключевые слова*: отдел снабжения, производство, планирование, специалист по закупкам, ошибки в работе, поставщик, задачи.*

Сегодня ключевое значение в процессе осуществления производства отводится отделу снабжения (ОС). Главная цель, которая ставится перед отделом снабжения, – минимизация закупочных цен для сырья и мате-

риалов при соблюдении определенного фиксированного уровня качества сырья. Организация закупок материально-технических ресурсов оказывает основное влияние на критерии успешной деятельности предприятия: качество производимой продукции, производительность труда, себестоимость продукции и прибыль. Любая ошибка, неправильный анализ, расчет, будет сказываться на итоговом результате.

Основные задачи отдела снабжения: прогнозирование, планирование, анализ, оценка, расчет, обеспечение, контроль, информирование. ОС производственного предприятия необходимо рассматривать как звено в цепи товарооборота, заказчик и потребитель которого – производство, зависящее целиком и полностью от своевременного поступления товара от поставщика, приобретенного за средства, которые принесли фирме специалисты отдела продаж.

Отдел снабжения достигает максимального снижения стоимости закупаемых изделий благодаря личным качествам сотрудников, точным расчетам, а также проведению переговоров с поставщиками – установлению и поддержанию долгосрочных партнерских отношений с ними.

Планирование закупок напрямую связано с планом производства. Нет смысла покупать единовременно чрезмерно много. Например, если компания производит 20 единиц продукции в месяц, а ОС приобретает продукцию сразу на 100 единиц. Кроме бесполезного расхода средств, это приведет еще и к затариванию склада сырьем, что негативно скажется на складской логистике.

Производство должно оперативно сообщать об изменении качества поступающего сырья (как в худшую, так и в лучшую сторону), информировать о дополнительной потребности в расходных материалах (таких, как спецодежда, средства индивидуальной защиты, разнообразные средства производства, инструменты). В свою очередь ОС должен незамедлительно сообщать производственному департаменту о значительных изменениях, касающихся сырья, сроков и прочего [1].

Время от времени у ОС бывает не совсем стандартная совместная работа с технологическим отделом, когда возникает необходимость просчитать стоимости сырья, комплектующих и новых расходных материалов, станков и оборудования для того, чтобы предприятие стало более независимым, освоило новый производственный процесс. В этих целях оснащаются новые участки и осваиваются технологические процессы, а номенклатура закупаемого сырья растет. Это должно происходить вне зависимости от экономического положения компании, она всегда должна рассматривать выгоду и целесообразность изготовления определенных деталей и комплектующих собственными силами.

Очень важно понимать, что ОС осуществляет не только внутреннюю кооперацию с производством и смежными отделами, но и внешнюю – с поставщиками. При экстренно возникшей потребности в том или ином сырье ОС не сможет осуществить его поставку в одночасье, необходимо понимать следующее: чтобы сырье и комплектующие прибыли в необходимый срок, их необходимо оплатить своевременно и в нужном (оптимальном) объеме, и если этого не происходит, то, скорее всего, сырье придет не в нужное время и не по оптимальной цене.

Работа с поставщиками – основа отдела снабжения. Поэтому у каждого специалиста по закупкам часто возникает дилемма: как выстроить

работу с поставщиками – формальное отношение (100% соответствие условиям договора, взаимные требования и претензии при нарушении любого пункта), либо длительное выстраивание доверительных партнерских отношений.

Гораздо тяжелее, но в дальнейшем и ценнее пойти по второму пути – расположить делового партнера к себе. Такие отношения будут намного выгоднее для обоих предприятий-контрагентов – когда есть базис работы, а дополнительные договоренности будут достигаться в процессе сотрудничества. К формированию пула основных поставщиков нужно подходить, руководствуясь именно этой схемой работы. Так будет гораздо проще вести переговоры (правильнее назвать их партнерской работой), а в случае, если вы некомпетентны в определенных вопросах или нюансах, всегда сможете обратиться к своим партнерам и легко задать неформальные вопросы [2].

Приведу один пример. С одной компанией-поставщиком (крупный поставщик металла на российском рынке) имелось трехкратное превышение отсроченного срока оплаты поставленной продукции. Сумма просроченной дебиторской задолженности соответствовала двух- или трехмесячному товарообороту между компаниями. При личной встрече руководители предприятий обсудили дальнейшие пути сотрудничества, перспективы работы и варианты решения данной ситуации. Оценив имеющийся положительный опыт сотрудничества и сложившиеся доверительные отношения, руководство компании-поставщика приняло решение, что может дать дополнительную длительную отсрочку оплаты и продолжить отгрузки без штрафных санкций. Преодолев локальный кризис, были достигнуты устные договоренности о негласном увеличении отсрочки, а также договоренность незамедлительно сообщать о трудностях с исполнением своих обязательств (в части оплаты), если таковые опять возникнут.

Во время текущего кризиса резко возросла ценность денег, а не обещаний и гарантий будущих оплат, как следствие – резкое уменьшение количества поставщиков, готовых работать с отсрочкой платежа и кредитовать своих клиентов. В такой ситуации всегда будет в выигрыше тот, кто изначально строил долгосрочные партнерские отношения. Необходимо еще раз отметить, что кроме формального договора также есть и неформальные договоренности, которые часто являются гораздо более ценными факторами сотрудничества [3].

В любой работе невозможно обойтись без ошибок – они неизбежны. Ниже рассмотрим примеры наиболее частых ошибок, совершаемых специалистами отдела снабжения и пути их предотвращения.

Самая серьезная ошибка – пойти на сговор с поставщиком (непрозрачность закупок). Иногда случается, что специалисты отдела снабжения бывают лояльны к поставщику за определенное вознаграждение. Эта ошибка является непростительной, так как совершена сознательно. Для предотвращения данного инцидента необходимо заранее не допустить возможные причины, например, закупка дорогих товаров специалистом с маленькой (по меркам отрасли) зарплатой. Процесс закупки товаров (работ, услуг) должен быть стандартизирован, четко регламентирован, согласование договора и сбор всей необходимой документации должны вестись по разработанному шаблону. Все переговоры необходимо вести исключительно с помощью корпоративных средств связи. Ход сделки должен быть

досконально понятен начальнику исполнителя, при обязательном наличии возможности, в случае необходимости передачи работу коллеге без потерь времени. Если этого не происходит, то следствием может явиться лояльность к определенным поставщикам.

К примеру, закупку производственного оборудования, стоимостью 100 тысяч долларов могут поручить курировать специалисту с зарплатой 40 000 рублей в месяц. Не имея официальной системы премирования и дополнительной мотивации к экономии денежных средств предприятия, у многих закупщиков может возникнуть желание получить этот «бонус» от поставщика оборудования, вступив с ним в сговор. Исправление этой ошибки только одно – увольнение сотрудника.

Еще одна ошибка, встречающаяся чаще у неопытных сотрудников отдела снабжения, – закупка дешевых, низкокачественных товаров либо работа с проблемными поставщиками. Часто возникает ситуация, когда товар предварительно перед закупкой невозможно проверить. В данном случае заказчик (склад или производство) должен иметь возможность быстро дать обратную связь для оперативной замены товара или смены поставщика. Конечно, цена является тем фактором, который учитывается в первую очередь при закупке товаров и услуг, но и другие факторы следует принимать во внимание. Возможно, у компании, выставившей товар с минимальной ценой, имеются проблемы с документооборотом, пересортица при отгрузке, нарушения сроков поставки, нарушение целостности упаковки, высокая стоимость эксплуатации. Закупщики должны правильно оценивать все эти нюансы, ориентируясь на долгосрочные корпоративные цели и текущие условия, и осуществлять закупки в соответствии с ними [4].

Частой ошибкой ведения дел в отделе снабжения можно считать и неадекватное количество комплектующих на складе. Дефицит или затоваренность склада, несвоевременная закупка. Возникают они по нескольким причинам: некорректная информация по остаткам и резкое увеличение или уменьшение спроса, просчет исполнителя. Следует разобраться в причинах и принять соответствующие меры. Дефицит может быть оперативно исправлен более опытным сотрудником без особых издержек для компании. Пересорт же исправить сложнее, так как товар находится на складе (он уже приобретен), финансы потрачены и «заморожены» на складе. Для предотвращения этой ситуации, потребность необходимо рассчитывать с помощью ABC анализа, либо графика производства [5].

Из приведенного обзора типичных ошибок работы специалистов отдела закупок можно сделать вывод, что важно заинтересовать и мотивировать сотрудника к развитию, в этом случае он сам будет больше внимания уделять своим ошибкам и работе над ними, будет заинтересован не только в собственном развитии, но и в развитии всей компании.

В каждой организации должны быть понятные принципы работы, взаимодействия и коммуникации сотрудников разных отделов. Также должны быть введены принципы преемственности и программа обучения и адаптации новых сотрудников. Не стоит забывать и про испытательный срок, за время которого руководителю необходимо понять, подходит ли человек на эту должность, способен ли он обучаться новому.

Список литературы

1. Линдерс Р.М. Управление закупками и поставками: учебник / М.Р. Линдерс, Ф. Джонсон, А.Е. Флинн, Г. Фирон. – М.: Юнити-Дана, 2017. – 752 с.
2. Колесник В.В. Управление закупками и повышение качества закупаемых товаров, работ, услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-zakupkami-i-povyshenie-kachestva-zakupaemyh-tovarov-rabot-uslug (дата обращения: 23.09.2020).
3. Маклаков Г.В. Влияние времени на эффективность товарного обращения / Г.В. Маклаков // ЦИТИСЭ. – 2019. – №3 (7). – С. 2.
4. Управление закупками: современная теория и практика: материалы I Всерос. конф. / редкол.: Т.Б. Лейберт [и др.]; под общ. ред. проф. Т.Б. Лейберт. – Уфа: Изд-во УГНТУ, 2019. – 85 с.
5. Организация закупок в компании: стратегии, способы, анализ ошибок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.kom-dir.ru/article/2133-organizatsiya-zakupok (дата обращения: 23.09.2020).

Мерзликина Марина Викторовна
бакалавр пед. наук, преподаватель
КГБПОУ «Славгородский педагогический колледж»
г. Славгород, Алтайский край

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ДОШКОЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация**: в статье рассмотрены современные подходы в системе управления дошкольной образовательной организацией, исследован системно-деятельностный подход в управлении такой организацией.*

***Ключевые слова**: подходы в системе управления деятельностью дошкольной образовательной организации, системно-деятельностный подход, руководство современной дошкольной образовательной организацией.*

Федеральный закон РФ №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» и Федеральный государственный образовательный стандарт дошкольного образования (далее ФГОС ДО) предъявляют новые требования к результатам дошкольного образования. Данное обстоятельство влечет за собой необходимость внедрения нового содержания и методов в управленческую деятельность руководителей ДОО [8].

Модернизация управленческой деятельности учитывает такие ценности управления, как компетентность, корпоративная культура, самоуправление, самоорганизация, конкурентоспособность, социальное партнерство и др. На современном этапе основными направлениями изменения содержания системы управления дошкольного образования являются: инновационное направление обеспечения качества дошкольного образования, поиск и создание оптимальных условий развития личности детей дошкольного возраста, определение вектора деятельности руководства в педагогическом коллективе.

Целью управленческой деятельности становится организация качественной образовательной среды ДОО, способствующей гармоничному развитию личности дошкольника и профессиональному и личностному становлению педагогов в соответствии с общественными ценностями и приоритетами, ожиданиями и интересами [7].

Исследователи отмечают, что для эффективного руководства современной дошкольной образовательной организацией руководитель должен овладеть основами управления, современными эффективными стратегиями партнерства, технологиями работы с педагогическим и детским коллективами, основанных на позитивном конструктивном подходе и собственных лидерских качествах [1; 2; 3; 6].

В педагогической науке выделяется множество научных подходов к пониманию специфики управления дошкольной образовательной организацией. Понятие «подход» в толковом словаре В.И. Даля означает «идти под низ чего-то», то есть лежать в основе чего-то. Подход определяется какой-либо идеей, концепцией, принципом и концентрируется на базовых двух-трех категориях [4].

Нами проанализированы и обобщены основные современные подходы управления в деятельности дошкольной образовательной организации (таблица).

Таблица

Подходы управления в деятельности дошкольной образовательной организации

№	Название подхода	Содержание подхода	Авторы-разработчики
1	*2*	*3*	*4*
1	Системный подход	Организация понимается как совокупность связанных и взаимодействующих между собой частей, образующих целое, обладающее качествами, отличными от качеств составляющих его частей. В центре внимания оказывается процесс принятия решений на всех уровнях организации. Данный подход обладает свойствами открытости, функциональности, целенаправленности, целостности	В.Г. Афанасьев, Ч. Барнард, В.П. Беспалько, Ю.В. Васильев, Ю.А. Конаржевский, Н. В. Кузьмина, В.С. Лазарев, М.М. Поташник, Г. Саймон, П.И. Третьяков и др.
2	Процессно-функциона-льный	Управление понимается как целостный процесс реализации управленческих функций (анализ, планирование, организация, руководство, контроль, регулирование). Данный подход развивает классическую теорию управления, дополняя ее идеями поведенческого, системного и ситуативного подходов	М. Альберт, Э. Деминг, М. Мескоп, А. Фейгенбаум, А. Файоль, Ф. Хедоури В. Шухарт, Г. Эмерсон и др.
3	Деятельност-ный подход	Управление понимается как особый вид профессиональной деятельности, имеющей определенную цель, средства, процесс и результат. Данный подход позволяет установить уровень целостности образовательной системы и актуализировать мотивационную основу деятельности педагогического коллектива	В.В. Давыдов Ю.А. Конаржевский, Н.П. Кузьмина, А.Н. Леонтьев, В.Ф. Ломов, С.Л. Рубинштейн, В.Д. Шадриков, Т.И. Шамова и др.

Продолжение таблицы

1	*2*	*3*	*4*
4	Программно-целевой подход	Центральное значение придается общей методологии, отражающей аналитический, целевой, программный, плановый, организационный, контролирующий и регулирующий компоненты управления образовательной системой. Данный подход предусматривает конкретизацию целей управления системой, определение необходимых ресурсов для реализации разнообразных программ и формирования руководящих органов	В.Н. Аверкин, М.Р. Пащенко, И.К. Шалаев, Т.Д. Шебеко и др.
5	Ситуативный подход	Основную роль играет взаимосвязь конкретных приемов, концепций и ситуаций для оптимального достижения целей организации. Внимание концентрируется на ситуационных различиях между организациями и внутри самих организаций. Данный подход предполагает выбор наиболее эффективной модели управления в соответствии с условиями среды (внешние и внутренние, стабильные и меняющиеся)	Т. Бернс, Н.В. Кухарев, М.М. Поташник, В.С. Решетько, Г.В. Савельев, Г. Сталкер, П.И. Третьяков и др.
6	Самоорганиза-ционный или синергетический подход	Управление заключается в передаче полномочий, в предоставлении каждому сотруднику права самостоятельно принимать и осуществлять решения в рамках своей компетенции. Контроль со стороны руководства ограничивается и направляется на конечные результаты	Л.А. Баев, С.В. Кульневич, Г.Г. Малинецкий, М.А. Петренко, И. Пригожин, Г. Хакен, С.С. Шевелева и др.
7	Рефлексивный подход	Рефлексивное управление основано на самоанализе и самооценке. Рефлексивные процессы проявляются в управленческом взаимодействии, когда управленец стремится понимать и целенаправленно регулировать мысли, чувства и поступки подчиненных; в проектировании деятельности коллектива с учетом особенностей и возможностей работников; дополняется самоанализом и самооценкой собственной деятельности	Т.М. Давыденко, М.М. Майер, Г.П. Звенигородская, В.С. Лазарев, М.М. Поташник, И.И. Третьяков, Т.И. Шамова и др.
8	Рефлексивно-инновационный подход	Принцип рефлексивно-инновационного сотворчества воплощается на разных уровнях – межличностном, межгрупповом, межролевом, между индивидуальными и общекультурными ценностями, которые актуализируются и рефлексируются в разных типах управленческого бытия	С.В. Маслов, Г.А. Разбивная, С.Ю. Степанов, Е.А. Яблоков и др.

Продолжение таблицы

1	*2*	*3*	*4*
9	Исследовательский подход	В основе подхода необходимость повышения научной обоснованности принимаемых управленческих решений, где важное значение придается объективности в оценке информации, доказательность принимаемых выводов	М.М. Поташник, П.И. Третьяков и др.
10	Оптимизацио-нный подход	Данный подход заключается в достижении максимально возможных конечных результатов при рациональных затратах времени на управленческую деятельность. Предполагает реализацию принципов системности, конкретности, меры и следующих управленческих функций: конструктивной; диагностической; эвристической; объяснительной; динамической; прогностической	Ю.А. Конаржевский, Р.Л. Кричевский, В.И. Симонов, Т.И. Шамова и др.
11	Человекоцентрический подход	Основу деятельности руководителя составляют: уважение и доверие к человеку, акцентирование внимания на развитии личности, создание ситуаций успеха для субъектов образовательного процесса; придание управлению координирующего и мотивационного характера.	Ю.А. Конаржевский, В.С. Лазарев, П.И. Третьяков, Т.И. Шамова, И.К. Шалаев и др.
12	Поведенчес-кий подход	Подход, основанный на теории человеческих отношений (Э. Мейо), в центре внимания которой лежит совокупность норм, неформальных правил, ценностей, убеждений, сети внутренних связей в группе и между группами, а также центров влияния и коммуникаций. Деятельность руководства ориентируется на интересы людей	К. Арджирис, Р. Блейк, Ф. Геруберг, Р. Лайкерт, Д. Макгрегор, А. Маслоу, Э. Мейо, Ф. Фидлер, М.П. Фоллетт и др.
13	Содержатель-ный подход	Данный подход исходит из направлений деятельности руководителя в зависимости от специфики деятельности и организации. Выделяются следующие направления деятельности руководителя ДОО: охрана и укрепление здоровья детей, кадровое, методическое, информационное и материально-техническое и др. обеспечение педагогического процесса	М.И. Кондаков, С.В. Савинова

Окончание таблицы

1	*2*	*3*	*4*
14	Управление по результатам	Идея подхода заключается в целостной системе управления и развития, с помощью которой достигаются результаты, определенные на основе общечеловеческих и общенациональных ценностей. Желаемые результаты согласуются с задачами деятельности всех членов организации. Типы ключевых результатов: результаты функциональной деятельности, коммерческой деятельности и поддержки	К.К. Белая, Э. Водтлайнен, Й.Х. Ниссинен, П.Порснне, П.И. Третьяков, Т. Санталайнен и др.
15	Интегратив-ный подход	Объединяет функциональный и содержательный подходы, раскрывает многообразие и сложность деятельности руководителя. Направления деятельности руководителя ДОО: методическая, идейно-политическая, административно-хозяйственная работа и работа с родителями и общественностью. Процессуальные функции управления: принятие решения, планирование, организация, контроль и регулирование	К. Бондаренко, И. Бондарь, Ю.В. Васильев, В.К. Кричевский, Л.В. Поздняк, М.М. Поташник, Е.П. Тонконогова, Г.В. Худоминский, В.И. Шкатулла, Т.И. Шамова и др.
16	Подход «путь – цель»	Согласно этой модели руководитель, организуя подчиненных на осуществление поставленных целей, воздействует на пути достижения этих целей. Он находит возможности, чтобы сделать пути достижения своих целей легкими, выгодными, стремится показать личную выгоду работников от достигнутого результата. Способы влияния руководителя на подчиненных: оказание поддержки, наставничество и устранение помех; направление усилий, подчиненных на достижение цели; удовлетворение потребностей подчиненных	Т. Митчелл, Р. Хаус и др.

Представленные в таблице научные подходы управления можно использовать в управлении деятельностью дошкольной образовательной организации с целью повышения ее эффективности.

Согласно позиции Н.А. Виноградовой, руководитель современной дошкольной образовательной организации имеет представление о различных управленческих подходах, технологически владеет некоторыми из них, но в реальной деятельности использует только один или несколько приоритетных подходов в соответствии с актуальной управленческой ситуацией. Это обусловлено тем, что управление образовательной организацией – специфический вид деятельности, в которой ее субъекты

посредством анализа планирования, организации, руководства, контроля и регулирования обеспечивают согласованность совместной деятельности детей, педагогов, родителей и обслуживающего персонала, а также ее направленность на достижение многообразных образовательных целей и целей развития ДОО.

Исследователи отмечают, что управление современной дошкольной образовательной организацией – сложный процесс, в основе которого лежит необходимость правильного выбора целей и задач, анализа достигнутого уровня образовательного процесса, системы рационального планирования; выявления и распространения передового педагогического опыта и использования достижений педагогической науки в подготовке педагогов к работе с детьми; эффективного контроля и проверки исполнения [3; 6].

Развивающееся дошкольное образовательное учреждение, функционирующее в инновационном режиме, значительно отличается от традиционной дошкольной образовательной организации. Прежние подходы, дающие позитивные результаты при традиционном режиме работы организации, не позволяют ей достичь желаемых целей в инновационном режиме. Необходимы исследования по разработке новых подходов к управлению, способных стать движущей силой, которая может перевести дошкольную образовательную организацию из функционирующей в развивающуюся. К таким подходам, по нашему мнению, относится системно-деятельностный подход.

Для системно-деятельностного подхода определяющими являются категории «система» и «деятельность». В.И. Даль определил данные понятия следующим образом.

Система представляет собой определенное множество взаимосвязанных объектов, организованных в единое целое. Основу системного подхода в образовании составляет изучение объектов окружающей действительности как взаимосвязанных структурных элементов системы.

Деятельность является процессом активного взаимодействия субъекта с объектом. Данный процесс характеризует сознательную сторону личности. Субъект деятельности может быть групповым или индивидуальным. Осуществляя деятельность, субъект не только изменяет окружающий мир, но и самого себя [4].

Анализ литературы показал, что учеными определены две позиции к пониманию сущности системно-деятельностного подхода:

1. Системно-деятельностный подход как попытка объединения системного и деятельностного подходов. Данное понятие в контексте управления образовательными учреждениями» было введено классиками отечественной науки в 1985 г. как попытка объединить системный подход (Б.Г. Ананьев, Б.Ф. Ломов и др.), и деятельностный, который всегда понимался как системный (Л.С. Выготский, В.В. Давыдов, Л.В. Занков, А.Р. Эльконин и др.).

2. Системно-деятельностный подход, в основе которого лежат особенности выстраивания обратной связи. Обратная связь в контексте данного подхода определяется Н.А. Бернштейном как «коррекция», П.К. Анохиным – как «обратная ориентация», А.Г. Асмоловым – как «аттестация, аккредитация, лицензирование, тестирование». Данное понимание позволяет представить компоненты в целостном системно-деятельностном

анализе, имеющем «генетически развивающий план» (в частности, при разработке программ необходим учет индивидуальных особенностей развития личности и присущие этим особенностям формы деятельности) [3].

Исследованием роли системно-деятельностного подхода в развитии профессионально-педагогического образования занимались также В.Г. Афанасьев, В.И. Блауберг, М.С. Каган, С.М. Маркова, Г.Н. Сериков и др.

В центре системно-деятельностного подхода является рассмотрение профессионально-педагогического образования как системы; выделение в ее структуре элементов; определение связей между этими элементами; выявление внешних и внутренних связей образовательной организации (в том числе и дошкольной), рассмотрение каждого компонента как подсистемы в составе системы более высокого уровня; познание образовательной организации как целостности через оценку и анализ свойств составляющих ее элементов, и, напротив, оценка и анализ свойств элементов исходя из характеристики целостной системы. При этом такие популярные в последние годы в образовании подходы, как компетентностный, личностный и др., не только не противоречат, но отчасти и «поглощаются», сочетаются с системно-деятельностный подходом к проектированию, организации и оценке результатов образования.

Таким образом, существует множество научных подходов управления, которые возможно использовать в системе управления деятельностью дошкольной образовательной организации, в их числе системный, деятельностный, инновационный, исследовательский и др. Одним из современных подходов управления деятельностью ДОО и является системно-деятельностный подход, обладающий высоким потенциалом повышения ее эффективности и результативности, позволяющий понять механизм жизнедеятельности образовательной организации как объекта исследования и управления, составить четкую картину взаимодействия и связей ее составных частей, рассмотреть ее как целостное явление.

Список литературы

1. Афанасьев В.Г. Человек в управлении обществом [Текст] / В.Г. Афанасьев. – М.: Политиздат, 1977. – 382 с.

2. Белая К.Ю. Методическая работа в ДОУ: анализ, планирование, формы и методы / К.Ю. Белая. – М.: ТЦ «Сфера», 2007. – 96 с.

3. Виноградова Н.А. Управление дошкольным образованием: учебник и практикум для вузов [Текст] / Н.А. Виноградова [и др.]; под ред. Микляевой. – М.: Юрайт, 2020. – 530 с.

4. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка: в 4 т. / В.И. Даль. – М.: 1863–1866 гг. [Электронный ресурс]. −Режим доступа: https://dal.slovaronline.com/

5. Майер А.А. Управление инновационными процессами в дошкольной образовательной организации: метод. пособие [Текст] / А.А. Майер. −М.: ТЦ «Сфера», 2008. – 121 с.

6. Поздняк Л.В. Подготовка студентов вуза к управленческой деятельности в сфере дошкольного образования: монография [Текст] / Л.В. Поздняк. – М.: Фак-т дошк. педагогики и психологии МПГУ, 2008. – 202 с.

7. Приказ Минобрнауки России от 17.10.2013 №1155 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта дошкольного образования» (зарег. в Минюсте России 14.11.2013 №30384) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70412244/

8. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 №273-ФЗ (посл. ред.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/

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-96302

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация*: настоящая статья посвящена вопросам количественной оценки использования и управления трудовыми ресурсами предприятия. Систематизированы критерии и показатели эффективности управления трудовыми ресурсами предприятия на основе применения методов научного познания, сравнения, анализа, системного подхода. Результатом исследования является выделение и характеристика методических подходов к оценке использования и управления трудовыми ресурсами предприятияна основе количественных и качественных критериев.*

Ключевые слова*: трудовые ресурсы, кадры, персонал, предприятие, система управления персоналом, эффективность управления трудовыми ресурсами, производительность труда, прибыль, рентабельность, текучесть персонала.*

Трудовые ресурсы в экономической науке принято считать одним из главных и решающих факторов производства, что вызывает необходимость анализа их использования и оценки управления ими на макро и микроуровнях. Трудовые ресурсы на уровне предприятия чаще всего рассматриваются как персонал или кадры [7, с. 187; 8, с. 28], что практически ставит знак равенства между этими понятиями. Работающие на предприятии могут выступать в качестве объекта анализа использования и управления в любой из трех приведенных трактовок, а общим для них всех является объединение людей в рамках одной производственной системы (т.е. предприятия) для достижения поставленной цели.

Система управления трудовыми ресурсами предприятия направлена на обеспечение постоянного роста эффективности производства, производительности труда и качества работы. Общая схема управления трудовыми ресурсами предприятия приведена на рисунке 1.

В целом управление трудовыми ресурсами включает следующие направления работ [14, с. 63]: формирование трудовых ресурсов и их развитие, а также мотивацию и улучшение качественных индикаторов трудовой жизни персонала.

Оценка эффективности управления трудовыми ресурсами подразумевает соизмерение затрат и выгод программ кадровой деятельности и сравнения сложившегося уровня эффективности с предыдущими периодами деятельности предприятия [13, с. 216]. Оценка эффективности системы управления трудовыми ресурсами предприятия основана на достижении

целевых индикаторов деятельности предприятия. Управление трудовыми ресурсами предприятия должно быть направлено на реализацию их возможного потенциала, что позволит достигнуть стоящих перед предприятием целей. Для количественной оценки эффективности системы управления трудовыми ресурсами предприятия следует выбрать показатели, которые позволят провести такой анализ.



Рис. 1. Общая схема управления трудовыми ресурсами предприятия

Методики оценки использования и управления трудовыми ресурсами предприятия, представленные в учебниках, научных статьях и монографиях по экономическому анализу и менеджменту, предлагают много различных показателей, по которым можно анализировать эффективность использования персонала [13, с. 174; 2, с. 158]. Однако все авторы едины лишь в одном, что оценка эффективности управления трудовыми ресурсами предприятия включает два компонента: результативность, характеризующуюся достижением целей предприятия, на основе рационального использования персонала, и социальная эффективность, проявляющаяся в степени ожидания потребностей и интересов работников.

В качестве результативного показателя управления трудовыми ресурсами предприятия выступает уровень годовой производительности труда, поскольку его можно брать для межфирменных сравнений, а методика его расчета общепризнана. Социальную эффективность управления трудовыми ресурсами предприятия характеризует коэффициент текучести, который отражает динамику трудовых ресурсов предприятия, косвенно

влияет на производительность труда и выступает индикатором позитивного тренда в управлении персоналом [3, с. 91]. Различают естественную (3–5% в год) и излишнюю (свыше 5% в год) текучесть кадров, величина которых влияет на принятие управленческих решений со стороны руководства и кадровой службы. Особое внимание менеджеров должна вызывать излишняя текучесть, приводящая к экономическим потерям и созданию организационных, кадровых, технологических и психологических трудностей. По данным социологических исследований излишняя текучесть трудовых ресурсов предприятия вызывает ухудшение морально-психологического климата коллектива, снижению их трудовой мотивации и преданности предприятию [4, с. 127].

Комплексный анализ и оценку управления трудовыми ресурсами предприятия рекомендуют производить по следующим направлениям или областям [6, с. 114]:

– во-первых, оценить организацию труда управленцев;

– во-вторых, проанализировать технологии управления персоналом;

– в-третьих, с позиции анализа качества управления персоналом.

Анализ литературных источников по проблемам оценки управления трудовыми ресурсами предприятия, показал, что имеются различные точки зрения к определению критериев и показателей измерения результативности управления персоналом, поскольку невозможно применять количественные методы к системе управления, которая принципиально рассматривается с качественной точки зрения. Анализ же существующих подходов позволяет выделить три самых общих подхода (таблица 2).

Таблица 2

Методические подходы к анализу использования и оценке управления трудовыми ресурсами предприятия

Авторы	Содержание подхода	Показатели
Первый подход		
Коршунов В.В. [5, с.268], Одегов Ю.Г. [11, с.269]	Конечные результаты производства должны служить критериальными показателями эффективности управления трудовыми ресурсами.	Прибыль предприятия; затраты на 1 рубль продукции; уровень рентабельности; дивиденды на 1 акцию и т. д.
Второй подход		
Любушин Н.П. [9, с.248]	Критериальные показатели должны отражать результативность и сложность живого труда	Производительность труда; общий фонд оплаты труда; темпы роста производительности труда и заработной платы
Третий подход		
Моргунов Е.Б. [10, с.219], Антипова О.В. [1, с.348]	Эффективность управления трудовыми ресурсами определяется организацией и мотивацией труда, социально- психологическим климатом в коллективе	Текучесть персонала; уровень квалификации; затраты на обучение работников; расходы на социальные программы и т. д.

Эффективное управление трудовыми ресурсами предприятия во многом определяется личностными и профессиональными качествами самого руководителя, осознания руководителем необходимости постоянно учиться самому и всячески способствовать обучению персонала, для того чтобы соответствовать постоянно изменяющейся внутренней и внешней среде предприятия.

Комплексная оценка эффективности использования трудовых ресурсов предприятия выступает средством, которое помогает руководителю высветить те недостатки, которые следует скорректировать или устранить в процессе работы.

Список литературы

1. Антипова О.В. Подходы к оценке эффективности системы управления персоналом в организациях ТЭК // Экономика труда. – 2019. – Т. 6. – №1. – С. 341–356.

2. Бариленко В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. – М.: Юрайт, 2016. – 456 с.

3. Войтоловский Н.В. Экономический анализ: учебник для бакалавриата и специалитета В 2 ч. Ч. 1 / Н.В. Войтоловский А.П. Калинина, И.И. Мазурова. – М.: Юрайт, 2019. – 291 с.

4. Коргова М.А. Менеджмент организации: учебное пособие для академического бакалавриата. – М.: Юрайт, 2019. – 197 с.

5. Коршунов В.В. Экономика организации (предприятия): учебное пособие. – М.: Юрайт, 2016. – 408 с.

6. Косолапова М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. – М.: Дашков и К, 2016. – 248 с.

7. Кузьмина Е.Е. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Е.Е. Кузьмина, Л.П. Кузьмина. – М.: Юрайт, 2019. – 225 с.

8. Кязимов К.Г. Управление персоналом: профессиональное обучение и развитие: учебник. – М.: Юрайт, 2019. – 202 с.

9. Любушин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебное пособие / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова; под общ. ред. Н.П. Любушина. – М.: Юнити-Дана, 2014. – 501 с.

10. Моргунов Е.Б. Управление персоналом: исследование, оценка, обучение: учебник для академического бакалавриата. – М.: Юрайт, 2019. – 424 с.

11. Одегов Ю.Г. Аутсорсинг в управлении персоналом: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Ю.Г. Одегов, Ю.В. Долженкова. – М.: Юрайт, 2019. – 389 с.

12. Сергеев И.В. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. – М.: Юрайт, 2019. – 511 с.

13. Симонова М.Н. Экономика труда: учебник для академического бакалавриата. – М.: Юрайт, 2019. – 259 с.

14. Тебекин А.В. Управление персоналом: учебное пособие. – М.: Юрайт, 2019. – 182 с.

Олексюк Екатерина Викторовна
студентка
Сагындыков Канат Бугенбаевич
канд. экон. наук, доцент
Краснянская Ирина Андреевна
старший преподаватель

Костанайский филиал
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
г. Костанай, Костанайская область

ПОНЯТИЕ И ВИДЫ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация*: в статье рассматриваются различные точки зрения к пониманию рекламной деятельности предприятия. Авторами представлены основные ее виды.*

Ключевые слова*: реклама, рекламная деятельность, предприятие, экономика.*

Актуальность темы исследования заключается в том, что в современных рыночных условиях ни одна компания не может вести успешную деятельность без рекламы в том или ином виде. На сегодняшний день доказана огромная роль рекламы в продвижении продукции компании.

Сам термин «реклама» происходит от латинского глагола «reclamo» – кричать. Считается, что главная функция рекламной деятельности предприятия – информационная (передача информации) от продавца или производителя к покупателю.

Н. Моисеева описывает рекламную деятельность как процесс коммуникации, как особую форму коммуникации, которая в конечном итоге склоняет потребителей к покупке [1, с. 22].

Ф.Р. Галиуллина определяет рекламную деятельность следующим образом: «это – целенаправленная информация о товарах или услугах и об их производителях, распространяемая известным источником. Или так: рекламная деятельность – это процесс информирования населения о товаре, ознакомления с ним, убеждения в необходимости его покупки» [2, с. 5].

О.А. Феофановым рекламная деятельность рассматривается как некое сообщение, предназначенное для представителей целевой аудитории [3, с. 12].

В настоящее время имеют место быть различные точки зрения к рассмотрению природы понятия «рекламная деятельность». Каждый вправе с некоторыми определениями соглашаться, с другими нет. Все это только еще раз подтверждает, что реклама находится в центре внимания ученых и специалистов. Стоит отметить, что рекламную деятельность нужно рассматривать с точки зрения нескольких подходов, чтобы осознать специфику и сущность рекламы в целом.

Таким образом, рекламная деятельность представляет собой информацию, передаваемую от субъекта объекту рекламного воздействия, с целью ознакомления с товаром, привлечения внимания к нему, подталкивания к совершению покупки и закреплению приверженности к продукту.

Организация рекламной деятельности в компании может иметь различные формы: от самостоятельной единицы до полного отсутствия отдела на предприятии [4, с. 89].

Реклама сложна вследствие того, что довольно большое количество непохожих друг на друга рекламодателей в одно и тоже время стараются достигнуть большого количества разных аудиторий. Имеется восемь базовых разновидностей рекламной деятельности (рис. 1) [5, с. 14].

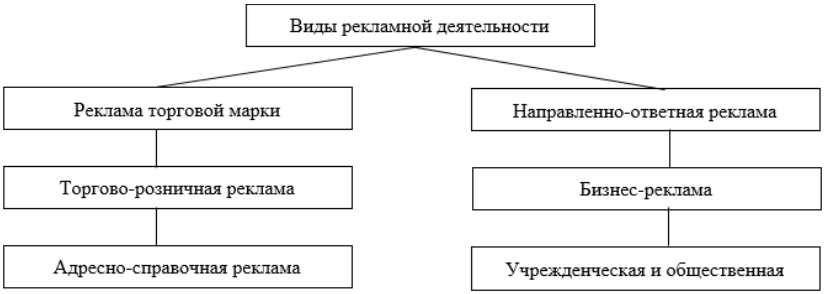


Рис. 1. Виды рекламной деятельности предприятия

Рассмотрим каждый вид рекламы боле подробно:

1. Реклама торговой марки – правило данной рекламы настроено на формирование образа, а также предоставление пролонгированной узнаваемости торговой марки. Любое ее действие подчинено стремлению построить точное понимание о торговой марке какого-то продукта.

2. Торгово-розничная реклама – данный вид рекламы имеет ограниченную направленность и сфокусирован на торговом месте либо компании сферы услуг, где происходит реализация товаров различного вида, а также оказываются услуги в разной сфере деятельности.

3. Адресно-справочная реклама – предоставляет возможность выяснить, как и в каком месте получить ту или иную продукцию либо приобрести нужную услугу.

4. Направленно-ответная реклама – в данном виде рекламы можно использовать разного вида маркетинговую среду. Рассматриваемая реклама отличается от национальной либо торгово-розничной рекламы тем, что с ее помощью осуществляется продажа товара прямым способом по предварительному заказу.

5. Бизнес-реклама – реклама, в которой содержится информация, направленная на отдельных торговцев, оптовиков и дистрибьюторов. Также бизнес-реклама предназначена для деятельности промышленных компаний – покупателям и профессионалам, к примеру юристам и медицинским работникам.

6. Учрежденческая реклама (корпоративная, имиджевая) – фокус ее информаций направлен на формирование корпоративной узнаваемости либо на приведение интереса общественности к точке зрения соответственной компании.

7. Общественная реклама представляет информацию, пропагандирующую то или иное позитивное событие.

Рекламная деятельность компании не все время может быть результативной, по этой причине необходимо постоянное ее усовершенствование. Так, с целью расширения рынков сбыта компании, позиционирования на иностранных рынках, в рамках мероприятий по совершенствованию рекламной деятельности можно представить соответствующее мероприятия [6, с. 72]:

– оптимизация коммуникативной политики предприятия;

– оптимизация сбытовой политики предприятия.

Эти направления являются предложениями по совершенствованию рекламной деятельности компании, т.к. улучшают взаимодействия компании и покупателя. Собственно подобные взаимодействия служат базой рекламы как таковой.

Коммуникационная политика компании представляет собой систему эффективных взаимоотношений между покупателями, потребителями, партнерами, контрагентами, поставщиками и конкурентами. Реализации такой политики может способствовать выставочная деятельность предприятия, при чем необязательно речь идет о масштабных выставках. На региональном уровне проходит ряд мероприятий, участие в которых может быть полезно предприятию [6, с. 72].

Особое значение имеют мероприятия в рамках сбытовой политики предприятия, т.к. именно она направлена на стимулирование потребителей, а значит на увеличение объемов продаж. Для удержания существующих позиций, а также усиления их необходимо на постоянной основе «подстегивать» и «подталкивать» потребителей к совершению большего количества покупок. Стимулирующие и рекламные акции призваны не просто привлечь внимание покупателя, но и поощрить его за покупку.

Возможна организация ряда стимулирующих акций, участие в которых для потребителя повлечет либо снижение конечной стоимости за товары, либо поощрение за покупку [6, с. 73].

На современном этапе наибольшие усилия компании прилагают рекламе в Интернете и ТВ. Это объяснятся тем, что реклама в таких каналах распространения охватывает наибольшее количество людей разных возрастов.

Подводя итог, можно сказать, что «реклама» понятие не однозначное, разные авторы по-своему его трактуют, дают разное наполнение, по-разному классифицируют виды рекламы. С развитием рынка, конкуренции, технологий видов рекламы становится только больше. Поэтому одной единственно правильной и верной классификации быть не может. Все они верны и уместны в той или иной сфере деятельности. В рамках исследования реклама рассматривается как некое сообщение, предназначенное для представителей целевой аудитории – коммуникационный подход. Однако он тесно интегрирован, например, и с маркетинговой концепцией, согласно которой реклама выступает как средство маркетинговых коммуникаций. Это инструмент и способ продвижения продукции / услуг и предприятия в целом. При изучении рекламной деятельности у обучающегося формируются особые конкурентоспособные характеристики такие как знания в области общих требований к рекламе, основных направлений рекламной деятельности; видов рекламной деятельности; организаций рекламных кампаний. Таким образом, изучение рекламной деятельности предприятия является значимым и эффективным элементом в

маркетинге. Ведь реклама является движущей силой любого бизнеса, а это значит, что знания полученные в области изучения рекламы всегда будут актуальны и востребованы.

Список литературы

1. Моисеева Н. Рекламная деятельность на предприятии / Н. Моисеева // Маркетинг. – 2019. – №4. – С. 22–34.
2. Галиуллина Ф.Р. Совершенствование рекламной деятельности организации / Ф.Р. Галиуллина // Московский экономический журнал. – 2019. – №3. – С. 5–9.
3. Феофанов О.А. Реклама: новые технологии в России / О.А. Феофанов. – СПб.: ЮНИТИ, 2016. – 200 с.
4. Коршунов В.В. Экономика организации (предприятия): учебник для бакалавров / В.В. Коршунов. – М.: Юрайт, 2018. – 433 с.
5. Ананикян М.Э. Виды рекламной деятельности / М.Э. Ананикян // Скиф. Вопросы студенческой науки. – 2018. – №8. – С. 14–17.
6. Скляренко В.К. Экономика предприятия: учебное пособие / В.К. Скляренко. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 192 с.

Панина Галина Викторовна
канд. экон. наук, доцент
Гавшева Екатерина Сергеевна
студентка

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

БИЗНЕС-СРЕДА ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФАКТОР СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

***Аннотация**: в статье рассмотрено значение анализа бизнес-среды организации, ее состав. Анализ бизнес-среды проведен на примере торговой организации. В качестве основы для проведения исследования использовались аналитический метод, методы эмпирического исследования и ситуационного анализа. Исследование основных показателей бизнес-среды позволило выявить сильные и слабые стороны субъекта малого бизнеса и определить основные угрозы и возможности дальнейшего развития. С помощью SWOT-анализа сформулированы основные направления развития организации, связанные с открытием новой торговой точки, расширением клиентской базы за счет активизации рекламной деятельности.*

***Ключевые слова**: бизнес-среда, внешняя среда, внутренняя среда, стратегия развития предприятия, стратегический анализ.*

В настоящее время вопросы стратегического развития становятся все более актуальными для субъектов бизнеса, рыночные условия меняют мышление предпринимателей, и они начинают уделять большое внимание разработке стратегии. Разработка стратегии всегда сопряжена с подробным анализом реального внутреннего состояния организации и её окружения. В этой связи существенная роль отводится регулярному анализу бизнес-среды, выявлению конкурентных преимуществ, опреде-

лению наиболее эффективных мероприятий, позволяющих привлечь дополнительных покупателей и расширить рынки сбыта. От того, насколько грамотно выбрана стратегия развития предприятия, закреплены рыночные позиции, зависит успех в его деятельности.

Многие экономисты считают, что внешние и внутренние факторы, воздействующие на деятельность предприятия, формируют его бизнес-среду, которая фактически определяет положение предприятия на рынке, а следовательно, и его финансовое благополучие [1; 2; 3; 4]. Схематично бизнес-среду организации можно представить на рисунке 1.

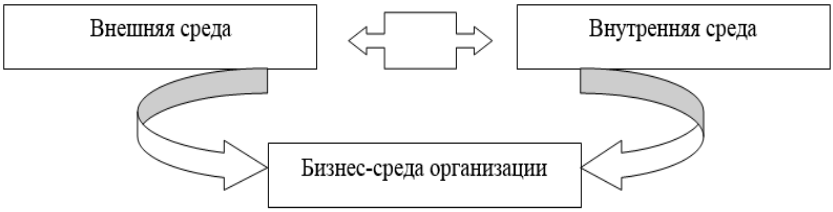


Рис. 1. Состав бизнес-среды организации

Анализ бизнес-среды нацелен на исследование внешнего окружения предприятия и внутренних факторов. На его основе выявляются возможности повышения эффективности функционирования, а также предпринимательские риски, способные негативно повлиять на развитие организации [3].

Магазин «Модные стены» занимается розничной торговлей обоями, фотообоями, различными отделочными материалами, инструментами. Миссия магазина: «Сделаем Ваш дом красивее!».

Для целей стратегического планирования проведен анализ функциональных зон: маркетинг, финансы, производство, персонал, результаты которого легли в основу SWOT-анализа.

Анализ эффективности торговой деятельности представлен в таблице 1.

Таблица 1

Состав и структура товарооборота магазина «Модные стены»

Ассортиментная группа	Состав, тыс.		Изменение, + -	Темп роста, %	Структура, %		Изменение, + -
	2017 год	2019 год			2017 год	2019 год	
Обои	51350,4	49709,8	-1640,6	96,8	65,8	66,1	+0,3
Отделочные материалы	20602,6	19853,9	-748,7	96,4	26,4	24,2	-2,2
Инструменты	6087,0	5865,9	-221,1	96,4	7,8	10,1	+2,3
Итого	78040	75204	-2836,0	96,4	100	100	-

В структуре товарооборота в 2019 году наибольший удельный вес занимает продажа обоев – 66,1%; сопутствующим товаром являются отделочные материалы – 24,2%. Общий товарооборот за анализируемый период сократился на 2836,0 тыс. тенге, или на 3,6%.

В таблице 2 отражены основные экономические показатели деятельности магазина за период 2017–2019 гг.

Таблица 2

Основные экономические показатели деятельности магазина

Показатели	Период, годы			Темп роста, % 2019/2017 гг.
	2017	2018	2019	
Денежная выручка, тыс. тенге	78040	70745	75204	96,4
Себестоимость реализованной продукции, тыс. тенге	49690	47217	50116	100,9
Прибыль от реализации продукции, тыс. тенге	28350	23528	25088	88,5
Общие и административные расходы, тыс. тенге	2802	2117	2477	88,4
Расходы по реализации, тыс. тенге	284	547	442	120,4
Доход от основной деятельности, тыс. тенге	25264	20864	22169	87,7
Расходы по налогообложению, тыс. тенге	2218	2122	2217	99,9
Чистый доход, тыс. тенге	23046	18742	19952	86,6

Денежная выручка магазина снизилась на 3%, при этом себестоимость реализованного товара увеличилась на 5%, это привело к снижению прибыли на 11,5%. Расходы по реализации увеличились на 20%, это связано с появлением услуги доставки товаров. Чистый доход сократился на 13,4%.

Автором было проведено анкетирование, цель которого – выявление резервов повышения конкурентоспособности магазина «Модные стены».

Основными недостатками работы магазина покупатели отметили следующее: 14% ответили, что не всегда можно приобрести желаемый товар, его не оказывается на складе в достаточном количестве. 18% ответили, что не знали о магазине, зашли случайно, 12% отметили, что у магазина нет торговых точек в других районах города (рисунок 2).

Также покупатели отмечают доступные цены, качество товара, эксклюзивность коллекций и качество обслуживания.

Результаты анализа бизнес-среды обобщены с помощью SWOT-анализа (таблица 3).

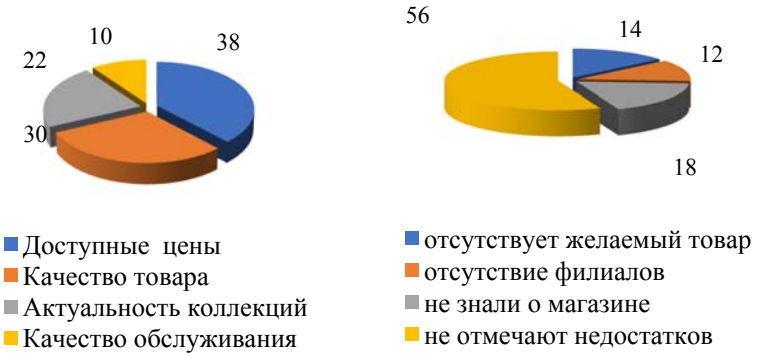


Рис. 2. Результаты анкетирования покупателей магазина, %

Таблица 3

Матрица SWOT-анализа

	Возможности: - новые возможности завоевания доли рынков у конкурентов, - создание сайта для получения нового потока клиентов, - получение дополнительных финансовых ресурсов, - партнерство с новыми поставщиками	*Угрозы:* - неблагоприятное изменение валютного курса, - высокая зависимость от поставщика, - зависимость продаж от сезонности, - усиление конкурентного давления.
Сильные стороны: - гибкая ценовая политика, - высокое качество товара, - стабильные показатели экономической эффективности, - показатели финансовой устойчивости находятся в нормативных значениях, - квалифицированный руководящий состав, - сплоченный коллектив компании, - низкая текучесть кадров	*Используя богатый опыт на рынке, можно воспользоваться неудачным поведением конкурентов для укрепления своих позиций на рынке стройматериалов путем открытия дополнительной торговой точки.*	*Используя свой опыт на рынке, широкий ассортимент товаров, высокое качество и профессионализм руководства можно противостоять инфляционным процессам и обеспечить покупательскую способность населения путем поддержания стабильных цен*

Окончание таблицы 3

Слабые стороны: - отсутствие полноценной рекламной компании, - снижение выручки от продаж, - рост себестоимости реализации, - увеличение кредиторской задолженности, - снижение показателей финансовой устойчивости, - проблемы с наличием самых ходовых групп товаров на складе	*Изменение рекламных технологий использовать для минимизации слабых сторон, разработать сайт и использовать новые технологии торговли и продвижения продукции*	*Используя полученные данные применить бенчмаркинг для дальнейшего развития деятельности*

Результаты анализа функционирования магазина «Модные стены» позволили определить, что магазин использует базовую стратегию стабильности, не стремится к диверсификации. При относительно высоких показателях экономической эффективности можно продолжать работать в таком же объеме, однако современные рыночные условия диктуют другие правила, потребители улучшают свою жизнедеятельность и желают соответственно более высокого уровня удовлетворения потребностей.

С учетом новых долгосрочных и краткосрочных целей, сильных и слабых сторон автором предлагается использовать стратегию усиления позиций на рынке.

Профессиональное решение вопросов дальнейшего развития магазина руководством призвано максимально удовлетворить потребности покупателей, создать дополнительные конкурентные преимущества, увеличить объемы продаж, обеспечить рост прибыли в долгосрочном периоде, что позволит предприятию успешно функционировать в выбранной им сфере бизнеса.

Список литературы

1. Ветрова В.Д. Формирование конкурентоспособности предприятия в современных условиях бизнес-среды / В.Д. Ветрова // Современные фундаментальные и прикладные исследования. – 2011. – №1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.elibrary.ru/ item.asp?id=16494026

2. Серебренников Г.Г. Структурный анализ бизнес-среды организации / Г.Г. Серебренников // Вестник Тамбовского государственного технического университета. – 2004. – Т. 10, №4–2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.elibrary.ru/ item.asp?id=18867653

3. Бердников А.А. Анализ бизнес-среды и определение рыночной позиции организации / А.А. Бердиков // Молодой ученый. – 2014. – №1 (60) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://moluch.ru/archive/60/8877/

4. Луговнина С.М. Стратегический анализ бизнес-среды / С.М. Луговнина, И.А. Сбоева // Евразийский союз ученых. – 2014. – №8-1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/ strategicheskiy-analiz-biznes-sredy-mup-yoshkar-olinskaya-tets-1

Прихач Александр Юрьевич
д-р экон. наук, профессор, доцент
Северо-Западный институт управления
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
г. Санкт-Петербург

СПОСОБЫ ФОРМИРОВАНИЯ У ПЕРСОНАЛА ПОЗИТИВНОГО ВОСПРИЯТИЯ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

***Аннотация**: статья посвящена вопросам отношения персонала к проводимым в организациях изменениям. Освещаются основные причины, вызывающие их отторжение. Представлены способы формирования позитивного отношения сотрудников к преобразованиям.*

***Ключевые слова**: изменения, модернизация, адаптация к преобразованиям, персонал, отношение персонала к изменениям, способы формирования отношения к изменениям.*

Многие фирмы оказываются перед необходимостью внутренней модернизации. Это может быть вызвано различными задачами и причинами: желанием соответствовать меняющимся требованиям рынка, ориентацией на повышение конкурентоспособности, запланированным частичным или глубоким перепрофилированием производства, предусмотренной реинжинирингом оптимизацией структуры управления и т. п. Предполагаемый результат преобразований, как правило, всегда положительный – это повышение эффективности совокупной деятельности. Бывают ситуации, когда фирмы в ходе изменений несут определенные предусмотренные потери, что вроде как снижает эффективность на первоначальном этапе. Однако эти расходы восполняются в дальнейшем, например за счет расширения доли рынка.

Под изменением или новацией (от лат. novatio – обновление, изменение) понимается новшество в области производства, технологии, организации [4, с. 264].

Таким образом, все проводимые на фирме изменения должны сказываться на повышении значений экономических показателей. Это основная цель. Если это не предусмотрено, то намеченные преобразования следует признать необоснованными. Если же цель была заявлена, но не достигнута, или достигнута не полностью, тогда имеет место или ошибка в предварительных расчетах или недостаточно продуктивные (непрофессиональные) действия по воплощению.

Одной из причин замедления (и даже срыва) мероприятий, отнесения дальше по времени ожидаемых результатов, является неуверенное, и даже, возможно, негативное отношение персонала к проводимым преобразованиям. Это происходит в силу нескольких обстоятельств. Так бывает, что сотрудники недостаточно уверены в компетентности руководства в области проводимых преобразований. Поэтому не ожидают позитивных итогов изменений и не настроены активно участвовать в их развитии. Тогда процесс превращается из оперативного в реактивный, когда все без энтузиазма исполняют только поступающие распоряжения, не стремятся к анализу действий и к проявлению инициативы. Еще одной

причиной является боязнь изменений, когда становится непонятным, насколько положительное или отрицательное воздействие они окажут на самих работников. Причем это может наблюдаться как в среде специалистов, так и среди менеджеров, вплоть до топ-уровней. Чаще всего, это происходит из-за боязни сокращений, видоизменений иди расширений привычного функционала, без соответствующего материального возмещения, усиления напряженности работы или ответственности. Для менеджеров или руководителей негатив базируется на опасении потери статуса или влияния, отстранения от принятия ключевых решений, усиления контроля за персональной деятельностью. Такие проявления чаще всего наблюдаются при реинжиниринге, реструктуризации и коренной модернизации компании. Основной предпосылкой является неуверенность в будущем и невозможность спрогнозировать персональную ситуацию в меняющихся условиях. Могут случаться даже проявления скрытого неприятия, вплоть до саботажа, когда на собраниях голосуют вроде как «за», чтобы не выделяться, но по существу являются противниками обсуждаемой программы.

В этой ситуации основной задачей менеджмента становится изменение отношения персонала с негативного на позитивное. Стоит отметить, что далеко не всегда персонал сторонится преобразований. Очень часто они воспринимаются положительно. Это определяется уровнем радикальности изменений. Данная зависимость определяется так называемой функцией Вундта [2, с. 68–69]. При незначительных изменениях, имеющих малую степень новизны, отношение со стороны сотрудников положительное. С повышением новизны оно только улучшается и достигает пика. Если уровень новизны еще больше, то отношение начинает ухудшаться, вплоть до безразличия. При дальнейшем росте новизны оно переходит в неприятие.

Несколько по-иному данную проблему представлял Ансофф [1, с. 479]. Он указывал, что если организационно-технологические преобразования происходят без предварительной подготовки персонала, то период привыкания (адаптации) значительно удлиняется и по срокам может существенно превысить момент завершения технологических изменений. Из-за этого существенно снижается (откладывается) запланированная эффективность. Выходом из такой ситуации могла бы быть организация предварительной подготовки персонала, тогда адаптация совпадала бы с периодом технологической модернизации или даже опережала его.

Можно предложить несколько способов формирования у сотрудников позитивного отношения к изменениям. Одним из самых простых является разбиение, когда это возможно, процесса радикальных преобразований на несколько этапов, каждый из которых не будет характеризоваться излишним уровнем новизны. В этом случае, весь процесс несколько затягивается, зато получает позитивный отклик со стороны работников.

Еще одним методом является углубленная информационная подготовка персонала к предстоящей модернизации. При этом разъясняются цель и задачи преобразования, последовательность шагов, временные рамки и ожидаемые результаты. Также эффективным приемом является привлечение части активных работников к деятельности по модернизации, что обычно оказывает существенное влияние на остальной персонал. При необходимости проводится опережающее обучение. Существенный

положительный эффект будет иметь освещение персональных перспектив для сотрудников при новой системе, а также их карьерных возможностей.

Можно привести пример достаточно упрощенного, но ориентированного на поиск повышения действенности процессов преобразований, мнения:

«Для того чтобы внедрить эффективное изменение на предприятии, необходимо пройти три этапа:

1. Организация эмоционального климата, который позволит привести к изменениям как среди персонала, так и во внешней среде организации в целом. Сотрудники и руководители должны думать только о хорошем для того, чтобы добиться поставленных целей.

2. Расширение зоны изменений. Весь персонал организации должен принимать участие в изменениях. Тем самым каждый из сотрудников покажет свои качества.

3. Фиксирование имеющихся результатов, а также осуществление изменений. Главное – сохранить полученные результаты предприятия» [3, с. 246–247]. Оставляя за скобками некоторые неконкретные рекомендации, типа эмоционального климата (не совсем понятно как его формировать и оценивать уровень), а также сомнительные посылы вроде внешней среды организации в целом, мыслей сотрудников о хорошем и т. д., следует признать, что, в общем, автор ориентирован правильно.

Серьезное значение оказало бы проведение анализа персонала с целью выяснения отношения основной ее части к изменениям. Работники могут делиться на несколько групп, отражающих их восприятие модернизаций. От полного неприятия (это обычно сотрудники-консерваторы) до энтузиазма (это могут быть молодые работники и активные новаторские сотрудники с опытом). В зависимости от того, какие группы преобладают, можно формировать кадровую политику и стратегию перспективных преобразований.

Использование отдельных представленных способов или их комплекса позволит сформировать позитивное отношение персонала к изменениям и сделать процесс их проведения более эффективным.

Список литературы

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; сокр. пер. с англ.; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.

2. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.Ж. Ламбен; пер. с французского. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.

3. Менькова Д.В. Управление персоналом в условиях организационных изменений / Д.В. Менькова // Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления: материалы XV Международной научно-практической конференции. – Курск, 2020. – С. 244–247.

4. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 512 с.

Усанина Елена Эдуардовна
студентка
Панина Галина Викторовна
канд. экон. наук, доцент
Лилимберг Светлана Ивановна
канд. экон. наук, доцент

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

СПЕЦИФИКА ПРИМЕНЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ И МЕТОДОВ МЕНЕДЖМЕНТА В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ ЕВРОПЫ

***Аннотация**: в статье представлены понятие и особенности европейского менеджмента на примере Германии и Австрии. Выбранная тема является актуальной как с теоретической, так и с практической точки зрения. Применение немецкой модели менеджмента, используемой в этих странах, уже много лет показывает на практике отличные результаты. Следовательно, модели менеджмента Германии и Австрии могут быть применены, с учётом их адаптации, и в организациях России для повышения уровня эффективности и конкурентоспособности.*

***Ключевые слова**: европейский менеджмент, немецкая модель менеджмента, модель управления, европейское пространство, система управления.*

Понятие «национальные особенности менеджмента» впервые появилось в начале XVII века на страницах зарубежных изданий по менеджменту. Оно стало обозначать отличительные черты управления и руководства которые свойственны и применимы в определенной стране. Менеджмент в каждой стране формируется под воздействием ее многолетних традиций, истории и общепринятых ценностей [1].

Рассматривая современный европейский менеджмент, отметим следующее. Чем дольше развивается интеграционный процесс в ЕС, тем ярче проявляется европеизация в социальном плане (труд, семья, общество и т. д.). Этот процесс является основой для консолидации принципов европейского менеджмента. Европа, как единый рынок, имеет некоторые исключительные конкурентные преимущества: практически вся рабочая сила в Европе высокообразованна и квалифицирована. Более того, обучение на протяжении всей жизни уже является признанным компонентом:

– добровольно принятым сотрудниками для профессиональной самореализации;

– предоставляемым компаниями и национальными системами образования.

Управление, реализуемое в рамках европейской управленческой традиции, представляет собой поведение, характерное для европейских управленцев, принимающих решения, и компаний, которые решают повседневные организационные проблемы (планирование, принятие стра-

тегии, принятие решений, координация, мотивация сотрудников, контроль и т. д.) для реализации миссии и достижения успеха в глобальной конкурентной среде.

Евроуправление как объект исследования, обладает рядом особенностей:

– не может быть проанализировано в контексте одной культуры, так как выражает некое общее состояние культурного ландшафта Европы;

– имеет что-то особенное, отличительное от японского или североамериканского менеджмента;

– обобщает практики, которые продемонстрировали свою эффективность в конкурентных условиях Европы;

– имеет «международный» характер в пределах Европейского пространства [2].

Главной особенностью европейского менеджмента является гибкость. Эта особенность европейской модели управления имеет несколько значений. Это экономическое, социальное, культурное и политическое разнообразие, которое характеризует европейское пространство. С этой точки зрения, менеджеры многонациональных компаний, работающих в Европе, должны иметь возможность понимать и интерпретировать это разнообразие и сложность.

Как следует из ряда исследований, европейский бизнес-ландшафт характеризуется рядом специфических особенностей:

– отсутствием общенациональной идентичности по сравнению с американской или японской моделью управления;

– отсутствием сформировавшегося единого культурного кода, поэтому менеджеры европейских компаний должны иметь не только управленческие навыки, но и языковые навыки или компетенции с точки зрения использования иностранных языков;

– быстрыми темпами освоения знаний в области технологий и коммуникаций;

– необходимостью разработки новых форм организации труда и повышения гибкости организации в бизнесе [3].

Следовательно, европейский менеджмент, как модель управления, во многом отличается от других систем управления:

1) культурное, политическое, экономическое и социальное разнообразие;

2) стратегии, ориентированные на другие европейские страны;

3) трансъевропейские компании скоординированы горизонтально;

4) фокус на неформальных аспектах (встречи, конференции);

5) личность, основанная на европейских ценностях;

6) привлекательные цели для местных, национальных и европейских интересов;

7) европейская мобильность человеческих ресурсов.

Непосредственно связано с понятием евроуправления понятие евроменеджера. Ими являются лица, принимающие решения в европейских компаниях, конкурирующие с другими корпорациями по всему миру (США, Япония и др.) на мировом рынке.

Как обычно, евроменеджер должен обладать определенными характеристиками, которые отличают его от других категорий менеджеров (таблица 1).

Таблица 1

Качества, характеризующие евроменеджера

№	Описание качеств
1)	способность понимать европейскую бизнес-среду и ее культурные, социальные, политические и экономические факторы
2)	умение проектировать, создавать и руководить новыми формами деятельности (сетевое взаимодействие, оборудование на основе задач, координационные единицы), которые пересекают границы и соединяют культуры, поскольку считает, что сетевые компании будут доминировать в будущем
3)	возможность получить поддержку деятельности компании в других странах от «заинтересованных сторон»
4)	способность принимать и внедрять транснациональную мобильность, реализуя европейскую карьеру, в этом случае способность европейских менеджеров адаптироваться к мультикультурным контекстам и говорить на иностранном языке является необходимостью
5)	способность мотивировать и мобилизовать работников в целях фирмы

Трендом современного европейского менеджмента является распространение этической школы менеджмента. Теоретически обоснованная модель профессиональной этики, так же, как и многие другие социальные аспекты науки управления, возникла в 1960-е годы XX века, как ответ на растущее движение социальной ответственности.

Европейские менеджеры считают, что лучший способ обучения сотрудников – это поведение лидеров организации. Если поведение лидеров не будет соответствовать заявленным этическим стандартам, это повысит пессимизм и скепсис персонала и ситуация в организации станет хуже. Другой эффективной формой обучения сотрудников может стать деловая практика разрешения конфликтов. Оценки, учитывающие этические показатели работников, также являются одним из факторов стимулирования стремления каждого члена корпорации к соответствию профессиональному этическому поведению [4].

Таким образом, современный европейский менеджмент формируется в рамках очень сложного культурного ландшафта, однако именно эта особенность обеспечивает его гибкость, а также широкий деловой подход и умение гибко приспосабливать управленческие подходы к параметрам деловой среды. Не случайно современный европейский менеджмент очень четко ориентирован на соблюдение не только деловой, но и управленческой этики и удовлетворение не только потребительских ожиданий, но и ожиданий персонала как партнера и ключевой ценности европейских компаний.

Исследуя менеджмент Германии и Австрии, стало ясно, что системы управления в этих странах очень похожи. Однако на микроуровне в этих странах существуют определенные отличия, в частности, в области управленческого поведения. Учитывая производственные отношения, которые, возможно, являются одними из наиболее важных институциональных факторов влияния на управление, между Австрией и Германией есть только небольшие различия и доминируют сходства, поэтому есть

основания говорить о немецкой модели менеджмента, которая объединяет такие страны, как Германия, Австрия и Швейцария.

Для немецкой модели менеджмента характерен особый стиль, сложившийся веками и уходящий корнями в традиции купеческих гильдий и средневековых цехов. Немецкая модель менеджмента формируется менеджерами, которые славятся видением перспектив и всегда ориентированы на будущее.

Основоположником немецкой модели менеджмента может считаться социолог М. Вебер, обосновавший так называемую «протестантскую» или трудовую этику. Вебер считал идеальной такую модель управления, которая строится на жестких бюрократических принципах: авторитарная власть руководителя, который принимает решения, отдает распоряжения подчиненным и контролирует их исполнение. При этом задача служащих и администрации заключается только в том, чтобы применять управленческие принципы к конкретным ситуациям, для чего и разрабатываются определенные правила администрирования. Методология Вебера опирается на принципы бюрократической модели, но они имеют достаточно универсальный характер и потому применимы к анализу эффективности управления в широком контексте (рисунок 1).

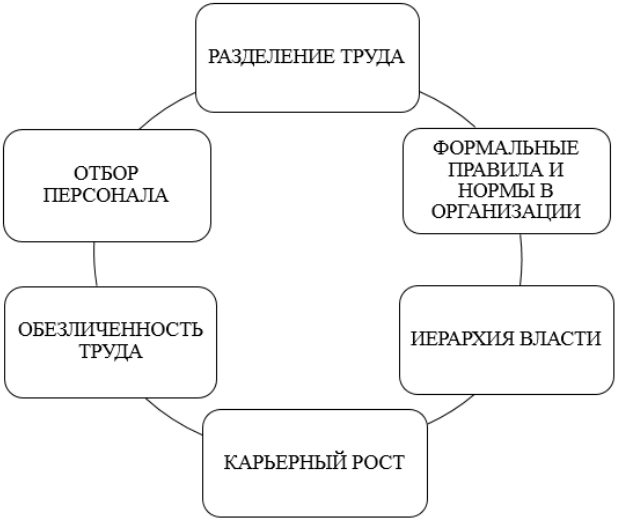


Рис. 1. Базовые принципы эффективного менеджмента по М. Веберу

Вебер был убежден, что управление не может быть профессией служащего или чиновника. Чиновник обязан оставаться беспристрастным в процессе выполнения своих задач. «Sineiraetstudio» – «без гнева и пристрастия» должен он вершить дела [5].

С точки зрения стиля лидерства, Германия является образцом иерархии и согласия: сфера ответственности и компетенции строго распределены между сотрудниками в зависимости от занимаемых позиций, приказы отдаются сверху вниз и не подлежат обсуждению. Статус менеджера

в немецких компаниях связан не только с индивидуальными способностями руководителя, но зависит и от продолжительности срока службы, и от формального подтверждения квалификации и уровня образования [6].

Немецкая модель менеджмента характеризуется главной чертой, которая заключается в соперничестве для обеспечения более высокого качества продукции и услуг (рисунок 2).

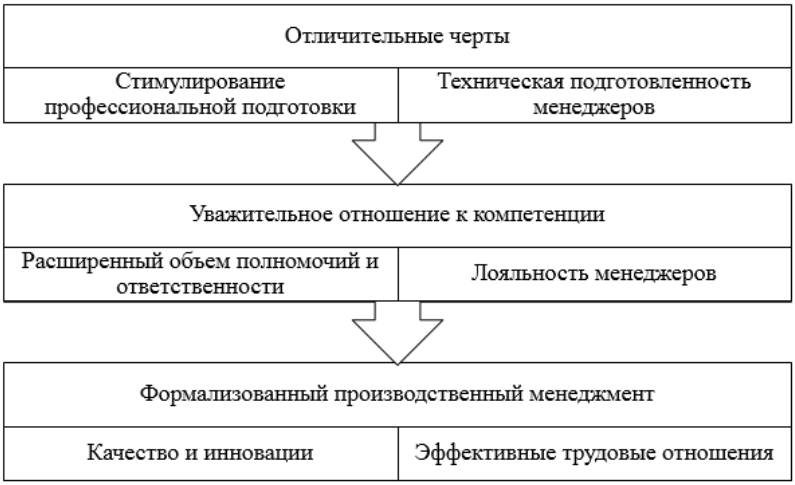


Рис. 2. Особенности немецкого менеджмента

Однако высокая централизация и формализация управления влечет за собой и определенные сложности. Так, в 2010 году американским бюро социологических исследований проводился анонимный опрос для выявления уровня работоспособности работников Германии. По результатам анкетирования, проведенного бюро социологических исследований, только 13% рабочих Германии полностью осознают свою ответственность за результаты работы и выполняют ее, в то время как 67% сотрудников не считают себя ответственными за работу, но выполняют ее, а 20% стараются активно уклоняться от своих обязательств. Причина тому проста – работники не чувствуют личной ответственности за результаты своего труда и в большей степени видят инструкцию процесса, а не образ желаемого результата труда. По общим подсчетам американского бюро социологических исследований, пассивное поведение сотрудников на рабочих местах может стоить Германии от 81 до 109 миллиардов евро в год [7].

Таким образом, немецкая модель менеджмента в чем-то уникальна. Особенности и опыт немецкой школы менеджмента актуальны в наше время и применимы для развития менеджмента в России. Управленческий опыт Германии несёт в себе огромный интерес для качественного развития современной России. В данной экономической ситуации Россия может взять лучшее и приемлемое от опыта Германии: укрепление экономики страны, высокий уровень жизни граждан и стабильность.

Список литературы

1. Петров А.Н. Менеджмент. В 2 ч. Ч. 2: учебник для вузов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2020. – 299 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://urait.ru/bcode/452009
2. Темнышова Е.П. Международный менеджмент: учебник для бакалавров. – М.: Юрайт, 2019. – 456 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://urait.ru/bcode/425888
3. Коргова М.А. Менеджмент организации: учебное пособие для вузов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2020. – 197 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://urait.ru/bcode/455225
4. Европейская модель управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.yar.ru/evropejskaya-model-upravleniya.html
5. Макс Вебер: Политика как призвание и профессия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.intelros.ru/readroom/sokrat/sokrat-3-aprel-2011/10473-politika-kak-prizvanie-i-professiya-fragment.html
6. Менеджмент в Европе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://eos.ibi.spb.ru/umk/10_10/5/5_R0_T7.html
7. Немецкая модель менеджмента [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.docsity.com/ru/model-upravleniya-germanii/4431763/

Шуляков Денис Сергеевич
студент
ФГБОУ ВО «Хабаровский государственный университет экономики и права»
г. Хабаровск, Хабаровский край

УПРАВЛЕНИЕ ГЕНДЕРНЫМ БАЛАНСОМ В СФЕРЕ ЗОЛОТОДОБЫЧИ

Аннотация*: в статье рассматриваются вопросы регулирования отраслевой сегрегации золотодобывающих предприятий, затрагивается подготовленный Министерством труда приказ, значительно сужающий перечень запрещённых для женщин работ и должностей. Автором предлагаются мероприятия по снижению гендерного дисбаланса в сфере золотодобычи.*

Ключевые слова*: золотодобыча, сегрегация, гендерный дисбаланс, перечень запрещающих женский труд работ, управление отраслевой сегрегацией.*

Согласно проведённому в 2019 г. исследованию Всемирного банка Россия занимает 34-е место по уровню гендерного равенства. Такое же количество баллов присвоено Марокко, Уганде и Бурунди. К особо проблемным областям отнесены неравенство оплаты труда (средняя оплата женского труда в России составляет около 70% от средней оплаты мужского труда) и неравенство возможностей начать карьеру [3]. Низкий уровень гендерного неравенства определён у развитых стран с высоким уровнем дохода. В странах с равными возможностями мужчин и женщин на рынке труда ниже уровень бедности, выше уровень экономического развития и уровень жизни населения. Ограничения трудовой деятельности по половому признаку не позволяют полноценно использовать потенциал человеческого капитала и тем самым тормозят прогресс социально-экономического развития.

Объектом многих социально-экономических исследований является отраслевой дисбаланс. Данные российской официальной статистики позволяют выделить ряд «женских» и «мужских» отраслей. В традиционно женских отраслях предъявляется спрос на деятельность, которая в большей степени основана на трудовых навыках, чем на интеллектуальных знаниях, и состоит в повторении простых операций, а не в высокой степени профессионализма. В связи с этим женщины в промышленности имеют наименьшие квалификационные разряды, а следовательно, и более низкую заработную плату. Традиционно «мужские» отрасли» являются наиболее оплачиваемыми, к ним относятся добыча нефти и газа, угля, алмазов, цветных и редкоземельных металлов. По данным официальной статистики на 2020 г. самой высокооплачиваемой отраслью является золотодобыча. В 2018 г. процент женщин, работающих на золотодобывающих российских предприятиях, составлял 31,3%, в 2019г. – 30,2%. Наиболее высок гендерный дисбаланс на высших руководящих, а следовательно, наиболее высокооплачиваемых, должностных позициях.

Индекс диссимиляции Дункана, позволяющий измерить масштаб гендерной сегрегации, за последнее десятилетие в золотодобывающей отрасли составил 0,64–0,68 [7]. Данные указывают на наличие гендерного дисбаланса в золотодобывающей отрасли.

Практически все российские золотодобывающие предприятия используют вахтовый метод обслуживания производства, поскольку золотые и алмазные месторождения находятся в местах, отдаленных от развитого центра и приравненных к районам Крайнего Севера (на севере Красноярского края, Камчатки, Ханты-Мансийского округа, Якутии, Магадане, Бодайбо, Сусумане). Основной метод – добыча россыпного золота, золотоносной руды открытым и подземным способом. Для вахтового метода золотодобычи обычно требуются следующие работники: геолог, маркшейдер участка открытых горных работ, начальник участка открытых горных работ, машинист экскаватора, машинист бульдозера, водитель погрузчика, горный мастер и т. д. На постоянной основе, как правило, работают главный механик, главный маркшейдер, начальник производственно-технического отдела. Указанные должности в большинстве случаев замещаются кандидатами мужского пола. Одной из причин гендерной сегрегации является законодательное ограничение приёма женщин на работу с вредными условиями труда.

Согласно Постановлению Правительства РФ от 25 февраля 2000 г. №162 «Об утверждении перечня тяжелых работ и работ с вредными или опасными условиями труда, при выполнении которых запрещается применение труда женщин» к большей части работ на золотых приисках, золотоносных месторождениях женщины не допускаются [1]. В частности, женщинам запрещены работы, связанные с подъемом и перемещением тяжестей вручную, в случае превышения установленных норм предельно допустимых нагрузок. Есть прямые ограничения использования труда женщин на подземных работах. В указанном Постановлении действует запрет использование женского труда на подземных работах в горнодобывающей промышленности, за исключением нефизических работ или работ по санитарному и бытовому обслуживанию.

С 01.01.2021 г. вступает в силу приказ Министерства труда от 18.07.2019 №512-н, в котором утверждён новый Перечень производств,

работ и должностей, характеризующихся вредными и опасными условиями работы, где ограничено применение женского труда [6]. Если Постановление от 25.02.2000 №162 запрещало применение труда женщин на 456 видах работ, разделенных на 39 групп по видам производств и отраслей, то в новом Перечне указано только 98 видов работ и должностей. То есть существенно расширен объём работ, на которых разрешено работать женщинам. Критериями, лежащими в основе разработки Перечня, являются опасные факторы для репродуктивного женского здоровья и факторы, влияющие на здоровье будущего поколения, которые имеют отдаленные последствия.

В сфере золотодобывающего производства, как и в других отраслях, имеющих подземные и горные работы, останутся ограничения на такие виды работ, как управление самоходными машинами в шахтах и на рудниках, на открытых горных работах, на замещение следующих должностей:

– горнорабочий россыпных месторождений;
– долотозаправщик;
– драгер;
– матрос драги;
– машинист драги;
– машинист экскаватора [2].

Таким образом, список разрешенных женщинам профессий в золотодобыче практически не изменился, сохраняются ограничения на открытые горные работы, на работы на поверхности шахт и рудников. Но вместе с тем после обновления перечня женщины смогут работать водителями автомобилей грузоподъемностью свыше 2,5 т без проведения специальной оценки условий труда.

При этом женщины могут занимать позиции и в настоящее время успешно работают в сфере золотодобычи на таких должностях, как маркшейдер, главный маркшейдер, геолог, инженер и главный инженер на участках открытых горных работ, аппаратчик обогащения золотосодержащих руд, горный мастер, концентраторщик, пробоотборщик, растворщик реагентов, лаборант пробирного анализа, главный обогатитель, обогатитель, контролёр продукции обогащения и другие.

Можно ожидать, что сужение перечня недопустимых для женщин работ снизит гендерную сегрегацию в отраслях. Тем не менее, причины гендерного отраслевого дисбаланса в России не исчерпываются прямым законодательным запретом. Большая часть руководителей отдаёт предпочтение наёмным работникам мужского пола по причине риска отпуска женщин в связи с родами и уходом за ребёнком. Кроме того, некоторые из работодателей убеждены, что деловые качества кандидатов на некоторые должности непосредственно зависят от их пола. Как среди мужчин, так и среди женщин исторически сложился стереотип гендерного разделения труда, при котором руководящие посты, особенно в золотодобывающей отрасли, должны занимать мужчины [5, с. 189].

Администрации золотодобывающих предприятий не имеют возможности и часто не берут во внимание гендерные перекосы и, соответственно, не намерены планировать и развивать условия гендерного баланса.

Задачами отраслевой социально-экономической политики в области снижения гендерного дисбаланса на золотодобывающих предприятиях являются:

1) увеличить долю женщин, работающих в золотодобыче, – самой высокооплачиваемой отрасли;

2) пресекать случаи половой дискриминации, возникающие при найме работников, повышении квалификации (при выборе работников для их направления на курсы повышения квалификации) и продвижении по карьерной лестнице;

3) нормализировать социально-психологический климат в коллективе, потому что реальная оценка труда и способностей работников-женщин на предприятии уменьшит степень профессиональной деформации, главным образом, среди руководителей;

4) исключить случаи моббинга женщин на предприятиях;

5) более полно использовать человеческий капитал в золотодобывающих организациях (поскольку выбор претендентов на свободные вакансии, в том числе, продвижение по служебной лестнице за счёт учёта женщин, будет больше).

Гендерными процессами можно управлять с помощью прямых и косвенных способов регулирования. На рисунке представлены основные направления по снижению гендерного дисбаланса.



Рис. 1. Управленческие усилия по снижению гендерного дисбаланса с позиции властных структур

Кроме того, можем порекомендовать проводить мониторинг гендерного баланса (гендерную экспертизу) в золотодобывающих организациях в целом и на высших должностях отдельно, поскольку проведение регулярного мониторинга гендерного состава сотрудников поможет контролировать состояние полового баланса среди работников. Также необходимо следить за тем, чтобы мужчины и женщины, выполняющие одинаковые обязанности, получали равное вознаграждение при равной результативности и эффективности труда. Важным параметром анализа гендерного баланса может служить показатель «соотношение женщин, получивших продвижение, и тех, кто мог бы его получить».

С позиции компании можно выделить следующие способы выравнивания гендерного баланса:

– объективизация принятия решений по найму работников;

– объективизация принятия решений о продвижении сотрудников;

– создание условий, направленных на снижение физического труда и уменьшение влияния вредных факторов;

– проведение коррекции корпоративной культуры компании.

Основное условие преодоления гендерного дисбаланса на золотодобывающих предприятиях – улучшение условий труда рабочих, целенаправленное снижение вредных условий производственной деятельности и для женщин, и для мужчин. Посредством улучшения условий труда будут созданы условия формирования гендерного баланса, что приведёт к снижению напряжённости, и, соответственно, снижению текучести кадров, доли рисков производственных инцидентов и аварий, потерь в связи с отпусками по причине заболеваемости персонала.

Ещё одним направлением снижения гендерного дисбаланса является разбиение времени отпуска по уходу за ребенком на две равные части, предоставляемые, соответственно, матери и отцу. Это связано с тем, что почти все работники, берущие отпуск по беременности и уходу – женщины, что делает приём кандидата-женщины менее предпочтительным, чем кандидатов-мужчин.

Также целесообразно создать благоприятные условия организационной культуры для работы женского коллектива на золотодобывающих предприятиях. Как известно, женские коллективы в значительно меньшей степени склонны к алкоголизму, курению, использованию нецензурной лексики. Предполагается направить усилия на пресечение подобных проявлений, негативно влияющих как на качество работников, так и на комфорт и самочувствие (в физическом и психологическом плане) работников.

Перспективным направлением является организация детского сада по месту работы (если это возможно). Это поможет увеличить время работы женщин-наёмных работников на предприятиях, а также «удержать» профессиональных работников, имеющих малолетних детей, требующих ухода.

При принятии решения о повышении в должности на конкурсной основе предлагается использовать тестирование вместо заочного решения или решения на основании собеседования. То есть осуществлять проверку знаний в соответствии с желаемой должностью.

АО «Полиметалл», ПАО «Норникель» и консалтинговая компания «Делойт» выступили с инициацией проекта Women in Mining Russia – развития равных возможностей мужчин и женщин в горнодобывающей и

металлургической отраслях. Для этого компании собираются организовывать ежегодные форумы, открытые семинары, бизнес-завтраки, проводить коучинг и программы менторства. Women in Mining Russia является масштабной информационной платформой, целью которой является достижение равных возможностей в профессиональном плане для работников горнодобывающей (в том числе – золотодобывающей отрасли) независимо от пола. Сама идея построена по аналогии с проектом Women in Mining UK, насчитывающей партнеров в тринадцати странах и включающей на данном этапе несколько тысяч участниц. «Women in Mining Russia» тесно сотрудничает с этой международной ассоциацией. До конца 2020 г. запланировано привлечь к программе около пяти добывающих компаний и тысячи участниц.

Ожидается, что программа «WiM Russia» будет способствовать карьерному росту и развитию женщин на предприятиях горнопромышленной специализации, позволит расширить круг профессиональных контактов, получить новые профессиональные знания. Реализация проекта увеличит престиж инженерных специальностей в сфере добывающих производств у женщин и сократит гендерный дисбаланс [4].

Запуск проекта во многом связан с возросшим вниманием к проблеме женского равенства в горной промышленности. Руководители горнодобывающих предприятий стали видеть дополнительный трудовой ресурс в гендерной диверсификации персонала.

Список литературы

1. Об утверждении перечня тяжелых работ и работ с вредными или опасными условиями труда, при выполнении которых запрещается применение труда женщин: Постановление Правительства РФ от 25 февраля 2000 г. №162 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://base.garant.ru/181761/ (дата обращения: 08.07.2020).

2. Об утверждении перечня производств, работ и должностей с вредными и (или) опасными условиями труда, на которых ограничивается применение труда женщин: Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 18.07.2019 №512-н (зарег. 14.08.2019 №55594).

3. Global Gender Gap Report 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GGGR_2020.pdf (дата обращения: 11.08.2020).

4. Polymetal, «Норникель» и Deloitte запустили проект поддержки женщин. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.forbes.ru/forbes-woman/394857-promyshlennost-za-gendernyy-balans-polymetal-nornikel-i-deloitte-zapustili (дата обращения: 31.08.2020).

5. Невежина М.В. Гендерная дискриминация в сфере труда: опыт борьбы на международном уровне / М.В. Невежина // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. – 2018. – №3 (70). – С. 187–193.

6. Пресс-центр Минтруда РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://mintrud.gov.ru/labour/salary/121 (дата обращения: 11.08.2020).

7. Труд и занятость в России. 2019: стат. сб. Т. 78 / Росстат. – М., 2019. – 135 с.

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

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

ПРОФЕССИЯ ЛОГИСТ: ТЕНДЕНЦИИ И ВОЗМОЖНОСТИ

***Аннотация**: в современном деловом мире под управлением логистикой и цепочками поставок понимаются сами по себе факторы конкуренции для организаций. Однако также понятно, что недостаток профессионалов с качественным логистическим образованием, особенно в малых и средних предприятиях, влияет на все процессы их деятельности: снижает прибыльность, влияет на скорость и качество услуг. Целью статьи является выделение новых тенденций и возможностей в области профессий в сфере логистики.*

***Ключевые слова**: логистическое образование, управление цепочками поставок, профессии в сфере логистики, логистический менеджмент, новые тенденции.*

В связи со значительными изменениями экономического, социального, политического и других элементов окружающей среды организаций, интенсивного формирования различных партнерств, стратегических и предпринимательских союзов, сетевых структур специалисты и руководители стали понимать, что необходимо учитывать не только интересы своей организации, но и тех, кто, так или иначе, связан с ее деятельностью.

Оказалось, что учет общих интересов различных организаций и стремление к нахождению компромисса приводит к ситуации выиграл / выиграл, позволяя всем участникам процесса увеличивать прибыль и повышать экономический эффект. Подход в духе выиграл / выиграл заключается в том, что при любом сотрудничестве нужно сосредоточиться на выигрыше других сторон так же, как и на своем. Такой подход позволит получить совершенно неожиданный эффект – стороны начинают думать не о том, как удержать свои позиции, а о том, как совместно получить максимальный эффект.

В связи с этим происходит бурный рост популярности науки, позволяющей решать подобные задачи – логистики, которая вплоть до середины XX века использовалась исключительно в военном деле. Ведь логистика – это наука, занимающаяся организацией эффективного взаимодействия различных подразделений одного или нескольких предприятий. Совсем недавно мало кто знал, что такое логистика.

Сейчас это понятие прочно закрепилось за сферой управления различными потоками в процессе товародвижения, и в логистической отрасли имеется огромный потенциал для карьерного развития. Логист – это специалист, который решает вопросы, связанные с оптимизацией процессов

снабжения, производства, распределения, складирования, транспортировки продукции и минимизацией затрат на всех этих этапах.

Деятельность службы логистики тесно взаимосвязана практически со всеми подразделениями компании. Идеальный логист должен: уметь считать как бухгалтер; анализировать товарные запасы и изучать структуру спроса как маркетолог; нанимать исполнителей как HR-менеджер, руководить командой работников как управленец; формировать и использовать экономико-математические модели как системный аналитик. Он должен рассчитать схему, наиболее выгодную для развития того или иного проекта, и при этом сэкономить везде, где это возможно.

Главный принцип логистики – системный подход, только так можно обеспечить эффективное функционирование всех подразделений одного и нескольких предприятий и обеспечить максимальное удовлетворение потребностей клиента. Логистика способна связать воедино и улучшить взаимодействие между такими функциональными базовыми сферами бизнеса компании, как снабжение, производство, маркетинг, организация продаж [1].

Еще несколько лет назад говоря о логистах подразумевали, прежде всего, специалистов по доставке и складированию грузов. Сейчас понятие расширяется, и логистом называют любого специалиста, который умеет проанализировать весь цикл работ на предприятии и обеспечить экономию средств.

Карьера логиста выстраивается путем накопления знаний и профессионального опыта. В профессии логиста нет рутины, все время приходится решать новые задачи. Еще одно достоинство профессии – универсальность, необходимость ориентироваться во всех аспектах работы компании. Именно благодаря этому логист легко может перепрофилироваться в рамках одной фирмы, ему обеспечен карьерный рост.

В современном виде логистика и управление цепочками поставок (SCM) – это молодая специальность, подготовку по которой осуществляют ведущие вузы России: в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге. Логистика – важная часть головоломки SCM, но это всего лишь одна часть. Самые успешные логисты хорошо разбираются в SCM в целом. В логистике возникает множество проблем, поскольку люди, работающие с отдельными частями, не знают, как эти части соединяются, что вызывает определенный стресс. Чтобы бороться с этим, помимо основного обучения рекомендуется изучать курсы и тренинги, предлагаемые для тех, кто занимается цепочкой поставок и операционным менеджментом, чтобы лучше понять SCM и роль, которую играет логист [2].

Отрасль цепочки поставок находится в постоянном развитии. Технологии становятся все менее трендом и больше навыком выживания в международном сообществе, в котором стираются границы. Изначально управление цепочкой поставок предполагало очное обучение, за последние несколько лет этот вектор изменился. Наблюдается явное движение к онлайн-обучению.

Онлайн-курсы нацелены на неограниченное участие и открытый доступ для всех. Названные массовыми открытыми онлайн-курсами или МООК, эти интерактивные учебные площадки разрушили барьеры для входа, создав масштабный и доступный способ доставки практически

любого курса в ваш ноутбук. Учебные программы по управлению цепочками поставок ранее были основаны на технических и функциональных аспектах. Однако в действительности руководители цепочек поставок давно выходят за рамки технических вопросов, беря на себя ответственность за свои команды и влияя на кадровые решения. Сама фраза «управление цепочкой поставок» говорит сама за себя – вы должны знать, как управлять своей командой – навык, который нельзя найти ни в одном учебнике по цепочке поставок.

В связи с этим необходимость для профессионалов цепочки поставок сосредоточиться на развитии навыков межличностного общения важна как никогда. Недостаточно знать логистику или источники снабжения, руководитель цепочки поставок должен понимать все этапы процесса: от сырья до производства, маркетинга и развития.

Поскольку корпоративные ожидания расширились и стали включать в себя множество навыков и возможностей, университеты работают над разработкой всесторонней учебной программы. Программы, которые ранее были сосредоточены на одном аспекте отрасли, теперь корректируют свой материал, чтобы включить более широкую перспективу, помогая студентам стать востребованными специалистами, способными добиться успеха в отрасли.

Так, РЭУ им. Г.В. Плеханова готовит студентов, изучающих управление цепочками поставок, к работе в глобальном мире, поощряя их брать факультативы, такие как маркетинг или переговоры в рамках программы MBA. Студенты MBA могут также пройти факультативные занятия по цепочкам поставок. Сочетание дисциплин позволяет студенту стать более разносторонним.

Эти тенденции в образовании – лишь верхушка айсберга, но, тем не менее, мощный сдвиг в обучении управлению цепочками поставок. Растущее влияние сторонних поставщиков, повышение доступности онлайн-обучения, сосредоточение внимания на межличностных навыках по сравнению с техническим обучением и расширение учебной программы по цепочкам поставок – все это играет роль в подготовке следующего поколения логистических лидеров к достижению удивительных инновационных достижений в промышленности.

На данный момент профессия логиста по данным исследований кадровых агентств России уже входит в список десяти самых востребованных профессий ближайшего будущего. Ниже перечислим актуальные профессии, связанные с логистикой.

Аналитик. Это распространенная логистическая позиция начального уровня. Аналитики несут ответственность за сбор и анализ данных для поиска проблем. Для работы на этих должностях обычно требуются хорошие математические и компьютерные навыки; также важно добиться успеха в команде, поскольку ожидается, что аналитики будут рекомендовать решения своим руководителям. Хотя это должность начального уровня, задачи аналитика становятся более разнообразными и сложными по мере того, как он накапливает опыт. Базовое понимание логистического планирования, которое приобретает аналитик, полезно на многих более продвинутых должностях.

Успешный аналитик может оказаться в должности инженера по логистике. Задачи инженера связаны с задачами аналитика: инженеры оценивают цепочку поставок и логистические системы на предмет тенденций или проблем, используя компьютерные системы и математику. Однако пока аналитики дают рекомендации, инженеры несут ответственность за внедрение решений. Они управляют своими проектами, а также проектами аналитиков, и должны уметь составлять технические предложения для своих планов.

Хотя международные менеджеры по логистике не отвечают за приобретение материалов, они несут ответственность за поддержание отношений с международными партнерами. Международная логистика требует знания постоянно меняющихся международных законов и правил. Такие менеджеры часто начинают работать в качестве импортеров-экспортеров и, как ожидается, будут сотрудничать с производством, маркетингом и закупками для построения цепочек поставок и управления ими. Знания как логистики, так и международного бизнеса необходимы для успешного менеджера по международной логистике.

Если транспорт и логистика изучают системы распределения, то менеджер по цепочке поставок – «король всех менеджеров». Менеджеры цепочки поставок контролируют всю цепочку поставок (включая закупки, складирование, инвентаризацию и производство) и стремятся оптимизировать систему, чтобы снизить затраты и увеличить производительность. Ожидается, что менеджеры цепочки поставок будут понимать логистическое планирование, чтобы прогнозировать долгосрочные финансовые потребности. Опять же, способность общаться, сотрудничать и управлять является ключевой; если менеджер цепочки поставок распознает проблему, он должен обеспечить ее выполнение многими другими менеджерами и отделами [3].

В современном мире не существует компаний, которым не нужна логистическая поддержка. Логистика является жизненно важной частью каждой отрасли и взаимодействует с каждым отделом – логистическая профессия может найти возможность для себя в любом месте в соответствии с предпочтениями специалиста.

Список литературы

1. Логистика: учебник для академического бакалавриата / Ю.М. Неруш, А.Ю. Неруш. – М.: Юрайт, 2017. – 558 с.

2. Карьера в логистике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rasmussen.edu/degrees/business/blog/things-you-need-to-know-about-career-in-logistics/ (дата обращения: 23.09.2020).

3. Профессии в сфере логистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.internationalstudent.com/study-transportation-and-logistics/careers-in-transportation-logistics/ (дата обращения: 23.09.2020).

Селезнёва Татьяна Олеговна
магистр, старший преподаватель
Еремян Мелина Ашотовна
студентка

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

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ЛОГИСТИКИ СНАБЖЕНИЯ

Аннотация*: в данной статье рассматривается уровень логистики снабжения в структуре логистической системы на примере конкретного логистического предприятия, представлены соответствующие материальные потоки, схемы товародвижения и предложены мероприятия по повышению уровня логистики снабжения.*

Ключевые слова*: снабжение, закупки, логистическая система, материальный поток, товародвижение, материальные ресурсы, грузы, транспортировка, поставки, конкурентная цена.*

Логистика снабжения относится к функциональным логистикам. Она является основанием, определяющим начало и направление материального потока. От успешности её функционирования зависит общий успех дела всей логистической системы. Основными задачами логистики снабжения выступают осуществление закупок, снабжение и физическое товародвижение. Объектной областью логистики снабжения является поток материальных ресурсов и услуг, циркулирующих в функциональном цикле снабжения. Она обеспечивает рационализацию и синхронизацию экономического потока и непосредственно влияет на улучшение показателей эффективности бизнес-процессов во всей логистической системе. Целью логистики снабжения является гарантия надёжной поставки материальных ресурсов необходимого объёма и качества в нужное время и по конкурентной цене.

Рассмотрим повышение уровня логистики снабжения на примере конкретного предприятия.

Компания «LOGISTIC POINT» находится в городе Алматы, пр. Достык 210 «А», офис 82. ТОО «LOGISTIC POINT» образовано в 2006 году.

Эффективность компании во многом зависит от правильного построения организационно-производственной структуры предприятия. В полном соответствии с организационно-производственной структурой строится организационная структура управления, определяющая порядок взаимодействия подразделений и управленческих служб. Структура управления должна создавать наиболее благоприятные условия для оптимальной логистической деятельности.

ТОО «LOGISTIC POINT» применяет линейную структуру управления с функциональной системой управления. Суть ее состоит в том, что функции управления выполняет генеральный директор, которому подчиняются специалисты и руководители служб, которые также могут выполнять функции управления. Специалисты выполняют руководство какой-

либо одной областью работы, а исполнитель имеет одновременно несколько функциональных руководителей.

Коммерческий отдел подчиняется генеральному директору, отдел транспорта подчиняется главному диспетчеру, главный бухгалтер контролирует финансовый отдел, за отдел маркетинга отвечает главной маркетолог.

Все структурные подразделения взаимосвязаны между собой, и каждое из структурных подразделений выполняет определенную функцию.

В последнее десятилетие наблюдается четкая тенденция к группировке и централизации управления всей системой логистики. Такой подход позволяет снимать многие конфликты между различными функциями. Кроме того, централизация обеспечивает определенные выгоды в области консолидации отгрузок, более эффективного анализа издержек логистики. Форма группировки и степень централизации зависят от ассортимента продукции и рыночной среды, в которой функционирует данная форма. Например, компании, имеющие рыночную ориентацию, но реализующие развернутую номенклатуру продукции по одним и тем же каналам распределения, стремятся сгруппировать все виды деятельности по обслуживанию рынка и централизовать управление системой распределения.

Основные виды деятельности ТОО «LOGISTIC POINT» это оказание услуг по транспортировке, обработке и хранению грузов, содействие своим клиентам в процессе продвижения товаров от производителя к потребителю.

Сегодня в компании несколько основных разделов логистики:

– сбытовая;
– транспортная;
– складская;
– комплексная.

Компания является выгодным партнером для тех предприятий, которые планируют расширение рынков сбыта с регионального на национальный или международный уровень; хотят снизить себестоимость продукции за счет снижения затрат на ее доставку; хотят облегчить себе деятельность по проведению экспортно-импортных операций, таможенному оформлению; не удовлетворяет работа внутренних логистических служб, дорого обходится их содержание; осуществляют перевозку грузов периодически, не регулярно, разово; нуждаются в перевозке опасных, крупногабаритных грузов или грузов, требующих особых условий транспортирования; перевозят грузы мелкими партиями и нуждаются в формировании сборных партий груза.

ТОО «LOGISTIC POINT» оказывает отдельные виды услуг, такие, как доставка грузов, или полный комплекс услуг начиная от получения товаров у производителя, заканчивая поставкой их конечному потребителю, включая оформление всех необходимых документов для проведения логистических операций.

Компания на время проведения работ по договору с подрядчиком берет на себя полную ответственность за груз, за обеспечение его сохранности по количеству и качеству, а также обязуется предоставлять клиенту полную информацию об этапах транспортирования, о местонахождении, количестве и состоянии груза.

Расценки на работы, выполняемые компанией, зависят от количества и типа оказываемых услуг, дальности расстоянии перевозки и вида транспорта, которым они осуществляются, количества и вида груза, особенностей таможенного оформления и прочих условий. Следует заметить, что комплексные услуги и услуги, оказываемые по многолетним контрактам в ТОО «LOGISTIC POINT» обходятся значительно дешевле, чем разовые.

Таблица 1

Основные экономические и финансовые показатели деятельности ТОО «LOGISTIC POINT»

Наименование показателя	Ед. измер.	2018 г.	2019 г.	Отклонение, (+ / −)	Темп роста, %
Выручка от реализации транспортных услуг	млн тг.	24.559.300	13.648.300	-10.911.000	55,6
Налоги и сборы, уплачиваемые из выручки	млн тг.	3.499.100	2.043.200	-1455900	58,4
в % к объему выручки	%	14,248	14,970	0,723	X
Выручка от реализации (за минусом налогов и сборов, уплачиваемых из нее)	млн тг.	21.060.200	11.605.100	-9.455.100	55,1
Себестоимость реализации, услуг	млн тг.	1.908.610	1.117.170	-791.440	58,5
Прибыль от реализации продукции, работ, услуг	млн тг.	19.151.590	10.487.930	-8.663.660	20,4
Рентабельность реализованной продукции, работ, услуг	%	10,123	3,533	-6,590	X

Анализируя данную таблицу, можно заметить, что в период 2018–2019 года показатели выручки и прибыли имеют тенденцию к снижению. ТОО «LOGISTIC POINT» в 2019 году потеряла часть своей клиентуры по причине открытия новых компаний, работающих в этой же сфере. Однако, деятельность ТОО «LOGISTIC POINT» все еще остается прибыльной.

Таблица 2

Основные фонды ТОО «LOGISTIC POINT»

Основные фонды	Вид ОФ	Стоимость, млн. тенге	Кол-во, шт.	Цена, млн. тенге
Фуры	MB Akros	10.000000	3	30.000.000
	Дт – 40	5.000000	2	10.000.000
	Енисей – 2	4.000000	2	8.000.000
автомобили	БМВ	10.000000	2	20.000.000
	Рено	4.300000	1	4.300.000
	Лада	2.000000	2	4.000.000
Газели	ГАЗ-2705	8.000000	3	24.000.000
	TITAN 20	7.700000	2	15.400.000
	ГАЗ-32214	6.000000	1	6.000.000
	ГАЗ-32213	6.000000	3	18.000.000
	ГАЗ-32214	5.300000	3	15.900.000
	СемАР-3234	6.000000	1	6.000.000
Здания и Сооружения	склад (2500 м3)	5.000000	2	10.000.000
	Ангар готовой продукции (3000 м3)	4.000000	2	8.000.000
	Ремонтная мастерская	3.500000	1	3.500.000
итого				183.100.000

Следует отметить, что автопарк данного предприятия в достаточной степени соответствует логистической компании такого уровня.

Таблица 3

Качественный состав трудовых ресурсов предприятия ТОО «LOGISTIC POINT»

Показатель	Всего		Служащие		Специалисты		Руководители	
	Чел.	%	Чел.	%	Чел.	%	Чел.	%
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*
1. Персонал всего:	30	100	16	53	11	37	3	10
2. Структура персонала по полу:								
муж.	19	63,33	11	68,75	8	72,73	3	100,00
жен.	11	36,67	5	31,25	3	27,27	–	–
3. Возрастной состав:								

Окончание таблицы 3

1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*
18–20	2	6,67	–	–	–	–	–	–
20–25	6	20,00	6	37,50	4	36,36	–	–
25–30	11	36,67	1	6,25	6	54,55	–	–
30–35	9	30,00	8	50,00	1	9,09	–	–
35–45	2	6,67	1	6,25	–	–	3	100,00
старше 45	–	–	–	–	–	–	–	–
4. Образовательная структура:								
высшее	14	46,67	–	–	11	100,00	3	100,00
средне-специальное	10	33,33	10	62,50	–	–	–	–
среднее	6	20,00	6	–	–	–	–	–

Поскольку изменения качественного состава происходят в результате движения рабочей силы, то этому вопросу при анализе уделяется большое внимание.

Таблица 4

Данные о движении рабочей силы на ТОО «LOGISTIC POINT»

Показатель	2018 год	2019 год
Численность ППП на начало года	122	125
Приняты на работу	5	8
Выбыли	2	4
В том числе по собственному желанию	1	2
Уволены за нарушение трудовой дисциплины	1	2
Численность персонала на конец года	125	129
Среднесписочная численность персонала	125	125
Коэффициент оборота по приему	0,3	0,4
Коэффициент оборота по выбытию	0,12	0,2
Коэффициент текучести кадров	0,07	0,14
Коэффициент постоянства кадров	0,77	0,7

Необходимая численность производственного персонала ТОО «LOGISTIC POINT» определяется производственной программы эксплуатации, технического обслуживания и ремонта подвижного состава.

Основой для определения контингента рабочих является трудоемкость планируемого объема работ в человеко-часах или нормо-часах и фонд рабочего времени одного рабочего в планируемом периоде.

В логистике снабжения предприятия можно выделить бизнес-процессы, связанные: – с товародвижением (закупкой необходимых материальных ресурсов и сопутствующих услуг, транспортировкой, приемкой по количеству и качеству); – планированием потребности в материальных ресурсах, транспорте, складских мощностях, технологическом обору-

дования; – обеспечением жизнедеятельности предприятия (закупкой необходимого оборудования, эксплуатации основных фондов, подготовки кадров, повышения их квалификации и др.). Описание БП позволяет точно представить и объективно оценить каждый вид деятельности предприятия независимо от функционального подчинения и количества структурных подразделений, которые ее выполняют. Очевидно, что такой подход к рассмотрению закупочной деятельности и структурных подразделений, выполняющих отдельные функции и операции, может потребовать реорганизации существующих бизнес-процессов.

Однако практическое проведение реорганизации связано с большим риском в результате сложности осуществления перспективных расчетов основных экономических показателей предприятий, которые зависят от большого количества факторов, например инфляции, нестабильности налогового законодательства и рынков сбыта, постоянного роста тарифов, поведения конкурентов и др. Реорганизация БП может осуществляться различными способами: – улучшением, которое подразумевает незначительное усовершенствование процессов, низкий уровень капиталовложений и небольшие затраты времени; – перестройкой, обеспечивающей выявление и исключение малоэффективных и убыточных процессов без масштабного внедрения новых решений в организацию деятельности; – реинжинирингом, являющимся концепцией комплексного анализа на основе применения современных информационных технологий, моделирования и предполагающим наиболее революционные изменения в процессах и организационной структуре.

Список литературы

1. Булатова З.А. Менеджмент в сфере образования: учебно-методическое пособие / З.А. Булатова, И.З. Самситдинов – Уфа: Изд-во УГАТУ, 2016. – 138 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://fileskachat.com/view/59095_051ec6d67a4a1edd750d441f657164f5.html (дата обращения: 05.09.2020).

2. Сидоров М.Н. Стратегический менеджмент: учебник для СПО. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2019. – 158 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://obuchalka.org/20190526109642/strategicheskii-menedjment-sidorov-m-n-2019.html (дата обращения: 16.09.2020).

3. Базавлуцкая Л.М. Педагогический менеджмент: учебное пособие. – Челябинск: Библиотека А. Миллера, 2017. –97 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://obuchalka.org/20190329108065/pedagogicheskii-menedjment-uchebnoe-posobie-bazavluckaya-l-m-2017.html (дата обращения: 12.09.2020).

4. Менеджмент промышленного бизнеса: учебное пособие / С.А. Сироткин, Н.Р. Кельчевская, И.С. Пелымская [и др.]; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Н.Р Кельчевской. – Екатеринбург: Изд-во Урал, ун-та, 2017. – 160 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://obuchalka.org/20181117105277/menedjment-promishlennogo-biznesa-sirotkin-s-a-kelchevskaya-n-r-pelimskaya-i-s-2017.html (дата обращения: 15.09.2020).

Для заметок

Для заметок

Для заметок

Научное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА, ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Сборник материалов
II Международной научной конференции
(Костанай, 28–30 сентября 2020 г.)

Главный редактор *Г.В. Панина*
Компьютерная верстка и правка *Л.С. Миронова*

Подписано в печать 02.11.2020 г.
Дата выхода издания в свет 09.11.2020 г.
Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Гарнитура Times. Усл. печ. л. 18,3675. Заказ К-731. 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