

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
«НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»**



НАУКА и ПРОСВЕЩЕНИЕ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

**СБОРНИК СТАТЕЙ VII МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ,
СОСТОЯВШЕЙСЯ 25 МАЯ 2021 Г. В Г. ПЕНЗА**

**ПЕНЗА
МЦНС «НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»
2021**

УДК 001.1
ББК 60
А43

Ответственный редактор:
Гуляев Герман Юрьевич, кандидат экономических наук

А43

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ: сборник статей VII Международной научно-практической конференции. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2021. – 262 с.

ISBN 978-5-00159-872-5

Настоящий сборник составлен по материалам VII Международной научно-практической конференции «**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ**», состоявшейся 25 мая 2021 г. в г. Пенза. В сборнике научных трудов рассматриваются современные проблемы науки и практики применения результатов научных исследований.

Сборник предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов, студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законодательства об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

Полные тексты статей в открытом доступе размещены в Научной электронной библиотеке **Elibrary.ru** в соответствии с Договором №1096-04/2016К от 26.04.2016 г.

УДК 001.1
ББК 60

© МЦНС «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г.Ю.), 2021
© Коллектив авторов, 2021

ISBN 978-5-00159-872-5

Ответственный редактор:

Гуляев Герман Юрьевич – кандидат экономических наук

Состав редакционной коллегии и организационного комитета:

Агаркова Любовь Васильевна – доктор экономических наук, профессор
Ананченко Игорь Викторович – кандидат технических наук, доцент
Антипов Александр Геннадьевич – доктор филологических наук, профессор
Бабанова Юлия Владимировна – доктор экономических наук, доцент
Багамаев Багам Манапович – доктор ветеринарных наук, профессор
Баженова Ольга Прокопьевна – доктор биологических наук, профессор
Боярский Леонид Александрович – доктор физико-математических наук
Бузни Артемий Николаевич – доктор экономических наук, профессор
Буров Александр Эдуардович – доктор педагогических наук, доцент
Васильев Сергей Иванович – кандидат технических наук, профессор
Власова Анна Владимировна – доктор исторических наук, доцент
Гетманская Елена Валентиновна – доктор педагогических наук, профессор
Грицай Людмила Александровна – кандидат педагогических наук, доцент
Давлетшин Рашит Ахметович – доктор медицинских наук, профессор
Иванова Ирина Викторовна – кандидат психологических наук
Иглин Алексей Владимирович – кандидат юридических наук, доцент
Ильин Сергей Юрьевич – кандидат экономических наук, доцент
Искандарова Гульнара Рифовна – доктор филологических наук, доцент
Казданиян Сусанна Шалвовна – кандидат психологических наук, доцент
Качалова Людмила Павловна – доктор педагогических наук, профессор
Кожалиева Чинара Бакаевна – кандидат психологических наук

Колесников Геннадий Николаевич – доктор технических наук, профессор
Корнев Вячеслав Вячеславович – доктор философских наук, профессор
Кремнева Татьяна Леонидовна – доктор педагогических наук, профессор
Крылова Мария Николаевна – кандидат филологических наук, профессор
Кунц Елена Владимировна – доктор юридических наук, профессор
Курленя Михаил Владимирович – доктор технических наук, профессор
Малкоч Виталий Анатольевич – доктор искусствоведческих наук
Малова Ирина Викторовна – кандидат экономических наук, доцент
Месеняшина Людмила Александровна – доктор педагогических наук, профессор
Некрасов Станислав Николаевич – доктор философских наук, профессор
Непомнящий Олег Владимирович – кандидат технических наук, доцент
Оробец Владимир Александрович – доктор ветеринарных наук, профессор
Попова Ирина Витальевна – доктор экономических наук, доцент
Пырклов Вячеслав Евгеньевич – кандидат педагогических наук, доцент
Рукавишников Виктор Степанович – доктор медицинских наук, профессор
Семенова Лидия Эдуардовна – доктор психологических наук, доцент
Удут Владимир Васильевич – доктор медицинских наук, профессор
Фионова Людмила Римовна – доктор технических наук, профессор
Чистов Владимир Владимирович – кандидат психологических наук, доцент
Швец Ирина Михайловна – доктор педагогических наук, профессор
Юрова Ксения Игоревна – кандидат исторических наук

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|----|
| ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ | 9 |
| ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ НА РАЗНЫХ УРОВНЯХ ОПРЕДЕЛЕНИЯ: ФАКТОРЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНИВАНИЯ, СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ АВДЕЕВА ВАЛЕНТИНА ИВАНОВНА, ЧАЙКИН АНТОН НИКОЛАЕВИЧ | 10 |
| ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РИСКА В ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТАХ РАЗРАБОТКИ НЕФТЕГАЗОВЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ ЛЕБЕДЕВ ЕГОР НИКОЛАЕВИЧ | 17 |
| МЕНЕДЖМЕНТ | 21 |
| ПРОБЛЕМЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ ОРГАНИЗАЦИИ ОЛЬХОВСКАЯ АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА | 22 |
| МОТИВАЦИЯ IT-СПЕЦИАЛИСТОВ ОРГАНИЗАЦИИ ШУМАКОВА АННА ОЛЕГОВНА, ИЗЮМНИКОВА СНЕЖАНА АНДРЕЕВНА | 26 |
| МОДЕЛИ ЗРЕЛОСТИ КАК ИНДИКАТОР РАЗВИТИЯ РЫНКОВ БУДУЩЕГО МАЛЫШЕВА ЛАРИСА АНАТОЛЬЕВНА, ХАРЛАМОВА ОЛЬГА ГЕННАДЬЕВНА | 29 |
| WEB-САЙТ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА ЮШАЧКОВ ДМИТРИЙ ВЯЧЕСЛАВОВИЧ, ИЗЮМНИКОВА СНЕЖАНА АНДРЕЕВНА | 34 |
| ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ PR В ОРГАНИЗАЦИЯХ ГУРЬЯНОВА ПОЛИНА ОЛЕГОВНА | 37 |
| ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА КОМПАНИИ НАБИСЛАМОВ ВАДИМ ИГОРЕВИЧ | 41 |
| ТЕХНОЛОГИЯ QR В КАНАЛАХ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ТОД НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА | 46 |
| МАРКЕТИНГ | 49 |
| МАРКЕТИНГ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ ГУЛЯЕВА МАРГАРИТА ИГОРЕВНА | 50 |
| КЛЮЧЕВЫЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ PR И СТРУКТУР ПРЯДКО ЕЛЕНА АНДРЕЕВНА, КОСМИНИНА АННА АНДРЕЕВНА, КИРИЛЛОВА КСЕНИЯ АЛЕКСЕЕВНА | 53 |
| ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ | 57 |
| АНАЛИЗ РЕЗЕРВНЫХ И СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ВАЛЮТ ШАПОВАЛОВА АНГЕЛИНА ПАВЛОВНА | 58 |

| | |
|---|-----|
| ИЗМЕНЕНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В 2020 Г. И ДАЛЬНЕЙШИЕ ЕГО ПЕРСПЕКТИВЫ ЖУКОВИЧ ВЕРА ВЛАДИМИРОВНА | 62 |
| АЛГОРИТМ МОДЕРНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА РОССИИ В КАЧЕСТВЕ МЕГАРЕГУЛЯТОРА ВСЕГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА КАМЫШЕВА ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА, КРЫМОВА ИРИНА ПЕТРОВНА..... | 66 |
| АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ВЕРТИКАЛЬ» МАШКОВА ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА | 70 |
| БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ | 75 |
| ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ В РАМКАХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГУЛИРУЮЩЕГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ПАШУКЕВИЧ ЮЛИЯ СЕРГЕЕВНА..... | 76 |
| БЮДЖЕТНЫЙ УЧЁТ: УПРАВЛЕНИЕ И ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ САНИНА АНАСТАСИЯ ВИТАЛЬЕВНА, КАЛУЦКАЯ НАТАЛЬЯ АЛЕКСЕЕВНА..... | 79 |
| УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС СТРУКТУРОЙ АПК ИОНОВ АНАТОЛИЙ АЛЕКСЕЕВИЧ | 83 |
| ПЛАНИРОВАНИЕ АУДИТА РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В УСЛОВИЯХ РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКИ ГАДЛЕВСКАЯ ПОЛИНА ДМИТРИЕВНА | 86 |
| СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ПРОЦЕССЕ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ САНИНА АНАСТАСИЯ ВИТАЛЬЕВНА, КАЛУЦКАЯ НАТАЛЬЯ АЛЕКСЕЕВНА..... | 89 |
| НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ | 92 |
| ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ КРИПТО ВАЛЮТЫ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ ВЕРЕТЕННИКОВ ИЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВИЧ, ДОВГАЛЬ ИВАН МИХАЙЛОВИЧ | 93 |
| МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ | 96 |
| НАПРАВЛЕННОСТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ: ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН КОЗЛОВ ЮРИЙ СЕРГЕЕВИЧ, ЛЕБЕДЕВ НИКИТА АНДРЕЕВИЧ, ЛИСЕЙКИНА ОЛЬГА ВИТАЛЬЕВНА..... | 97 |
| ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ КРИПТОВАЛЮТ, КАК ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО ИНСТРУМЕНТА ВСЕМИРНОЙ ВАЛЮТЫ В ПЕРИОД ГЛОБАЛИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ АФАНАСЬЕВ ГРИГОРИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ..... | 101 |

| | |
|---|-----|
| ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ УЧАСТНИКОВ ВЭД И ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РФ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕПЛОВА АННА АЛЕКСАНДРОВНА | 104 |
| РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА | 107 |
| ПРОГРАММА ПОДДЕРЖКИ МЕСТНЫХ ИНИЦИАТИВ ТВЕРСКОГО РЕГИОНА. СРАВНЕНИЕ С ДРУГИМИ РЕГИОНАМИ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ, ВЛИЯНИЮ НА РАЗЛИЧНЫЕ СФЕРЫ ЖИЗНИ КУЛЛИНА АЛЕНА ИГОРЕВНА | 108 |
| ПЕРСПЕКТИВЫ И СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ ДОНСКОЙ ДМИТРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ | 114 |
| ЭФФЕКТИВНОСТЬ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ХОККЕЙНОГО КЛУБА САВИНОВ ЛЕОНИД ВЯЧЕСЛАВОВИЧ, АНУЧИН ДМИТРИЙ ОЛЕГОВИЧ | 117 |
| ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА | 120 |
| ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ БИРЖЕВЫХ ОБЛИГАЦИЙ В СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА КОСТИНА ОЛЬГА ИВАНОВНА, БУРУНОВА ИРИНА ЮРЬЕВНА | 121 |
| ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ В ПЕРИОД РАСПРОСТРАНЕНИЯ COVID-19 АКИМОВА ЕКАТЕРИНА ВЛАДИМИРОВНА, КОСТИНА ОЛЬГА ИВАНОВНА | 126 |
| ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ КОНФЛИКТОВ В ТОРГОВОМ БИЗНЕСЕ ВАСИЛЕНКО ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА | 130 |
| УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ ИЗМЕНЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КОРНЕВ ЯРОСЛАВ АЛЕКСАНДРОВИЧ | 132 |
| СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ | 138 |
| УСЛОВИЯ, ОПТИМИЗИРУЮЩИЕ РАБОТОСПОСОБНОСТЬ ТРАНСМИССИОННОГО МЕХАНИЗМА В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОМАХИНА МАРИЯ АЛЕКСЕЕВНА, КРЫМОВА ИРИНА ПЕТРОВНА | 139 |
| ЦИФРОВАЯ ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ И ОСОБЕННОСТИ ЕЁ ПРОЯВЛЕНИЯ КОСТИНА ОЛЬГА ИВАНОВНА, ФИЛИППОВИЧ РУСЛАН МИХАЙЛОВИЧ | 143 |
| КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ | 147 |
| ОБОРУДОВАНИЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ПОМЕЩЕНИЙ КАК СРЕДСТВО ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ ДЛЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ АВТОМОБИЛЕЙ НА СТОА БУГРАКОВ ВИКТОР СЕРГЕЕВИЧ, НЕСТЕРЕНКО ГРИГОРИЙ АНАТОЛЬЕВИЧ, НЕСТЕРЕНКО ИРИНА СЕРГЕЕВНА | 148 |

| | |
|---|------------|
| ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НУРМАТОВА АЗИЗАХОН ШАУКАТЖАНОВНА, ТИМКО КСЕНИЯ АНДРЕЕВНА..... | 152 |
| ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ | 156 |
| ИННОВАЦИИ В БИЗНЕСЕ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ БЕРЕЖНАЯ ОЛЬГА АНДРЕЕВНА, МАНСУРОВ АНТОН МАКСИМОВИЧ..... | 157 |
| СОВРЕМЕННЫЕ КРАУД-МОДЕЛИ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ГРЕЧИШНИКОВА ДИАНА ЮРЬЕВНА..... | 164 |
| ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ | 169 |
| ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОРСКОЙ И ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРИМЕРЕ ООО "СТИВИДОРНАЯ КОМПАНИЯ "МАЛЫЙ ПОРТ" БАУКОВА МАРИЯ ИВАНОВНА..... | 170 |
| АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА ДРОЗДОВА НАТАЛЬЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА..... | 174 |
| АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СИЗОНОВА АНГЕЛИНА ОЛЕГОВНА..... | 177 |
| ПРОБЛЕМАТИКА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ЗАХАРЬЕВА ЮЛИЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА..... | 181 |
| МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В ЭКОНОМИКЕ..... | 184 |
| НЕКОТОРЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ В ТЕОРИИ ИГР КАРПЕНКО ЕЛИЗАВЕТА СЕРГЕЕВНА, МИТЮКОВА КРИСТИНА АЛЕКСАНДРОВНА | 185 |
| ПРИМЕНЕНИЕ ПОДХОДОВ ТЕОРИИ ИГР ДЛЯ АНАЛИЗА НЕЛЕГАЛЬНЫХ СДЕЛОК КАРПЕНКО ЕЛИЗАВЕТА СЕРГЕЕВНА, МИТЮКОВА КРИСТИНА АЛЕКСАНДРОВНА | 188 |
| ОПТИМИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ПЛАНИРОВАНИЯ РАДИАЛЬНЫХ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ СЕТЕЙ ФЕДЧЕНКО АЛЕКСАНДР ЯРОСЛАВОВИЧ | 192 |
| ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ АЛЬБЕКОВА ЗАМИРА МУХАМЕДАЛИЕВНА, ТЕРЕМЯЕВА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА..... | 195 |
| АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ | 199 |
| ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РОССИИ ЗАГОРСКИЙ ВЛАДИМИР АНДРЕЕВИЧ | 200 |

| | |
|--|------------|
| ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПАНДЕМИИ COVID-19 РОМАЩЕНКО КИРИЛЛ РУСЛАНОВИЧ | 204 |
| ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ НА ПЕРИОД БОРЬБЫ С ПАНДЕМИЕЙ «COVID-19» КОСТИНА ОЛЬГА ИВАНОВНА, БУРУНОВА ИРИНА ЮРЬЕВНА | 208 |
| ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА: ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ РАХМЕТОВ СЕРИКЖАН МУХАНБЕТУЛЫ | 214 |
| ПРОБЛЕМЫ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РФ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ КЛИМАХИН АЛЕКСАНДР ЮРЬЕВИЧ | 217 |
| СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ ЦВЕТОВОДСТВА В АЗЕРБАЙДЖАНЕ НАМАЗОВА ГУЛЬНУР ФАМИЛ | 221 |
| ВЛИЯНИЕ РАСХОДОВ И СЕБЕСТОМОСТИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НОВОСЕЛОВ ДАНИИЛ ЕВГЕНЬЕВИЧ | 224 |
| ДЕРЕВНЯ РЕЗИДЕНЦИЯ В ЛАНКАРАН-АСТАРСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЙОНЕ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РАЗВИТИЯ БАБАЕВА ТАМИЛЛА ТАХИР ГЫЗЫ | 228 |
| ГОСУДАРСТВЕННО – ЧАСТНОЕ ПАРТЕРСТВО КАК ФОРМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ АНОХИНА ОКСАНА ВЛАДИМИРОВНА | 232 |
| АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПЕТРУНЕНКО МАРИНА СЕРГЕЕВНА | 237 |
| ВЛИЯНИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ НА ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА ГОНЧАРОВ ВАЛЕРИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ | 240 |
| ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ КАСПИЙСКОГО МОРЯ НА ПРИБРЕЖНЫЕ ТЕРРИТОРИИ БАГИРОВА ГЮНЕЛЬ РАФАИЛ ГЫЗЫ | 244 |
| АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОЦИОЛОГИИ | 247 |
| DEVELOPMENT OF TOURISM AND SOCIAL PROTECTION OF THE POPULATION ABDULLAEVA SHAKHNOZA ERKINOVNA | 248 |
| ВИДОВОЙ СОСТАВА ЯДОВИТЫХ ГРИБОВ АРСЕНЬЕВСКОГО РАЙОНА ПРИМОРСКОГО КРАЯ СТЕПАНОВ РОМАН СЕРГЕЕВИЧ | 251 |
| ПИЩЕВЫЕ И ЛЕКАРСТВЕННЫЕ СВОЙСТВА ДЕРЕВОРАЗРУШАЮЩИХ ГРИБОВ АРСЕНЬЕВСКОГО РАЙОНА ПРИМОРСКОГО КРАЯ СТЕПАНОВ РОМАН СЕРГЕЕВИЧ | 256 |

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 330.322

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ НА РАЗНЫХ УРОВНЯХ ОПРЕДЕЛЕНИЯ: ФАКТОРЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНИВАНИЯ, СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ

АВДЕЕВА ВАЛЕНТИНА ИВАНОВНА,

к.э.н., доцент, профессор кафедры «Финансы и кредит»

ЧАЙКИН АНТОН НИКОЛАЕВИЧ

Студент

Калужский филиал

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Аннотация: В данной статье рассматриваются методы оценки и способы повышения инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов на трёх уровнях определения (региональном, отраслевом, организационном), с учётом динамики её изменения под влиянием экономических, политических, социальных, правовых и иных факторов воздействия.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиционный потенциал, инвестиционный риск, уровни инвестиционной привлекательности, метод интегрального показателя, метод комплексного оценивания, способы повышения инвестиционной привлекательности.

**INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF ECONOMIC ENTITIES AT DIFFERENT LEVELS OF DEFINITION:
FACTORS AND METHODS OF ASSESSMENT, WAYS TO INCREASE**

**Avdeeva Valentina Ivanovna,
Chaikin Anton Nikolaevich**

Abstract: This article discusses the methods of assessment and ways to increase the investment attractiveness of economic entities at three levels of definition (regional, sectoral, organizational), taking into account the dynamics of its changes under the influence of economic, political, social, legal and other factors of influence.

Key words: investment attractiveness, investment potential, investment risk, levels of investment attractiveness, the method of integral indicator, the method of complex assessment, ways to increase investment attractiveness.

Проблематика оценки инвестиционной привлекательности субъектов хозяйствования описывается в рамках финансового бизнес-менеджмента, который оперирует такими категориями, как: инвестиционный климат, инвестиционный потенциал, инвестиционный риск и инвестиционная привлекательность.

Инвестиционный климат – это совокупность экономических, социально-политических, географиче-

ских и иных особенностей региона, которые оказывают непосредственное влияние на желание инвестора осуществлять финансирование инвестиционных проектов и на результаты данного финансирования.

Инвестиционный климат состоит из двух ключевых составляющих: инвестиционной активности и инвестиционной привлекательности.

Инвестиционная активность – это совокупность вкладов денежных средств физических и юридических лиц, а также их движения между различными активами и секторами экономики с учётом объёмов и интенсивности этого движения. Она информирует инвестора о корректировке показателей, которые способны повлиять на его решения. Данный термин состоит из комплекса количественно охарактеризованных показателей, описывающих величину и интенсивность процесса инвестирования.

Инвестиционная привлекательность – это комплекс экономических, финансовых, социально-политических и других условий и показателей, а также преимуществ и недостатков, определяющих объём и интенсивность капиталовложения. В её основу положено две основные характеристики: количественная – инвестиционный потенциал и качественная – инвестиционный риск.

Инвестиционный потенциал – это совокупность накопленных собственных ресурсов, позволяющих достичь желаемого финансового результата при их грамотном использовании. Он характеризует способность субъекта хозяйствования реализовать запланированный инвестиционный проект без привлечения в процесс вложения капитала заёмных источников финансирования [1, с. 96-134].

Инвестиционный риск – это вероятность возникновения финансовых потерь в виде уменьшения величины капитала, утраты дохода или обесценивания активов в результате действий органов госвласти или ошибок в корпоративном менеджменте в условиях неопределённости инвестиционной деятельности.

Оценка инвестиционной привлекательности имеет место на трёх уровнях определения: региональном, отраслевом и организационном.

1. Оценка инвестиционной привлекательности на уровне региона.

Чтобы точно установить величину инвестиционной привлекательности региона необходимо произвести оценку её составляющих, то есть оценить инвестиционный потенциал региона и степень инвестиционного риска.

Инвестиционный потенциал региона – это совокупность имеющихся в регионе собственных и заёмных ресурсов, предназначенных для поддержания благоприятного инвестиционного климата и высокой инвестиционной привлекательности с целью проведения его социально-экономической политики [2].

Структура инвестиционного потенциала региона включает 9 видов потенциалов. Удельный вес какого-либо потенциала в инвестиционном потенциале региона зависит от особенностей экономического, социального, политического и природного устройства региона, поэтому вероятный инвестор при рассмотрении инвестиционной привлекательности региона может выбрать наиболее значимые для него составляющие, в которые он хотел бы вложить свой капитал.

Характеристика составляющих инвестиционного потенциала региона:

- финансовый потенциал – это финансовое положение и финансовые возможности организаций, функционирующих в регионе;

- природно-ресурсный потенциал – это совокупность полезных для человека объектов природопользования (животные, растения, ископаемые и т. п.);

- инфраструктурный потенциал – это совокупность инфраструктурных особенностей (уровень инженерного и технического оснащения сооружений);

- институциональный потенциал – это уровень развития институтов, обеспечивающих функционирование рыночной экономики (банки, ломбарды, т. д.);

- инновационный потенциал – это уровень развития наукоёмких отраслей экономики, степень внедрения инноваций и применения новых технологий;

- производственный потенциал – это уровень развития производственных мощностей (максимальные объёмы производства на предприятиях региона);

- трудовой потенциал – это совокупность всего трудоспособного населения данного региона с учётом уровня их профессиональной квалификации;

- потребительский потенциал – это покупательная способность населения;
- туристический потенциал – это совокупность исторических, социокультурных и природных предпосылок, создающих основу для туризма [3].

Инвестиционный риск – вторая составляющая инвестиционной привлекательности, обуславливаемая рядом факторов (причин) разного происхождения.

Причины возникновения инвестиционного риска на уровне региона:

- экономические – общее состояние экономики региона и эффективность рыночных механизмов (конкуренция, уровень цен, спрос, предложение и т. д.);
- финансовые – степень сбалансированности бюджета региона, финансовое положение предприятий, недостаток финансирования и т. д.;
- технологические – качество применяемых технологий и темпы модернизации оборудования, частота внедрения инноваций и т. д.;
- политические – действия органов государственной власти, способные повлиять на результативность инвестпроектов (выборы, санкции и т. д.);
- социальные – социальная напряжённость в обществе, которая может повлиять на выполнение инвестпроектов и программ (забастовки, митинги и т. д.);
- правовые – изменения в законодательстве, влияющие на эффективность инвестпроектов и программ (налогообложение, действия ЦБ РФ, и т. д.);
- экологические – разрушительные природные явления или крупномасштабные техногенные катастрофы (пандемии, изменения климата и т. д.) [4].

Для оценивания инвестиционной привлекательности на уровне региона применяется интегральный метод (метод интегрального показателя). Он уникален тем, что позволяет аккумулировать в одном показателе множество других, имеющих разные названия и единицы измерения. Эта особенность позволяет упростить оценку инвестиционной привлекательности региона. С помощью этого метода можно наглядно и объективно охарактеризовать текущее экономическое состояние региона, рассматриваемого в качестве объекта капиталовложения. Субъективизм оценки нивелируется за счёт проведения контрольных расчётов при помощи специализированного пакета программного обеспечения.

Количественное значение интегрального показателя по стране принимается равным 100 %, а его построение для конкретного региона осуществляется исходя из балльной оценки его инвестиционной привлекательности.

Интегральный показатель инвестиционной привлекательности региона:

$$ИП_{\text{рег}} = ИП_6, \#(1)$$

где $ИП_6$ – балльная оценка инвестиционной привлекательности региона.

Расчёт интегрального показателя можно разделить на три ключевых этапа:

- 1) Рассчитываются частные показатели, характеризующие каждый из факторов инвестиционной привлекательности. В процессе расчётов все факторные показатели принимаются как равнозначные.
- 2) Производится балльная оценка частных показателей, подразделяемых на группы по ответственности входящих в них факторов. На основе данной оценки осуществляется расчёт среднего балла по каждой группе признаков.
- 3) На основании средних баллов групп и их удельного веса в совокупной оценке осуществляется расчёт, непосредственно, интегрального показателя инвестиционной привлекательности региона ($ИП_{\text{рег}}$).

Для расчёта частных показателей инвестиционной привлекательности региона отбираются важнейшие инвестиционные факторы, позволяющие произвести наиболее объективную оценку. Числовые значения факторов берутся из официальных документов государственных органов власти (Федеральной службы государственной статистики (Росстат), Министерства регионального развития Российской Федерации (Минрегион России) и других ведомств).

Все отбираемые факторы подразделяются на положительные, увеличивающие инвестиционную привлекательность региона, и отрицательные, понижающие её значение. Всего насчитывается около 25-ти факторов, среди которых можно выделить четыре основных: уровень экономического развития,

географическое положение, демографическая политика и наличие налоговых льгот.

Интегральный показатель инвестиционной привлекательности региона аккумулирует факторы инвестиционной привлекательности всех групп с учётом их удельного веса в общей массе показателей. Удельный вес того или иного показателя напрямую зависит от его значимости для конкретного типа инвесторов (больше значимость, соответственно, больший удельный вес, и наоборот) [5].

2. Оценка инвестиционной привлекательности на уровне отрасли.

Оценивать инвестиционную привлекательность отрасли удобно с помощью комплексного метода, который предполагает расчёт коэффициентов, позволяющих определить величину инвестиционного потенциала и инвестиционного риска при вложении капитала. В данном методе имеют значимость как сами фактические показатели, так и степень отклонения от них (чем сильнее отклонение от фактических показателей, тем меньше инвестиционная привлекательность отрасли, и наоборот, чем меньше отклонение, тем она выше).

При определении инвестиционной привлекательности отрасли с помощью комплексного метода применяют систему взаимосвязанных показателей, характеризующих наиболее значимые для инвестора факторы (уровень риска, объём производства, товарооборот и т. д.). Самыми важными показателями являются уровень риска и темп экономического роста.

Для определения рискованности вложения капитала в отрасль применяют статистический коэффициент вариации (2), характеризующий изменение уровня риска по сравнению со средним значением. Чем больше этот показатель, тем больший риск берёт на себя инвестор при вложении капитала, и наоборот.

$$\text{Var} = \frac{\sigma}{\bar{x}} \times 100\%, \#(2)$$

где $\sigma = \sqrt{\frac{\sum(x-\bar{x})^2}{n}}$ – среднее квадратическое отклонение уровня риска, \bar{x} – среднее (по вероятностям) значение уровня риска, n – количество наблюдений.

Этот коэффициент позволяет установить однородность (схожесть элементов) совокупности, характеризующих инвестиционный риск. В зависимости от его значения (%) выделяют четыре уровня однородности, т. е. риска вложений:

- $\text{Var} < 17$ – абсолютно однородная совокупность (риск отсутствует);
- $\text{Var} \in (17; 33)$ – достаточно однородная совокупность (низкий риск);
- $\text{Var} \in (33; 40)$ – недостаточно однородная совокупность (средний риск);
- $\text{Var} \in (40; 60)$ – избыточная вариативность совокупности (высокий риск).

Для определения инвестиционного потенциала отрасли применяется коэффициент ранговой корреляции Спирмена (3), характеризующий стабильность и устойчивость её экономического развития.

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum(x_i - y_i)^2}{n(n^2 - 1)}, \#(3)$$

где $\sum(x_i - y_i)^2$ – сумма квадратов разностей значений рангов, n – количество признаков экономического роста, принимающих участие в ранжировании.

Значение этого коэффициента варьируется в интервале (-1; +1): если $r_s = 1$, то ранговая связь прямая, если $r_s = -1$, то ранговая связь обратная. Тесноту ранговой связи можно оценить с помощью шкалы Чеддока. Для оценки требуется выборка из 5-40 наблюдений по каждому фактору экономического роста.

Алгоритм построения инвестиционной модели при комплексном методе:

- 1) Выполняется общая оценка инвестиционного потенциала отрасли;
- 2) Осуществляется оценка уровня риска финансовых вложений в отрасль;
- 3) Производится расчёт коэффициентов инвестиционного потенциала и инвестиционного риска с помощью формул (2) и (3).

4) На основании соотношения данных коэффициентов исчисляется совокупный показатель инвестиционной привлекательности отрасли [6, с. 252-270].

3. Оценка инвестиционной привлекательности на уровне организации.

Практика оценивания инвестиционной привлекательности организации предусматривает несколько подходов, позволяющих охарактеризовать целесообразность финансовых вложений с разных точек зрения с учётом особенностей её деятельности и устройства аппарата управления. Например, можно оценивать абсолютную и относительную инвестиционную привлекательность. Абсолютная инвестиционная привлекательность нацелена на рассмотрение целесообразности инвестиционного решения, исходя из величины прибыли за весь амортизационный цикл. Относительная инвестиционная привлекательность основана на сравнении организации с другими предприятиями, функционирующими в данной отрасли, или с какими-либо нормативными значениями.

Подходы к оценке инвестиционной привлекательности организации:

1) Бухгалтерский подход основан на анализе бухгалтерской отчётности. Он подразумевает расчёт следующих показателей: динамика чистой прибыли (убытка), соотношение собственного и заёмного капитала, состояние денежных потоков, величина нераспределённой прибыли (непокрытого убытка) и др.

2) Рыночный подход основан на сборе и анализе внешней информации об организации. Он применим только для компаний, чьи акции торгуются на фондовом рынке. В рамках этого подхода используются показатели: валовый доход от вложений в акции компании, рыночная добавленная стоимость акций компании, средневзвешенная стоимость капитала организации и др.

3) Комбинированный подход – это сочетание бухгалтерского и рыночного подходов. Он подразумевает расчёт следующих показателей: отношение рыночной цены акций к прибыли (P/E), мультипликатор отношения рыночной капитализации компании к её годовой выручке (P/S), коэффициент прибыли на акцию (EPS), мультипликатор отношения стоимости компании к прибыли до вычета налога, процентов и амортизации (EV/EBITDA) и др. [7].

Оценка инвестиционной привлекательности организации складывается из частных оценок эффективности деятельности, потенциала экономического развития, уровня деловой активности и общей характеристики развития бизнеса.

1) Оценка эффективности деятельности и уровня деловой активности основана на показателях рентабельности и оборачиваемости капитала. Повышение деловой активности и эффективности деятельности вызывает увеличение оборачиваемости активов, что вызывает высвобождение финансовых ресурсов.

2) Оценка потенциала экономического развития включает показатели доли основных средств в валюте баланса и коэффициент износа. Вместе с оценкой потенциала экономического развития определяется финансовое состояние организации, которое зависит от эффективности её деятельности.

3) Характеристика развития бизнеса содержит общие условия функционирования компании, такие как: сфера деятельности, кредитная история, отношения с контрагентами, структура корпоративного менеджмента, стратегия развития на перспективу, уровень деловой репутации и деловой этики [8, с. 35-47].

Данные группы характеристик имеют свои критерии оценки, формируемые исходя из среднеотраслевых показателей с учётом региональных факторов воздействия. При проведении экспертной оценки каждой группе характеристик присваивается балл от 1 до 5, исходя из их значимости для конкретного типа инвесторов. После чего исчисляется совокупный интегральный показатель, как сумма произведений балльных оценок и их удельных весов.

Совокупный интегральный показатель инвестиционной привлекательности организации:

$$I_{ин} = ИП_{орг} \times V_{орг} + ИП_{отр} \times V_{отр} + ИП_{рег} \times V_{рег}, \#(4)$$

где $IП_{орг}$, $IП_{отр}$, $IП_{рег}$ – инвестиционная привлекательность организации, отрасли и региона, соответственно; $V_{орг}$, $V_{отр}$, $V_{рег}$ – весомость факторов инвестиционной привлекательности организации, отрасли и региона, соответственно (в интегральной оценке); $IП_{орг}$, $IП_{отр}$, $IП_{рег}$ – интегральные оценки низшего порядка, содержащие оценки факторов инвестиционной привлекательности организации, отрасли и региона, соответственно, с учётом их удельного веса.

Инвестиционная привлекательность организации:

$$ИП_{орг} = \sum_{i=1}^n \Phi_{орг_{би}} \times V_i, \#(5)$$

где $\Phi_{орг_{би}}$ – средняя балльная оценка по фактору инвестиционной привлекательности организации; V_i – удельный вес фактора в совокупной интегральной оценке; n – количество средних балльных оценок и их удельных весов.

Инвестиционная привлекательность отрасли:

$$ИП_{отр} = \sum_{i=1}^n \Phi_{отр_{би}} \times V_j, \#(6)$$

где $\Phi_{отр_{би}}$ – средняя балльная оценка по фактору инвестиционной привлекательности; V_j – удельный вес фактора в совокупной интегральной оценке; n – количество средних балльных оценок и их удельных весов [9, с. 109-126].

4. Способы повышения инвестиционной привлекательности.

Всестороннее повышение инвестиционной привлекательности субъектов хозяйствования обеспечивается за счёт улучшения аккумулирования и использования экономических, политических, социальных и других факторов повышения эффективности производства, улучшением условий развития бизнеса, стимулированием конкуренции и уменьшением предпринимательских рисков.

Государство способно повысить инвестиционную привлекательность какого-либо региона или отрасли путём создания условий для развития целевых программ и проектов, финансируемых за счёт бюджетных средств. Помимо этого, участие большого количества субъектов в развитии инвестиционного проекта или программы положительно влияет на его привлекательность.

Актуальными на данный момент являются вложения капитала в наукоёмкие и высокотехнологичные проекты, которые имеют потенциально высокую отдачу, но при этом обладают повышенной степенью риска и долгим сроком окупаемости. Важно поддерживать их развитие, так как на длинной дистанции они имеют высокую доходность и положительно влияют на конкуренцию.

Развитие рыночной конкуренции между производителями является необходимым условием для повышения инвестиционной привлекательности отрасли. Конкуренцию можно стимулировать путём государственного обеспечения представителей малого и среднего бизнеса различного рода финансовыми и налоговыми льготами за счёт средств бюджетов различных уровней [10, с. 86].

Процесс повышения инвестиционной привлекательности организации заключается в последовательном выполнении следующих рекомендаций:

- 1) необходимо избавиться от непрофильных активов;
- 2) обеспечить прозрачность и понятность деятельности организации;
- 3) совершенствовать систему технологического управления организацией;
- 4) принимать на работу новых специалистов;
- 5) поддерживать деловую репутацию и профессиональную этику;
- 6) привлечь иностранных инвесторов, развивать сотрудничество;
- 7) обеспечить доступность информации об организации для инвесторов;
- 8) уменьшить риски путём применения хеджирования и страхования;
- 9) принимать активное участие в сделках на финансовых рынках;
- 10) непрерывно стремиться к развитию и повышению эффективности [11].

Таким образом, инвестиционная привлекательность хозяйствующих субъектов является одним из важнейших факторов, обеспечивающих сбалансированность воспроизводственного процесса на микро- и макроуровне функционирования экономики. Её величина характеризует степень наличия у организации, отрасли или региона ресурсного, производственного, финансового и инновационного потенциала с учётом эффективности их использования в условиях рыночной конкуренции при наличии экономических, политических, социальных и иных инвестиционных рисков.

Список литературы

1. Щербаков, В. Н. Инвестиции и инновации. Учебник / В. Н. Щербаков [и др.] ; под редакцией Л. П. Дашкова. – М.: Дашков и Ко. – 2020. – 658 с.
2. Авдеева, В.И. Перспективы реализации инвестиционной политики в Калужской области. [Текст] / В.И. Авдеева // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. – 2015. – № 5. – С. 46-50.
3. Гамидова, А.Р. Инвестиционная привлекательность Калужской области: анализ, тенденции, перспективы. [Текст] / А.Р. Гамидова, М.С. Ермикова, В.И. Авдеева // В сборнике: Актуальные проблемы развития финансового сектора. Материалы V Международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 107-114.
4. Костина, О.И. Инвестиционная политика Калужской области как направление обеспечения финансовой безопасности региона. [Текст] / О.И. Костина // Вестник Тульского филиала Финуниверситета. – 2020. – № 1. – С. 36-42.
5. Крыгина, Е.С. Анализ и перспективы реализации инвестиционной политики в Калужской области. [Текст] / Е.С. Крыгина, О.И. Костина // Калужский экономический вестник. – 2018. – № 3. – С. 49-53.
6. Ryan, P. Impact Imperative: Innovation, Entrepreneurship, and Investing to Transform the Future / P. Ryan. – Williamson; West Virginia: Texas univ. at Austin, Cop. 2019. – 392 p.
7. Гребенникова, В.А. Современные подходы к оценке инвестиционной привлекательности предприятия / В.А. Гребенникова, В.А. Вареников – International Journal of Humanities and Natural Sciences, vol 7-2 (46), 2020. – 1-5 с.
8. Жданов, И. Ю. Инвестиционная оценка проектов и бизнеса: учебное пособие / В. Ю. Жданов – М. Проспект, 2021 – 120 с.
9. Антонов, Г. Д. Управление инвестиционной привлекательностью организации / Г. Д. Антонов, О. И. Иванова, И. С. Антонова. – М.: ИНФА-М, 2019. – 223 с.
10. Ryan, P. Impact Imperative: Innovation, Entrepreneurship, and Investing to Transform the Future / P. Ryan. – Williamson; West Virginia: Texas univ. at Austin, Cop. 2019. – 392 p.
11. Glotova, I. I. Investment Attractiveness of Companies: Formation and Assessment / E. P. Tomilina, B. A. Doronin, Yu. E. Klishina, O. N. Uglitskikh // Proceedings of the International Conference on "Humanities and Social Sciences: Novations, Problems, Prospects" (HSSNPP 2019). – 2019. – 1-5 p.

© В.И. Авдеева, А.Н. Чайкин, 2021

УДК 330.322

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РИСКА В ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТАХ РАЗРАБОТКИ НЕФТЕГАЗОВЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ

ЛЕБЕДЕВ ЕГОР НИКОЛАЕВИЧ

Магистрант

ФГБОУ ВО «Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова»

*Научный руководитель: Мохначев Сергей Анатольевич – к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова»*

Аннотация: В данной статье рассматривается современная классификация рисков инвестиционных проектов. Рассмотрены и классифицированы специфические риски связанные с осуществлением деятельности по реализации проектов освоения нефтегазовых месторождений в зависимости от стадии осуществления производственного цикла.

Ключевые слова: факторы риска, инвестиционный проект, нефтегазовые месторождения.

MAIN RISK FACTORS IN OIL AND GAS FIELD DEVELOPMENT INVESTMENT PROJECTS

Lebedev Egor Nikolaevich*Scientific adviser: Mokhnachev Sergey Anatolyevich*

Abstract: This article discusses the modern classification of investment project risks. Specific risks associated with the implementation of oil and gas field development projects are considered and classified depending on the stage of the production cycle.

Key words: risk factors, investment project, oil and gas fields.

Введение

Нефтегазовая отрасль российской экономики, являясь основным крупнейшим источником развития национальной экономики страны и источником формирования бюджета, также играет важную роль на мировой энергетической арене. Получаемая прибыль государства от данной отрасли экономики является базой для поддержания курса рубля, гарантом платёжеспособности государства. Добычу и производство углеводородного сырья можно отнести к наиболее конкурентноспособным отраслям экономики не только внутри страны, но и на макроэкономическом уровне за ее пределами. Разведка, обустройство, добыча, хранение и транспортировка углеводородов требуют значительных сумм затрат, что обуславливает высокий уровень капиталоемкости отрасли. Производственные процессы нефтегазодобычи сопровождаются значительным числом рисков. Грамотно управлять данными рисками необходимо еще на предынвестиционной стадии проекта, то есть на этапе технико-экономического обоснования. Чтобы это сделать риски необходимо идентифицировать, классифицировать, ранжировать и проанализировать. Исходя из вышеизложенного целью данной статьи является формирование реестра рисков и выделение из него наиболее весомых применительно к проектам разработки нефтегазовых месторождений.

Основные положения

Реализация инвестиционных проектов разработки и обустройства нефтегазовых месторождений обладает рядом особенностей. К данным специфическим особенностям можно отнести высокую капиталоемкость данных проектов. Наиболее затратной частью проекта является бурение скважин и именно на данном этапе риски могут привести к наибольшим экономическим потерям. Следующей особенностью является высокая степень зависимости от природных и климатических факторов, которые оказывают влияние не только на стадии строительства объекта, но и на стадии его эксплуатации. Также к особенностям данных проектов необходимо отнести высокую степень экологической ответственности и необходимость затрат для минимизации данных рисков.

Таблица 1

Классификация рисков инвестиционных проектов

| | | Экономические | Внешнеэкономический |
|------------|--|---|--|
| Внешние | | Изменение налогового законодательства в ходе реализации проекта освоения месторождения, возможность роста затрат на реализацию проекта, связанный с ростом цена на необходимые материалы и др., снижение инвестиционной активности возможных инвесторов | Возможность сокращения доли импорта и экспорта |
| | | Кредитно-банковский | Валютный |
| | | Неопределенность, связанная с возможностью повышения процентной ставки банком, а также с возможностью снижения банком периодов выплат кредитов и процентов | Возможные потери при реализации продукции на мировом рынке, связанные с неопределенностью курса валют |
| | | Рыночный | Конкурентный |
| | | Неопределенность, связанная с возможным ростом инфляции, сокращением спроса или предложения на рынке углеводородов, изменение структуры рынка | Вероятность возникновения продуктивных суррогатов углеводородов (солнечной, ветровой, атомной энергии) |
| | | Законотворческий | Политический |
| | | Изменение законодательства в области налогообложения, учета и отчетности, вероятность ужесточения экологического законодательства | Вероятность изменений в политической и социальной обстановке, неустойчивая политэкономической ситуации, перемены в вопросах внешнеэкономической политики |
| | | Форс-мажорный | Природный |
| | | Возможность возникновения факторов непреодолимой силы, влияющих на реализацию проекта | Влияние климата, природно-географического положения на условия и сроки разработки нефтегазовых скважин |
| Внутренние | | Производственно-технологический | Маркетинговый |
| | | Вероятность аварий на производстве, поломки техники, оборудования ненадлежащего качества, неквалифицированных специалистов, превышения фактических затрат, нарушения запланированных сроков | Вероятность неверного выбора рынка сбыта, неправильный выбор маркетинговой стратегии на рынке |
| | | Экологический | Геологический |
| | Возможность появления штрафных выплат, связанных с нарушением экологического законодательства страны, увеличение расходов на устранение негативных последствий экологических нарушений | Недостаточный объем и глубина месторождения, плохое качество сырья, Неопределенность, связанная с процессом бурения скважины | |

Объекты нефтегазового комплекса являются многофункциональными системами, проектирование которых должно осуществляться с учетом оценки всех возможных рисков, а также с учетом их влияния на эффективность проекта. Такое проектирование позволяет минимизировать риски на всех этапах реализации проекта.

На этапе проектирования и анализа инвестиционного проекта разработки нефтегазового месторождения возможно выполнить идентификацию и анализ всевозможных рисков, даже если вероятность их возникновения крайне мала. Также возможно оценить убытки от возникновения данных рисков. Такая грамотная оценка и анализ возможных рисков необходимы для реагирования и выстраивания мер по предотвращению экономических потерь проекта. Это позволит предоставить потенциальным инвесторам наиболее полный объем информации о проекте для принятия решения об участии в его реализации.

Экономический риск – это риск, связанный с влиянием на проект финансовых и других экономических факторов. Оценка экономических рисков имеет решающее значение для оценки общего риска проекта. Экономические риски напрямую влияют на размер доходов и расходов и, соответственно, на прибыль компании. Как правило риски приводят к уменьшению прибыли компании по сравнению с прогнозируемой.

Структура рисков проектов нефтегазовой отрасли полностью зависит от особенностей отрасли. Систематизация этих рисков позволяет их либо избежать, либо принять с наименьшими негативными последствиями для проекта уже на стадии формирования, а для долгосрочных проектов и на стадии реализации.

Систематизировать риски и дать их классификацию удается по-разному. Существует несколько подходов к классификации. В таблице 1 приведена обобщающая классификация рисков инвестиционных проектов.

В данной таблице дана неполная классификация рисков инвестиционных проектов. Но выделены наиболее значимые риски присущие нефтегазодобывающей отрасли. Помимо приведенной классификации, риски инвестиционных проектов можно классифицировать по степени влияния на финансовые результаты проекта, по повторяемости (систематические и несистематические), по случайности (прогнозируемые и случайные).

Приведенные в таблице 1 риски могут быть присущи большинству инвестиционных проектов, однако в нефтегазодобывающей отрасли можно выделить специфические риски. Именно специфические риски отрасли могут в значительной степени повлиять на общую экономическую эффективность проекта. Необходимо дать классификацию данных специфических рисков. Классификацию специфических рисков предлагается рассмотреть по стадиям производства, на которых существует вероятность их возникновения. Данная классификация приведена в таблице 2.

Из самых существенных рисков, определяющих существенное снижение экономической эффективности при реализации проектов освоения нефтегазовых месторождений, можно выделить:

1. Начальный этап (открытие и разведка):
 - риск открытия месторождения и строительства скважины с низкой рентабельностью;
 - риск потерь в результате неверного определения объемов запасов ресурсов и коэффициента отдачи нефтегазовой скважины;
2. Основной этап (разработка и переработка):
 - риск строительства скважины с низкими качественными параметрами;
 - повышение цены на материалы, оборудование, электроэнергию, комплектующие, и связанное с этим увеличение цены на строительство и эксплуатацию скважин;
 - недостаточность квалифицированных кадров, отсутствие у персонала необходимого опыта работы с импортным оборудованием;
3. Заключительный этап (транспортировка)
 - риск отказа оборудования, повреждения трубопроводов;
 - внешние риски при экспорте в стране транзитере.

Таблица 2

Классификация специфических рисков

| Стадия производственного цикла | Открытие | Разведка | Разработка |
|--------------------------------|---|--|---|
| Специфические риски | Возможность существования неоткрытого месторождения. Наличие вероятности открытия малого месторождения. | Риск неправильного определения запаса углеводородов месторождения. Риск потерь из-за неверного определения коэффициента нефте- и газоотдачи скважины | Риск строительства и эксплуатации скважины с низкими эксплуатационными показателями. Риски форс-мажорных событий. |
| Стадия производственного цикла | Переработка | Транспортировка | Хранение |
| Специфические риски | Риск возникновения неисправности в работе оборудования по переработке сырья | Риск возникновения неисправности в работе транспортировочного оборудования. Риск изменения экономической ситуации в странетранзитере. | Риск утечки готового продукта из резервуара. Риск порчи продукта, утраты им полезных свойств. |

Вывод

Существующая классификация рисков инвестиционных проектов не в полной мере подходит для инвестиционных проектов по обустройству нефтегазовых месторождений. Хотя и существует несколько подходов к классификации инвестиционных рисков, ни одна из них не учитывает специфику данной отрасли экономики. Помимо прочего существуют специфические риски реализации данных проектов, которые тоже необходимо идентифицировать, классифицировать и ранжировать. В данной статье приведены такие специфические риски отрасли и дана их классификация.

Список литературы

1. Секерин А. Б. Риск-менеджмент инвестиционного проекта: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 544 с.
2. Болдырев Е. С., Буренина И. В., Захарова И. В. Учет рисков при оценке инвестиционных проектов в нефтегазовой отрасли // Науковедение. – 2016 – № 1 (32). – С. 1-11.
3. Нургалева К. Р., Тасмуханова А. Е., Мусина Д. Р., Тасмуханов Т. А. Управление рисками инвестиционных проектов нефтеперерабатывающей промышленности // УЭКС. – 2017. – №2 (96). – с.154-164
4. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. М.: Дело и Сервис, 2015. – 208 с.
5. Маховикова Г. А. Анализ и оценка рисков в бизнесе: учебник для академического бакалавриата. М.: Издательство Юрайт, 2015. — 464 с.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 657

ПРОБЛЕМЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ ОРГАНИЗАЦИИ

ОЛЬХОВСКАЯ АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА

Студент

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

*Научный руководитель: Долинский Николай Иванович**доцент кафедры менеджмента и маркетинга**Белгородский государственный национальный исследовательский университет*

Аннотация: в статье описаны кризисные условия, характерные для деятельности организации; приведены примеры крупных компаний, сумевших выстоять в кризисные времена; представлены основные виды управленческих решений, направленных на преодоление кризисных условий.

Ключевые слова: кризис, управленческие решения, экономика, неплатежеспособность, риск, спад, стратегия.

CHALLENGES TO DECISION-MAKING IN THE ORGANIZATION'S CRISIS

Olkhovskaya Anastasia Andreyevna*Scientific adviser: Dolinsky Nikolai Ivanovich*

Annotation: the article describes the crisis conditions characteristic of the organization's activities; examples of large companies that have been able to survive in times of crisis are given; presents the main types of management decisions aimed at overcoming crisis conditions.

Key words: crisis, management decisions, economy, insolvency, risk, downturn, strategy.

Возникновение кризисной ситуации в любом государстве является неотъемлемой характеристикой рыночной экономики. Так, на смену благоприятной социально-экономической ситуации в стране зачастую приходит спад, который снижает достигнутый уровень развития экономики, тормозит ее, возрастает инфляция и снижается уровень жизни населения. Поэтому, данные негативные экономические условия страны влекут за собой и кризисные ситуации на предприятиях, которые, не справившись с ростом цен, дефицитом активов и неплатежами, становятся неплатежеспособными [4, с. 211].

В общем, кризисные условия, которые характерны для деятельности предприятия, определяются недостаточностью обеспечения текущей деятельности и финансовой потребности оборотными активами. Оборотные активы представляют собой: запасы (сырье и материалы), дебиторскую задолженность, денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, недостаточность которых влечет за собой нарушение ликвидности и платежеспособности, что приводит к ситуации «неплатежей».

В своей работе «Антикризисное управление» Е.В. Новоселов дает определение кризиса, «как состояния, которое возникает в рамках перераспределения капитала (является рыночным инструментом) и отражает объективные процессы структурной перестройки экономики. Данный процесс зачастую порождает банкротство предприятий, так как сопряжен с неопределенностью достижения конечных результатов деятельности, а значит, и риском потерь» [7, с. 58].

По мнению М.А. Коргова кризис определяет «обострение противоречий в социально-

экономической системе (организации), угрожающей ее жизнестойкости в окружающей среде» [6, с. 73].

Таким образом, мы рассмотрели два диаметрально противоположных определения «кризиса», который, с одной стороны, характеризует неблагоприятную ситуацию в стране, которая влечет за собой риск потерь для предприятия; а с другой стороны – с учетом деятельности самой компании, неблагоприятные последствия которой, влекут нарушения ее жизнеспособности.

Под кризисом понимается непосредственная угроза выживания предприятия. С позиции Я.А. Фомина, кризисные явления в деятельности предприятия возникают из-за недостаточности объема оборотных активов (внешний и внутренний аспекты). Компания не может своевременно мобилизовать достаточный объем оборотных активов, чтобы вовремя выполнить свои обязательства перед внешними кредиторами: поставщики, банки, бюджет и внебюджетные фонды (внешний аспект). У компании возникает дефицитность оборотных активов для осуществления непрерывной хозяйственной деятельности (внутренний аспект) [8, с. 116].

В рамках избежания или нивелирования кризисных ситуаций на предприятии руководящий состав должен своевременно принимать управленческие решения, которые позволят снизить риск потерь и улучшить платежеспособность компании. Результатом принятия управленческих решений является грамотно проработанная стратегия деятельности или антикризисная стратегия [3, с. 89].

В практике всего мира известны случаи, когда международные компании не просто переживали трудные для бизнеса времена, а вступали на новую ступень развития и получали прибыль.

Например, известная компания Nestle во время кризиса 1998 года в несколько раз увеличила свою долю на рынке. За счет снижения стоимости сырья и пересмотра затрат на упаковку магазины получали недорогую продукцию Nestle, что привлекало внимание потребителей и, как следствие, увеличивало спрос. В период кризиса компания не только устояла, но и сумела быстро осуществить изменения, которые привели к резкому росту популярности Nestle и многократному увеличению прибыли.

В 1998 году знаменитая компания Coca-Cola так же испытала кризис, поэтому эта компания запустила новые виды напитков по более низкой цене – это Fruit-times и Fiesta. Эти напитки ставят в фирменные холодильники, делают хорошую рекламу. В итоге такая продукция становится востребованной у клиентов так же, как и всеми любимая Coca-Cola. [2].

Представим основные виды управленческих решений, которые направлены на преодоление кризисных ситуаций на предприятии, эффективное сочетание которых позволяет выработать грамотную антикризисную стратегию (рис. 1).



Рис. 1. Виды управленческих решений, которые направлены на преодоление кризисных ситуаций на предприятии

Рассмотрим более подробно виды управленческих решений, представленные на рисунке 1.

1. Планирование дохода на неделю и месяц вперед советом руководителей. Еженедельно, в

специально отведенный рабочий день, необходимо собирать так называемый «совет руководителей». В состав Совета включаются ключевые руководители основных структурных подразделений компании: руководитель коммерческого департамента; руководитель финансового департамента; руководитель департамента качества и др. На совещание члены Совета руководителей приходят с разработанным планом работы на месяц, который корректируется каждую неделю.

2. Расчет и еженедельное обновление точки безубыточности. Анализ точки безубыточности показывает, какого размера должен быть доход компании, чтобы его было достаточно для ее развития и роста. Анализ точки безубыточности – это справочный документ, в котором перечислены все статьи расходов компании по подразделениям. Для каждой статьи указана сумма, которую компания тратит в среднем на данный вид расходов [5, с. 162].

3. Овердрафты или кредиты должны быть целевыми. Прежде, чем взять компании кредит, необходимо четко понимать, действительно ли заемные средства решат данную проблему и покроют дефицит денег в бюджете. Самым главным упущением в этой ситуации является то, что у нового вливания средств в организацию нет конкретной цели - оно не направлено на устранение главной проблемы. Нет дохода, потому что нет продаж; нет продаж, потому что количество заявок на услуги, пришедших с маркетинга, в этом месяце упало на 40%.

4. Непременный процент денежных средств на маркетинговые расходы. Для того чтобы бизнес был финансово-стабильным, необходимо установить четкие правила для определенных категорий расходов. Одна из них - расходы на продвижение, ведь именно маркетинг приносит доход компании, способствуя ее росту. Поэтому необходимо установить правило, в соответствии с которым средний еженедельный расход на продвижение должен быть не менее определенного процента от валовой прибыли (15%).

5. Создание резервов. Представляет собой создание финансовой подушки безопасности на случай непредвиденных обстоятельств. Например, если выйдет из строя оборудование, с имуществом произойдет что-то, что не позволит компании функционировать. Поэтому в данном случае важно, чтобы деньги были доступны в любой момент. Чем больше компания, → тем больше рисков, → тем больше должны быть ее денежные резервы. Верный способ создать резерв - откладывать от ежемесячного дохода всего 1% в резервный фонд, через год-полтора у компании будет достаточно средств, чтобы автономно выжить без каких-либо доходов порядка трех месяцев. Кроме того, когда накапливается достаточное количество денежных резервов, их можно инвестировать в новые бизнес-проекты или покупку собственности для бизнеса [1, с. 74].

Представленные пять основных решений для выхода из кризиса, несомненно, являются эффективными, однако, существуют некоторые проблемы, мешающие их реализации.

Таким образом, возникновение кризисных ситуаций на предприятиях обусловлено неблагоприятной ситуацией в стране, которая влечет за собой риск потерь для предприятия; а также возникает с учетом деятельности самой компании, неблагоприятные последствия которой, влекут нарушения ее жизнеспособности. Для того, чтобы нивелировать кризисную ситуацию, руководству предприятий необходимо принимать эффективные управленческие решения, которые позволяют построить грамотную антикризисную стратегию деятельности. К ним относятся: планирование дохода; анализ точки безубыточности; целевые кредиты и овердрафты, создание резервов. Проблемы, которые препятствуют реализации представленных управленческих решений – это дисгармония в управлении (от персонала до топ-менеджмента) и отсутствие долгосрочной стратегии деятельности.

Список литературы

1. Айдаркина, Е. Е. Теория и практика управления: учебное пособие. Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону, Издательство Южного федерального университета, 2020. – 164 с.
2. Антикризисное управление предприятием [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://premiummanagement.com/blog/antikrizisnoe-upravlenie>
3. Бобылева А.З. Финансовое оздоровление фирмы: теория и практика. – М.: Дело, 2018. – 256 с.

4. Егоршин, А. П. Эффективный менеджмент организации: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 388 с.
5. Иванов П.В. Менеджмент: методы принятия управленческих решений: учебное пособие. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 276 с.
6. Коргова М. А. Менеджмент. Управление организацией. – М.: Юрайт, 2019. – 198 с.
7. Новоселова Е.В. Введение в специальность «Антикризисное управление». – М.: ИНФРА-М, 2018. – 176 с.
8. Фомин Я.А. Диагностика кризисного состояния предприятия. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 349 с.

УДК 005.95

МОТИВАЦИЯ ИТ-СПЕЦИАЛИСТОВ ОРГАНИЗАЦИИ

ШУМАКОВА АННА ОЛЕГОВНА,

Студент, бакалавр

ИЗЮМНИКОВА СНЕЖАНА АНДРЕЕВНА

Ассистента кафедры Экономики, управления и права

ФГБОУ ВО «Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет»

Аннотация: В данной статье рассматриваются методы мотивации и стимулирования как неотъемлемая часть успеха организации. Акцентируется внимание на важности личности каждого сотрудника. Указаны направления и приёмы для повышения эффективности мотивации персонала в ИТ-организации.

Ключевые слова: персонал; стимулирование; ИТ-компания; мотивация; адаптация.

MOTIVATION OF THE ORGANIZATION'S IT SPECIALISTS

Shumakova Anna Olegovna,**Izyumnikova Snezhana Andreevna**

Abstract: This article discusses the methods of motivation and incentive as an integral part of the success of the organization. Attention is focused on the importance of the personality of each employee. The directions and techniques for increasing the effectiveness of staff motivation in an IT organization are indicated.

Key words: personnel; incentive; IT company; motivation; adaptation.

Проблема нехватки квалифицированных и компетентных специалистов в ИТ-сфере остается актуальной по сей день. ИТ-фирмы, пытаясь изменить ситуацию, принимают следующие меры: повышают заработную плату, разрабатывают комплекс мероприятий для узнаваемости своего бренда, предлагают улучшенные условия труда и модернизируют внутреннюю организацию персонала, при этом особое внимание уделяя поиску эффективных способов мотивации своих работников. Поэтому актуальность темы данной работы полностью оправдана.

Какая сила движет компанией? Что является основой любой организации? Безусловно люди, персонал фирмы. Ведь организация не может «жить» без тех, кто в ней работает. Без рабочей силы создание компании является иррациональным решением.

Итак, мы установили, то что значимой составляющей компании считается штат сотрудников. Но для того, чтобы этот штат приносил пользу организации, необходимо провести качественный отбор персонала и не менее качественную адаптацию, для того чтобы надолго удержать грамотных в своем деле сотрудников в своей фирме. В таком случае, мы, как предприятие, обязаны целиком удовлетворять потребности специалистов как место работы их мечты. Но как этого достичь?

Ответ прост: необходимо использовать метод мотивации работников. Мотивация – это комплекс мероприятий по активизации персонала с целью наиболее эффективного решения поставленных задач [2].

Система мотивирования и поощрения в ИТ-области имеет свой собственный особый характер, так как для программистов важно наличие большого разнообразия проблем и задач, поэтому рутинность работы может стать одной из причин «утечки» кадров. По этой причине весьма немаловажно

изучить круг интересов и потребностей IT-специалистов для создания максимально подходящего комплекса методов и способов мотивации и стимулирования.

Необходимо выделить, что важным условием мотивирования считается заработная оплата, т.е. своего рода экономическое поощрение, но «после достаточного уровня удовлетворения материальных потребностей оно слабо влияет на повышение производительности труда IT-персонала и развитие его творческих навыков» [3].

Поэтому помимо финансового стимулирования необходимо искать и другие приемы мотивации персонала. Ведь если компания стремится быть для своих работников работой мечты, то она должна позаботиться о качественном составлении инструментария их мотивации.

Мотивация передается от сотрудника к сотруднику словно импульс. Иными словами, если в компании уже есть замотивированные работники, то, глядя на них, новые сотрудники будут перенимать их настрой и ловить волну мотивации.

Чтобы начать мотивировать, необходимо установить, а для чего это нужно? На какой результат необходимо замотивировать работников? Когда цель будет поставлена точно, тогда и способы стимулирования будут работать эффективно.

Мотивация - это постоянный непрерывный процесс, потому что всегда можно найти открытую потребность человека, для удовлетворения которой необходимо качественное выполнение своей работы.

Мотивирование должно меняться под новые потребности человека. Так, например: после рождения ребёнка, сотрудник заинтересован в сокращении времени пребывания в пути от дома до офиса и увеличении времени общения с семьёй. Теперь он заботится не только о самообразовании, но и о образовании своего ребёнка, его здоровье и времяпровождении. Необходимо принимать во внимание данные изменения в жизни сотрудника и менять методы мотивации так, чтобы они подходили под его новые критерии.

Мотивирование имеет необходимость во признании. Важная оценка качеству мотивации в социальной среде.

К примеру, предприятие за свой счёт даёт своим работникам возможность обслуживания в котором-нибудь отличном медицинском центре. Теперь сотрудник может заняться своим здоровьем, не имея таких препятствий, как финансы и др. Отличным бонусом в этой ситуации выступает престиж медицинского учреждения. Ведь работник обретает некий статус в кругу своих знакомых, потому как он посещает именно это медицинский центр.

Понимание сотрудника, что его деятельность значима, что без него коллективу станет работать значительно труднее, что его вложение значимо и ценно, также позволяет ощутить причастность к одному большому общему делу. Это стимулирует, создает ситуацию успеха, а это – благоприятный итог мотивации.

Успех – важная часть в жизни человека. Желание достичь успеха полностью оправдано, потому что каждый человек хочет получить признание со стороны общества, достичь желанного уровня заработной платы и при этом ходить на работу с радостью, быть полезным для новых сотрудников. Предприятие, которое сможет гарантировать подобное собственным работникам, обретет репутацию идеального для тех, кто находится в поиске работы.

Желание покорить новые вершины мотивирует, если оно осуществимо, т.е. выступает в качестве раздражителя, мотивом к улучшению своей жизни, достижению успеха, признания.

В особенности данное немаловажно для работников IT-сферы, когда каждый день перед программистов встают новые сложности, увлекают его, вынуждают мыслить о будущем. Монотонность утомляет, у сотрудников стремительно пропадает заинтересованность, по этой причине личный мотив играет важнейшую роль в процессе работы.

Единение с коллективом мотивирует, даёт ощущение вовлеченности, осознания собственной важности и силы.

Важным критерием считается подход руководителя. Хорошее отношение со стороны руководства дополнительно стимулирует работников, а вот безразличие наоборот демотивирует сотрудников.

Все чаще можно встретить руководителей, которым важен только результат. Они не заботятся о своих работниках, им не важна личность специалиста, что и становится их главной ошибкой. Именно поэтому важны корпоративные мероприятия, которые направлены на сближение руководства и персонала компании.

Таким образом, можно сделать вывод, что для успешного составления инструментария мотивации и стимулирования персонала, необходимо учесть несколько важных моментов:

- каждый замотивированный сотрудник способен замотивировать другого;
- чётко поставленная цель – залог правильной и эффективной подборки метод и приёмов мотивации;
- мотивирование должно меняться под новые потребности человека;
- «если работа однообразна и не предоставляет возможностей развития, следует практиковать смену видов деятельности» [4];
- мотивация нуждается в социальной оценке её эффективности;
- успех мотивирует, он благоприятный результат мотивации;
- единение с коллективом мотивирует, даёт ощущение вовлеченности, осознания собственной важности и силы;
- хорошее отношение со стороны руководства дополнительно стимулирует работников.

Список литературы

1. Михайлов, А. А. Особенности мотивации ИТ-специалистов // Естественно-гуманитарные исследования. – 2020. – № 28 (2). – С. 185–189.
2. Петрович, М. В. Управление организацией: учебник / М. В. Петрович. – Минск : Акад. упр. При Президенте Респ. Беларусь, 2016. – 479 с.
3. Гордеева Д.С., Плужникова И.И., Демцура С.С., Изюмникова С.А. Проблемы оценки эколого-экономического развития региона в современных социально-экономических условиях//Азимут научных исследований: экономика и управление. -2017. - Т.6- №3(20). - С.105-109
4. Изюмникова С.А., Плужникова И.И. Антимонопольное регулирование в России как механизм формирования конкуренции//Экономика и бизнес. Взгляд молодых. - 2016. - Т.1 - №1. -С.68-70
5. Плужникова И.И., Изюмникова С.А. Анализ структуры заработной платы на российских предприятиях//Экономика и бизнес. Взгляд молодых. - 2016. - Т.1.- №1 - С.70-73.

УДК 658.014

МОДЕЛИ ЗРЕЛОСТИ КАК ИНДИКАТОР РАЗВИТИЯ РЫНКОВ БУДУЩЕГО

МАЛЫШЕВА ЛАРИСА АНАТОЛЬЕВНА,

д.э.н., доцент,

ХАРЛАМОВА ОЛЬГА ГЕННАДЬЕВНА

Старший преподаватель

ФГАОУ ВО «Уральский Федеральный Университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина»
Бизнес-школа УрФУ, Екатеринбург

Аннотация: Различные типы рынков предполагают соответствующие бизнес-модели. Их известно много, и они могут существовать одновременно для разных ситуаций. В условиях формирования рынков Будущего, традиционные модели не работают. Нужна цифровая трансформация. Для оценки конкурентоспособности и готовности компаний работать на новых рынках подойдут модели зрелости. В статье решаются задачи классификации бизнес-моделей для цифровой экономики на основе типов рынков.

Ключевые слова: бизнес-модели, модели зрелости, цифровизация, форсайт.

MATURITY MODELS AS AN INDICATOR OF FUTURE MARKET DEVELOPMENT

Malysheva Larisa Anatol'evna,**Kharlamova Olga Gennad'evna**

Abstract: Different types of markets suggest corresponding business models. Many of them are known, and they can exist simultaneously for different situations. In the conditions of the formation of the markets of the Future, traditional models do not work. We need a digital transformation. Maturity models are suitable for assessing the competitiveness and willingness of companies to enter new markets. The article solves the problems of classifying business models for the digital economy based on the types of markets.

Key words: business models, maturity models, digitization, foresight.

Постановка проблемы

Конкурентоспособность страны, отраслей и компаний в условиях геополитических ограничений, пандемии, развития технологий предполагает не столько стратегическое планирование, сколько прогнозное, долгосрочное, на горизонте не менее 15-50 лет. А это означает, что нужно задуматься о цифровых рынках Будущего.

Тема цифровых рынков напрямую связана с развитием идеи Национальной Технологической Инициативы (НТИ), относящейся к стратегии опережающего технологического развития. Координатором и идеологом НТИ является коллектив авторов под руководством Дмитрия Пескова. Прогнозирование опирается на форсайт-движение Агентства Стратегических Инициатив (АСИ), которое с 2012 г. охватило всю страну. У истоков методологии «быстрого форсайта» - Rapid Foresight стояли: Дмитрий Песков, Павел Лукша, Михаил Кожаринов, Илья Савчук и др. В соавторах методики значатся более 20 участников форсайт-сессий и форсайт-флотов 2012-2017гг. (https://files.asi.ru/iblock/9a2/9a28c0a2a83f95c34a65378924657fe0/Forsight_0.4_2017.pdf дата обращения 17.04.21).

О моделях НТИ и форсайте пишут К. Соловейчик [1], В. Иванов [2], Куракова Н.Г., Петров А.Н [3].

Хороший обзор моделей и экосистем сделан в статье Е. Благова и Н. Кулаевой [4]. В настоящее время известны 6 версий матрицы НТИ. В основе матрицы лежат рынки Будущего и сквозные технологии (<https://nti2035.ru/nti/> дата обращения 17.04.21).

НТИ утверждает, что в настоящее время мы имеем дело с ресурсной моделью экономики. Модель включает в себя: отрасли, науку, кадры и министерства. Отрасли производят продукцию, не всегда востребованную. Наука проводит исследования, однако не все результаты внедряются. Наблюдается дефицит прорывных идей и слабая связь «наука-производство». Система образования готовит кадры, которые должны работать в отраслях и науке. Но многие выпускники не работают по специальности. Особенно наблюдается дефицит предпринимателей. Министерства, как и система образования и науки, структурированы по отраслевому принципу, что не означает взаимосвязи между участниками инновационно-образовательной экосистемы.

Роль НТИ заключается в переводе ресурсной модели - в рыночную. Предполагается, что на смену традиционным отраслям придут рынки Будущего, на смену науке – технологии, кадрам – среда подготовки талантов. Для реализации прорывных проектов потребуются не столько министерства, сколько сервисы. Матрица НТИ претерпела 6 изменений и обновлений, размещена на сайте: <https://nti2035.ru/nti/> (дата обращения 17.04.2021).

Перечень рынков Будущего приведен в википедии: <https://ru.wikipedia.org/wiki/> и постоянно пополняется. Последнее обновление произошло в 2020 году по результатам онлайн форсайт сессии НТИ 2.0. Выделены 17 рынков, которые обладают схожими свойствами (<https://rb.ru/news/buduschee/> (дата обращения)

- Объем рынка – более \$100 млрд к 2035;
- Отсутствие рынка в настоящее время, отсутствие общепринятых технологических стандартов;
- Ориентация на потребности людей как конечных потребителей (приоритет B2C);
- Сетевая структура рынка, в которой посредники заменяются на управляющее программное обеспечение;
- Важность для России на уровне безопасности страны;
- Наличие условий для достижения конкурентных преимуществ и занятия значимой доли рынка;
- Наличие технологических предпринимателей для создания компаний-лидеров на высокотехнологичном рынке.

Обычно мы имеем дело с традиционными типами рынков. Это – монополия, олигополия, конкуренция, монополия и их разновидности. Определяются соотношением спроса и предложения. Известны бизнес-модели, описывающие эффективное поведение компании для каждого типа рынка.

Бизнес-моделям посвящены работы авторов: Бернарда Г., Остервальдер А., Пинье И., Смит А. [5], Гассман О., Франкербергер К., Шик М. [6]. Классификацию бизнес-моделей сделал А. Сооляттэ [7].

В книге «Контроллинг организационных изменений: как не утонуть в море популярных концепций?» нами сделана классификация бизнес-моделей [8]. Классификация получила название ДинаМИКС © - Динамическая Модель Изменения Корпоративных Стратегий.

В то же время, остается множество нерешенных вопросов, связанных с переходом к новым условиям: какие бизнес-модели будут успешными, как цифровизация повлияет на изменение бизнес-моделей, каким образом проектировать новые бизнес-модели и т.д.

Цели исследования

Нам представляется важным выявить подходы к разработке актуальных бизнес-моделей, предложить классификацию, что позволит системно подойти к проектированию.

Ключевая идея заключается в том, что в существующей ситуации для каждого типа рынка различаются элементы бизнес-модели: соотношение спроса и предложения, стратегия компании, тип продукта, маркетинговая стратегия, операционная стратегия, тип бизнес-процесса, тип оргструктуры, система стимулирования, тип руководителя и другие.

Но с переходом к цифровизации, рынки останутся прежними, а в структуре бизнес-модели появятся дополнения, связанные с автоматизацией, накоплением данных, внедрением технологий.

Целью исследования является классификация бизнес-моделей в условиях цифровизации, выявление особенностей новых бизнес-моделей.

Методы и результаты исследования.

За основу классификации бизнес-моделей мы предлагаем взять типы рынков. Они определяются соотношением спроса и предложения и не зависят от вида бизнеса, его масштабов и отраслевой специфики.

Основное отличие от традиционных моделей, на наш взгляд, будет заключаться в моделях зрелости, которые накладываются на стадии жизненного цикла рынка и особенно актуальны для зарождающихся рынков.

В основу моделей зрелости заложены принципы:

- Наличие логически обоснованной структуры компании, как системы;
- Весовые коэффициенты важности структурных элементов;
- Опросник, как инструмент самодиагностики;
- Нормированная шкала самооценки;
- Возможность анализа и планирования;
- Наличие идеальной бизнес-модели, измеряемой баллами по шкале;
- Уровень зрелости, определяемый диапазонами шкалы.

Известны модели зрелости для традиционных рынков, например:

- EFQM – European Foundation Quality Management – модель Европейской премии по качеству
- OPM3 – Organization Project Management Maturity Model – модель зрелости управления проектами
- CMMI – Capability Maturity Model Integration – набор моделей (методологий) совершенствования процессов в организациях разных размеров и видов деятельности.

Это всего лишь несколько примеров. На самом деле, моделей зрелости известно более пятидесяти [9]. Обычно модели зрелости привязаны к стадиям жизненного цикла отрасли, рынка, продукта.

Сложность применения моделей связана с тем, что они не дают рекомендации об оптимальном уровне зрелости для конкретной ситуации, а предлагают максимальный. Не предлагают разные весовые коэффициенты для ситуаций, а усредненные. Не предлагают алгоритм внедрения, а лишь перечень направлений изменений, хотя часто важна именно последовательность.

Для традиционных рынков характерны все уровни зрелости: от начального – до максимально зрелого. Обычно выделяют 5-6 уровней: начальный, управляемый, определенный, управляемый на основе количественных данных, оптимизируемый. Как, например, в модели CMMI.

Сравнительный анализ показал, что модели зрелости можно разделить на основные, обеспечивающие и административные, по типу классификации бизнес-процессов. Основные – опираются на цепочку ценности создания продукта, например, EFQM. Обеспечивающие – на ресурсы, например, CMMI. Административные – на цикл принятия решений или жизненный цикл проекта, например, OPM3. Также есть комплексные модели зрелости, охватывающие все типы. В этом случае, модели зрелости могут использоваться в качестве отраслевого стандарта, например, ITIL – IT Infrastructure Library – библиотека инфраструктуры информационных технологий для экосистемы мобильной связи.

Особенностью ITIL является жизненный цикл: планирование, улучшение, взаимодействие, проектирование и преобразование, приобретение / сборка, предоставление и поддержка. Ценность создается в четырех областях: организация и люди, информация и технологии, партнеры и поставщики, потоки создания ценности и процессы.

Модели зрелости позволяют оценить уровень конкурентоспособности и сравнить себя как с конкурентами, так и с требованиями потребителей.

Если рынки находятся в стадии формирования, то модели зрелости логически развиваются вместе с жизненным циклом рынка. С течением времени, рынок входит в стадию зрелости, но в то же время для разного соотношения спроса и предложения сохраняются и менее развитые модели.

В табл. 1 мы привели модели зрелости в соответствие с типами традиционных рынков. Где BPM – Business Process Maturity Model – модель зрелости бизнес-процессов [10], остальные модели были упомянуты выше.

Таблица 1

Уровни зрелости для разных типов рынка

| Тип рынка | Монополия | Олигополия | Конкуренция | Монополия |
|-----------|---------------------------|------------------------------------|----------------------------|------------------|
| BPMM | Начальный Управляемый | Стандартизованный Предсказуемый | Инновационный | |
| OPM3 | | Знание | Оценка | Улучшение |
| CMMI | Начальный Управляемый | Определяемый | Количественно измеримый | Оптимизированный |
| EFQM | Стремление к совершенству | | Признанное совершенство | |

На первом этапе развития рынка происходит стандартизация процессов, привязка метрик, старт управляемости. Далее – стандартизация, аналитика и предсказуемость. В условиях конкуренции – инновационность в процессах, поиск новых конкурентных преимуществ.

Модель зрелости проектов в условиях монополии не актуальна, поскольку компания нуждается в выстраивании процессов. А в условиях конкуренции и кастомизации компания вынуждена подходить к производству, как к проекту.

Каждому этапу жизненного цикла рынка соответствовали разные концепции управления (табл. 2).

Таблица 2

Уровни зрелости для разных типов рынка

| Уровни зрелости | Начальный | Развивающийся | Зрелый | Стагнирующий |
|-----------------|-----------|---------------|-------------|--------------|
| Тип рынка | Монополия | Олигополия | Конкуренция | Монополия |
| BPMM | BPM | BPR/BPI | BR | XE |
| OPM3 | | PMBOK | Agile | Ad Hoc |
| CMMI | MRP | ERP | OLAP | BI |

BPM – Business Process Management – процессное управление; BPR – Business Process Reengineering – реинжиниринг бизнес-процессов; BPI – Business Process Improvement – улучшение бизнес-процессов; XE – Cross (X) Engineering – инжиниринг «поверх границ», с учетом поставщиков, потребителей, подрядчиков, партнеров.

В отличие от традиционных, рынки будущего только формируются. Ограничителем служит уровень развития технологий, элементной базы, страновая дифференциация и др.

Для оценки конкурентоспособности компаний на традиционных рынках мы применяли модели зрелости и опирались на цепочку ценности Майкла Портера в части основных бизнес-процессов: снабжение производство, сбыт. В условиях цифровизации нам понадобится цепочка ценности, основанная на жизненном цикле не продукта, а уровня цифровизации.

Фокус смещается на данные, технологии, поэтому жизненный цикл будет базироваться на сборе, анализе, обработке данных, визуализации, принятии решений.

Для цифровой трансформации бизнеса можно использовать следующие модели зрелости:

- TRL – Technology Readiness Level – уровни технологической готовности;
- ODMM – Open Digital Maturity Model – открытая модель цифровой зрелости;
- CMMI – Capability Maturity Model Integration – уровни зрелости управления организацией;

- DMF – Digital Maturity Framework (<https://digitalmaturity.org/digital-maturity-framework/>) – пространство цифровой зрелости, состоящее из 15 направлений и 5 уровней зрелости.

Не случайно, модели зрелости содержат элементы системы: данные, технологии, персонал, безопасность и т.д. Развитие уровней зрелости цифровизации будет опираться на жизненный цикл продукта, в разных сферах. Мы имеем дело с реинжинирингом моделей зрелости, которые от цепочки ценности основного процесса переходят к цепочке ценности на основе жизненного цикла.

В разных функциональных областях потребуются сбор данных, анализ и аналитика, обработка результатов, визуализация, принятие решений. В зависимости от типов рынка, старт сбора данных может относиться к продажам или производству, снабжению или приему заказов.

Исследование и использование моделей зрелости позволит дать сравнительную оценку уровням готовности компаний работать на новых рынках, т.е. на рынках Будущего. При этом невозможно обойтись без оценки зрелости технологий, цифровизации страны, отрасли, которые будут выступать в роли ограничителей развития компаний.

Выводы.

1. Нами предложена универсальная классификация бизнес-моделей, опирающаяся на типы рынков: монополию, олигополию, конкуренцию, монополию
2. Структура бизнес-моделей цифровой экономики будет ориентироваться на модель данных, технологии, но будет сильно зависеть от моделей зрелости цифровой экономики
3. Модели зрелости будут серьезным ограничителем для перехода от одной модели – к другой из-за неравномерного развития, пошаговой автоматизации, невозможности перехода к более развитой модели без накопления ресурсов, компетенций, условий для перехода.

Список литературы

1. Соловейчик К.А. Экосистема Национальной технологической инициативы в Санкт-Петербурге // Инновации. – 2019. – № 11(253). – с. 13-15. – doi: 10.26310/2071-3010.2019.253.11.004 .
2. Иванов В.В. Концептуальные основы национальной технологической инициативы // Инновации. – 2015. – № 1(195). – с. 8-13.
3. Куракова Н.Г., Петров А.Н. Национальная технологическая инициатива: оценка перспектив технологического лидерства России // Экономика науки. 2015;1(2):84-93.
4. Благоев Е.Ю., Кулаева Н.И. Платформенные бизнес-модели компаний экосистемы Национальной технологической инициативы // Вопросы инновационной экономики. Том 10. – 2020. - № 1. – с. 157-173. ISSN 2222-0372
5. Бернарда Г., Остервальдер А., Пинье И., Смит А. Шаблоны для бизнеса. 50+50. 50 отрывных шаблонов большого формата для построения бизнес-моделей. 50 отрывных шаблонов большого формата для разработки ценностных предложений. – М.: Альпина Паблишер, 2017. – 216 с.
6. Гассман О., Франкербергер К., Шик М. Бизнес-модели: 55 лучших шаблонов. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 288 с.
7. Сооляттэ А. Бизнес-модели компаний: определение, эволюция, классификация. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.klubok.net/article2302.html/2009/30/01> (дата обращения 21.02.15)
8. Малышева Л.А. Контроллинг организационных изменений: как не утонуть в море популярных концепций? Учебное пособие. – Екатеринбург: Учебно-методический центр УГТУ-УПИ. – 2010. – 438 с.
9. Трансформация бизнес-моделей в условиях цифровой экономики: сборник материалов научно-практической конференции. – М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2018 – 96 с.
10. Лыкова А.И. Сравнительный анализ моделей процессной зрелости // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2017. № 3 (30). с. 69-75

УДК 005.95

WEB-САЙТ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА

ЮШАЧКОВ ДМИТРИЙ ВЯЧЕСЛАВОВИЧ,

Студент, бакалавр

ИЗЮМНИКОВА СНЕЖАНА АНДРЕЕВНА

Ассистента кафедры Экономики, управления и права

ФГБОУ ВО «Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет»

Аннотация: в данной статье рассматривается значимость интернет-портала в организации со стороны подбора персонала. Как правильно внедрить сайт в свою организацию, какие усилия придется приложить к этому. Положительные и отрицательные моменты в поиске персонала, а также чем сайт лучше звонка по телефону.

Ключевые слова: интернет-портал, персонал, сайт, вакансия, компания, кандидат, работа.

WEB SITE RECRUITMENT TOOL

**Yushachkov Dmitry Vyacheslavovich,
Izumnikova Snezhana Andreevna**

Abstract: this article discusses the importance of the Internet portal in the organization from the recruitment side. How to properly implement a website in your organization, what efforts you will have to make to do this. Positive and negative aspects in the search for staff, as well as the site is better than a phone call.

Key words: internet portal, personnel, website, vacancies, company, candidate, job.

На сегодняшний день почти каждая фирмы имеет свой веб-сайт. Зачастую, на него заходят большинство пользователей, по этой причине Web-сайт предназначается, в первую очередь, как средство маркетинга. Но также его можно применять как мощный механизм подбора персонала.

В связи с чем веб-сайт фирмы способен быть прибором подбора персонала? Во-первых, из числа посетивших Web-сайт могут быть высококвалифицированные потенциальные сотрудники, заинтересовавшиеся вашими предложениями. Во-вторых, неоднократная публикация предложений на портале вашей компании заставляет специалистов, желающих у вас работать, заходить чаще и знакомиться с новыми вакансиями. В-третьих, веб-сайт предоставляет возможность в автоматическом режиме принимать анкеты. Производить оценку претендентов с возможностью провести опрос, но кроме того, отсылать им решения по электронной почте

Для того чтобы ваш Интернет-портал стал орудием по поиску и привлечению новых сотрудников, необходимо осуществить ниже описанные действия.

1. Усовершенствовать облик собственной компании.

Высокопрофессиональный рекрутмент аналогичен высококлассному менеджменту. Он также требует углубленного осмысления разных частей вашей аудитории. По этой причине, в первую очередь вам следует дать ответ на большинство вопросов: в связи с чем интересующие вас специалисты ищут работу; почему у них может появиться интерес к вашей компании; какое может быть представление у кандидатов о вашей фирме.[1] В итоге ответив на данные вопросы, вы сможете грамотно разработать раздел «Работа» на вашем интернет ресурсе, непосредственно его проектирование, содержание также работоспособность. Весьма немаловажно иметь обратную связь с претендентов в абсолют-

но всех стадиях формирования раздела «Работа», таким образом, лишь сами пользователи вашего сайта смогут дать объективную оценку.

2. Обеспечить клиентов подробной информацией.

Опираясь в итогах изучения брэнда фирмы, вы должны разместить на своем сайте детальную информацию о вашей фирме, которая, во-первых, станет интересна для ваших кандидатов и будет привлекать, во-вторых, станет характеризовать достоинства вашей фирмы: оплата труда, возможность карьерного роста.[2] Помимо этого, следует детально описать любую вакансию. Вы заинтересованы в том, что потенциальный сотрудник, зайдя на ваш сайт и прочтя всю информацию, захочет с вами работать и направит свое резюме.

3. Создать на вашем интернет-портале комфортную навигацию.

Интернет-портал, на котором тяжело отыскать нужную пользователю информацию, покинет сайт большая часть гостей, а также это нанесет вред репутации вашей фирмы. По этой причине необходимо, чтобы ссылка на вкладку «Работа» находилась напрямую в основной странице вашего Интернет-ресурса.

4. Построить алгоритм подачи заявки максимально легким.

Результативность вкладки «Работа» в значительной степени будет зависеть от того, насколько удобно пользователю найти ту или иную информацию, а также оставить заявку. Автоматизировать необходимо следующие процедуры:

Отобрать вакансии. Вследствие данной функции претенденты в службу сумеют осуществить отбор вакансий согласно наименованию, рабочему графику, заработной плате, месторасположению.[3]

Подписка на рассылку вакансий. С поддержкой данной функции пользователь способен описать характеристики вакансии, которые его интересуют. В дальнейшем, когда вы будете формировать вакансию и публиковать на своем портале, пользователь, который оформил подписку – будет получать вакансию на электронную почту. Эта функция в особенности может быть полезна с целью привлечения «пассивных» кандидатов, которые имеют работу, однако желают просматривать интересные предложения по новой работе.

Возможность зарегистрировать заявку. Пользователь, которого заинтересовала вакансия, может ответить на нее с помощью анкеты. Но будьте осторожны, анкета с большим количеством вопросов может испугать потенциального сотрудника. Отвечая на вопросы анкеты, пользователь может в конце приложить свое резюме. Если резюме не имеется, то можно предложить ответить на ряд дополнительных вопросов, благодаря которым вы легче поймете сильные и слабые стороны претендента.

5. Совместить интернет-портал с базой данных.

В случае если вам будет приходиться огромное количество вакансий, то необходимо подключить к Web-сайту базу данных. Тем самым вы разгрузите сотрудников отдела кадров и автоматизируете прием заявок от пользователей. Автоматизированная концепция выбора персонала сможет помочь решить некоторые проблемы:

Вы сами можете незамедлительно удалить или опубликовать необходимую информацию в разделе «Работа», не обращая за помощью к администратору вашего портала. Многие претенденты в резюме могут скрывать какую-либо информацию о себе. Интегрировав специальный опрос в вакансию, вы можете точно выявить слабые и сильные стороны кандидата. Так же можно записать необходимые критерии в резюме, по которым система будет автоматически отсеивать не подходящих кандидатов. Вы можете оперативно находить интересующие вас резюме из базы данных. Составив выборку по определенным критериям, система сама подберет нужных кандидатов. Тем самым вы сэкономите время на поиске из общей массы резюме несколько нужных. Отправка ответных сообщений о получении вакансии в автоматическом режиме. Данная функция располагает потенциального сотрудника к вашей фирме. Кандидат видит, что его вакансия доставлена и включена в процесс конкурсного отбора. Внедрив систему поиска персонала в ваш сайт, вы даете начальникам отделов возможность самостоятельно искать сотрудников в свои подразделения. Конечно, все вакансии будут проходить проверку у вас и только потом публиковаться. Данная функция дает возможность кандидатам напрямую пообщаться непосредственно со своим будущим руководителем.[4]

6. Сосредоточить пользователей на вашем Интернет-ресурсе.

В первую очередь вам нужно создать отдельный домен для вашего раздела «Работа». Его вы и будете публиковать в разных рекрутинговых акциях и различных сайтах по поиску сотрудников. Сделайте ваш Web-сайт основным инструментом поиска кандидатов на работу. Претенденты, у которых нет возможности выйти в Интернет, будут продолжать звонить вам, но в скором будущем вы увидите какой огромный процент от общей массы сотрудников пришел именно через портал вашей фирмы.

7. Исследовать статистику.

С целью эффективного формирования области «Работа» вашего интернет-портала весьма немаловажно исследовать статистику его посещения. Сведения, включающие количество посещающих его претендентов, число просмотров любой вакансии и т.п., продемонстрируют результативность ваших объявлений. Сведения, показывающие карту передвижения по сайту пользователями, помогут вам выявить интересы большинства и в дальнейшем оптимизировать описания вакансий. Интернет-портал, как средство поиска новых сотрудников, может воздействовать на политику подбора персонала как с положительной стороны, так и с отрицательной.[5]

К положительным условиям влияния можно отнести: Вовлечение высококвалифицированных специалистов, которые посещают подобные сайты с целью поиска новой работы и имеют все шансы быть заинтересованным вашими предложениями. Кандидаты, желающие продолжить свой трудовой путь в вашей организации могут заходить на сайт и проверять новые вакансии, не выходя из дома.

Такой метод поиска работы намного проще и, как для человека, который ищет работу, так и для работодателя. Вы можете досконально изучить кандидата благодаря системе опроса в вакансии и уже при встрече заняться непосредственно профессиональными вопросами.

К негативным факторам можно отнести: Не все пользователи имеют доступ в интернет. При создании сайта потребуются определенные вложения. Нужно закупить домен, оплатить работу дизайнеру и мастеру по созданию сайта, нанять администратора. К тому же сайт нужно обслуживать и на это нужны дополнительные расходы. При получении большого количества заявок от пользователей необходимо увеличивать штат сотрудников отдела кадров, которые будут заниматься непосредственно рассмотрением ответов на вакансии поступающих через ваш Интернет-портал. Введение в работу интернет-портала несет за собой угрозу кибер-атак с целью занять личные данные пользователей. В связи с этим нужно позаботиться о высококласной защите.[6]

Отталкиваясь от того, что было сказано выше, можно сделать вывод, что сейчас в нашем обществе новые технологии выходят на более высокий уровень. В связи с этим решаются массы проблем. На примере кадрового подбора можно судить что IT-технологии прочно закрепляются и обеспечивают качественную, быструю и с меньшим затратам ресурсов помощь в развитии компаний.

Список литературы

1. Блок П. Искусство управления/ худож.-оформит. А, Киричек - м.: Р/н/Д.: Феникс, 2006- 368 с.
2. Гордеева Д.С., Плужникова И.И., Демцура С.С., Изюмникова С.А. Проблемы оценки эколого-экономического развития региона в современных социально-экономических условиях//Азимут научных исследований: экономика и управление. -2017. - Т.6- №3(20). - С.105-109
3. Изюмникова С.А., Плужникова И.И. Антимонопольное регулирование в России как механизм формирования конкуренции//Экономика и бизнес. Взгляд молодых. - 2016. - Т.1 - №1. -С.68-70
4. Федорова Н.В.Управление персоналом организации: Учебник.— М.: КНОРУС, 2005.
5. Шаталова Н.И. Управление персоналом на производстве: учебник. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
6. Плужникова И.И., Изюмникова С.А. Анализ структуры заработной платы на российских предприятиях//Экономика и бизнес. Взгляд молодых. - 2016. - Т.1.- №1 - С.70-73.

УДК 33

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ PR В ОРГАНИЗАЦИЯХ

ГУРЬЯНОВА ПОЛИНА ОЛЕГОВНА

Студентка магистратуры кафедры РСИЛ
НИУ МЭИ,
Россия, г. Москва

Аннотация.

Цель: целью данной работы является раскрытие сущности и анализ организационных и методологических основы управления PR в организациях.

Для достижения данной цели необходимо решить следующие задачи:

- раскрыть сущность организационных и методологических основы управления PR в организациях;
- проанализировать и оценить эффективность действующей системы управления PR в организациях;
- рассмотреть основные проблемы и пути совершенствования управления PR в организациях.

Методы: в представленной статье использованы теоретические, экономические, аналитические и функциональные методы анализа, а также эмпирические модели управления персоналом. Аналитические данные и теоретические материалы, которые были получены в ходе подготовки статьи, были обобщены и структурированы на основе общих требований к разработке научно-методических основ по вопросу изучения темы.

Результаты: при рассмотрении темы, мы пришли к выводу о недостаточной эффективности PR в организациях в России, нами проанализированы и выделены основные проблемы и пути совершенствования управления PR в организациях.

Выводы. В данной работе были рассмотрены организационные и методологические основы управления PR в организациях, проведен анализ оценки эффективности управления, а также сделаны соответствующие выводы. Мы выяснили, что благодаря использованию эффективных инструментов и подходов развивается система управления, становится высокоэффективной, что, в свою очередь, реализуется благодаря качественному подходу в принятии того или иного решения, с использованием специальных инструментов, которые могут привести к повышению статуса как организации, так и отдельного субъекта, а также к росту спроса услуги компании.

Мы пришли к выводу, что предлагаемые инструменты управления будут эффективно сказываться на трудовых ресурсах (низкий уровень увольнений, поощрения, мотивация, привлекательность работы в компании и так далее), на потребителей (привлечение новых субъектов, рост спроса и так далее), поэтому, мы пришли к выводу о возможности использования такого механизма в качестве опыта для любых организаций.

Ключевые слова: управление; PR; организация; имидж; доверие; целевая аудитория; мотивация; программы; СМИ; исследования.

Основная часть.

Система управления PR является одними из основных источников, оказывающих влияние на экономическое и иное состояние любой коммерческой организации.

Любые изменения в компании влияют на состояние финансово-экономических показателей: производительность труда, фондоемкость, фондотдача, качество обслуживание, количество привлеченных клиентов и так далее. Актуальность темы заключается в необходимости использования новых рычагов стимулирования развития управления PR в организациях на фоне противоречивого и постоянно

меняющегося состояния экономики и законодательства.

Объектом работы является организация, предметом работы являются организационные и методологические основы управления PR в организациях.

Прежде чем рассматривать оценку эффективности управления PR в организациях, следует рассмотреть само понятие системы.

Управление PR в организациях – это важнейшее направление менеджмента, которое способствует эффективному развитию системы компании с разных сторон (повышение уровня конкурентоспособности, качества обслуживания и так далее) [1, с. 37].

К основным функциям системы управления следует отнести: аналитическая функция (проведение исследований), прогнозная функция (на основании исследований составляется прогноз развития), организационная функция (основы управления трудовыми и иными ресурсами), управленческая функция (обеспечение взаимодействия компании с общественностью), информационная функция (реализация процесса распространения любой информации), консультативная и методическая функция.

Под воздействием научно-технического прогресса, перехода на новые уровни развития, управление PR в организациях стало приобретать значимый смысл. Это способствовало следующим факторам: с развитием экономики появляются PR в организациях; конкурентоспособность; оперативное решение тех или иных задач; быстрое развитие новых услуг; рост информационных технологий; новые методы организации работы; менеджеры нового поколения [2, с. 45].

Таким образом, организациям, в части рассмотрения эффективности системы управления по средствам связей с общественностью, необходимо начать действовать в направлении освоения новых продуктов и инструментов в условиях конкурентной борьбы, а также повышение спроса на качество обслуживания.

Система управления PR в организациях на современном этапе ориентируется на персональный менеджмент, то есть целостную систему, состоит из отделов, либо департаментов, которые направлены на:

- улучшение взаимоотношений между компанией и общественностью;
- повышение доверия к организации;
- формирования положительного имиджа;
- проведение исследований: общественных мнений, оценок и так далее [3, с. 112].

Управление PR в организациях может осуществляться в трех направлениях: как отдельное подразделение в компании, которое выполняет все функции PR; как отделение, которое выполняет промежуточные и прикладные функции в части движения информации о деятельности компании; как независимое агентство.

К основным этапам решения PR - проблем в организации следует отнести:

- определение проблемы (факторов), которые влияют на деятельность компании (ответы на вопросы, например: «в чем проблема?», «когда появилась проблема?», «какие факторы?» и так далее;
- анализ и планирование решения проблем (определение роли, миссии, цели, задач организации и так далее);
- внедрение полученной информации в политику компании, программ деятельности (по средствам новостей, СМИ, событий и так далее), налаживание связей с социальными группами и так далее [4, с. 43];
- реализация и оценка результатов, анализ перспективы развития.

Таким образом, PR в организациях способствует росту эффективной деятельности, решению конфликтных ситуаций, кризисных проявлений (что в свое время может способствовать экономии средств), повышению значимости интересов организации, а также формированию положительной оценки субъектами. Чем эффективнее управление PR в организациях, тем больше доверия к компании (как сотрудников, так и потребителей), тем выше спрос на продукты, что способствует росту прибыли.

Согласно официальному сайту www.rbc.ru, проанализируем основные проблемы в организациях в Российской Федерации: наличие недостаточного опыта сотрудников; отсутствие необходимого ассортимента предлагаемых работ, продуктов и услуг; неэффективная ценовая политика; отсутствие информации у потребителей об уникальности продуктов; недостаточный уровень навыков работников;

отсутствие мотивации, качественной корпоративной политики; старое оборудование; текучесть кадров, неэффективная работа в социальных сетях; отсутствие знаний о целевой аудитории; редкое проведение конференций, встреч.

Рассмотрим в таблице 1 основные пути совершенствования компании по средствам проведения эффективной стратегии управления PR в организациях [5].

Таблица 1

Анализ реализации стратегии управления PR в организациях

| № | Наименование стратегии | Мероприятия |
|---|---|--|
| 1 | Обеспечение конкурентного преимущества во взаимосвязи с результатом | - комплексное исследование компании и общественности; - пересмотр основных направлений компании для реализации системы связей с общественностью |
| 3 | Подбор, отбор и оценка персонала | привлечение качественных трудовых ресурсов по средствам проведения конкурсов, конференций, в которых часть времени будет посвящена информации о компании, целях, стратегии, мотивационных рычагах, например: наличие к омпенсаций, льгот; премирование; программы мотивации; система премирования по KPI; дополнительное медицинское страхование |
| 2 | Распространение и реализация политики эффективности | - внедрение эффективного процесса управления деятельности работников; - переход на единую общекорпоративную модель поведения; - распространение информации об эффективной политике компании через Интернет-ресурсы и с помощью иных средств в общественность |
| 3 | Создание единого бренда | - реализация нового бренда, имиджа, статуса; - запуск сайта, созданного для реализации карьеры, карьерного роста, раскрытия информации для потребителей |
| 4 | Создание отдельного PR раздела на сайте компании | создание единого PR интернет-портала для работников и клиентов |
| 5 | Построение современной системы внутренних коммуникаций | - создание программы оценки качества, опросов и так далее; - актуализация и развитие электронных и печатных каналов внутренних коммуникаций; - развитие рекламы; - анализ целевой аудитории; - развитие системы работы в социальных сетях |

Таким образом, рассмотрев таблицу 1, мы видим, что организации могут ввести эффективную политику в части PR: предоставлять своим работникам широкий спектр возможностей для мотивации, а потребителям – раскрытие полной информации о компании, что влияет на производительность труда и финансовый результат. Все указанные инструменты повышают эффективность и работоспособность предприятия, а также являются привлекательными для новых и опытных сотрудников, а также предполагаемых потребителей.

Анализ эффективности управления PR в организациях показал, что PR для компании является ценным активом, а инвестировать в PR - это вложение в будущее компании, в ее стабильность, эффективность и устойчивость. PR, в свою очередь, являлось, является и будет являться главной ин-струментом, с помощью которого компания реализует свои стратегические задачи: развитие компании, персонала разных категорий должностей, развитие корпоративной, информационной политики и так далее.

Список литературы

1. Греков И.Е. Управление PR // Экономика и право. 2019. № 1. С. 240–246.
2. Иванов И.В. Стратегическое управление в экономике // Инфра-М. 2019. № 2. С. 112-141.
3. Пекарин С.Э. Социальная коммуникация // Проспект. 2019. № 2. С. 112-141.
4. Турчинова А.И. Управление PR // Экономика и управление. 2019. № 1. С. 40–46.
5. Официальный сайт РБК / Раздел: PR и коммуникации: Управление в экономике: проблемы в организациях в Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Электронные данные. - Режим доступа: <https://pro.rbc.ru/tags/?tag=PR%20%D0%B8%20%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BC%D1%83%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8>.

УДК 005

ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА КОМПАНИИ

НАБИСЛАМОВ ВАДИМ ИГОРЕВИЧ

студент бакалавр
Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет,
г. Челябинск

Научный руководитель: Плужникова Ирина Ивановна
доцент кафедры экономики, управления и права
Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет,
г. Челябинск

Аннотация: В статье рассматривается формирование имиджа компании, что побуждает предприятие улучшать качество производимой продукции или оказываемых услуг, причины, по которым следует заботиться об мнении общественности по поводу деятельности фирмы. Так же в данной статье можно узнать методы формирования имиджа предприятия, его роль, каким он должен быть, чем полезен позитивный имидж. Достаточно подробно рассмотрено что из себя представляет работа с имиджем компании и этапы формирования имиджа предприятия. Все это может послужить хорошим руководством для тех людей, которые планируют начать свое дело, но не знают, как преподнести себя на рынке.

Ключевые слова: Имидж, имидж фирмы, имидж предприятия, имидж компании, позитивный имидж, формирование имиджа.

FORMATION OF THE COMPANY'S IMAGE

Nabislamov Vadim Igorevich

Scientific adviser: Pluzhnikova Irina Ivanovna

Annotation. The article discusses the formation of the company's image, which encourages the company to improve the quality of products or services provided, the reasons why you should care about public opinion about the activities of the company. Also in this article you can find out the methods of forming the image of an enterprise, its role, what it should be, what is useful for a positive image. It is considered in sufficient detail what the work with the company's image is and the stages of forming the company's image. All this can serve as a good guide for those people who are planning to start their own business, but do not know how to present themselves in the market.

Key words: Image, company image, enterprise image, company image, positive image, image formation.

Введение

Конкуренция - важнейший элемент экономики, двигатель прогресса и лучший друг потребителей. Благодаря конкуренции многие современные технологии увидели свет, благодаря ей же стоимость техники с каждым годом падает. Компании стараются снизить стоимость своей продукции, чтобы привлечь большее число клиентов купить их продукцию.

В настоящее время существует большое количество компаний-гигантов, среди которых почти нет конкуренции. Им это и не нужно. Они на рынке много лет, пользователи их продукции по всему миру. Многие из этих компаний известны даже ребенку. Но помимо них на рынке очень много компаний поменьше, а также совсем маленьких компаний, вот среди них и идет настоящая конкуренция.

В этих условиях жесткой конкуренции, хороший имидж компании – это гарантия ее успеха на

рынке, поэтому каждая компания стремится создать себе лучший имидж. Что такое имидж? В целом, принято считать, что составляющими элементами такого объемного понятия как имидж, являются не только внешний облик компании и ее история, но и характер ее отношений с обществом, ее внутренняя культура, ее философия.[1]

К этому утверждению следовало бы добавить и индивидуальность компании, ее оригинальность, непохожесть на другие компании. Также важна связь с обществом, реакция на мнения людей.

Одна из составляющих хорошего имиджа в условиях века технологий и интернета - положительный SMM (англ. *Social media marketing*). Маркетинг в социальных сетях (SMM) — это комплекс мероприятий по использованию социальных медиа в качестве каналов для продвижения компаний или бренда. Эффективность имиджа так же зависит от названия компании, ее логотипа, цветовых комбинаций.

Имидж компании должен быть динамичным и соответствовать духу времени. Компании, подстраивающиеся под общество, приносят большую прибыль очень долгие годы. В подтверждение этих слов можно привести следующий пример: бренд Hugo Boss в 30-е годы получал партийные заказы от нацистской Германии на пошив одежды, таким образом основателю компании Хуго Фердинанду Боссу удалось избежать банкротства и неплохо заработать. В настоящее же время, в условиях популярности на западе мультикультурализма и расового смешения, реклама компании Hugo Boss строится на привлечении к фотосъемкам для наружной рекламы людей негроидной расы. Таким образом, популярность компании зависит от ее способности приспосабливаться.

Отсюда же вытекает, что имидж компании должен быть гибким, подстраиваться под изменения рынка и адаптироваться. Поэтому в компании должна вестись постоянная слежка за потенциальными изменениями рынка.

Еще один ключевой момент - грамотное преподнесение имиджа компании. Одна из самых распространенных ошибок новосозданных компаний – это агрессивный маркетинг. Такие компании используют навязчивую рекламу, которая сбивает пользователя с толку, злит его и оставляет плохое впечатление.

Кроме этого, некоторые компании заявляют о себе при помощи скандалов. Речь о так называемом «черном пиаре». Это способ обретения популярности в негативном ключе. Такая методика не дает особой эффективности компаниям, потому что от того, что пользователь запомнил название этой компании – это еще не является гарантией, что он пойдет покупать продукты этой самой компании. Скорее наоборот, он будет ее избегать.

Имидж и его роль в организации

Имидж – это публичный образ организации, существующий в сознании людей и зависящий от действий и решений компании.

В случае отсутствия контроля за имиджем компании, он сложится сам по себе, стихийно, и не факт, что он будет положительным. Поэтому выбор стоит только между управляемым и неуправляемым имиджем. Формирование нового имиджа – тяжелый и трудоемкий процесс, но не такой тяжелый, как исправление уже сложившегося отрицательного имиджа компании.

Формирование имиджа компании зависит не только от маркетологов и специалистов по рекламе. Общественное мнение об компании или организации складывается также на основе качества товаров, которая она производит и услуг, которые она оказывает.

Позитивный имидж – полезный и ценный инструмент для позиционирования, развития и продвижения бизнеса. Он может как привлечь клиентов и партнеров, так и оттолкнуть. Правильно сформированный имидж увеличивает продажи и привлекает новых клиентов, готовых разделить идеалы компании.[3]

Чем полезен позитивный имидж:

- ☉ Повышение авторитета фирмы. Наличие авторитета у фирмы, дает возможность для коррекции общественного мнения в нужное русло.
- ☉ Повышает эффективности рекламы, благодаря чему повышается прибыль предприятия.

☉ Создание новой ниши на рынке посредством нового товара или услуги становится легче. Фирме, чей имидж сложился, будет гораздо проще ввести на рынок абсолютно новый товар или услугу.

☉ Повышается конкурентоспособность фирмы. Когда качество товара или услуг одинаково, конкуренция между компаниями ведется за лучший имидж.

Существует как внешний имидж фирмы, так и внутренний. Тот имидж, про который мы привыкли говорить – это внешний. Это мнение клиентов, партнеров и конкурентов предприятия, который закрепляется, как правило, посредством рекламы и качеством товаров и услуг. Но существует еще и внутренний имидж фирмы – это тот образ, который существует в сознании сотрудников.

По мнению американских исследователей Т. Питерса и Р. Уотермена, компании, которые сформулировали для себя лишь финансовые цели, как правило, не достигают финансовых результатов, каких достигают компании с более широким диапазоном ценностных установок. Конкретнее этот более широкий диапазон ценностей можно определить, как идеологию компании, ее внутренний и внешний имидж. [1]

Имидж – это не отражение характеристик предприятия, это образ, спроектированный специалистами, в основе которого лежат как реальные факты о компании, так и «приукрашенные».

Имидж должен быть адекватен, чтобы соответствовать реально существующему образу. Обычно, он адресован определенной группе людей, при этом подходя множеству других покупателей. Как я уже говорил, при идентичном качестве товара, борьба ведется за имидж, ведь именно он дает влияние на массы, а значит преимущество на рынке.

Компания, имеющая плохой имидж, не может рассчитывать на успех на рынке. Правильно разработанный, комплексно и последовательно внедряемый в сознание потребителей позитивный имидж, подкрепленный хорошим качеством товара или услуг, позволит компании занять ведущее место на рынке.

В век информации и технологий, значимость имиджа компаний возрастает под влиянием развития средств связи и популярности социальных сетей. Имидж – это набор значений и впечатлений, благодаря которым любой объект становится известным и благодаря которым люди определенным образом описывают его, запоминают его и начинают относиться к нему определенным образом. Представления, на основе которых формируется имидж, всегда субъективные, эмоционально окрашенные и подверженные изменениям и вариациям. [1]

Имидж фирмы начинает формироваться на этапе выхода предприятия на рынок. Если говорить о мелких фирмах, то в большинстве случаев, руководителей предприятия интересует больше прибыль, а не имидж, в результате чего в долгосрочной перспективе прибыль будет ниже, чем если бы об имидже предприятия вовремя позаботились. В таком случае имидж формируется стихийно, причем он будет иметь как положительные, так и отрицательные черты, поэтому среди клиентов мнение о фирме будет противоречивым.

В какой-то момент руководство фирмы задается вопросами: что о нас думают потребители? Чем мы отличаемся от наших конкурентов? Как улучшить мнение о нас? Это и есть начало целенаправленного формирования имиджа предприятия. Для того, чтобы узнать мнение потребителей обычно используют опросы и анкетирования.

После сбора информации с этой информацией надо что-то делать. Проводится анализ, выявляются как положительные стороны, так и отрицательные. Положительные – это те, которые помогают в достижении цели, поставленной руководством, и приносящие прибыль, а отрицательные – наоборот, которые мешают и приносят убытки.

Далее необходимо каким-то образом избавиться от отрицательных черт имиджа, а значит решить какие-то внутренние проблемы компании, возможно поменять курс. Для этого создается программа по изменению имиджа, которая впоследствии реализуется.

Работа с имиджем предприятия – это сложная и кропотливая работа, которая затрагивает предприятие целиком, в том числе работников и сотрудников фирмы. Именно поэтому такую работу доверяют профессионалам своего дела – людям, которые знают, что и как нужно делать, чтобы оставить положительные впечатление у клиентов, а значит создать положительный имидж компании.

Формирование имиджа – это создание образа фирмы в подсознании потребителей.

Формирование имиджа фирмы имеет две главные цели:

- ☉ Создать у общественности впечатление в соответствии с выбранным курсом компании.
- ☉ Повысить узнаваемость бренда.

Реализация этих целей обеспечит коммерческий успех, так как привлечет положительно настроенную аудиторию, готовую приобретать товары или услуги, а также квалифицированные кадры. [3]

Инструменты формирования положительного имиджа организации

Создание положительного имиджа компании происходит посредством целенаправленного воздействия на общественное сознание. Для этого используют следующие инструменты:

Разработка фирменного стиля компании, который должен отличаться от остальных. Например, создании униформы работников предприятия. Она лишит их индивидуальности и сконцентрирует внимание на фирме;

Пиар-отдел, который создает различные инфоповоды и привлекает внимание к компании;

Организация социальных мероприятий с участием бренда;

Позиционирование фирмы в социальных сетях;

Привлечение популярной у целевой аудитории людей для рекламы продуктов фирмы.

При формировании имиджа фирмы очень важно не только искать способы привлечения новых клиентов, но и заботиться о старых, ведь именно они будут защищать фирму, если что-то пойдет не так.

Заключение

Формирование имиджа фирмы, как среди общественности, так и среди сотрудников – сложная задача, на которую необходимо потратить много сил и времени, но это то, что точно окупится в долгосрочной перспективе и принесет дополнительную прибыль.

Имидж должен быть гибким и динамичным, подстраиваться под изменения рынка. Только так компании могут получать желаемую ими прибыль, а потребители - хорошее качество продукции и услуг.

Список литературы

1. Курсовая работа «Формирование имиджа организации». Ссылка: https://knowledge.allbest.ru/management/3c0a65625b3bd79a4c43a89421306d37_0.html
2. Имидж организации: как его сделать положительным. Ссылка <https://blog.calltouch.ru/imidzh-organizaczii-chto-eto-kak-sozdat-polozhitelnyj-imidzh-kompanii-s-primerami/>
3. Формирование имиджа компании. Ссылка: <https://www.demis.ru/articles/formirovanie-imidzha-kompanii/>
4. Гордеева Д.С., Плужникова И.И., Демцура С.С., Изюмникова С.А. Проблемы оценки эколого-экономического развития региона в современных социально-экономических условиях//Азимут научных исследований: экономика и управление. -2017. - Т.6 - №3(20). - С.105-109
5. Изюмникова С.А., Плужникова И.И. Антимонопольное регулирование в России как механизм формирования конкуренции//Экономика и бизнес. Взгляд молодых. - 2016. -Т.1 - №1. - С. 68-70
6. Плужникова И.И., Изюмникова С.А. Анализ структуры заработной платы на российских предприятиях//Экономика и бизнес. Взгляд молодых. - 2016. - Т.1 - №1. - С.70-73.

References

1. Course work "Formation of the image of the organization." Link: https://knowledge.allbest.ru/management/3c0a65625b3bd79a4c43a89421306d37_0.html
2. The image of the organization: how to make it positive. Link <https://blog.calltouch.ru/imidzh-organizaczii-chto-eto-kak-sozdat-polozhitelnyj-imidzh-kompanii-s-primerami/>
3. Formation of the company's image. Link: <https://www.demis.ru/articles/formirovanie-imidzha-kompanii/>

4. Gordeeva D.S., Pluzhnikova I.I., Demtsura S.S., Izyumnikova S.A. Problems of assessing the ecological and economic development of the region in modern socio-economic conditions // Azimuth of scientific research: economics and management. -2017. - Vol. 6 - No. 3 (20). - S.105-109
5. Izyumnikova S.A., Pluzhnikova I.I. Antimonopoly regulation in Russia as a mechanism for the formation of competition // Economics and Business. The look of the young. - 2016. -T.1 - No. 1. - S. 68-70
6. Pluzhnikova I.I., Izyumnikova S.A. Analysis of the structure of wages at Russian enterprises // Economics and Business. The look of the young. - 2016. - Vol. 1 - No. 1. - S. 70-73.

УДК 658.6

ТЕХНОЛОГИЯ QR В КАНАЛАХ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

ТОД НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНАстарший преподаватель кафедры Логистики и маркетинга в АПК
ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»

Аннотация: В статье рассмотрена логистическая технология QR – «быстрого реагирования», алгоритм её внедрения, преимущества, которые получает предприятие от её использования, а также практика применения данной технологии и её востребованность в настоящее время в среде бизнеса.

Ключевые слова: QR-код, распределительная система, логистические технологии, посредники, алгоритмы внедрения.

QR TECHNOLOGY IN DISTRIBUTION CHANNELS

Tod Natalya Alexandrovna

Abstract: The article discusses the logistics technology QR - "quick response", the algorithm for its implementation, the benefits that the company receives from its use, as well as the practice of using this technology and its current demand in the business environment.

Key words: QR code, distribution system, logistics technologies, intermediaries, implementation algorithms.

Для эффективной логистики на предприятии необходима скорость, точность и информативность действий при распределении готовой продукции, от этого зависит уровень обслуживания потребителя, длительность логистического цикла, и соответственно, экономическая эффективность деятельности предприятия.

Технология QR – «быстрого реагирования» позволяет уменьшить издержки и ускорить работу с товарами за счет использования штрих-кодов. Внедрение штрих-кодов позволяет получать больше информации и облегчает процесс маркировки. Также при использовании данного вида штрих-кода появляется возможность убрать из действий работника такое действие, как сканирование товара, технология предполагает автоматическое сканирование.

Технология QR базируется на технологии DDT, вернее, она является её разновидностью. DDT основывается на принципах концепции спроса. Она включает в себя такие технологии как QR (быстрое реагирование), RBR (пополнение запасов, основанное на точке заказа), AR (автоматическое пополнение запасов) и CR (непрерывное пополнение запасов). [4]

Как говорилось ранее метод быстрого реагирования использует в качестве главного инструмента QR-код. QR-код – это тип матричных штрих-кодов, который может кодировать до 2000 символов. [1] Изначально был разработан для использования на предприятиях компании «Toyota». Это считываемая машиной оптическая метка, содержащая информацию об объекте, к которому она привязана. QR-код использует четыре стандартизированных режима кодирования (числовой, буквенно-цифровой, двоичный и кандзи) для эффективного хранения данных, могут также использоваться расширения.

Система QR-кодов стала популярной благодаря своим особенностям, а именно возможности разместить большие объемы данных на маленьком штрих-коде, а также быстрой скорости считывания и более легкому сканированию. В то время как для некоторых штрих-кодов необходимо правильно подобрать угол считывания, QR-код сразу расшифровывается при попадании в объектив. QR-код состоит

из чёрных квадратов, расположенных в квадратной сетке на белом фоне, которые могут считываться с помощью устройств обработки изображений, таких как камера, и обрабатываться с использованием кодов Рида – Соломона до тех пор, пока изображение не будет надлежащим образом распознано. Затем необходимые данные извлекаются из шаблонов, которые присутствуют в горизонтальных и вертикальных компонентах изображения.

QR-коды больше всего распространены в Японии. Однако, с развитием сети Интернет, произошло и развитие QR-кодов во всем мире. Появилась возможность создавать коды для переадресации на информационные ресурсы. В настоящее время в основном в QR-кодах хранятся ссылки на различные сайты, интересную информацию, необходимые данные.

На производстве QR-кодировка используется совершенно иначе. QR-код очень информативен и уникален, он позволяет оперативно идентифицировать товар, какой-либо документ или операцию. Это дает возможность отслеживать все процессы на предприятии в режиме практически реального времени, оперативно выявляя задержки, простои, нерациональное расходование ресурсов. Оперативно устраняя эти узкие места, появляется возможность оптимизировать систему распределения на предприятии, склад, транспортные операции и т.д. С помощью информационных сетей предприятия можно получать информацию от каждого пройденного сканирования, что позволяет улучшить скорость доставки информации. Отличительная особенность QR-кода – это также возможность быстрого считывания сканером двумерного типа, либо терминалом сбора данных. Также важно заметить, что QR-кодировка позволяет защитить товар от подделки. Все дело в том, что QR-код составляется для каждого товара уникальным, что позволит внести в него определенную информацию и отличить товар от подделки. [2]

Канал распределения представляет собой группу организаций, обладающих правом собственности на продукт или содействующих передаче собственности от первоначального владельца конечному покупателю в процессе рыночного обмена. Каждое лицо, входящее в эту структуру, выполняет свои необходимые действия с товаром, которые продвигают продукцию дальше по распределительной сети, которая оканчивается на конечном потребителе.

Уровень канала, является основной характеристикой и определяется количеством посредников, которые выполняют работу по приближению товара к конечному потребителю. В соответствии с этим параметром выделяют несколько типов каналов распределения (рис. 1).

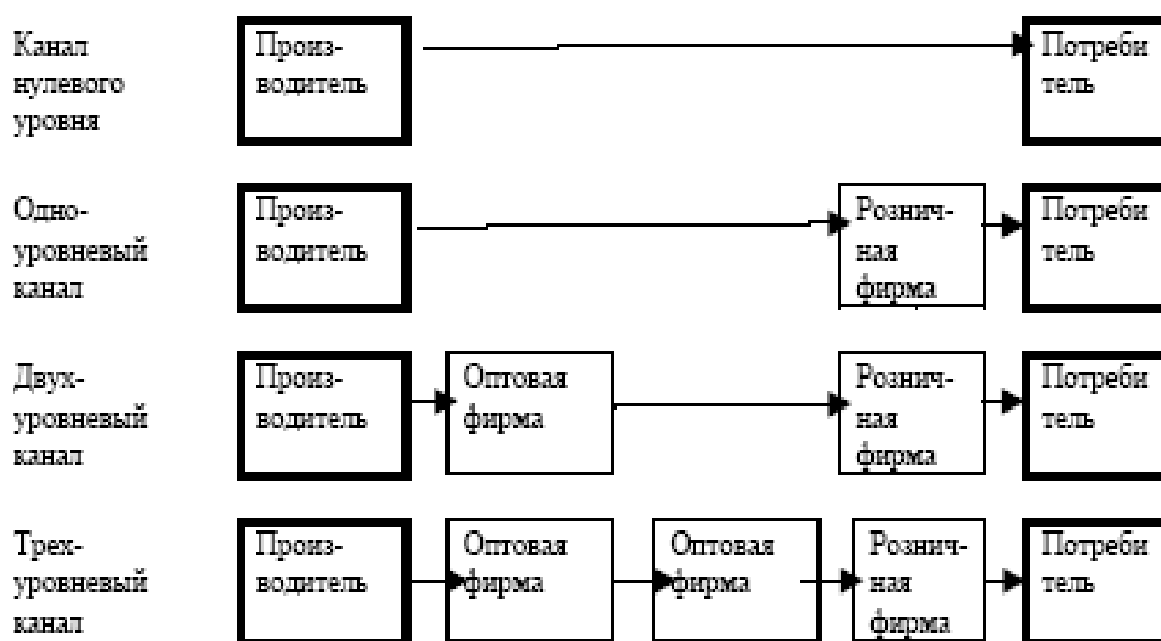


Рис. 1. Уровни каналов распределения

Реализация технологии QR осуществляется путем мониторинга продаж в розничной торговле и передачи информации об объемах продаж по специфицированной номенклатуре и ассортименту оптовикам и от них – производителям продукции. Применение логистической концепции QR стало возможным после разработки соответствующих информационных технологий, в частности электронного документооборота, штрихового кодирования, системы «электронная точка продаж» (EPOS) и лазерных сканеров. Смысл QR заключается в том, чтобы оценивать спрос в реальном масштабе времени, насколько это возможно, и как можно ближе к конечному потребителю.

Сравнивая различные технологии с технологией QR можно выделить ее преимущества перед другими технологиями: она недорогая, она предполагает возможность хранить большие объемы данных, она проста в использовании, она предполагает минимальную потребность в специальном оборудовании, она характеризуется быстротой выполнения требуемых от неё задач. Внедрение данной технологии позволяет ускорить обмен информацией на предприятии, а информация и скорость её продвижения в логистической системе предприятия является одним из факторов получения дополнительного конкурентного преимущества на рынке.

Список литературы

1. QR-код [Электронный ресурс]/ Интернет энциклопедия, URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/QR-код>.
2. QR сканеры штрих-кода для эффективного производства [Электронный ресурс] URL: https://www.store.ru/news/OID_e2d9a209-cb13-439b-88f0-fb1073873f24.
3. Код быстрого реагирования [Электронный ресурс] / Интернет газета, URL: <https://gazetazp.ru/news/gorod/12202-kod-byistрого-reagirovaniya.html>.
4. Лукиных В.Ф., Тод Н.А. Логистика: учеб. пособие / В.Ф. Лукиных, Н.А. Тод; Краснояр. гос. аграр. ун-т. – Красноярск, 2018. – 352 с.

МАРКЕТИНГ

УДК 316

МАРКЕТИНГ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

ГУЛЯЕВА МАРГАРИТА ИГОРЕВНА

студент

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления»

Аннотация: в статье рассматриваются особенности банковского маркетинга, кратко описываются факторы успеха, определяющие конкурентное положение на рынке, которыми банк должен оперировать в сфере маркетинга. А также описывается новое течение - звездный – маркетинг. В статье выделяются различные подходы и эффективные механизмы реализации рекламной кампании с участием звезд. Отдельно рассматриваются вопросы эффективности привлечения знаменитостей к продвижению банковских услуг.

Ключевые слова: маркетинг, банковские услуги, звездный-маркетинг, имидж звезды, имидж банка, Райффайзенбанк.

MARKETING IN THE BANKING SECTOR

Guliaeva Margarita Igorevna

Annotation: the article discusses the features of bank marketing, briefly describes the success factors that determine the competitive position in the market, which the bank should operate in the field of marketing. It also describes a new trend - star marketing. The article highlights various approaches and effective mechanisms for implementing an advertising campaign with the participation of stars. Separately, the issues of the effectiveness of attracting celebrities to the promotion of banking services are considered.

Key words: marketing, banking services, celebrities-marketing, image of the star, image of the bank, Raiffeisenbank.

Маркетинг банковской сферы имеет свои специфические особенности, которые связаны со своеобразием банковской деятельности (работой с финансами) и созданием доверительного отношения к банку, путем создания положительного образа в глазах потенциальных клиентов.

Для того, что банк успешно функционировал на рынке нужно обязательно следовать так называемым «факторам успеха», которые способствуют определению конкурентного положения на рынке. Данные факторы можно условно разделить на четыре группы [1]:

1. Применение инновационных технологий. Это очень важный фактор для всех сфер деятельности, но в особенности для банковской сферы. Ведь чем прогрессивней банк, тем более конкурентоспособным он становится. И тем самым банк привлекает к себе должное внимание со стороны потенциальных клиентов, доверие среди уже существующих клиентов, снижает издержки и увеличивает свою прибыль.

2. Организационные факторы работы банков. К этим факторам стоит отнести: местоположение банка, качество услуг, профессиональных и квалифицированных сотрудников. Так, мы можем с уверенностью сказать, что чем выгоднее и удобнее расположен банк, тем больше клиентов он будет привлекать. Также не стоит забывать, что в первую очередь клиенты приходят в банк для того, чтобы им оказали качественную услугу, поэтому так важно грамотно подходить к набору сотрудников и проводить повышения квалификации. Ведь чем выше профессионализм сотрудников, тем лучше работает банк, и тем самым повышается лояльность к банку.

3. Обладание знанием и опытом. Эти факторы связаны с завоеванием доверия клиента. Конечно, стоит начать с создания имиджа владельца банка. Ведь у людей больше находит отклик личность человека, нежели организация с обезличенным владельцем. Для этого нужно вести социальные сети,

общаться со СМИ, то есть транслировать свою жизнь.

Что касается рекламы банковских услуг, то категорически нельзя обманывать своего клиента, например, в рекламе Вы говорите о низкой процентной ставке на кредит, а потом закладываете в неё много других дополнительных опций. И клиент чувствует себя обманутым и шанс, что он вернётся маловероятен.

4. Управление банка. Для успешного функционирования банка на рынке очень важны отношения руководства с подчинёнными, а также руководство и топ-менеджеры должны уметь применять принципы менеджмента и понимать психологию взаимоотношений в команде. Ведь так важно, что бы в коллективе были хорошие отношения между сотрудниками, если руководитель грамотно доносит цели компании, сплочивает команду и мотивирует их к работе, то каждый сотрудник будет заинтересован в достижении результата.

Конечно, отдельно нужно говорить об отношении банка с ее клиентами. Самым важным компонентом, на мой взгляд, является персонификация услуг, то есть удовлетворение индивидуальных потребностей клиента. Разбивка по малым целевым группам позволяет банку детально проработать каждую потребность клиента, предложить максимально комфортные и выгодные условия продукта или услуги и впоследствии завоевать доверие клиента.

Конечно, кроме базовых факторов успешного банковского маркетинга, есть еще и новые течения, одно из таких - это звездный – маркетинг. Как известно, коммерческие банки не редко привлекают различных знаменитостей для рекламирования их услуг. Это и называется звёздным – маркетингом. Но главной проблемой данного направления рекламы банковских услуг является достаточно сложный процесс оценки эффективности рекламной кампании с участием знаменитости, это связано с тем, что эта эффективность как бы находится на стыке экономической и психологической эффективности.

Экономическая эффективность представляет собой степень воздействия на финансовые показатели организации, полученные за краткосрочный период времени, например за время проведения рекламной кампании. Для того чтобы рассчитать экономическую эффективность используется такой метод как анализ финансовых показателей компании (изменение уровня продаж услуги до и после рекламной кампании, влияние финансовых вложений в рекламу на стоимость самой услуги).

Психологическая эффективность определяется как степень воздействия на сознание человека (запоминаемость рекламы, привлечение интереса). И для того чтобы определить психологическую эффективность используются такие методы как опрос, наблюдение и фокус-группа.

Отметим, что успешной рекламной кампанией считается та, у которой экономический эффект оказался выше чем затраты на производство рекламы.

Если же говорить об основных целях звёздного – маркетинга то к ним можно отнести желание произвести хорошее впечатление на потенциальных клиентов, а также вызвать симпатию и продать рекламируемую услугу. В качестве инструментов используются реклама по TV, в СМИ, в Интернете, наружная реклама и реклама непосредственно в офисах банков. Кроме этого дополнительно используются такие инструменты как промо-акции, пресс-конференции, рекламные мероприятия в рамках гастрольных туров артистов, размещение то и интервью на корпоративном сайте вместе с услугами, которые они рекламируют, а так же различные розыгрыши, где призом будет, например, билет на концерт [2].

Но, к сожалению, у звездного маркетинга есть и другая сторона. К негативным аспектам звездного – маркетинга в первую очередь, можно отнести расплывчатый образ звезды, то есть одна и та же знаменитость может одновременно рекламировать финансовые услуги коммерческого банка и бюджетную линию косметики. От такого диссонанса в первую очередь пострадает бренд.

Также к минусам звездного - маркетинга можно отнести непредсказуемое поведение звезд в реальной жизни, это может снизить продажи и ухудшить имидж банка. Кроме того, известны и такие случаи, когда знаменитости после истечения срока договора с одним банком переходят к рекламированию конкурента, что также негативно скажется на имидже организации. Еще одним отрицательным фактом может служить высокие затраты, связанные с продолжительными контрактами со знаменитостями. По итогу это может привести к превышению расходов над доходами банка.

Конечно, существует ряд особенностей применения звездного – маркетинга в России. Так российские потребители неоднозначно относятся к одним и тем же знаменитостям, кому-то она может симпатизировать, а у кого-то это же лицо вызывает отрицательные эмоции. Также в российском обществе хорошо заметен разрыв в уровне жизни населения, у некоторых людей успешные персоны вызывают отрицательные эмоции и даже завесить. И, конечно же, при выборе знаменитости следует учитывать ее имидж [3]. Если выбранная медийная персона воспринимается публикой негативно, то так же будет и воспринимать банк. Так, В 2019 году известная певица и телеведущая Ольга Бузова снялась в рекламном ролике Райффайзенбанка «Всем как мне». В нем говорилось, что у Райффайзенбанка появился новый потребительский кредит по ставке 9,99%, который будет доступен для всех, независимо от звездного статуса и положения в обществе [4]. Но не все считают бывшую ведущую скандального шоу Дом-2 - звездой, примером. Многие люди считают ее достаточно глупой и не образованной девушкой. К этому еще и прибавляется фраза Ольги: «Я же не такая, как все!», она вызвала негативную реакцию у людей. На форумах в интернете появились десятки негативных отзывов о Райффайзенбанк, они говорят о том, что хотят открыть счет в другом банке и забыть о Райффайзен. Данный пример ярко показывает, то, что звезд шоу бизнеса надо грамотно привлекать в рекламу. Иначе только из-за одного ролика репутация банка может упасть, а клиенты уйти в другой банк.

Таким образом, рассмотренные направления банковской рекламы при правильном использовании являются достаточно эффективными. Главными их достоинствами являются высокая запоминаемость, позитивное восприятие и ненавязчивость. К числу основных недостатков можно отнести высокую стоимость и кратковременный эффект звездного-маркетинга.

Список литературы

1. Коржакова Е.А. Маркетинг в банковской сфере и его роль в укреплении доверия к банковской системе // Финансовые рынки и банки. - 2018. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-provedeniya-reklamnoy-kampanii-v-kommercheskom-banke> (22.05.2021)
2. Понявина М.Б. Методологические рекомендации по повышению узнаваемости бренда посредством привлечения знаменитостей в рекламные кампании // Наукоеведение. – 2014. - №2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/44EVN314.pdf> (22.05.2021)
3. Платонов К.А., Бурчаков М.А. Особенности селебрити-маркетинга в банковском секторе // Коммуникология. – 2017. - №2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-selebriti-marketinga-v-bankovskom-sektore> (22.05.2021)
4. Реклама Райффайзен банк с Бузовой – зачем? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://zen.yandex.ru/media/finance/reklama-raiffaizen-bank-s-buzovoi-zachem-5ce33da781f64200b4db4ff6> (22.05.2021)

УДК 33

КЛЮЧЕВЫЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ PR И СТРУКТУР

ПРЯДКО ЕЛЕНА АНДРЕЕВНА,
КОСМИНИНА АННА АНДРЕЕВНА,
КИРИЛЛОВА КСЕНИЯ АЛЕКСЕЕВНА

Студенты

Национальный исследовательский университет «МЭИ»

Аннотация: научная статья посвящена исследовательскому анализу механизму и инструментов управления деятельностью PR в рамках стратегии продвижения компании и бренда на рынке. Актуальность исследования обусловлена тем, что PR-деятельность предприятия играет важную практическую роль при формировании конкурентоспособности ее продукции. В рамках статьи рассмотрены теоретические аспекты понятия «PR-стратегия». Проанализирована роль механизма управления деятельностью PR при маркетинговом продвижении компании и ее бренда. Перечислены основные правила эффективного формирования PR-стратегии как вида коммуникаций компании. Рассмотрены современные инструменты управления деятельностью PR. В заключении работы, автором установлено, что благодаря формированию эффективного управления PR-стратегии компании создаются основы для ее продвижения на рынке и повышения качества взаимодействия и коммуникаций с потребителями.

Ключевые слова: PR; PR-стратегия; PR-деятельность; продвижение компании; управление PR.

KEY MANAGEMENT MECHANISMS FOR PR AND STRUCTURES

Surname I.O.

Abstract: The scientific article is devoted to the research analysis of the mechanism and tools for managing PR activities within the strategy of promoting a company and brand on the market. The relevance of the study is due to the fact that the company's PR-activity plays an important practical role in the formation of the competitiveness of its products. The article deals with the theoretical aspects of the concept of "PR-strategy". The role of the mechanism for managing PR activities in the marketing promotion of a company and its brand has been analyzed. The basic rules for the effective formation of a PR strategy as a type of company communications are listed. The modern tools for managing PR activities are considered. In the conclusion of the work, the author found that thanks to the formation of effective management of the company's PR strategy, the foundations are created for its promotion on the market and improving the quality of interaction and communications with consumers.

Key words: PR; PR strategy; PR activities; company promotion; PR management.

Современный этап развития экономики Российской Федерации характеризуется наличием высокого уровня рыночной конкуренции, по причине которой отечественным предприятиям необходимо применять механизмы и методы, повышая степень своей конкурентоспособности.

Первым и наиболее частым направлением реализации такой стратегии является совершенствование производственных процессов, включая технологии производства продукции и ее реализации к конечному потребителю и дистрибьюторам. Второе направление по повышению уровня конкурентоспособности компании – это совершенствование маркетинговой стратегии, в центре которой расположена PR-стратегия.

На сегодняшний день, PR-стратегия – это неотъемлемый инструмент не только маркетингового продвижения предприятия и ее бизнеса, но и механизм обеспечения репутации организации в глазах внутренних и внешних стейкхолдеров (заинтересованных лиц), к которым относится рабочий персонал, акционеры, потребители, государственные и муниципальные органы власти, общество/население, кредиторы и бизнес-партнеры [4].

Маркетинговые коммуникации в рамках PR деятельности стали ключевым инструментом влияния предприятия на внешнюю среду, среди которой, ключевыми стейкхолдерами выступают потребители. Основным инструментом маркетинговой коммуникации выступают PR и ее стратегия, целью которой выступает создание правильного позиционирования бренда компании на рынке потребителей.

Актуальность научного исследования на тематику «ключевые механизмы управления деятельностью PR и структур» обусловлена тем, что PR-деятельность предприятия играет важную практическую роль при формировании конкурентоспособности ее продукции.

По этой причине, целью научной статьи выступает исследовательский анализ механизма и инструментов управления деятельностью PR в рамках стратегии продвижения компании и бренда на рынке.

На сегодняшний день, понятие Public Relations (PR) по мнению экспертов может включать в себя следующие характеристики и определения [1]:

- взаимодействия, которые могут сделать лучше взаимопонимание между компанией и теми, с кем компания вступает в контакт (то есть с заинтересованными лицами, к тому же в рамках, как внутреннего, так и внешнего сотрудничества);
- создание положительного образа компании в глазах заинтересованных лиц;
- проведение мероприятий, помогающих выявлению неточных слухов и посторонних несоответствий или неточностей, которые наносят вред и экономический урон на формирование репутации организации;
- всевозможные действия для улучшения возможных или существующих контактов между потребителями или компаниями.

Формирование PR-стратегии – это трудоемкий процесс, который зачастую сводится к тому, что маркетологи предприятия просто проводят анализ рынка, определяют целевую аудиторию, инструменты маркетингового продвижения и подводят оценку экономической эффективности от реализации маркетинговой стратегии [2].

Однако, данная схема работа не позволяет формировать необходимый уровень репутации, который так необходим для компаний российской экономики.

Одна из ключевых задач формирования PR-стратегии – это создание коммуникационных связей компании/бренда со своими потребителями. По этой причине, PR можно считать разновидностью маркетинговых коммуникаций организации.

Очень многие тенденции бизнеса можно отнести к маркетинговым коммуникациям: переход от обслуживания потребителей к построению отношений с ними, переход от кадровых ресурсов к кадровым решениям.

Можно выделить два элемента, на которые влияют маркетинговые коммуникации:

- имидж компании;
- стоимость бренда компании.

И имидж компании, и стоимость ее бренда формируются за счет инструментов маркетинговой коммуникации, среди которых важную роль занимает пиар.

По нашему мнению, правилами эффективного формирования PR-стратегии как вида коммуникаций компании с ее заинтересованными лицами выступают:

- информация, предоставляемая при пиаре должна быть правдивой, достоверной и полной, не позволяя какие-либо с нею манипуляции и злоупотребления;
- коммуникационные сообщения предприятия должны быть простыми и понятливыми для всей целевой аудитории;
- при коммуникациях с потребителями стоит добавлять эмоциональный оттенок в общении, что

возможно с помощью социальных сетей;

- необходимо отказаться от строгой формы общения бренда компании с ее клиентами и другими стейкхолдерами;

- формирование PR-стратегии невозможно без ежедневного анализа общественного мнения, которое необходимо учитывать в коммуникациях.

В случае правильного введения пиар-стратегии, руководство компании способно повысить уровень стоимости своего бренда и улучшить оценку корпоративного имиджа со стороны стейкхолдеров, которые заинтересованы в сотрудничестве с положительными брендами.

Объяснить значение бренда в наше время не затруднительно. Благодаря нему, предприятие формирует узнаваемость своей продукции, что облегчает конкурентную борьбу за долю рынка. Кроме того, узнаваемость бренда может помочь в различных ситуациях, когда руководство компании меняет свою стратегию введения бизнеса или поведения на рынке. К примеру, можно рассмотреть ситуацию с выходом на новый рынок. Если компания имеет дорогой бренд, то у нее есть вероятность сразу зацепить локальных потребителей лишь благодаря одному своему имени, которое имеет положительную оценку в их глазах.

Механизм управления PR-деятельностью имеет цель – повышать уровень узнаваемости компании с правильной стороны, улучшать корпоративный имидж и стоимость бренда, что в сумме дает значительное преимущество при конкурентной борьбе на потребительском рынке.

Основная задача инструментов PR – это правильное взаимодействие компании со своими стейкхолдерами, оценка которых прямо влияет на возможное будущее положение предприятия на рынке.

Однако для того, чтобы эффективность управления деятельностью PR компании была высокой, необходимо применение современных инструментов, среди которых [5; 6]:

1. Создание интернет-сайта, который является современной визиткой бренда компании в онлайн-пространстве.

2. Проведение полезных вебинаров и онлайн-конференций, которые выступая источником информации для общества, способствуют привлечению внимания потребителей к бренду организатора.

3. Написание пресс-релизов, которые являются источником распространения информации о бренде компании в средствах массовой информации.

4. Ведение блога и социальных сетей, выступают основой при формировании такого инструмента маркетинговых коммуникаций, как SMM/

5. Создание лэндинг-страниц, если у компании есть четкая цель продавать определенный продукт в Интернете.

6. Применение контекстной и медийной рекламы.

7. Применение «вирусного» маркетинга для массового информирования участников потребительского рынка.

Таким образом, PR-стратегия – это активный инструмент формирования маркетинговых коммуникаций предприятия, направленный на обеспечение роста потребительской лояльности, узнаваемости бренда и повышения репутации торговой марки.

Проводится это благодаря решению таких задач, как создание взаимодействия, позволяющие сделать лучше взаимопонимание между компанией и теми, с кем компания вступает в контакт, а также формирование положительного образа компании в глазах заинтересованных лиц.

Список литературы

1. Кондратьев Д.А. PR-деятельность как активный инструмент маркетинга // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. №3-1.

2. Морозова В.Ю., Пясецкая Е.Н. Pг как инструмент коммуникаций // Политика, экономика и инновации. 2016. №5.

3. Поляков В.А. Рекламный менеджмент: учебное пособие / В.А. Поляков, А.А. Романов. М.: КУРС: Инфра-М, 2012. 352 с.

4. Касаева А.Ю., Кузнецова Е.А. PR-методы и инструменты формирования известности компании // Интерактивная наука. 2016. №4.

5. Климова Р.О. Роль связей с общественностью в бизнесе // Знак: проблемное поле медиаобразования. 2016. №3 (20).

6. Пушкарь Е.С. PR-стратегии, применяемые при формировании спортивного бренда NIKE // Молодой ученый. 2018. № 12 (198). С. 91-93.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 339.74

АНАЛИЗ РЕЗЕРВНЫХ И СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ВАЛЮТ

ШАПОВАЛОВА АНГЕЛИНА ПАВЛОВНА

Студентка 4 курса
НИУ «БелГУ»
г. Белгород, Россия

Научный руководитель: Качурова Е.В.
Старший преподаватель
НИУ «БелГУ»

Аннотация: В статье проведена попытка последствий нынешней структуры резервных валют для мировой экономики, проведено описание международных валют, функционирующие в мире, и проанализированы предложения ученых-финансистов по введению новых международных валют.

Ключевые слова: валютная зона, анализ международной валюты, международная валюта, внешне-экономическая деятельность, стимулирование экспорта.

ANALYSIS OF RESERVE AND MODERN INTERNATIONAL CURRENCIES

Shapovalova A. P.*Scientific adviser: Kachurova E. V.*

Abstract: The article provides a brief analysis of the disastrous consequences of the current structure of reserve currencies for the world economy. At the same time, the transition from the dollar to other reserve currencies operating on the same principles, the ideal of which is now being actively developed, is being promoted in the West. The article describes the international currencies that are already functioning in the world, as well as some existing proposals for the introduction of new international currencies.

Key words: currency zone; international currency; international reserve warehouses; export promotion.

Актуальность рассмотренной темы объясняется тем, что кризисная ситуация для развития экономики открывает окно возможностей. Это в полной мере относится и к пандемии коронавируса. Соединенные Штаты и Европейский союз отреагировали на вирус еще одной масштабной эмиссией доллара и евро соответственно. Как Соединенные Штаты, так и государства-члены ЕС потерпели снижение раздутого искусственного ВВП к концу 2020 года. Причина не только в коронавирусе, такое падение произошло бы в 2021-2022 годах поскольку основной причиной падения является не коронавирус, а накопившиеся дисбалансы в мировой экономике, что привело к ее структурному, а не циклическому кризису.

Структура системы разделения труда на сегодняшний день, в первую очередь финансовая, построена для глобальных рынков, при падении спроса она станет убыточной. Большинство международных финансовых институтов и государств живут только на основе пополнения эмиссий, что свидетельствует, о распаде мира на несколько новых технологических зон созданы путем выпуска новых региональных валют – валютных зон, будет экономически выгодным. При инициации кредитной экспансии банков, то есть увеличении денежной массу в виде новых кредитов, предоставляемых без под-

держки новых добровольных сбережений, в экономике спонтанно начинаются процессы, которые в конечном итоге приводят к кризису и рецессии. Поэтому, если есть кредитная экспансия, то невозможно избежать экономических кризисов и рецессий.

Таким образом, экономический кризис неизбежен, несмотря на любые попытки отсрочить его путем введения новых все возрастающих до кредитной экспансии. Рецессия начинается, когда кредитная экспансия замедляется или прекращается, в результате чего инвестиции проекты, запущенные с недо статками, ликвидируются, структура производства сужается, а количество его этапов уменьшается.

В настоящее время исчезает спрос на рабочую силу и другие первичные средства производства, применяемые на самых отдаленных от потребления стадиях и больше не приносящие прибыли. Восстановление экономики развивается, когда экономические агенты в целом и потребители в частности решают сократить свое потребление и увеличить свои сбережения, чтобы погасить кредиты и справиться с новым этапом экономической неопределенности и рецессии. Однако на практике новая кредитная экспансия препятствует естественному процессу восстановления экономики, вызывая новые витки кризиса.

В определенной степени инфляция в Соединенных Штатах до сих пор сдерживалась тем фактом, что другие государства размещают доллары США в национальных резервах, то есть доллар является резервной валютой. Эмиссия резервной валюты это своего рода «экспорт» инфляции из страны-эмитента в те страны, которые согласны принять валюту в свои резервы. Власти еврозоны также надеются сдвинуть инфляционное бремя эмиссии евро в другие страны за пределами еврозоны, надеясь, что последние под лозунгами «дедолларизации расчетов» положат свежее отпечатанные евро в свои резервы.

При принятии беспрецедентных монетарных мер, в будущем у правительств и центральных банков больше не будет эффективных рычагов противодействия неизбежному кризису. Решение тактических задач, связанных с проблемами, возникающими в связи с коронавирусом, не позволит снизить риски чрезмерного взаимозависимости развитых и развивающихся экономик что, только усугубит проблему глобального неравенства и огромного долга.

Фактически межбанковского рынка больше не существует, поскольку операции на нем были бы невозможны без постоянной поддержки центральных банков, что означает глобальное возвращение к советской административной системе финансирования. Финансовая деятельность все больше отрывается от «реальной» экономики, становясь менее законной. Каждый шаг, предпринимаемый центральными банками для стабилизации своего положения, в конечном итоге только усиливает недоверие.

В настоящее время признается необходимость расширения перечня резервных валют, имеющих в мировой экономике. Процесс регионализации вместо глобализации, изменения в мировой экономике и появление новых технологий создадут в ближайшем будущем диверсифицированную «многполярную» систему, основанную на нескольких мировых валютах.

Также неизвестно необходимость существования большие национальные резервы в каких-либо иностранных валютах. Критикуя Соединенные Штаты, другие страны, не предложили никакой реальной альтернативной резервной валюты, которая была бы свободна от недостатков долларов США. Нельзя всерьез рассматривать такую альтернативу, как биткоин и другие «криптовалюты», курс которых постоянно растет и падает, что не гарантирует безопасность инвестиций. Некоторые центральные банки, в частности шведский, голландский и французский, как и крупные частные компании, такие как Facebook, планируют выпускать криптовалюты, это может быть маркетинговым трюком.

В настоящее время большое внимание уделяется альтернативным резервным валютам, однако, как правило, это просто предложения о замене доллара евро или китайским юанем. Вариация концепции, уже высказанной в прошлом, чтобы заменить доллар только формально другой международной валютой. Новая «синтетическая гегемонистская валюта» будет лучше всего обеспечена государственным сектором через сеть цифровых валют центрального банка. Любая единая национальная валюта, независимо от того, какая экономическая и политическая власть государства, на которую она опирается, не может стать полноценными мировыми деньгами. Эмиссия доллара в основном определяется

потребностями экономики США, а поток долларов в международном денежном обращении обусловлен платежным балансом США, а не реальными потребностями международных расчетов, вопрос евро в этом аспекте принципиально не лучше.

Сценарий изменений глобальной резервной системы - мультивалютная резервная система, включающая несколько глобальных резервных валют и несколько местных резервных валют на периферии мировой экономики. Сегодня мировыми коллективными международными валютами являются: евро для стран ЕС (также Андорра, Монако, Сан-Марино, Ватикан и Черногория используют Евро в качестве их официальной валюты); Франк КФА для 14 стран; восточно-Карибский доллар (для восьми стран); Франк КФП (для трех французских зарубежных коллективов). Также проект СУКРЕ, который оказался неудачным.

Особое внимание следует обратить на СДР – Специальные права заимствования – безналичную валюту, выпущенную МВФ для обеспечения международной ликвидности и являющуюся соглашением о взаимных расчетах между государствами-членами МВФ. Это коллективная валюта, курс которой рассчитывается как средневзвешенный курс ряда мировых валют. СДР не используются в частном обороте. Банки могут принимать депозиты в СДР. Однако физически их прием и выдача осуществляются в других валютах. СДР, не являясь внутренними деньгами, не участвуют в формировании цен на сырьевые товары, их потенциальная “покупательная способность” зависит от мощности корзины валют, составляющих СДР40.

Существует множество сторонников единой валюты для Евразийского экономического союза. Поэтому мотивация десятков таких авторов за последние 15 лет весьма схожа, и я ограничусь приведением только одного типичного следующего соответствующего примера.

Таким образом, утверждается, что объективной необходимостью введения единой валюты является создание условий для дальнейшей интеграции стран-членов ЕАЭС на основе повышения определенности экономических связей между отдельными хозяйствующими субъектами этих стран.

Более высокий риск также требует использования более высокой ставки дисконтирования для чистого денежного потока, генерируемого деловым сектором, что приводит к снижению рыночной капитализации. В качестве переходного периода к единой валютной зоне предлагается временная валютная зона. Это означает сначала гибкую, а затем жесткую привязку национальных валют друг к другу с целью оценки степени экономической интеграции экономик стран и оценки макроэкономических рисков такой интеграции. Для перехода на единую валюту страны должны выполнить ряд макроэкономических критерии, подобные Маастрихтским.

Исторически сложилось так, что в рамках Евразийского экономического сообщества, в 2005 году единая валюта была объявлена в качестве будущей цели Союза. Действительно, в международной торговле в целом и в ЕАЭС в частности существует элемент неопределенности, связанный с колебаниями валютных курсов. Однако для поддержания этого риска на разумно приемлемом уровне нет необходимости полностью переходить на единую валюту. Также очевидно, что в рамках экономической после интеграции ЕАЭС единое финансовое пространство будет строиться совершенно по-разному, в зависимости от того, базируется оно на единой валюте или нет.

В новой Концепции формирования Общего финансового рынка ЕАЭС в октябре 2019 года предлагалась создать наднациональный финансовый регулятор, а также создать единое платежное пространство, но на принципах «национальной безопасности, независимости и равенства национальных платежных систем».

Экономическая интеграция может успешно развиваться и без единой валюты. В ЕС существование единой валюты привело к тому, что Греция, Испания и Италия попали в кредитную кабалу. Дизайн еврозоны обеспечивает продажи продукции немецкой промышленности в рамках зона без встречных экспортных потоков в Германию. Это приводит к искусственному замедлению развития ряда стран-членов Еврозоны, постоянному увеличению их долга перед Германией и следовательно, увеличению дисбалансов в Еврозоне. Сейчас Италия и Испания требуют выпуска еврооблигаций, то есть пытаются переложить ответственность за свои долги на все страны ЕС. В то же время Чехия и особенно Польша из-за сохраняющейся возможности девальвации национальной валюты не попали в кредитную кабалу.

Агрессивное проталкивание полного перехода к единой валюте не вызовет ничего, кроме раздражения и подрыва нормальной прогрессивной экономической интеграция. Даже Беларусь, которая более интегрирована с Россией, чем другие страны ЕАЭС, уклоняется от российского рубля в качестве единой валюты. Частичное использование единой валюты только для некоторых международных расчетов представляется гораздо более перспективным.

В настоящее время существует общая потребность в реформе глобального денежного обращения и кредита, которая зашла в тупик. Необходимо восстановить связь между денежным обращением и реальным производством. В современном мире, в котором границы могут быть закрыты в любой момент и средства на счетах могут быть заблокированы, это не так важно иметь резервы на счетах в иностранной валюте. Большую важность имеет надежный доступ к запасам основных продуктов питания и медикаментов на контролируемых складах.

Проблема расчетов в национальных валютах, которая была очевидна уже в конце 1940-х годов, заключается в том, что такие расчеты эффективны только в том случае, если взаимные поставки товаров примерно равны. Поскольку это редко происходит на практике, мощь более экономически сильной стороны может проявить диктаторские качества, если она сможет навязать свою валюту другой стороне в качестве основного средства расчетов.

Таким образом, доступ к валюте не должен основываться на требованиях осуществления конкретной внутренней политики или передачи значительного объема суверенных полномочий наднациональным органам. Это означает, что валюта должна быть абсолютно политически нейтральной. Его тираж не должен быть связан с выдвижением каких-либо макроэкономических и тем более политических требований.

Список литературы

1. Ковачич, Л. Криптоюань вместо долларов. Как Китай строит международную финансовую систему будущего // Наука без границ. – 2019. – № 34 – С. 8-12.
2. Лосев, А.В. Коронавирус vs экономика: бегство от риска или разворот к мировому кризису // Евразийский юридический журнал. – 2020. – № 2. – С. 30-32.
3. Лосев А.В. Гегемония доллара и перспективы евроизации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.valdaiclub.com/a/highlights/dollar-i-evro>.
4. Лисоволик, Я.Д. БРИКС: путь к новой системе глобального управления // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2020. – № 4. – С. 25-28.
5. Сапир, Ж. Ждать ли нового финансового кризиса? // Наука без границ. – 2019. – № 1 – С. 13-15.

УДК 336

ИЗМЕНЕНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В 2020 Г. И ДАЛЬНЕЙШИЕ ЕГО ПЕРСПЕКТИВЫ

ЖУКОВИЧ ВЕРА ВЛАДИМИРОВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

*Научный руководитель: Фрайс Вероника Эдуардовна**Старший преподаватель**ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»*

Аннотация. Под влиянием COVID-19 и благодаря политике ЦБ РФ, проводимой в связи с этим, в стране сложились благоприятные условия в сфере ипотечного кредитования. Число кредитов резко увеличилось, создав паническую ситуацию в дальнейшей перспективе развития рынка. В работе был проведен анализ ипотечного кредитования в России и построен прогноз, целью которого является продемонстрировать дальнейшие тенденции на рынке жилищного кредитования.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, финансы, банковская деятельность, процентная ставка, рынок недвижимости.

CHANGES IN THE RUSSIAN MORTGAGE MARKET IN 2020 AND ITS FUTURE PROSPECTS

Zhukovich Vera Vladimirovna*Scientific adviser: Fries Veronica Eduardovna*

Annotation. Under the influence of COVID-19 and thanks to the policy of the Central Bank of the Russian Federation in this regard, favorable conditions have developed in the field of mortgage lending in the country. The number of loans increased sharply, creating a panic situation for the further development of the market. In the work, an analysis of mortgage lending in Russia was carried out and a forecast was built, the purpose of which is to demonstrate further trends in the housing lending market.

Key words: mortgage lending, finance, banking, interest rate, real estate market.

В России первое место в объеме кредитов, предоставляемых физическим лицам, занимает жилищное кредитование, и в общем объеме кредитного портфеля его доля ежегодно увеличивается. На рис. 1 можно наблюдать структуру изменения объема жилищных кредитов. [1]

Анализируя данные рисунка, можно сказать, что максимальный уровень выданных ипотечных кредитов за последние 3 года приходился на 2020 год и составлял 4449 млрд рублей, что в процентном соотношении говорит о росте объема жилищных кредитов более, чем на 50% по сравнению с 2019 годом. На основании данных ЦБ в таблице №1 приведём объемы выданного ипотечного кредитования. [1]

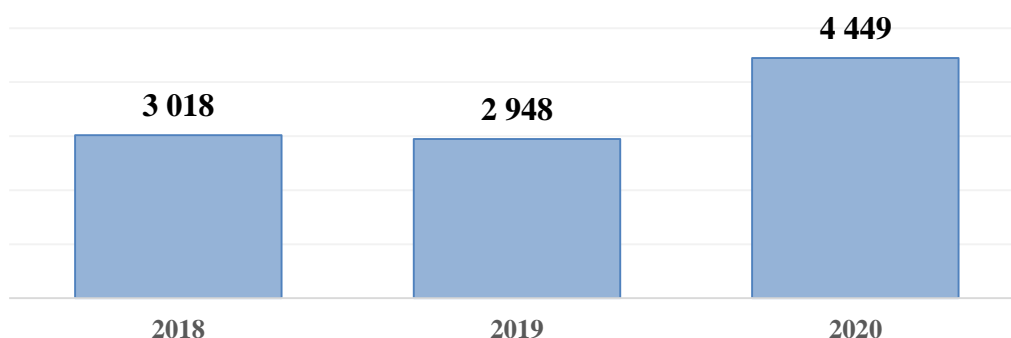


Рис. 1. Динамика объема ипотечных кредитов в 2018-2020 гг., млрд.руб.

Таблица 1

Ипотечное кредитование в России за 2018-2020 гг.

| Показатель | Год | | | Темп роста, % | |
|--|------|------|------|---------------|-----------|
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2019/2018 | 2020/2019 |
| Количество выданных кредитов, тыс. шт. | 1476 | 1318 | 1783 | 89,3 | 135,3 |
| Объемы предоставленных ипотечных кредитов, млрд рублей | 3018 | 2948 | 4449 | 97,7 | 150,9 |
| Объем просроченных кредитов, млрд.руб. | 751 | 809 | 857 | 107,7 | 105,9 |
| Средневзвешенная ставка по кредитам, % | 9,6 | 9,9 | 7,8 | 103,1 | 78,8 |

В 2018 году было резкое увеличение объема выданных ипотечных кредитов по сравнению с 2017 годом. Основной причиной тому было улучшение условий по кредитам, сокращение времени принятия решения банком по заявке на ипотеку и предоставление льготных программ некоторым категориям граждан.

В 2019 году мы, напротив, можем наблюдать снижение объемов ипотечного кредитования, причинами которого можно назвать рост цен на недвижимость и сокращение объема выдачи кредитов с низким первоначальным взносом.

В 2020 году мы вновь наблюдаем серьезный рост на рынке ипотечного кредитования, этот год стал самым успешным годом за всю историю ипотечного кредитования в России, несмотря на общемировое кризисное состояние, вызванное пандемией. Ключевыми факторами роста рынка стали:

- возможность снижения процентных ставок по кредитам (в среднем на 2,1 процентный пункт) вследствие мягкой денежно-кредитной политики ЦБ;
- введение многих льготных программ, привлекательных населению;
- переход на счета эскроу, обезопасившие приобретение жилья в новостройках. [2]

Кроме всего прочего, мы можем оценить качество ипотечного кредитного портфеля с помощью коэффициента просроченных платежей. В 2018 году данный показатель составил 0,25, в 2019 г. 0,27 и в 2020 г. – 0,19. Анализируя вычисленные данные, можно сделать вывод о том, что коэффициент просроченных платежей как был, так и остается на довольно высоком уровне – 20-25%. Так как данный коэффициент позволяет оценить, какая доля просроченных платежей приходится на один рубль кредитного портфеля, то по всем признакам в 2020 году мы наблюдаем эффективную политику банков в части сопровождения кредитных сделок из-за его снижения. В частности, как по собственным программам банков, так и по 106-ФЗ, были запущены крупные программы реструктуризации долга, а также, в соответствии с №76-ФЗ, у заемщиков сохранялась дополнительная возможность оформления каникул. [3] Однако даже несмотря на то, что доля просроченных кредитов в 2020 году уменьшилась, в абсолютном выражении происходит только увеличение их объема (табл. №1), хоть и в умеренном темпе, что тоже не является хорошим показателем.

Примерно такая же тенденция, как и в 2020 г., сохраняется и в 2021 году. Данные первого квартала 2021 г. показывают, что жилищное кредитование 2021 г. в среднем имеет примерно такие же высокие показатели, как и в 2020 году (рис. 2). [1]

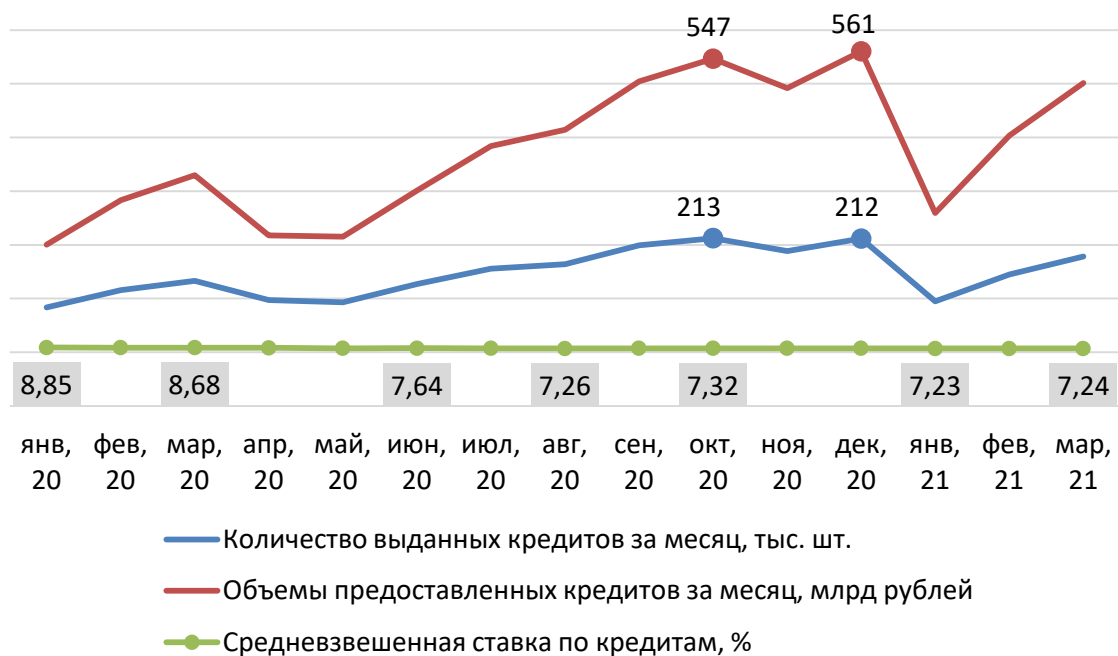


Рис. 2. Ипотечное кредитование в России в 2020-2021 гг.

Судя по схеме, пик ипотечного кредитования пришелся на декабрь 2020 г., после чего в январе 2021 показатели резко упали и к марту вновь вернулись к предновогоднему уровню. Также можем заметить, что несмотря на ярко выраженную тенденцию к снижению ставок по кредитам, при сравнении показателей двух периодов с примерно равным количеством выданных ссуд, объемы, которые им соответствуют, выше в более поздний период (см. рис. 2), что можно объяснить ростом цен на недвижимость. Тенденция показывает, что хоть ипотечное кредитование и набирает высокие темпы на российском рынке, есть немалая доля рисков, связанных с рынком недвижимости России.

Чем же в условиях российской экономики может грозить тенденция, складывающаяся в последние два года на рынке ипотечного кредитования? Введение льготных антикризисных ипотечных программ, вызвавших ажиотажный спрос на ипотечное кредитование, привело ко многим негативным последствиям в виде снижения доступности жилья, увеличения цен на жилье и формирования предпосылок ипотечного пузыря, которые в перспективе могут привести к перегреву ипотечного рынка. Продление льготной ипотеки под 6,5 %, принятой в апреле 2020 г., приведет только к усилению перегрева рынка недвижимости и росту рисков для заемщиков и банков.

Также одним из основных, можно даже сказать, хроническим риском в ипотечном кредитовании остается риск снижения платежеспособности заемщика. Как правило риск связан со снижением его реальных доходов, что в совокупности с ростом цен на жилье, приводит к увеличению среднего размера ипотечного кредита и среднего срока кредитования, о чем уже было упомянуто выше. Кроме того, вероятней всего тенденция к росту объема просроченных кредитов продолжит сохраняться в 2021 году и даже увеличиваться, в связи с реализацией рисков по упомянутым выше реструктурированным на фоне пандемии кредитам. [3]

В связи со всеми вышеперечисленными факторами, можно сделать вывод о том, что рынок ипотечного кредитования в 2021 году не будет пользоваться таким ажиотажем, как в 2020 году из-за реализовавшегося в нем с опережением спроса. Один из вариантов развития событий представлен на рис.3: предполагается рост объема просроченных кредитов на 12% и падение объема самих кредитов примерно на 8%.

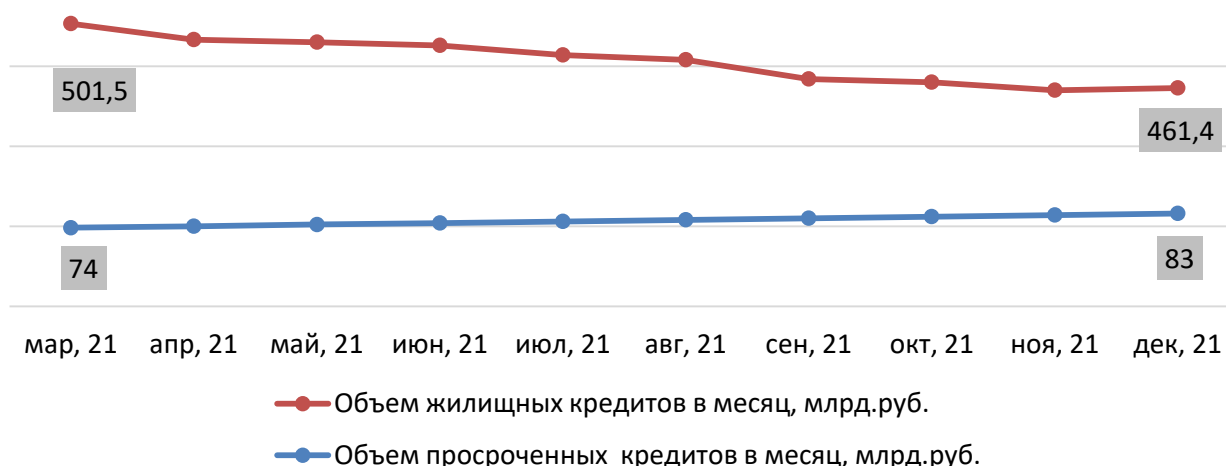


Рис. 3. Прогноз показателей ипотечного кредитования на 2021 г.

Одним из возможных решений сложившейся ситуации может быть отмена льготной программы по ипотеке. При таком исходе застройщики для сохранения спроса будут вынуждены ограничить увеличение цен. Для снижения роста задолженности следует: усовершенствовать процедуру проверки заемщика при обращении в банк; создавать индивидуальные условия для заемщика с учетом его рисковой группы; регулярно обновлять кредитные базы, чтобы скоринговые системы более качественно выделяли отрицательных клиентов.

Список литературы

1. Показатели рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/mortgage/ (10.05.2021)
2. Филипова О. Исследование 20 крупнейших ипотечных банков по итогам 2020 года. Отчет Frank RG и ДОМ.РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://frankrg.com/34677> (15.05.2021)
3. Щурихина Е., Якушина К., Сараев А. Итоги 2020-го и прогноз на 2021 год на рынке ипотеки: постковидная диета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www.raexpert.ru/researches/banks/ipoteka_2021/ (15.05.2021)

УДК 336

АЛГОРИТМ МОДЕРНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА РОССИИ В КАЧЕСТВЕ МЕГАРЕГУЛЯТОРА ВСЕГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

КАМЫШЕВА ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА,

Студент

КРЫМОВА ИРИНА ПЕТРОВНА

к. э. н., доцент

ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»

Аннотация: В статье дана характеристика Основных направлений развития финансового рынка на период 2019-2021 года, проанализирована их преемственность с Основными направлениями на 2016-2018 года, а также рассмотрено их влияние на финансовый рынок России. На основе проведенного анализа представлены мероприятия, способствующие повышению уровня развития финансового рынка в целом. Статья представляет интерес с практической точки зрения, так как на современном этапе одной из главных задач, стоящих перед Банком России как мегарегулятором является повышение уровня развития отечественного финансового рынка.

Ключевые слова: Успешность деятельности, мегарегулятор, финансовый рынок, банковский сектор, инвестиции в основной капитал.

THE ALGORITHM OF MODERNIZATION OF THE BANK OF RUSSIA AS A MEGAREGULATOR OF THE ENTIRE FINANCIAL MARKET

**Kamysheva Irina Aleksandrovna,
Krymova Irina Petrovna**

Abstract: The article describes the Main directions of financial market development for the period 2019-2021, analyzes their continuity with the Main Directions for 2016-2018, and also considers their impact on the Russian financial market. Based on the analysis, the measures that contribute to improving the level of development of the financial market as a whole are presented. The article is of interest from a practical point of view, since at the present stage one of the main tasks facing the Bank of Russia as a mega-regulator is to increase the level of development of the domestic financial market.

Key words: Business success, mega-regulator, financial market, banking sector, fixed capital investments.

Финансовый рынок любой страны, в том числе и России представляет собой комплекс, который включает в себя различные активы, услуги и большое количество участников. Необходимость эффективного регулирования отношений, складывающихся на финансовом рынке, в первую очередь, обуславливают международные интеграционные процессы, а затем, углубление взаимодействия между различными отраслями национальной экономики и усложнение ее структуры.

Множество внутренних взаимосвязей участников финансового рынка нивелирует различия меж-

ду рисками банковского дела, ценных бумаг и страхования. В связи с этим, финансовый рынок воспринимается как единая система, включающая множество элементов. Данная система нуждается в общих правилах ее функционирования, при этом необходимо учитывать специфику регулирования каждого отдельного сектора.

С 2013 года Банк России осуществляет свою деятельность в качестве мегарегулятора финансового рынка. Главная цель создания единого регулятора состоит в предупреждении кризиса на отечественном финансовом рынке и своевременном реагировании на кризисные явления независимо от принадлежности того или иного сегмента финансового рынка.

Можно отметить, что Банк России проделал огромную работу, направленную на развитие финансового рынка, несмотря на часто меняющиеся условия экономической среды и многочисленные внешние шоки. В данном направлении мегарегулятор добился определенных результатов, однако, можно сказать, что он в большей степени занимался формированием структуры самого финансового рынка, а также созданием нормативно-правовой базы и установлением «правил» на всем финансовом рынке. В связи с этим главной задачей Банка России в качестве мегарегулятора финансового рынка остается качественное повышение уровня развития финансового рынка.

Действуя в новом статусе мегарегулятора, Банк России разработал в отношении всех финансовых секторов единые стандарты и технологии надзора. Их применение, безусловно, оказало положительный эффект на развитие всего финансового рынка.

Однако, концентрация всех полномочий в руках Центрального Банка России может привести к возрастанию опасности монополии регулирования, вследствие чего снижается качество такого регулирования. Также стоит отметить, что риск унификации регулирования и надзора за банками и иными профессиональными участниками финансового рынка может привести к чрезмерному регулятивному и надзорному обременению таких участников финансового рынка.

Важную роль в успешности деятельности Банк России в качестве мегарегулятора играет и взаимосвязь целей денежно-кредитной политики. Одно из важнейших условий устойчивого экономического роста и социального благополучия состоит в обеспечении финансовой стабильности. Указанная цель мегарегулятора на сегодняшний день остается одной из наиболее трудно решаемых. Особенно это заметно в условиях макроэкономических ограничений, которые были вызваны наличием внешних и внутренних факторов (санкций), находящихся вне прямого влияния Банка России.

В Основных направлениях ДКП на 2019-2021 гг. в качестве своих приоритетных целей деятельности Банк России выделяет обеспечение ценовой и финансовой стабильности. Данный подход, с одной стороны, соответствует полномочиям Банка России как мегарегулятора. С другой стороны, в условиях нашей страны поддержание ценовой и финансовой стабильности представляет собой сложную задачу.

В условиях макроэкономической нестабильности и дальнейшего сдерживания внешнего фондирования вследствие введенных рядом стран финансовых санкций в отношении России главными факторами экономического роста в РФ становятся по преимуществу ресурсы национального финансового рынка. Основные цели документа «Основные направления развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов» в основном были достигнуты [2, стр 57].

В этот период Банк России провел ряд мероприятий, среди которых:

- очищение рынка от несостоятельных финансовых посредников и проблемных компаний;
- повышение уровня требований к корпоративному управлению для участников рынка;
- введение системы поведенческого надзора;
- переход на электронное взаимодействие с поднадзорными финансовыми организациями;
- повышение устойчивости ключевой инфраструктуры рынка; заложил фундамент для широкого использования в бизнес процессах финансовых технологий;
- введение элементов пропорционального регулирования для коммерческих банков; способствовал развитию интеграционных процессов в рамках стран ЕАЭС.

Документ «Основные направления ... на период 2019-2021 годов» сохраняет преемственность с

Основными направлениями на 2016-2018 годов, сосредоточив охват и ценностный характер развития финансового рынка России только на четырех направлениях:

- 1) формирования доверительной среды;
- 2) развития конкуренции на финансовом рынке;
- 3) поддержания финансовой стабильности;
- 4) обеспечения доступности финансовых услуг и капитала.

Достижение положительных результатов по указанным направлениям позволит, с одной стороны, создать необходимые условия для обеспечения и поддержания финансовой стабильности в отечественной экономике, что в свою очередь может стать необходимым и достаточным условием для повышения уровня и качества жизни граждан нашей страны, а также для экономического роста в целом.

Фактором, ограничивающим возможности экономики по трансформации сбережений населения в долгосрочные инвестиции, которые необходимы для устойчивого роста экономики и повышения благосостояния российских граждан, является слабое развитие рынка капитала и отсутствие прочного базиса институциональных инвесторов в лице пенсионных фондов и страховых компаний, лизинговых компаний и институциональных коллективных инвесторов.

Практически во всех сегментах российского финансового рынка наблюдается устойчивый тренд на концентрацию: вес пяти крупнейших банков в совокупных активах всего банковского сектора – 55,8 % (сер. 2015 г. – 53,6 %); на 13,7 % субъектов страхового дела приходится 80% совокупных активов всех страховых компаний; на 18 негосударственных пенсионных фондов (НПФ) – 80 % совокупных активов данного сегмента; на 13,56 % ПИФов – 80 % совокупных активов; на 9 % участников рынка ценных бумаг – 80 % совокупных активов этого сегмента [3, стр. 36].

Для отечественного финансового рынка характерна также низкая капитализация рынка акций, неразвитость рынка облигаций и опора экономических агентов при инвестировании на собственные средства. Рынок акций в России (37,2 % ВВП), сформировавшийся в значительной степени благодаря приватизации государственных предприятий, не смог стать источником массового привлечения частного капитала. То же самое относится и к рынку облигаций. Этот рынок сформировался преимущественно в форме рынка еврооблигаций. Отсутствие на этом рынке внутреннего спроса и наличие сильной волатильности курса рубля являются сдерживающими факторами роста этого рынка в России [5, с. 21].

Низкая капитализация пенсионных фондов, страховых компаний и паевых инвестиционных фондов, а также профицит бюджетной системы препятствуют долгосрочному финансированию инфраструктурных проектов. В условиях же низкого уровня доверия граждан и бизнеса к финансовым посредникам регулятору будет крайне трудно трансформировать сбережений граждан в долгосрочные инвестиции, нарастить потенциал дополнительных источников и инструментов рынка капитала.

Финансовый рынок как система отношений между поставщиками и покупателями финансовых услуг не может полноценно функционировать без формирования на рынке доверительной среды, предполагающей [1, стр. 12]:

- наличие согласованной бюджетной, долговой и монетарной политики;
- отсутствие диспропорционального развития внутреннего финансового рынка;
- существование высокой отдачи процентного канала ДКП.

Таким образом можно отметить, что перед Банком России как мегарегулятором финансового рынка стоит множество задач, среди которых:

- 1) Выбор оптимальной цели. Цели Банка России как главного надзорного органа, по мнению различных экономистов, противоречат друг другу. В связи с этим не исключено, что выбор в качестве главной цели обеспечение и поддержание финансовой стабильности, позволит Центральному банку РФ способствовать экономическому росту и повышению благосостояния граждан.
- 2) Повышение уровня развития рынка капитала и долгосрочных инвестиций.
- 3) Снижение концентрации активов в каждом сегменте финансового рынка. Высокая концентрация активов во всех сегментах финансового рынка препятствует здоровой конкуренции между участниками финансового рынка. Это также ограничивает доступ компаниям, не входящим в ТОП, к инвестициям, что впоследствии препятствует успешному развитию рынка долгосрочных инвестиций.

На сайте Центрального банка РФ также размещена «Серия докладов об экономических исследованиях», среди которых есть исследования, посвященные поиску оптимальной глубины и структуры финансового сектора с точки зрения экономического роста, макроэкономической и финансовой стабильности. В данной работе авторы с помощью эконометрического моделирования определили функции полезности регулятора для финансового рынка и рассчитали значения показателей, максимизирующих эту полезность.

В данном исследовании были выявлены сегменты финансового сектора, развитие которых до оптимального уровня, способно обеспечить наибольший кумулятивный макроэкономический эффект для России. Так, наибольший совокупный макроэкономический эффект достигается от развития институциональных инвесторов. Средний совокупный макроэкономический эффект обеспечиваются при форсированном развитии внутреннего рынка ценных бумаг. Чуть меньший совокупный эффект достигается посредством наращивания долгосрочного частного внешнего корпоративного долга. Наименьший совокупный эффект достигается посредством наращивания банковского кредитования частного сектора.

Список литературы

1. Стольников, А. А. Финансовый рынок России: формирование, развитие, проблемы и перспективы развития / А. А. Стольников, Т. В. Фурсова // Достижения науки и образования, 2020. - № 14 (68). – С. 43-45
2. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2019–2021 гг. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.cbr.ru/Content/Document/File/71220/main_directions.pdf. – 20.05.2020
3. Крымова, И. П. Критерии успешности деятельности Банка России в качестве мегарегулятора / И. П. Крымова, А. В. Саморядова // Новые экономические исследования. Сборник статей Международной научно-практической конференции», 2020. – № 6. – С. 141-144
4. Балацкий, Е. В. Эффективность монетарного регулирования в условиях санкций / Е. В. Балацкий, Н. А. Екимова // Journal of Institutional Studies, 2019. - № 11 (2). – С. 94-109
5. Брылев, А. А. К вопросу о мегарегулировании финансового рынка: международная и российская практика / А. А. Брылев, С. И. Берлин // Развитие общественных наук российскими студентами, 2017. - № 3. – С. 57-60

© Камышева И. А., 2021

УДК 338

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ВЕРТИКАЛЬ»

МАШКОВА ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА

Студент

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

Аннотация: Уровень кредитоспособности предприятия является важнейшим критерием определения финансового состояния компании. Главная цель анализа кредитоспособности заключается в оценке возможности и готовности ссудозаемщика вернуть запрашиваемую ссуду в соответствии с условиями кредитного договора. С использованием методики «ПАО Сбербанк России» выполнен анализ финансового состояния и оценка кредитоспособности строительного предприятия ООО «Вертикаль». Данная статья рекомендована студентам, широкому кругу читателей, научным сотрудникам экономической специальности.

Ключевые слова: кредитоспособность предприятия, оценка кредитоспособности, финансовое состояние предприятия, банковский кредит, кредитная история.

FINANCIAL ANALYSIS AND CREDIT ASSESSMENT ENTERPRISES LLC "VERTICAL"

Mashkova Irina Aleksandrovna

Abstract: The level of a company's creditworthiness is the most important criterion for determining the financial condition of a company. The main purpose of the credit analysis is to assess the ability and willingness of the borrower to repay the requested loan in accordance with the terms of the loan agreement. Using the methodology of PJSC «Sberbank of Russia», an analysis of the financial condition and assessment of the creditworthiness of the construction company LLC «Vertikal» was carried out. This article is recommended for students, a wide range of readers, researchers of the economic specialty.

Key words: creditworthiness of the enterprise, assessment of creditworthiness, financial condition of the enterprise, bank credit, credit history.

На сегодняшний день одним из важнейших направлений развития экономики России является совершенствование системы банковского кредитования хозяйствующих субъектов. Для организаций, осуществляющих предпринимательскую деятельность, банковский кредит – ценный источник дополнительных ресурсов, используя который, они способны значительно расширить производство товаров и услуг, стимулировать обращение продукции. В условиях рыночной экономики, неотъемлемой чертой которой является конкуренция, предприятие обязано осуществлять затраты не только на поддержание текущей деятельности, но и на ее совершенствование. Таким образом, банковское кредитование, решая проблему дефицита ресурсов, в значительной мере способствует развитию инновационной составляющей деятельности предприятий. Оценка кредитоспособности потенциального заемщика лежит в основе кредитного процесса, так как от качества ее проведения напрямую зависит результат кредитной сделки и соблюдение таких базовых принципов кредита как возвратность, платность, обеспеченность, срочность. Неправильная оценка кредитоспособности может привести к нарушению указанных

принципов, и в конечном итоге, – к банкротству кредитной организации [1].

Актуальность указанной темы обуславливается тем, что на определённых этапах производственного процесса почти все предприятия испытывают недостаток средств для осуществления тех или иных хозяйственных операций, то есть возникает необходимость в привлечении средств извне. В такой ситуации остается один выход — получение банковского кредита, однако на практике такая задача оказывается для предприятий зачастую непосильной. Причина кроется в том, что российские предприятия в основной своей массе не соответствуют критериям кредитоспособности, одним из них является показатель рентабельности производства, который должен превышать ставку процента. Для принятия банками решения о выдаче кредита, они разрабатывают методики основанные на определении кредитоспособности предприятия, нуждающегося в краткосрочном кредитовании [2].

Кредитоспособность предприятия – это способность компании своевременно и в полном объеме погашать свои краткосрочные обязательства. Уровень кредитоспособности предприятия определяет ее финансовое состояние.

Оценка кредитоспособности представляет собой качественную оценку способности ссудозаемщика рассчитаться по своим обязательствам.

Кредитная история показывает, как ранее заемщик расплачивался по полученным кредитам и займам, были ли задержки в уплате основного долга и процентов [3].

Изучим представленные нам данные в ООО «Вертикаль» и выясним, к какому классу кредитоспособности относится строительное предприятие ООО «Вертикаль».

Согласно методике ПАО «Сбербанк России», для оценки финансового состояния потенциальных корпораций-заемщиков применяют следующие основные группы показателей: индикатор ликвидности, индикатор оборачиваемости и рентабельности, индикатор соотношения собственных и заемных средств. В представленных группах оценка показателей производится с применением шести коэффициентов, далее k_n [4, с. 60-63]. В таблице 1 приведены коэффициенты и обозначена методология их расчета по строкам баланса.

Таблица 1

Коэффициенты для оценки финансового состояния заемщика согласно методике ПАО «Сбербанк России»

| Индикатор | Название | Назначение | Методология расчета* |
|-----------|---|--|---|
| k_1 | Коэффициент Абсолютной ликвидности | Отражает готовность компании погасить текущие обязательства за счет имеющихся денежных средств, средств на депозитных счетах и краткосрочных финансовых вложений | $k_1 = \frac{1240+1250}{1500-1530-1540}$ |
| k_2 | Промежуточный коэффициент покрытия | Оценивает готовность компании оперативно высвободить из хозяйственного оборота денежные средства для погашения долговых обязательств | $k_2 = \frac{1240+1250+1260}{1500-1530-1540}$ |
| k_3 | Общий коэффициент покрытия | Предоставляет общую оценку ликвидности компании, в расчет которой в числителе включены все оборотные активы | $k_3 = \frac{1200}{1500-1530-1540}$ |
| k_4 | Коэффициент наличия собственных средств | Отражает, какую часть в общем объеме средств компании занимают собственные средства | $k_4 = \frac{1300-1100}{1200}$ |
| k_5 | Рентабельность продаж | Отражает, какую часть в выручке от реализации занимает прибыль от реализации | $k_5 = \frac{2200}{2110}$ |

* - номер строки баланса (отчета о финансовых результатах)

Результаты расчетов основных показателей финансового состояния по методике ПАО «Сбербанк России» представлены в таблице 2.

Таблица 2

Оценка кредитоспособности ООО «Вертикаль» по методике ПАО «Сбербанк России»

| Показатель | 2017 | 2018 | 2019 |
|---|--------|--------|--------|
| Денежные средства и эквиваленты | 107896 | 105300 | 98400 |
| Дебиторская задолженность | 126587 | 128635 | 131200 |
| Краткосрочные обязательства | 247260 | 261278 | 239112 |
| Оборотные активы | 234483 | 233935 | 229600 |
| Капитал и резервы | 143268 | 148468 | 154488 |
| Внеоборотные активы | 483245 | 523236 | 492000 |
| Прибыль от продаж | 126711 | 126732 | 147600 |
| Выручка | 579248 | 619246 | 656000 |
| Чистая прибыль | 101369 | 101386 | 118080 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,44 | 0,40 | 0,41 |
| Промежуточный коэффициент покрытия | 0,95 | 0,90 | 0,96 |
| Общий коэффициент покрытия | 0,95 | 0,90 | 0,96 |
| Коэффициент наличия собственных средств | -1,45 | -1,60 | -1,47 |
| Рентабельность продаж | 0,22 | 0,20 | 0,23 |
| Рентабельность деятельности | 0,18 | 0,16 | 0,18 |

В течение анализируемого периода коэффициент абсолютной ликвидности находится в пределах нормы (больше 0,2). Он показывает, какая доля краткосрочных долговых обязательств будет покрыта абсолютно ликвидными активами. В ООО «Вертикаль» в 2017-2019 гг. каждый день подлежат погашению не менее 40% краткосрочных обязательств компании.

Промежуточный коэффициент покрытия в анализируемом периоде находится в пределах нормы (0,7-1). Однако его значения недостаточно для вывода о финансовом положении, так как большую долю ликвидных средств составляет дебиторская задолженность, часть которой трудно вовремя взыскать. Рост данного показателя за анализируемый период указывает на рост платежеспособности и ускорение оборачиваемости собственных оборотных средств.

Общий коэффициент покрытия показывает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Этот показатель учитывает, что не все активы можно продать в срочном порядке.

Для ООО «Вертикаль» значение показателя в анализируемом периоде ниже норматива (1,5 - 2,5). Полученное значение ниже 1 говорит о высоком финансовом риске, так как предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета.

Для финансовой устойчивости предприятию необходимы собственные оборотные средства. Однако отрицательное значение коэффициента наличия собственных оборотных средств говорит об их отсутствии у ООО «Вертикаль» в анализируемом периоде. Следовательно, все оборотные средства организации и, возможно, часть внеоборотных активов сформированы за счёт заемных источников. Структура баланса признается неудовлетворительной.

Рентабельность продаж ООО «Вертикаль» в анализируемом периоде менялась неравномерно, но в целом выросла, что говорит о росте прибыли, которую получает предприятие с каждого рубля проданной продукции.

Проведенный анализ показателей финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Вертикаль» показал наличие проблемных моментов в финансовом положении компании.

Таблица 3

Диверсификация уровня кредитоспособности заемщика

| Индикатор | Вес k_n | 1 уровень | 2 уровень | 3 уровень |
|------------------------|-----------|-------------|-------------|-----------------------|
| k_1 | 0,11 | $\geq 0,1$ | 0,05 – 0,1 | $< 0,05$ |
| k_2 | 0,05 | $\geq 0,8$ | 0,5 – 0,8 | $< 0,5$ |
| k_3 | 0,42 | $\geq 1,5$ | 1,0 – 1,5 | < 1 |
| k_4 (кроме торговли) | 0,21 | $\geq 0,4$ | 0,25 – 0,4 | $< 0,25$ |
| k_4 (для торговли) | 0,15 | $\geq 0,25$ | 0,15 – 0,25 | $< 0,15$ |
| k_5 | 0,21 | $\geq 0,1$ | $< 0,1$ | < 0 (нерентабельно) |

На основании таблицы 3 проводят расчет суммы баллов индикаторов по их весам:

$$S = 0.11 * k_1 + 0.05 * k_2 + 0.42 * k_3 + 0.21 * k_4 + 0.21 * k_5$$

На основании таблицы 3 проведем расчет суммы баллов индикаторов по их весам:

$$S_{2017} = 0.11 * 0.44 + 0.05 * 0.95 + 0.42 * 0.95 + 0.21 * (-1.45) + 0.21 * 0.22 = 0.244$$

$$S_{2018} = 0.11 * 0.40 + 0.05 * 0.90 + 0.42 * 0.90 + 0.21 * (-1.6) + 0.21 * 0.20 = 0.180$$

$$S_{2019} = 0.11 * 0.41 + 0.05 * 0.96 + 0.42 * 0.96 + 0.21 * (-1.47) + 0.21 * 0.23 = 0.244$$

В соответствии с полученной суммой баллов определяется предварительный рейтинг или класс заемщика. Критерии определения класса кредитоспособности клиента представлены в таблице 4. результаты расчета класса кредитоспособности приведены в таблице 5.

Таблица 4

Классификация надежности заемщика

| Класс | S | k_5 | Уровень кредитоспособности |
|-------|-------------------------|------------|---|
| 1 | $\leq 1,25$ | $\geq 0,1$ | кредитование корпорации не вызывает сомнений |
| 2 | $1,25 \leq S \leq 2,35$ | $< 0,1$ | кредитование корпорации возможно при взвешенном подходе |
| 3 | $> 2,35$ | < 0 | кредитование опасно |

Таблица 5

Определение категории кредитоспособности ООО «Вертикаль» по методике ПАО «Сбербанк России»

| Показатель | 2017 | 2018 | 2019 |
|--------------------------|-----------|-----------|-----------|
| k_1 | 1 уровень | 1 уровень | 1 уровень |
| k_2 | 1 уровень | 1 уровень | 1 уровень |
| k_3 | 3 уровень | 3 уровень | 3 уровень |
| k_4 | 3 уровень | 3 уровень | 3 уровень |
| k_5 | 1 уровень | 1 уровень | 1 уровень |
| S – сумма баллов | 0,244 | 0,180 | 0,244 |
| Класс кредитоспособности | 1 класс | 1 класс | 1 класс |

Проведенный расчет показал, что по предварительному рейтингу ООО «Вертикаль» относится к первому классу кредитоспособности, ее кредитование не вызывает у банка сомнений. Таким образом, анализируемое предприятие имеет устойчивое финансовое положение.

Подводя итог можно отметить, что от уровня кредитоспособности предприятия зависит его финансовое состояние. Чем выше кредитоспособность, тем выше финансовая устойчивость. По методике ПАО «Сбербанк России» проведенный расчет показал, что ООО «Вертикаль» относится к первому классу кредитоспособности, ее кредитование не вызывает у банка сомнений. Также анализируемое предприятие имеет устойчивое финансовое положение.

Список литературы

1. Виноградская, Н.А. Диагностика и оптимизация финансово-экономического состояния предприятия: финансовый анализ: Практикум / Н.А. Виноградская. - М.: МИСиС, 2015 - 299 с.
2. Регламент предоставления кредитов юридическим лицам Сбербанком России и его филиалами от 8 декабря 1997 г. №285-р (с изм. и доп.).
3. Файдушенко В.А. Финансовый анализ: теория и практика/ В.А. Файдушенко Теория анализа финансовой отчётности предприятия – URL: http://pnu.edu.ru/media/filer_public (дата обращения 11.05.2020)
4. Егорова Е.В. Анализ методики, применяемой ПАО «Сбербанк России», для оценки кредитоспособности корпораций-заемщиков // Актуальные вопросы права, экономики и управления : материалы II Всерос. науч. конф. (Ульяновск, 6 мая 2020 г.) / редкол.: Т.А. Макарова [и др.] – Чебоксары: ИД «Среда», 2020. – С. 60-63. – ISBN 978-5-907313-29-3.

© И.А. Машкова, 2021

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 657.6

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ В РАМКАХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГУЛИРУЮЩЕГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

ПАШУКЕВИЧ ЮЛИЯ СЕРГЕЕВНА

Студентка

Белорусский государственный экономический университет

Научный руководитель: Лемеш Валентина Николаевна

к.э.н., доцент

Белорусский государственный экономический университет

Аннотация: в данной статье рассматриваются основные нормативные правовые акты, регулирующие аудиторскую деятельность в Республике Беларусь в настоящее время. Также рассмотрены некоторые направления развития аудиторской деятельности в Республике Беларусь в рамках совершенствования регулирующего законодательства на современном этапе.

Ключевые слова: аудит, аудиторская деятельность, аудиторская проверка, Национальные правила аудиторской деятельности, Международные стандарты аудита.

LEGAL BASES OF REGULATION AND TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF AUDIT ACTIVITY IN MODERN CONDITIONS WITHIN THE FRAMEWORK OF IMPROVING THE REGULATORY LEGISLATION

Pashukevich Yuliya Sergeevna*Scientific adviser: Lemesh Valentina Nikolaevna*

Abstract: this article discusses the main legal acts regulating audit activities in the Republic of Belarus now. Some areas of development of audit activity in the Republic of Belarus in the framework of improving the regulatory legislation at the present stage are also considered.

Key words: audit, audit activity, audit review, National rules of audit activity, International standards of audit.

В настоящее время, в условиях непрерывно развивающихся рыночных отношений и международного сотрудничества, характеризующихся взаимодействием с капиталом, актуальность аудита постоянно возрастает. Аудит способствует собственникам капитала в принятии верных решений о рациональности вложения своих средств в те или иные проекты. Следует отметить, что аудиторская деятельность является относительно новым видом предпринимательской деятельности в Республике Беларусь, поскольку берет свое начало лишь в 1991 году, вместе с утверждением «Временного положения об аудиторской деятельности в Республике Беларусь». Впервые Закон «Об аудиторской деятель-

ности» был принят в 1994 году на сессии Верховного Совета. С 2013 года на территории Республики Беларусь действует Закон «Об аудиторской деятельности», а с 18 июля 2019 года действует его новая редакция. Основным нормативный правовой акт регулирует аудиторскую деятельность в Республике Беларусь, в нем отражены современные подходы, направленные на развитие аудиторской деятельности, утвержден ряд методов и механизмов, которые способствуют совершенствованию аудиторского рынка, а также улучшению качества оказания аудиторских услуг.

Правовое регулирование аудиторской деятельности, как и большинство видов экономической деятельности на территории Республики Беларусь, базируется на основном законе государства – Конституции и, как отмечалось ранее, реализуется посредством Закона «Об аудиторской деятельности», а также иных нормативных актах, принимаемых Президентом страны и других международных договоров [1].

Последнее десятилетие регулирование аудиторской деятельности в Республике Беларусь характеризуется повсеместным внедрением Международных стандартов аудита (МСА). Одним из важных направлений преобразования аудиторской деятельности в настоящее время служит создание единого рынка аудиторских услуг в рамках Евразийского экономического союза, членом которого является Республика Беларусь, что предполагает применение единых правил и стандартов на территории стран-участников. Соглашения, подписанные и одобренные Коллегией Европейской экономической комиссии в рамках данного вопроса, предусматривают появление единого рынка аудиторских услуг с 2022 года [4]. Такая реформа будет способствовать расширению бизнес-сотрудничества, а также росту инвестиционной привлекательности и продуктивности компаний. Благодаря рассматриваемому соглашению компании смогут выбирать любую аудиторскую компанию на территории Евразийского экономического союза, поскольку в странах будет сформирован единый подход не только к самой аудиторской деятельности, но также будут действовать единые требования к квалификации аудиторов.

Сейчас на территории Республики Беларусь действует так называемый свод нормативных правовых актов, принятый Министерством финансов – Национальные правила аудиторской деятельности (НПАД). Одна из основных целей аудиторских стандартов предполагает достижение унификации понятий аудиторской деятельности, оказываемых услуг в области аудита, а также принципов, методов и задач аудита, выражении независимого аудиторского мнения, понимания всех правил и обязанностей аудитора, не только всеми аудиторскими организациями, но и аудиторскими лицами. В них предусматриваются требования к осуществлению аудиторской деятельности в Республике Беларусь, а также ее законодательное регулирование. Национальные правила аудиторской деятельности выступают своеобразным подобием Международных стандартов аудита [3]. Несмотря на то, что при разработке НПАД использовались Международные стандарты аудита и то, что они выполняют те же самые функции, что и МСА в зарубежных странах, а также содержат ряд схожих стандартов, как отличительную особенность можно рассматривать то, что НПАД более адаптированы к экономическим условиям Республики Беларусь, что, безусловно, можно отнести к их достоинствам. Касательно недостатков, стоит отметить то, что в отличие от НПАД, Международные стандарты имеют тенденцию к приспособливанию к постоянно изменяющимся в мире экономическим условиям, путем своевременного реагирования, внесением изменений и дополнений.

На данный момент для решения уже существующих проблем в области регулирования аудиторской деятельности, а также для недопущения новых, в связи с изменяющимися условиями, регулятором и аудиторской палатой проводится серьезная работа. Современные требования и стандарты аудиторской деятельности Республики Беларусь проектируются на базе международного опыта, при этом учитываются особенности белорусской экономики. Таким образом, достигается одна из основных целей в области правового регулирования аудиторской деятельности на современном этапе, а именно, достижение максимальной схожести с Международными стандартами аудита.

Резюмируя вышеизложенное, следует отметить, что в настоящее время аудит в Республике Беларусь находится на стадии развития. Существует ряд нововведений, способствующих его совершенствованию, выше рассматривалось лишь одно из направлений в области регулирующего законодательства. Для того, чтобы аудиторская деятельность перманентно развивалась и приспособлялась к постоянно изменяющимся экономическим условиям не только мирового, но и отечественного масштаба

следует обратить внимание на совершенствование законодательства в рассматриваемой области, своевременного внесения изменений и дополнений, основываясь на опыте зарубежных стран, одним из решений постепенный переход к повсеместному применению Международных стандартов аудита. Также решение о создании единого рынка аудиторских услуг предполагает внесение ряда изменений в законодательное регулирование аудиторской деятельности, только таким образом можно добиться не только совершенствования оказываемых аудиторских услуг, но и расширить межстрановое сотрудничество.

Список литературы

1. Закон Республики Беларусь от 12.07.2013 №56-З «Об аудиторской деятельности» с изм. и доп. от 18.07.2019. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=h11300056> (23.05.2021)
2. Национальные правила аудиторской деятельности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://pravo.by/upload/docs/op/W21933752_1547586000.pdf (23.05.2021)
4. Лемеш В.Н. Некоторые аспекты аудиторской деятельности в Республике Беларусь // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества. Материалы XI международной научно-практической конференции. – 2018 – С. 83-89.
5. Лемеш В. Н. Актуальные вопросы перехода аудиторской деятельности в Республике Беларусь на Международные стандарты аудита // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества. Материалы X международной научно-практической конференции. – 2017 – С. 61-68.
6. Волочко Н.К., Милинкевич А.И. Направления совершенствования организации аудиторской деятельности в Республике Беларусь // Проблемы развития экономических систем: вызовы современности. Материалы II Международной научно-практической конференции. – 2017 – С.34-38.

© Ю.С.Пашукевич, 2021

УДК 33

БЮДЖЕТНЫЙ УЧЁТ: УПРАВЛЕНИЕ И ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

САНИНА АНАСТАСИЯ ВИТАЛЬЕВНА,

Студентка 3 курса

КАЛУЦКАЯ НАТАЛЬЯ АЛЕКСЕЕВНА

к.э.н., доцент кафедры инновационной экономики и финансов

Институт экономики и управления

Белгородский государственный национальный Исследовательский университет (НИУ БелГУ)

г. Белгород, РФ

Аннотация. В статье рассматриваются основные способы и процессы управления денежными средствами в бюджетных учреждениях. Описываются основные возможности использования бюджетного учёта в соответствии с бюджетным кодексом Российской Федерации. Рассмотрены достоинства и недостатки бюджетного учета в экономической сфере. А также описана важность использования бюджетного учета в одноименных учреждениях.

Ключевые слова: бюджетный учёт, денежные средства, бюджетные учреждения, эффективность, реализация.

Актуальность проблемы, связанной с управлением и возможностями использования денежных средств в бюджетной сфере заключается в том, что верное распределение капитала оказывает значительное влияние на распределение активов. Бюджетные учреждения в первую очередь принимают на себя проблемы управления денежными средствами и распределения их, поскольку большое влияние оказывает предпринимательская деятельность, влияющая не только на качество их деятельности, но и на систему удовлетворения социально-экономических проблем. Благодаря изучению данной темы, можно устранить возникающие проблемы и недостатки, а также найти применение для более эффективного применения и учета денежных средств, применимых в бюджетных учреждениях.

Согласно статье 261.1. Основы бюджетного учета и бюджетной отчетности Бюджетного кодекса Российской Федерации (далее БК РФ), бюджетный учёт – это «упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении о состоянии финансовых и нефинансовых активов и обязательств Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, а также об операциях, изменяющих указанные активы и обязательства» [4]. Важно понимать, что на основе статьи 261.1. БК РФ, ведение бюджетного учёта в представленных целях осуществляется Федеральным казначейством.

В соответствии с Федеральным законом «О некоммерческих организациях» в данную группы субъектов хозяйствования включают «общественные и религиозные организации, фонды, некоммерческие партнерства и т.д». В перечисленных организациях получение прибыли является второстепенной целью, которая не имеет значения, в случае её получения распределение между сотрудниками не осуществляется, т.к. она уходит на реализацию других поставленных задач. Среди общего количества

некоммерческих организаций значительную долю занимают государственные и муниципальные учреждения.

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации (далее ГК РФ) «учреждением признается некоммерческая организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера» [1].

Перейдя к сути поднятой темы, стоит определить, что, согласно статье 6 БК РФ, бюджетные учреждения – «это государственные (муниципальные) учреждения, финансовое обеспечение выполнения функций которых, в том числе по оказанию государственных (муниципальных) услуг физическим и юридическим лицам в соответствии с государственным (муниципальным) заданием, осуществляется за счет средств соответствующего бюджета на основе Плана финансово-хозяйственной деятельности» [4].

В хозяйствовании бюджетных учреждений присутствует ряд признаков, отличающих их от общего количества некоммерческих организаций:

Во-первых, цель создания, которая определяется осуществлением управленческих, социально-культурных, научных и иных функций, приобретающих некоммерческий характер;

Во-вторых, органы государственного управления и местного самоуправления являются главными учредителями бюджетного учреждения;

В-третьих, закрепление имущества осуществляется на правах оперативного управления;

В-четвертых, источниками финансирования выступают средства соответствующих бюджетов и государственных внебюджетных фондов, а также доходы от реализации платных услуг и использования государственного или муниципального имущества, целевые поступления;

Благодаря представленным признакам, бюджетное учреждение можно отличить от любой некоммерческой организации. Бюджетное учреждение является составляющей бюджетного учета, поэтому предметом бюджетного учета выступают начисления и реализация бюджетных денежных средств в повседневной деятельности государственных учреждений и органов власти. А объектом – факторы хозяйственной жизни, активы, доходы, расходы, источники финансирования и т.д.

Основные проводки по движению денежных средств, а также документы, оформляемые бухгалтером бюджетного учреждения, отражены согласно Приказу №174н, представлены в таблице 1[3].

В Гражданском кодексе Российской Федерации описаны основные положения о денежных средствах и видах расчетных операций. Принципы учёта денежных средств формируются на основе законодательных актов Российской Федерации, причем определяющим выступает закон «О бухгалтерском учёте» от 06.12.11 №402-ФЗ [1]. Информация, собранная о денежном обороте средств, группируется и переносится в обобщенном виде в бухгалтерскую отчетность. Данная информация является важной для самого бюджетного учреждения, поскольку она связана с корректировкой и уточнением дальнейшей деятельности бюджетных средств.

Когда возникает необходимость проводить в организации инвентаризацию, все ордера приходные и расходные должны уже быть проведенными в бухгалтерском учете. В противном случае, если данное требование не приходит в исполнение, комиссия получает непроверенные первичные документы, что свидетельствует об остатках денежных средств. В данном случае комиссия при проведении инвентаризации может проверить соблюдение норм оформления первичных документов и выявить недостатки. Проверка кассовых аппаратов осуществляется налоговой службой, которая как раз-таки выступает комиссией при инвентаризации.

В бюджетной политике существует такое требование – «все бюджетные учреждения, занимающиеся продажами за наличный расчет, за исключением организаций, оказывающим какие-либо услуги и осуществляющие некоторые виды деятельности, указанные в п.3 закона о ККТ от 22.05.2003 №54-ФЗ, должны быть оснащены кассовыми аппаратами» [2]. Учреждения обязаны через них хранить свободные деньги, а также производить различные расчеты. Деньги, полученные в результате операции, идут на реализацию целей, указанных в чеке.

Любая кассовая операция оформляется по типовой межведомственной форме, которая соответствует первичной учетной документации. Также следует отметить, что денежные средства из кассы

бюджетного учреждения выдаются только лишь по расходным кассовым ордерам или другим документам, содержащим реквизиты кассового ордера.

Таблица 3

Основные проводки по движению денежных средств

| <i>Операция</i> | <i>Проводка</i> | <i>Первичный документ</i> | <i>Регистр</i> |
|--|---|--|--|
| Поступили деньги в рублях в кассу с лицевого счета, открытого в органе казначейства | Дт 020134510 «Поступления средств в кассу учреждения» Кт 021003660 «Уменьшение дебиторской задолженности по операциям с финансовым органом по наличным денежным средствам» | Приходный кассовый ордер (ф. 0310001) Кассовая книга (ф. 0504514) | Журнал регистрации кассовых документов (ф. 0310003) Журнал операций (ф. 0504071) |
| Поступили деньги в иностранной валюте в кассу со счета, который открыт в кредитной организации | Дт 020134510 «Поступления средств в кассу учреждения» Кт 020127610 «Выбытия денежных средств учреждения в иностранной валюте со счета в кредитной организации» | Приходный кассовый ордер (ф. 0310001) Кассовая книга (ф. 0504514) | Журнал регистрации приходных и расходных кассовых документов (ф. 0310003) Журнал операций (ф. 0504071) |
| Поступили деньги за проданные товары, работы или услуги | Дт 220134510 «Поступления средств в кассу учреждения» Кт 220500000 «Расчеты по доходам» (220521660, 220531660, 220541660, 220571660, 220572660, 220574660, 220581660) | Приходный кассовый ордер (ф. 0310001) Квитанция (ф. 0504510) Кассовая книга (ф. 0504514) | Журнал регистрации приходных и расходных кассовых документов (ф. 0310003) Журнал операций (ф. 0504071) Реестр сдачи документов, с приложенными квитанциями (ф. 0504053) |
| Переданы деньги из кассы в рублях для взноса на лицевой счет, который открыт в органе казначейства | Дт 021003560 «Увеличение дебиторской задолженности по операциям с финансовым органом по наличным денежным средствам» Кт 020134610 «Выбытия средств из кассы учреждения» | Расходный кассовый ордер (ф. 0310002) Кассовая книга (ф. 0504514) | Журнал регистрации приходных и расходных кассовых документов (ф. 0310003) Журнал операций (ф. 0504071) |
| Выданы деньги подотчетному лицу | Дт 020800000 «Расчеты с подотчетными лицами» Кт 020134610 «Выбытия средств из кассы учреждения» | Расходный кассовый ордер (ф. 0310002) Кассовая книга (ф. 0504514) | Журнал регистрации приходных и расходных документов (ф. 0310003) Журнал операций (ф. 0504071) |

Таким образом, важность эффективности управления и возможности использования денежных средств в бюджетных организациях состоит в следующем: процесс движения денежных средств требует корректности, правильности и аккуратности. Только при соблюдении представленных условий процесс движения денежных средств обеспечивает нормальное функционирование бюджетного учёта и способствует его реализации. Денежные средства выступают источником денежных потоков, и потому нуждаются в высоком качестве учета и контроля расчетных операций. Именно благодаря выполнению данных условий, бюджетное учреждение способно реализовывать и осуществлять свою деятельность.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части I и II.: федер. закон от 30 ноября 1994 г. №51-ФЗ // Российская газета. – 1994. – №118.
2. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011. №402-ФЗ. – М.: ОмегаЛ, 2011. – 30 с.
3. Приказ Минфина России от 16.12.2010 N 174н (ред. от 16.11.2016) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению» // Российская газета. № 39.
4. "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 30.04.2021)
5. Золотарева А.Д. Денежные средства как источник формирования денежных потоков // Молодой ученый. – 2015. – №8. – С. 535-537.

УДК 657

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС СТРУКТУРОЙ АПК

ИОНОВ АНАТОЛИЙ АЛЕКСЕЕВИЧ

Студент

ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный аграрный университет»

*Научный руководитель: Ягупова Елена Владимировна**к. э. н., доцент**ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный аграрный университет»*

Аннотация: В статье рассматриваются сущность управленческого учёта, определены главные задачи, его роль и место в экономической системе аграрного хозяйства, показаны способы внедрения системы управленческого учета, раскрыты причины слабого развития управленческого учета в субъектах АПК.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, управленческий учет, объект управленческого учета, периоды управленческого учета, учёт затрат, центр ответственности, конкурентоспособность, устойчивость.

MANAGEMENT ACCOUNTING AS A TOOL FOR MANAGING THE BUSINESS STRUCTURE OF THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX

Ionov Anatoly Alekseevich*Scientific adviser: Yagupova Elena Vladimirovna*

Abstract: The article examines the essence of management accounting, identifies the main tasks, its role and place in the economic system of the agricultural economy, shows the ways of introducing the management accounting system, reveals the reasons for the weak development of management accounting in the subjects of the agro-industrial complex.

Key words: agro-industrial complex, management accounting, management accounting object, management accounting periods, cost accounting, responsibility center, competitiveness, sustainability.

В условиях рыночных отношений в нашей стране субъекты агропромышленного комплекса стали юридически и экономически самостоятельными. Управлять сельскохозяйственным предприятием из-за нехватки информации становится все сложнее. Любой руководитель принимает решение каждый день, опираясь не только на документы бухгалтерского учета, но и на различные виды справок (отчеты производителей, справки отдела продаж и т.д.) Следствием недостаточности информации является увеличение расходов, искажение данных по доходности предприятия и снижение объемов доходов. Поэтому руководителю важно обладать той информацией, которая полно отобразит производственную деятельность предприятия. Результатом обладания полной информацией по предприятию или его подразделению станет повышение рентабельности производства. Поэтому внедрение системы управленческого учета поможет руководящему составу субъекта агропромышленного комплекса обладать полной, достоверной и своевременной информацией.

Любое структурное подразделение сельскохозяйственного предприятия может стать объектом управленческого учета, в прочем, как и весь субъект агропромышленного комплекс в целом.

Управленческий учет помогает выявить проблемы, организовывает учет, поддерживает принятые решения, достоверно и полно отражает деятельность предприятия и оборотность его активов. Своевременная информация, полученная руководителем, менеджером благодаря наличию управленческого учета на предприятии обеспечивает принятие эффективных решений в управлении [1].

Существует четыре варианта организации управленческого учета.

При первом варианте управленческий учет полностью выделяется из бухгалтерского учета, становится независимым.

При втором варианте управленческий учет становится автономным, используя три класса счетов.

При третьем варианте управленческий учет не ведется, а учет затрат осуществляется оперативным путем.

И, наконец, при четвертом варианте управленческий учет отсутствует, а учет затрат осуществляется финансовым учетом. Второй и четвертый варианты характерны для предприятий аграрного сектора. Для создания системы управленческого учета на предприятиях субъекта АПК применяется программное обеспечение. Идеальным бы было, если сотрудники работали с одним программным обеспечением, по которому можно вести и бухгалтерский и управляющий учет. Существует четыре периода в системе управленческого учета: период планирования производства продукции, производство продукции, выпуск продукции, реализация продукции. В период планирования производства продукции определяется порядок составления калькуляций, расчет себестоимости. При производстве продукции происходит выбор порядка отражения прямых затрат, формирование полной и неполной себестоимости. В период выпуска продукции происходит учет фактической себестоимости единицы готовой продукции. В период реализации продукции система управленческого учета определяет фактическую себестоимость и отклонения в себестоимости отгруженной продукции.

Для того, чтобы система управленческого учета заработала, необходимо максимально сблизить управленческий и бухгалтерский учеты. Для этого на предприятии должна существовать единая база информации и единые требования для ввода и обработки сведений. В современное время управленческий учет не особо развит на предприятиях агропромышленного комплекса, поскольку отсутствуют единые требования по его внедрению в систему управления. Но конкурируя за качество, дешевизну и сбыт продукции, предприятия все же испытывают нужду в организации эффективной системы управленческого учета.

Не все руководящие работники сельскохозяйственных предприятий понимают значение и эффективность применения управленческого учета в системе управления субъектом агропромышленного комплекса. Отсюда недостаточная подготовленность и дефицит трудовых ресурсов. При этом надо учитывать и то, что осуществление хозяйственной деятельности на сельхозпредприятиях связано с определенными особенностями ведения хозяйства, такими, как сезонность работ и природно – климатические условия. Выйти из такой ситуации поможет разработка измерителей учета. Важным является разработка нормативных актов, которые помогут руководителю сельскохозяйственного предприятия внедрить систему управленческого учета, повышение квалификации трудовых ресурсов среди руководящего состава, привлечение сведущих специалистов, заключение выгодных контрактов. Если руководитель решит проблему создания управленческого учета, то его предприятие станет более приспособленным к часто меняющимся требованиям внутреннего рынка, более конкурентоспособным. А это важные шаги к успешности сбыта продукции, инвестирования средств.

Важным моментом для организации управленческого учета является определение центров ответственности. Их несколько. Центр ответственности по затратам – это один из самых важных элементов управленческого учета. Он обеспечивает полную информацию по затратам, позволяет предупредить непредвиденные расходы, порой неоправданные [2, с. 93-95].

Используя систему управленческого учета, можно увидеть фактические затраты, реализовывать сельскохозяйственную продукцию в срок, качественно анализировать результаты конечной деятельности предприятия аграрного сектора.

Становится ясным, что успешное управление субъектом сельского хозяйства зависит от той информации, которую предоставляет система управленческого учета на предприятии и руководители

должны это понимать и создавать все условия для создания данного вида учета [3, с.125].

Список литературы

1. Управленческий учет в сельском хозяйстве [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.1cashflow.ru/upravlencheskiy-uchet-v-selskom-hozyaystve-0/> (22.05.2021)
2. Огородова, М. М. Управленческий учет на сельскохозяйственных предприятиях / М. М. Огородова // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2008. – № 2(40). – С. 93-96.
3. Остаев, Г. Я. Управленческий учет в АПК: методы принятия оптимальных (ключевых) решений : учебник / Г. Я. Остаев, Б. Н. Хосиев, А. Х. Каллагова. — Владикавказ : Горский ГАУ, 2018. — 480 с.

УДК 657.6

ПЛАНИРОВАНИЕ АУДИТА РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В УСЛОВИЯХ РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКИ

ГАДЛЕВСКАЯ ПОЛИНА ДМИТРИЕВНА

Студент

Белорусский государственный экономический университет

*Научный руководитель: Лемеш Валентина Николаевна**к.э.н., доцент**Белорусский государственный экономический университет*

Аннотация: в статье рассмотрено планирование аудита расчетов с персоналом по оплате труда; обоснована его необходимость в условиях развивающейся экономики; определено место планирования аудита в рамках расчетов по оплате труда как одного из наиболее значимых этапов проведения аудиторской проверки.

Ключевые слова: аудит, заработная плата, аудит оплаты труда, расчеты с персоналом, планирование аудита.

PLANNING AN AUDIT OF PAYROLL SETTLEMENTS WITH STAFF IN A DEVELOPING ECONOMY

Gadlevskaya Polina Dmitrievna*Scientific adviser: Lemesh Valentina Nikolaevna*

Abstract: the article considers the planning of audit of settlements with the staff on labour payment; justifies its necessity in the conditions of a developing economy; determines the place of planning the audit of settlements with personnel on remuneration as one of the main stages of the audit.

Key words: audit, salary, payroll audit, personnel settlements, audit planning.

В условиях постоянно развивающегося современного мира для повышения эффективности функционирования организаций важную роль играет формирование действенной системы регулирования оплаты труда. Изучение аудита расчётов с работниками по оплате труда, а именно его планирования, является актуальной темой для исследования, так как экономический смысл заработной платы состоит в стимулировании работников в форме вознаграждения за труд, которое соответствует вкладу работника в результаты деятельности организации. Поэтому стоит отметить, что заработная плата касается и макроэкономических процессов, отражая уровень социально-экономического развития общества [1, с. 1401].

Аудит расчётов с персоналом по оплате труда рассматривается в виде независимой проверки и оценки достоверности бухгалтерской отчётности в части оплаты труда работников, осуществления начислений и вычетов, соблюдения правил ведения бухгалтерского учёта, а также в части полноты и точности документирования операций по оплате труда, корректности начислений социальных, налоговых и иных выплат из заработной платы.

Целью аудита расчетов по оплате труда является независимая оценка бухгалтерской отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения аудитора о ее достоверности в рамках операций по расчетам по оплате труда с работниками [2, с. 182].

Отметим основные задачи аудита расчетов с персоналом по оплате труда: подтверждение достоверности и соответствия законодательству начислений и выплат работникам, а также их бухгалтерский учёт; проверка связи между синтетическим и аналитическим учётом операций по выплатам работникам; удостоверение в корректности соблюдения налогового законодательства, законодательства о расчетах с внебюджетными фондами, а также о социальном страховании и обеспечении; оценка правильности расчетов по депонированной заработной плате [3].

Планирование относится к одному из наиболее значимых этапов проведения аудита расчетов с персоналом по оплате труда является. Данный этап проведения аудиторской проверки предоставляет возможность уделить внимание наиболее важным аспектам аудиторской проверки, повышает уровень эффективности распределения всех видов работы, и представляет собой проведение анализа системы внутреннего контроля в рамках расчетов с работниками, оценку вероятности появления искажений, определение уровня существенности. Планирование аудита также предусматривает построение стратегии и плана аудиторской проверки. Планирование аудита регулируется Международным стандартом аудита 300 «Планирование аудита финансовой отчетности».

Процесс планирования аудита можно представить в виде нескольких стадий:

– изучение. Включает сбор сведений об особенностях деятельности организации, а также информацию о программных продуктах, которые используются при ведении учёта;

– оценка. На данной стадии производится определение уровня существенности и оценка вероятности возникновения существенных искажений;

– планирование. Включает подготовку общей стратегии проведения аудита, а также формирование его плана, в котором отражаются процедуры, направленных на сбор информации, по результатам проведения которых формируется объективное мнение о бухгалтерской отчетности организации [4].

Некоторые исследователи выделяют только два этапа планирования:

– предварительное планирование. Целью на данном этапе выступает оценка целесообразности проведения аудиторской проверки, оценка объема издержек и срока проведения предстоящего аудита, также предварительное планирование включает сбор доказательств для осуществления следующего этапа планирования. По завершению данного этапа аудитор принимает решение о возможности и целесообразности проведения аудита. На этапе предварительного планирования осуществляется составление и направление аудируемому лицу письма-обязательства и заключение договора;

– непосредственное планирование. На данном этапе формируется общий план аудита и его программа. Под общим планом аудита понимают документ, отражающий объем аудита, затраты труда, сроки выполнения аудита, установленный уровень существенности и размер аудиторского риска [3].

Стоит отметить значимость аналитических процедур, которые выполняются на этапе планирования. Аналитические процедуры представляют собой оценку как финансовой, так и нефинансовой информации. Эта оценка основана на изучении существенных показателей, их соотношений, а также на выявлении и анализе тенденций, объясняемых существованием причинно-следственных связей между рассматриваемыми показателями. К аналитическим процедурам аудита в рамках расчетов с работниками по оплате труда относят следующие: сопоставление стратегии деятельности организации с системой оплаты труда на базе изучения нормативных актов, которые относятся к локальным; оценка изменений в штатном расписании, произошедших в течение отчетного периода; исследование структуры персонала как по подразделениям, так и по категориям, отраженным в штатном расписании; изучение изменения стоимости часа работы, соотношения доходов организации с затратами по оплате труда; анализ корреспонденций счетов; изучение доли и изменения кредиторской задолженности по оплате труда в общем объеме кредиторской задолженности организации и др. [5].

Аналитические процедуры аудита расчетов с персоналом по оплате труда используются с целью получения ориентировочной оценки финансового состояния организации, с целью удостоверения в соблюдении принципа непрерывности деятельности, а также с целью определения уровня существенно-

сти, оценки аудиторского риска и выстраивания программы проверки.

Таким образом, целесообразность планирования аудита подтверждается возможностью снизить аудиторский риск. План аудита можно рассматривать как инструкцию и инструмент контроля уровня качества аудиторской проверки. Проведение на этапе планирования аналитических процедур дает возможность заблаговременно оценить финансовое состояние организации, уровень существенности и сформировать программу проверки, что положительно влияет на эффективность проведения аудита.

Список литературы

1. Куприянова Т.А. Методические аспекты планирования аудиторской проверки расчётов с персоналом по оплате труда. *Международный бухгалтерский учёт*. – 2018. – Т. 21, № 12. – С. 1399 – 1413.
2. Лемеш В.Н. *Аудит: пособие*. – 4 издание, переработанное и дополненное – Минск: Амалфея, 2020. – С. 292.
7. Подлеснова Е.В., Чикалкина Е.А. Аудит расчетов с персоналом по оплате труда в условиях развивающейся экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/audit-raschetov-s-personalom-po-oplate-truda-v-usloviyah-razvivayusheysya-ekonomiki/viewer>. (19.05.2021)
8. Применение аналитических процедур для формирования аудиторской выборки в ходе проверки расчётов с персоналом по оплате труда [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-analiticheskikh-protsedur-dlya-formirovaniya-auditorskoy-vyborki-v-hode-proverki-raschetov-s-personalom-po-oplate-truda/>. (19.05.2021)
9. Якимова В.А., Радомский В.С. Применение аналитических процедур для формирования аудиторской выборки в ходе проведения проверки расчетов с персоналом по оплате труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-analiticheskikh-protsedur-dlya-formirovaniya-auditorskoy-vyborki-v-hode-proverki-raschetov-s-personalom-po-oplate-truda>. (19.05.2021)

© П.Д. Гадлевская, 2021

УДК 33

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ПРОЦЕССЕ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

САНИНА АНАСТАСИЯ ВИТАЛЬЕВНА,

Студентка 3 курса

КАЛУЦКАЯ НАТАЛЬЯ АЛЕКСЕЕВНА

к.э.н., доцент кафедры инновационной экономики и финансов

Институт экономики и управления

Белгородский государственный национальный Исследовательский университет (НИУ БелГУ)

г. Белгород, РФ

Аннотация. Преобразование, совершенствование и развитие бухгалтерской финансовой отчетности связано со всевозможными кризисными процессами, которые возникают в мировой экономике. В современном мире бухгалтерская финансовая отчетность становится на пути формирования основной информационной системы в связи с возникающими международными стандартами финансовой отчетности. Данный вопрос требует незамедлительного обсуждения и возможного решения.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бухгалтерская финансовая отчетность, современная экономика, развитие, совершенствование, международные стандарты финансовой отчетности.

Глобальные изменения в мире и развитие современного уклада общества приводят к изменению экономики, экономических процессов, что влияет на все аспекты экономической деятельности. В XXI веке расширение информационного пространства привело к выявлению новых методик и процессов по обработке и представлению финансово-экономической деятельности. Исходя из различных исследований в сфере экономики, становится понятно, что многие заслуги в построении предприятий и организаций возникают из правильного построения системы бухгалтерского учета. Важно понимать, что в данном случае бухгалтерский учет является основным и надежным поставщиком информации для формирования решений в сфере управления.

На совершенствование бухгалтерской финансовой отчетности не только в России, но и во многих других странах, влияет множество факторов, вызванных проблемами улучшения и доработки научных исследований в области развития бухгалтерского учёта. На всевозможных конференциях обсуждаются вопросы совершенствования бухгалтерской финансовой отчетности в связи с развитием цифровизации и глобализации. Общество меняется и вместе с ним должны меняться все сферы жизнедеятельности человека.

По мнению известных учёных, сформировавших такое понятие, как финансовая отчетность – это «совокупность показателей учета, отраженных в форме определенных таблиц и характеризующих движение имущества, обязательств и финансовое положение компании за отчетный период» [5]. Данное определение очень ярко подчеркивает все особенности и факторы формирования бухгалтерской финансовой отчетности. Также в формирование понятия «финансовая отчетность» входит система данных, содержащая финансовое положение и достигнутые результаты той или иной организации, сформировавшейся на основе данных финансового учета.

В процессе совершенствования бухгалтерской отчетности стоит учитывать недостаток прозрачности самой финансовой отчетности субъектов хозяйствования. В данном аспекте существует сильная

нехватка получаемой информации из-за чего возникают соответствующие проблемы реализации. Известный экономист Джесс Хагхес считает, что в формировании финансовой отчетности должны учитываться такие документы, как «Отчет о вложениях средств» и «Отчет об изменениях в чистых активах» [2]. Данные документы смогут способствовать правильному развитию бухгалтерской финансовой отчетности не только на западе, но и в России, ведь в них и заключается основная информация, направленная на улучшение экономической системы.

Финансовая отчетность способствует предоставлению информации и определенных показателей, которые отвечают за финансовое положение организации и результаты её деятельности за отчётно взятый период. Именно в этом и заключается основная и главенствующая роль бухгалтерской финансовой отчетности. В результате выполнения данной роли, происходит адекватная оценка отдельных её элементов, которые способствуют анализу финансовой устойчивости предприятия, а также возможности кризисных ситуаций, банкротства, реструктуризации долгов и т.д.

Бухгалтерская финансовая отчетность выступает завершающей ступенью при формировании информативной функции. В данной документации даётся информация о количестве вовлечённых ресурсов, использованных в предпринимательской деятельности, размере самого капитала предприятия, а также о возможном наличии кредиторов [1]. Кредиторы в данном случае выступают потенциальными проводниками в решении вопроса о предоставляемом кредитном договоре на определённый срок. Финансовая отчетность в таком случае выступает завершающим посредником при анализе и последующем планировании хозяйственной деятельности.

В современном мире финансовая отчетность имеет множество различных минусов, которые необходимо устранять, ведь она является заключительным этапом формирования любого учетного процесса субъекта экономики. Очень важно правильно составить финансовую отчетность, потому что именно она является некой базой при принятии экономических решений современной экономической системы. При составлении бухгалтерской финансовой отчетности важно учитывать интересы всех лиц, имеющих какое-либо отношение к получаемой информации о предприятии. Причем данную процедуру нужно осуществлять очень грамотно, с использованием принципов нейтральности бухгалтерской финансовой отчетности, чтобы не допустить противоречивости документа.

Важным уточнением совершенствования бухгалтерской финансовой отчетности в современной экономике является то, что нужно внести определенные нормативные акты, о которых было сказано ранее, а также определить меру наказания за фальсификацию информации и несоблюдение предоставленных норм в указанных документах.

Также стоит заметить, что основополагающей особенностью современного подхода при формировании и доработке информации учетного процесса, выступает тот факт, что руководство каждого выбранного субъекта самостоятельно выбирает область, необходимую для формирования оценки и способов учёта. Иными словами, данный способ используется при решении задач, которые зафиксированы в конкретной методике с помощью нормативных актов, указывающих на учетную политику, инструкцию, выводимые положения и т.д. Иными словами, каждая организация сама решает, каким способом будет предоставляться отчет об экономических операциях.

В соответствии с законом «О бухгалтерском учете», важным фактом при формировании бухгалтерской финансовой отчетности служит решение о том, что с 1 января 2013 года все субъекты хозяйственной деятельности должны предоставлять необходимую информацию, касающуюся финансовых операций предприятия. Данный документ должен быть предоставлен органам налоговой службы, а также органам, занимающимся статистическими показателями. Исключение составляют только организации, занимающиеся предпринимательством [3].

Уточняющим фактом служит то, что информация, предоставляемая в бухгалтерской финансовой отчетности, имеет актуальность не так долго, если не предоставить её вовремя, то она теряет свою значимость. Это происходит из-за того, что информация должна быть в реальном времени, только тогда она позволит осуществить своевременный контроль, ведь если вдруг возникают кризисные ситуации, данная особенность позволяет выявить все ошибки и предупредить предприятие о возможном убытке. Именно в современном мире, с возникновением технологий можно устранить данную пробле-

му, и направлять документацию в положенное время, чтобы избежать потери актуальности и достоверности.

Таким образом, применение информационных технологий позволяет бухгалтерской финансовой отчетности соблюдать основные требования, а также своевременно реализовывать их на практике. Предложения по совершенствованию финансовой отчетности в процессе современной экономики, позволят повысить уровень экономической активности, а также улучшить деятельность предприятий. Для достижения полного совершенствования бухгалтерской финансовой отчетности необходимо проделать огромную работу по улучшению и уточнению нормативно-правовых актов, позволяющих решить проблемы иконического характера, а также улучшить систему своевременного учета в современном обществе.

Список литературы

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты». Приказ Минфина России от 02.04.2013 № 36н [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=147749;fld=134;from=171434-638;rnd=0.8462073308218927> (дата обращения: 23.05.2021).
2. Заббарова О.А. Бухгалтерская финансовая отчетность: учеб. пособие / О.А. Заббарова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lib.rus.ec/b/295584/read> (дата обращения: 23.05.2021).
3. О бухгалтерском учете. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573> (дата обращения: 23.05.2021)
4. Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации. Постановление Правительства РФ от 25.02.2011 № 107 (ред. от 26.08.2013) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=151315> (дата обращения: 23.05.2021)
5. Социальная отчетность компаний [Электронный ресурс] // Социальная ответственность бизнеса. – Режим доступа: [http://www.socotvet.ru/sob2/sob.nsf/AllSoc/\\$first?OpenDocument](http://www.socotvet.ru/sob2/sob.nsf/AllSoc/$first?OpenDocument)

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

УДК 336.221

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ КРИПТОВАЛЮТЫ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

ВЕРЕТЕННИКОВ ИЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВИЧ,
ДОВГАЛЬ ИВАН МИХАЙЛОВИЧ

Студенты
ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»

Научный руководитель: Ануфриева Елена Михайловна
к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО "Пензенский государственный университет"

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы и особенности налогообложения НДФЛ криптовалюты в России. На основании проведенного сравнительного анализа налогообложения криптовалюты в России с зарубежными странами США, Япония, Индией даются рекомендации по совершенствованию налогообложения.

Ключевые слова: налогообложение, криптовалюта, НДФЛ, зарубежные страны.

FEATURES OF TAXATION OF CRYPTOCURRENCIES IN RUSSIA AND ABROAD

Veretennikov Ilya Alexandrovich,
Dovgal Ivan Mikhailovich

Scientific adviser: Anufrieva Elena Mikhailovna

Abstract: The article examines the problems and peculiarities of taxation of personal income tax of cryptocurrency in Russia. Based on the comparative analysis of the taxation of cryptocurrencies in Russia with foreign countries of the USA, Japan, India, recommendations are given for improving taxation.

Key words: taxation, cryptocurrency, personal income tax, foreign countries

Криптовалюты захватывают финансовые рынки быстрыми темпами. Из-за роста их курса, количество пользователей, интересующихся этой темой, увеличилось в тысячи раз [1, с. 7].

Криптовалюта (электронная наличность) – это виртуальная денежная единица, она измеряется в цифровых монетах (coin). Эти монеты состоят из пакетов данных, зашифрованной информации, защищенной от копирования и подделки [1, с. 10].

Во всем мире криптовалюты облагаются налогом по-разному. Основная причина — нет единого понимания природы децентрализованных цифровых денег.

Недавно было принято решение, что будет разработана национальная криптовалюта, а именно виртуальном аналог рубля. Разработкой будет управлять ЦБ Российской Федерации. Он предполагает внедрить российскую криптографию, чтобы защитить все операции и виды транзакций. ЦБ вместе с участниками финансового рынка и ассоциацией «Финтех» будут реализовывать пилотный проект, и первые наработки появятся через два-три года. Цифровую валюту планируют разрабатывать на основе технологии распределенных реестров. Конечно же будут созданы и главные принципы и нормы законодательства о криптовалютах и налоге на доходы криптосферы [2, с. 194].

И вот, уже 1 января 2021 года вступил в силу закон о цифровых активах, который предназначен регулировать торговлю криптовалютами.

Продажа криптовалюты считается продажей имущества, а полученный доход облагается НДФЛ (13 проценты).

Со следующего года 15 проценты, если доходы превысят 5 млн. рублей.

Налоговая база = доходы от продажи - расходы на покупку цифровых валют. (Если они документально подтверждены (пп. 2 п. 2 ст. 220 НК РФ; Письма Минфина России от 08.11.2018 N 03-04-07/80764, от 17.05.2018 N 03-04-07/33234)).

При получении дохода от продажи криптовалюты НДФЛ исчисляется самостоятельно, как и подача налоговой декларации.

Пока что в России запрещается использование криптовалюты для оплаты товаров, работ и услуг, а также распространение информации о возможности оплаты в цифровой валюте.

Цифровая валюта признаётся имуществом, следовательно её можно получить по сделкам, а также по наследству, она привлекается в пользу кредиторов в исполнительном производстве и в процедуре банкротства.

Необходимо декларировать (информировать) ФНС о владении цифровой валютой – это обязательное условие судебной защиты.

Налоговые штрафы за неуплату (ст. 122 НК РФ): неумышленную — 20 процентов суммы недоимки; умышленную — 40 процентов.

Согласно п. 5 ст. 108 НК РФ привлечение лица к ответственности за совершение налогового правонарушения не освобождает его от обязанности уплатить (перечислить) причитающиеся суммы налога и пени.

Если налогоплательщик не уплатил налог в установленный срок, но при этом налог рассчитал правильно – с него взыщут только пени.

Неуплата физическим лицом налогов в крупном размере (2 млн. 700 тыс. рублей в пределах трёх лет) путем непредставления декларации в налоговый орган, а равно умышленное включение в нее недостоверных сведений – вплоть до 300 тыс. рублей штрафа и лишения свободы до года (ст. 198 УК РФ).

За особо крупный размер (13 млн. 500 тыс. руб.) – штраф может достичь 500 тыс. руб., а лишение свободы на три года.

Министерство финансов подготовило поправки в УК РФ, УПК РФ в отношении незадекларированной криптовалюты, а также в НК РФ в соответствии с регулированием цифровых валют и цифровых активов (ЦФА).

Установить обязанность владельцев криптоактивов декларировать сделки с цифровой валютой, если сумма операций превышает 600 тыс. руб.

Если в течение трёх лет более двух раз данные в налоговый орган не представлялись – уголовная ответственность (наказание до трёх лет лишения свободы).

В последнее время случаи налоговых проверок физических лиц стали более распространенными, требования ФНС к банкам увеличиваются, в связи с чем ЮК «Дмитренко и партнеры» рекомендует легализовать торговлю криптовалютами для защиты своих имущественных прав, передачи криптовалюты наследникам, а также для ухода от уплаты налогов и уголовной ответственности [3].

Касаемо криптовалюты в США, она считается собственностью, как и в России. Прибыль идёт от прироста капитала, а не из разницы курса. Налогообложение операций с криптовалютой соответствует налогу на собственность, надо уведомлять Налоговую службу США (IRS) о своих транзакциях. Налогообложение майнеров в Соединенных Штатах проводят на основе годового валового дохода. Люди, получающие криптовалюту за товары и услуги, указывают стоимость полученного криптоактива в декларации по курсу на день оплаты.

Федеральный подоходный налог составляет от 15 до 37% в зависимости от размера чистой прибыли. Долгосрочный прирост капитала облагается по ставке 0-20%. Покупка за криптовалюту чего-либо влечет за собой уплату налога с продаж, который составляет от 0 до 8%, в зависимости от конкретного

штата, но без учета городских и местных налогов. [4]

Япония одна из самых продвинутых стран в отношении криптовалют. Именно из Японии криптовалюты пришли в другие страны.

В Японии, криптовалюта является не товарно-материальным активом и не имуществом, как в России, а платёжным средством – хотя и с оговоркой, что это платёжное средство отличается от классических валют.

Доход от виртуальной валюты облагается налогом. Виртуальную валюту определяют, как средство платежа, имеющее интеллектуальную ценность.

Налогообложение операций с криптовалютой осуществляется посредством взимания НДФЛ. Налоговая ставка может быть в диапазоне от 5% до 45%, в зависимости от валового дохода. Дополнительно добавляется налог на жителей в размере 10%. [5]

А вот Индия рассматривает законопроект, запрещающий криптовалюты, а также налагающий штрафы на всех, кто торгует или владеет такими цифровыми активами.

Таким образом, можно отметить, что налогообложение криптовалют в странах является разным. Некоторые страны запрещают криптовалюты, другие рассматривают ее как валюту или деньги, третьи – как имущество. Необходимо выработать унифицированные международные правила, которые позволили бы систематизировать и привести в единообразие правовое регулирование криптовалют в различных государствах.

Список литературы

1. Криптовалюта от «А» до «Я» / Евгений Филиппов. — Москва: 2017. — 38 с. (дата обращения 5.05.2021)
2. Сулейманов, М. Д. Цифровая экономика: учебник / М. Д. Сулейманов. — Сочи: РосНОУ, 2020. — 356 с. (дата обращения 5.05.2021)
3. Внимание владельцев криптовалют: закон, налоги, ответственность! / Закон.ру - первая социальная сеть для юристов// [Электронный ресурс] / Режим доступа: https://zakon.ru/blog/2020/11/29/vnimanuyu_vladelcev_kriptovalyut_zakon_nalogi_otvetstvennost (дата обращения 5.05.2021)
4. Налогообложение операций с криптовалютой в мире — гайд 2021 / International Wealth// [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://internationalwealth.info/cryptocurrency/nalogooblozhenie-operacij-s-kriptovaljutoj-v-mire-gajd/> (дата обращения 20.05.2021)
5. Япония устанавливает новые правила оборота криптовалют / Igorka.ru// [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://igorka.ru/crypto/yaponiya-ustanavlivaet-novyie-pravila-oborota-kriptovalyut> (дата обращения 20.05.2021)

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

УДК 338.43

НАПРАВЛЕННОСТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ: ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

КОЗЛОВ ЮРИЙ СЕРГЕЕВИЧ,

студент,

ЛЕБЕДЕВ НИКИТА АНДРЕЕВИЧ,

д. э. н., профессор,

ЛИСЕЙКИНА ОЛЬГА ВИТАЛЬЕВНА

ст. преподаватель,

ФГБОУ ВО Московская государственная академия
ветеринарной медицины и биотехнологии – МВА им. К.И. Скрябина

Аннотация: Кратко проанализирована направленность основных инвестиционных технологий в сельскохозяйственном машиностроении.

Систематизирован опыт ряда зарубежных стран в выстраивании приоритетов в направлении превращения машиностроения в эффективный, конкурентный, динамичный в своём развитии инновационный высокотехнологический комплекс.

Сделан вывод о необходимости преодоления хронического отставания отрасли, создания условий для развития инфраструктуры сельских территорий.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, сельскохозяйственное машиностроение, инвестиции в аграрные предприятия, сельхозпроизводители, стимулирование частного инвестирования.

FOCUS OF INVESTMENT IN AGRICULTURAL ENGINEERING: EXPERIENCE OF FOREIGN COUNTRIES

Kozlov Yuri Sergeevich,**Lebedev Nikita Andreevich,****Liseikina Olga Vitalievna**

Annotation: The focus of the main investment technologies in agricultural engineering is briefly analyzed.

The experience of a number of foreign countries in setting priorities in the direction of turning mechanical engineering into an effective, competitive, dynamic innovative high-tech complex is systematized.

It is concluded that it is necessary to overcome the chronic lag of the industry, to create conditions for the development of infrastructure in rural areas.

Key words: investment activity, agricultural engineering, investment in agricultural enterprises, agricultural producers, promotion of private investment.

Активность предприятий сельскохозяйственного машиностроения имеет принципиальное значение - они выступают индикатором качества сельхозпродукции и в целом интенсификации агропромышленного комплекса. Этому способствует и Стратегия развития сельскохозяйственного машиностроения России.

Стратегией предусмотрено, что производство, в частности, зерноуборочных комбайнов составит 7600 единиц в 2025 г. и 8100 единиц в 2030 г. [1].

Вместе с тем, курс на последовательное удовлетворение спроса на продукцию сельскохозяйственного машиностроения, преодоление слабости технической базы и отставания в этой области, выстраивание приоритетов в направлении превращения машиностроения в эффективный, конкурентный, динамичный в своём развитии инновационный высокотехнологический комплекс подтверждает необходимость провести анализ инвестиционного опыта стран с развитым сельскохозяйственным машиностроением.

Следует отметить: этот опыт подтверждает, что государственное инвестирование относится в большинстве своём к долгосрочным проектам, определяемым в т.ч. новой промышленной стратегией с климатической нейтральностью и цифровым лидерством [2], усиливает концепцию размещения инвестиций в предприятия аграрного машиностроения [3].

В этом аспекте можно выделить две магистральные формы партиципации в инвестиционной деятельности со стороны государства.

Первая - непосредственное участие в инвестиционной деятельности; государственные органы управляют ей на основе законодательства, в т.ч. регулирующего инвестиционную деятельность предприятий сельскохозяйственного машиностроения. Вторая форма управления инвестиционной деятельностью - создание благоприятных инвестиционных условий, основанных на принципе свободного движения капиталов между странами [4].

Доминирующее положение в уровне развития сельскохозяйственного машиностроения занимает узкая группа стран. Это, прежде всего, США, где регулирование отрасли осуществляют через реализацию федеральных программ; правительство финансирует около 50% их стоимости. Уровень поддержки машиностроительной отрасли примерно в десять раз выше в США, чем в РФ [5]. К тому же и ключевая ставка ФРС в апреле 2021 г. в США составила 0,25, а в России - 5,0%). На машиностроение приходится около 20% финансирования НИОКР, суммарно около 140 млрд. долл. [6], при том, что в научно-исследовательские разработки в сфере машиностроения инвестируется ежегодно 2,7 % ВВП.

Приток инвестиций в сельскохозяйственное машиностроение стимулирует и амортизационная политика; предприятия списывают из доходов 10% от исходной стоимости собственных основных средств, что приводит к ускоренному исчислению амортизации оборудования. Безусловно, амортизационные реформы повышают показатели производительности труда, продвигают эту страну на более высокий технологический, технический и информационный уровень развития.

С другой стороны, в США широкой активностью известны частные аккредитованные инвесторы семейного типа, которые традиционно инициативны, чем, скорее всего, и продиктовано отсутствие необходимости более масштабной государственной поддержки АПК в виде инвестирования.

В Канаде, как и в её южном соседе - США, производить сельскохозяйственную технику гораздо выгоднее, чем, например, в России. Причины следующие: ставка налога на прибыль с учётом льгот - 16,7%, что как минимум на 3,3% ниже российской. Для промышленных предприятий стоимость электроэнергии в Канаде составляет 1,7 руб., в России - в полтора раза дороже; грузоперевозки - 60 руб./км, НДС - 12%, ставка по кредитам в среднем - 2,3%. Налоговый вычет на производственные инвестиции составляет 10%. Предлагаются гранты на разработку новых компонентов в размере 100-150 тыс. долл. Сельхозпроизводителям предоставляется поддержка для приобретения техники в объёме 160 долл. на гектар посевных площадей (в России - не более 40 долл.), что обеспечивает стабильный внутренний спрос на сельхозтехнику.

Промышленным приоритетом Германии - лидере машиностроения в Европе, является машиностроительный комплекс. Отраслевая индустриальная структура базируется на промышленном производстве (46%), в мировом машиностроении доля Германии составляет 7%. В структуре экспорта маши-

ностроение занимает 6,8%.

До 1982 г. немецкие структуры по разработке инноваций в сельскохозяйственном машиностроении государством не финансировались [6]. Сегодня производственные комплексы поддерживают прямой и косвенный рост машиностроительной отрасли, на которые приходится 13% производства (83% - малые и средние предприятия). Машиностроительные предприятия выпускают 816 моделей тракторов всех типов, в большинстве - универсальных моделей; в их число входит компания «Amazonen-Werke H. Dreyer GMBH and CO KG», основанная в 1883 году. Она производит сельскохозяйственное оборудование и технику, сельскохозяйственные тракторы и прицепы, а также компания GLAAS - европейский лидер по производству сельскохозяйственной техники, основанная в 1913 году. Предприятие, оборот которого в 2019 году составил 3,9 млрд евро, освоило сельскохозяйственные рынки многих стран мира; на диверсифицированном производстве выпускаются зерноуборочные комбайны, тракторы, погрузчики, различное оборудование.

Товаропроизводители сельскохозяйственной техники получают в Германии льготные кредиты под 1% годовых на срок до 28 лет и субсидии.

Интерес представляет то, что в России компанией GLAAS подписан инвестиционный контракт, которым предусмотрены преференции - освобождение от налогов на прибыль и имущество в первый год контракта под инвестиционные гарантии в расширение производства в городе Краснодаре зерноуборочных комбайнов и тракторов. В Краснодаре введена в строй вторая очередь немецкого завода, выпуск комбайнов и тракторов планируется довести до 2,5 тыс. единиц в год; инвестиционная составляющая - более ста миллионов долларов. Во французском городе Ле-Мане на 35 % в рамках четвертого модернизационного проекта завод GLAAS также увеличил свои мощности.

После пандемии немецкое правительство продолжает оказывать фискальную помощь - предприятия страны с оборотом минимум 200 тыс. евро в месяц в 2021 году получают на восстановление 22 млрд. евро [7].

Но, несмотря на привлекательные условия труда, имеются и отрицательные факторы для инвестирования. Так, в стране высокая стоимость рабочей силы, недостаточная гибкость законов о труде, высокая налоговая нагрузка на бизнес - корпоративный налог составляет 25% от облагаемой прибыли, налог на имущество - 1% от стоимости его оценки.

Активному развитию предприятий сельскохозяйственного машиностроения придают самое серьёзное значение в Китае. Хотя удельный вес китайского сельскохозяйственного машиностроения составляет 0,5% в объёме промышленного производства, тем не менее, в Китае восемь тысяч предприятий производят сельхозтехники в 20 раз больше, чем в России. Товаропроизводители сельскохозяйственной техники подразделяются в этой стране на три группы: государственные предприятия, выпускающие тяжелую технику; частные, как правило, небольшие предприятия, на которых производят мини технику и сельхозинвентарь; и иностранные и совместные предприятия, получающие современную зарубежную технологию, по которой работают с минимальной себестоимостью. В целом, ассортимент всех предприятий составляет три тысячи наименований техники и оборудования для сельского хозяйства. И что важно: для сельхозрынка создано оптимальное предложение по цене и качеству. Китайская техника комфортна, функциональна, проста в обслуживании и эксплуатации. Товаропроизводители сельскохозяйственной техники реализуют её почти на два триллиона долл. в год. 60% мини-сельхозтехники экспортируется в Россию [8].

Анализ показывает, что достижениям в развитии сельскохозяйственного машиностроения страна обязана бюджету КНР, который длительный период остаётся инвестиционно активным. Инвестиции выступают локомотивом производства, прежде всего, комбайнов и тракторов. Так, объём исходящих инвестиционных финансовых ресурсов, хотя и снизился, всё же составил около 150 млрд. долларов.

Как мы видим, анализируемый опыт прямого и косвенного инвестирования в сельскохозяйственное машиностроение отдельных экономически развитых стран показывает, что ими выработан эффективный механизм поддержки, что обеспечивает конкурентоспособность предприятий, производящих технику сельскохозяйственного назначения.

С учётом опыта зарубежных стран, Правительству РФ необходимо преодолеть хронические при-

чины отставания отрасли: повышать спрос на технику, снизить долю импорта, повышать спрос на новые технологии и, соответственно, проводить политику стимулирования частного инвестирования в предприятия сельскохозяйственного машиностроения, повышать их инновационную составляющую. Не менее важно развивать инфраструктуру сельских территорий, создавать условия для развития мелких и средних форм хозяйствования на селе [9], что, возможно, станет стимулом для притока населения, выведет отрасль из кризиса.

Список литературы

1. Стратегия развития сельскохозяйственного машиностроения России на период до 2030 года. - С. 18. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http:// government.ru/](http://government.ru/) (20.04.2021)
2. Белов В.Б. Новая промышленная стратегия Евросоюза. Аналитическая записка № 13, 2020 (№ 196). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http:// e-mail:europa@ieras.ru /](http://e-mail:europa@ieras.ru/) (20.04.2021)
3. Миндлин Ю.Б., Лисейкина О.В., Яковлева О.А. Основы бизнеса. - М., 2020.
4. Борисенко А.Ю. Международная миграция капиталов и современная Россия: монография. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского гос. экономического ун-та, 2018.
5. Костяев С.С. Организация, финансирование и оценка результатов НИОКР в США // Экономические и социальные проблемы России. -2019. - № 2. - С.56-75
6. Бойко В.В., Руденко О.Н. Мировой опыт формирования амортизационной политики предприятий // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). - 2010. - № 9. - С.241-243.
7. Соколов М.М. Амортизация и как её использовать для подъёма экономики // Экономист. - 2014. - № 2. - С.41.
8. Приказчикова О.Ф. Территориальная организация науки Германии // Известия ПТТУ имени Беллинского. - 2012. - № 29. - С.125-129.
9. Миндлин Ю.Б. Роль малых и средних форм хозяйствования в обеспечении устойчивого развития агропромышленного комплекса Российской Федерации // Экономические, био-техно-технологические аспекты устойчивого сельского развития в условиях цифровой трансформации. Сб. науч. трудов по итогам VII Международной научно-практической конференции памяти Б.Х. Жерукова. - Нальчик, 2019. - С. 138-141.

© Ю.С. Козлов, Н.А. Лебедев, О.В. Лисейкина, 2021

УДК 339

ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ КРИПТОВАЛЮТ, КАК ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО ИНСТРУМЕНТА ВСЕМИРНОЙ ВАЛЮТЫ В ПЕРИОД ГЛОБАЛИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

АФАНАСЬЕВ ГРИГОРИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ

Магистрант

Уральский государственный экономический университет

Научный руководитель: Орлова Татьяна Степановна

д.ф.н., профессор

Уральский государственный экономический университет

Аннотация: в период развития цифровых технологий и развития глобализации, одну из ключевых ролей играет криптовалюта. В настоящее время, инструмент не изучен и остается на стадии перспективного start-up в реалиях мирового масштаба. Но криптовалюта набирает свою популярность за счет своей децентрализации, тем самым быстро завоевывает фанатов и заявляет о себе, как о новом валютном инструменте в период развития электронных денег.

Ключевые слова: Bitcoin, криптовалюта, децентрализация, глобализация, электронные деньги, мировая экономика, Ethereum, Ripple, технология блокчейн.

THE POSSIBILITY OF USING CRYPTOCURRENCY AS A DECENTRALIZED INSTRUMENT OF THE WORLD CURRENCY IN THE PERIOD OF GLOBALIZATION AND DIGITAL TECHNOLOGIES

Afanasiev Grigory Valerievich*Scientific adviser: Orlova Tatiana Stepanovna*

Abstract: during the development of digital technology and the development of globalization, cryptocurrency plays one of the key roles. Currently, the tool has not been studied and remains at the stage of a promising start-up in the realities of the world scale. But the cryptocurrency is gaining its popularity due to its decentralization, thereby quickly gaining fans and declaring itself as a new currency instrument during the development of electronic money.

Key words: Bitcoin, cryptocurrency, decentralization, globalization, electronic money, world economy, Ethereum, Ripple, blockchain technology.

Появление нового класса, т.е. «цифровых или IT-денег» раскололо научный мир. Это явление принципиально не вписывается в практику современного общества, тем самым отрицая построенные на её базе основные направления современной денежно-кредитной политики: монетаризм и нео- или

пост-кейнсианство в виде современной денежной теории.

Цифровая экономика развивается стремительно и нуждается в новых формах «денежного сопровождения», скажем так, что борьба за создание самого перспективного рынка – рынка «цифровых денег», сейчас это рынок криптосистем обмена, который сможет проявить себя в полной степени только в определенном будущем.

Слово «централизация» вошло в употребление во Франции в 1794 году, после Великой французской революции, когда лидеры Французской Директории создали новую правительственную структуру. Слово «децентрализация» вошло в употребление в 1820-е гг.

В настоящий момент децентрализацией называется процесс или явление, которое подразумевает перераспределение или рассеивание функций, а также сил или власти от центрального местоположения или органа управления.

Децентрализованная валюта не имеет единой структуры, решающей аспекты валюты. Криптовалюта – отличный пример децентрализации. Они используют децентрализованный контроль в отличие от централизованных электронных денег и центральных банковских систем. Децентрализованное управление большего числа криптовалют работает через блокчейн, который является публичной базой данных транзакций, функционирующей как распределенный реестр. Bitcoin, созданный в 2009 году, стал первой децентрализованной криптовалютой. В наше время криптовалют существует великое множество. Многие эксперты считают, что именно криптовалюта станет электронной монетой будущего, которой смогут пользоваться все страны и не бояться политических междоусобиц, падения курса и проблем со страновыми ограничениями [1].

При написании работы, были рассмотрены основные криптовалюты, а именно BTC, Ethereum, Polkadot, Ripple, Cardano, базу которых мы могли бы взять в дальнейшем для протокола децентрализованной мировой валюты.

Исходя из изученных материалов, выделить одну монету, как основу для реализации децентрализованной валюты всего мира, нельзя. Нам необходима сила Ethereum в плане смарт контрактов и возможности постоянной эмиссии, но при этом необходимо решить проблему масштабируемости. Часть необходимо применить из протокола Ripple для создания общей системы транзакций, но уже без финансовых учреждений и хедж фондов. Также в дальнейшем можно применить протокол Polkadot, когда тот будет доработан и докажет возможности своих позиций в сфере смарт контрактов для дальнейшего внедрения блокчейн платформ с целью постоянной модернизации и улучшения децентрализованной монеты.

Последним не менее важным техническим вопросом для внедрения цифровой валюты в массы является масштабируемость. Поясним, масштабируемость - это действие, которое подразумевает сохранение информации каждой транзакции, чем больше количество транзакций, тем больше данных, а в следствии труднее хранить весь масштаб информации, соответственно - за это надо платить. Приведем пример, Эфириум - имеет высокие платы за транзакцию из-за того, что смарт контракты подразумевают большой объем информации при каждой сделке, а так как монета является второй после Биткойна, ежедневный оборот на Эфириуме огромен. Но в настоящее время появляются новые умные протоколы такие, как Mina Protocol, которая решила (по их заявлениям) данную проблему с масштабируемостью, рассмотрим данные две монеты и технологию их протоколов.

Основным вариантом снижения масштабируемости является применение системы протокола Mina Blockchain, данная система позволяет снизить затраты на хранение, используя новую схему хранения информации (рис. 1) [2].

При Эфириуме создаются новые блоки о совершении транзакций, тем самым общий объем информации только увеличивается. Mina позволяет накладывать блоки информации друг на друга и при необходимости читать каждый из них о всех совершенных транзакциях. Данный протокол был разработан в 2020-2021 гг. поэтому о практическом применении сложно говорить в настоящее время, но, если команде Mina удастся достичь практического решения в проблеме масштабируемости – данный протокол сразу станет популярен в кругах электронных денег.

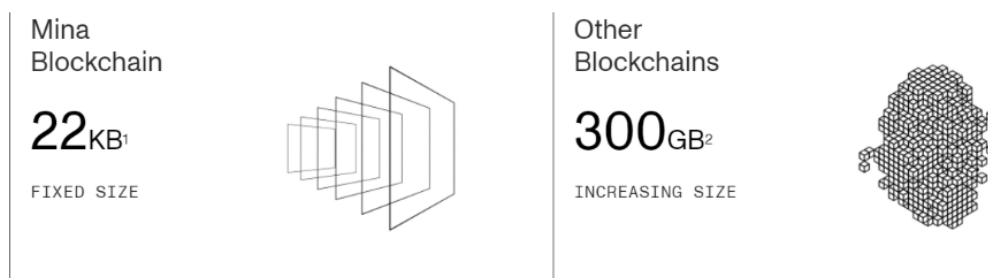


Рис. 1. Структура протокола Mina Blockchain и Ethereum

Соответственно, децентрализованное распределение может представлять производство и распределение криптовалютных ресурсов по аналогии с глобальной естественной монополией, но вне границ и компетенций всех государств [3].

С ростом популярности децентрализованных валют, страны начинают разрабатывать национальные электронные деньги. Таким способом, государство старается обезопасить собственное население и идти в ногу с цифровым прогрессом. Первыми странами, которые заявили о создании цифровой валюты были Беларусь, Япония, Китай, Россия.

Тренд электронных денег, способствует явному развитию на межгосударственном уровне, путем развития экономического и законодательного регулирования. Но при этом, каждая монета, созданная государством, будет популярна в своей стране, мы приходим к фиатным государственным деньгам только цифровым. Поэтому исключать децентрализованные деньги мы не можем, предполагая, что именно общемировой спрос и популярность независимости денег имеют первоочередной характер [4].

В работе была рассмотрена идея глобального применения криптовалюты, как децентрализованной монеты. Были изучены основные монеты Bitcoin, Ethereum, Polkadot, Ripple и Cardano, с целью выявления главного претендента, а также рассмотрены технические и политические вопросы, с которыми в дальнейшем сможет столкнуться криптовалюта.

Список литературы

1. Nakamoto S. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf> (дата обращения: 12.05.2021)
2. Mina Protocol [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://minaprotocol.com/ru> (дата обращения: 12.05.2021)
3. Лоран Лелу. Блокчейн от А до Я. Все о технологии десятилетия. — М.: Эксмо, 2018. — 256 с. — ISBN 978-5-699-98942-3.
4. Национальные криптовалюты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.rbc.ru/crypto/news/5e05bd669a7947d4d6481613> (дата обращения: 15.05.2021)

© Г. В. Афанасьев, 2021

УДК 339.544

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ УЧАСТНИКОВ ВЭД И ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РФ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

ТЕПЛОВА АННА АЛЕКСАНДРОВНА

Студентка 4 курса
НИУ «БелГУ»
г. Белгород, Россия.

Научный руководитель: **Селюков М.В.**
доцент
НИУ «БелГУ»

Аннотация. Данная статья посвящена анализу взаимодействия участников ВЭД и таможенных органов РФ. Представлены результаты анализа проблемы и перспективы развития данного взаимодействия.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, таможенные органы, взаимодействие участников ВЭД с таможенными органами.

INTERACTION OF FOREIGN TRADE PARTICIPANTS AND CUSTOMS AUTHORITIES OF THE RUSSIAN FEDERATION: PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

Annotation. This article is devoted to the analysis of interaction between foreign economic activity participants and the customs authorities of the Russian Federation. The results of the analysis of the problem and the prospects for the development of this interaction are presented.

Key words: foreign economic activity, customs authorities, interaction of foreign economic activity participants with customs authorities.

На сегодняшний день важнейшим направлением развития внешнеэкономической деятельности относится эффективное взаимодействие участников ВЭД и таможенных органов РФ.

В таможенных правоотношениях есть два ключевых игрока – таможня и бизнес. От качества этого взаимодействия зависит очень многое. На сегодняшний день очень важно, чтобы отношения между таможней и бизнесом строились конструктивно и уважительно. Для этого необходимо строить отношения на четких принципах и четко им следовать. Существует два основополагающих принципа – равноудаленность и справедливость. Равная дистанция означает, что нет участников ВЭД, которые имеют особые отношения с ФТС России, помогающие им в бизнесе. Таможня не должна быть фактором, влияющим или определяющим некоторые конкурентные преимущества участников внешней торговли [1, с. 1].

Одним из основных факторов успеха выхода бизнеса на мировой рынок является обеспечение необходимого уровня развития таможенных услуг для экспортно-импортных потоков и надлежащее состояние логистической инфраструктуры. Создание этих условий позволяет увеличить объем внешнеэкономической деятельности ВЭД. Это, в свою очередь, позволит участнику ВЭД занять более выгодное место в системе мирохозяйственных связей [2, с. 5].

Оптимизация таможенных услуг позволяет не только наращивать экспортно-импортные показатели, но и увеличивать транзитный потенциал региона. Таможенные службы являются инструментом

государственного воздействия на уровень внешнеэкономической деятельности страны и отдельных регионов. Улучшение таможенных услуг за счет внедрения принципов управления логистикой и соответствующих инструментов в таможенные процессы создает условия для расширения экспортно-импортной деятельности и ускорения процессов экономической интеграции [3, с. 4].

Сотрудничество таможенных органов с бизнес-сообществами - сильная и давняя традиция. Таможенные органы имеют право устанавливать и поддерживать официальные отношения консультативного характера с участниками внешней торговли с целью развития сотрудничества и взаимодействия в сфере внедрения наиболее эффективных процедуры таможенного оформления и таможенного контроля.

Таможенные органы взаимодействуют с бизнесом в различных формах, например, путем создания Общественного консультативного совета по таможенной политике в 1996 году [4, 5]. В совет входят должностные лица и ключевые эксперты ФТС России, а также представители других государственных органов и предприятия.

Федеральная таможенная служба также сотрудничает с международными бизнес-ассоциациями, такими как Консультативный совет по иностранным инвестициям, Ассоциация европейского бизнеса, Российско-германская внешнеторговая палата и Американская торговая палата. После перерыва в работе восстановлена традиция проведения круглых столов с бизнес-ассоциациями. Также обсуждаются важные вопросы, как оценка таможенной стоимости, уплата таможенных пошлин, введение новых процедур таможенного оформления и др.

ФТС России сотрудничает с бизнес-сообществом в сфере совершенствования таможенного законодательства. В целом в последнее время отношения с таможенными органами развиваются конструктивно. Однако, к сожалению, некоторые актуальные вопросы в сфере упрощения таможенных процедур все еще ждут своего решения. Наиболее важные из них касаются права вносить изменения в таможенную декларацию после выпуска товаров, разработки методологии оценки таможенной стоимости товаров, подлежащих уплате роялти, и т.д.

Таким образом, рассмотрим основные проблемы, касающиеся взаимодействия участников ВЭД с таможенными органами в РФ (Рис. 1).

Проблема 1. Данная проблема связана с таможенным контролем, выявлением нарушений таможенных правил и, наконец, информационной оснащенностью, которая крайне необходима руководству таможенных органов для принятия решений управленческого характера.

Проблема 2. Неорганизованность порядка отправления и принятия информационных запросов иностранными таможенными администрациями и таможенными администрациями России

Проблема 3. Зачастую непонятность нормативно-правовых актов, касающихся ВЭД

Проблема 4. Частота случаев недобросовестного и незаконного поведения бизнес-структур

Рис. 1. Проблемы взаимодействия участников ВЭД с таможенными органами в РФ

Кроме того, российские компании, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью, не всегда довольны отношением к их обращениям местных таможен, которые не торопятся переходить на прогрессивные формы взаимоотношения с бизнесом.

На основе представленных проблем, можно рассмотреть основные мероприятия и перспективы развития.

Считается, что в первую очередь необходимо повысить понятность и прозрачность нормативных правовых актов в сфере внешней торговли, также минимизировать число случаев недобросовестного и незаконного поведения бизнес-структур. Также стоит усовершенствовать информационно-техническое обеспечение таможенных органов, которые непосредственно учитывают международные стандарты. Стоит отметить, что для наилучшего взаимодействия участников ВЭД и таможенных органов РФ, необходимо мотивировать должностных лиц на активное участие в развитии таможенной системы в РФ.

Также следует отметить, что для обеспечения успешной международной экспансии бизнес-структур требуется увеличение количества агентов процесса интеграции. Помимо участников ВЭД и поставщиков таможенных услуг большое значение имеет работа поставщиков логистических услуг. Для создания таможенно-логистической базы внешнеэкономической деятельности необходимо определить концепцию построения модели эффективного взаимодействия регулирующих органов, поставщиков логистических услуг, а также профессиональных посредников в сфере таможенного дела.

В целом, подводя итоги вышеописанного следует отметить, что важнейшим направлением в развитии ВЭД государства является повышение эффективности взаимодействия участников ВЭД и таможенных органов РФ.

Список литературы

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (ред. от 29.05.2019) (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215315/
2. Бадмаева Д.Б. Состояние и перспективы взаимодействия таможенных органов Российской Федерации с участниками внешнеэкономической деятельности: [Электронный ресурс] / Д.Б. Бадмаева // Научно-практический электронный журнал Аллея Науки. – 2017. — № 1(17). Режим доступа: http://alley-science.ru/domains_data/files/2018January/SOSTOYaNIE%20%aTELNOSTI.pdf
3. Таможенная служба предоставляет государственные услуги в электронном виде // [Электронный ресурс] Режим доступа: http://ctu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13768:2017-03-14-09-49-25&catid=4:news-tam-cat&Itemid=62
4. Селюков М.В. О перспективах развития внешнеэкономической деятельности Российской Федерации // Научный альманах. – 2018. - №8-1 (46). – С. 54-59.
5. Селюков М.В. Повышение эффективности деятельности таможенных органов в контексте развития внешнеэкономической деятельности РФ // Научный альманах. – 2018. - №7-1 (45). – С. 54-59.

© А.А. Теплова, 2021

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 33

ПРОГРАММА ПОДДЕРЖКИ МЕСТНЫХ ИНИЦИАТИВ ТВЕРСКОГО РЕГИОНА. СРАВНЕНИЕ С ДРУГИМИ РЕГИОНАМИ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ, ВЛИЯНИЮ НА РАЗЛИЧНЫЕ СФЕРЫ ЖИЗНИ

КУЛЛИНА АЛЕНА ИГОРЕВНА

Студентки

ФГБОУ ВО "Тверской Государственный Университет"

Аннотация: Развитие и взаимоотношения общества и государства в настоящее время характеризуется открытостью и возможностями в сфере экономического управления территории. Программа поддержки местных инициатив (ППМИ) реализуется на территории Тверской области с 2013 года, но не все жители знают о такой возможности проявления инициативы со стороны граждан. В связи с этим, представляется целесообразным изучить данный вопрос и сравнить его реализацию с другими регионами.

Ключевые слова: общественное участие, ППМИ, управление территорией, региональное управление, Тверская область.

A PROGRAM TO SUPPORT LOCAL INITIATIVES IN THE TVER REGION. COMPARISON WITH OTHER REGIONS IN TERMS OF DIRECTIONS, IMPACT ON VARIOUS SPHERES OF LIFE

Kullina Alyona Igorevna

Abstract: The development and relations between society and the state are currently characterized by openness and opportunities in the field of economic management of the territory. The program of Support for Local Initiatives (PPMI) has been implemented in the Tver region since 2013, but not all residents are aware of this possibility of initiative on the part of citizens. In this regard, it seems appropriate to study this issue and compare its implementation with other regions.

Key words: public participation, PPMI, territory management, regional management, Tver region.

Основные источники информации о ППМИ в Тверской области (рис. 1):

Программа поддержки местных инициатив (ППМИ) реализуется на территории Тверской области с 2013 г. Формат программы относится к инициативному бюджетированию, т. е. «совокупности разнообразных, основанных на гражданской инициативе, российских практик по решению вопросов местного значения при непосредственном участии граждан в определении и выборе объектов расходования бюджетных средств, а также последующем контроле за реализацией отобранных проектов».

Посмотрим на «рисунок 3». Видим, что на основном сайте указаны направления ППМИ в Тверском регионе. Сколько проектов реализуется. Сколько выделено бюджетных средств.

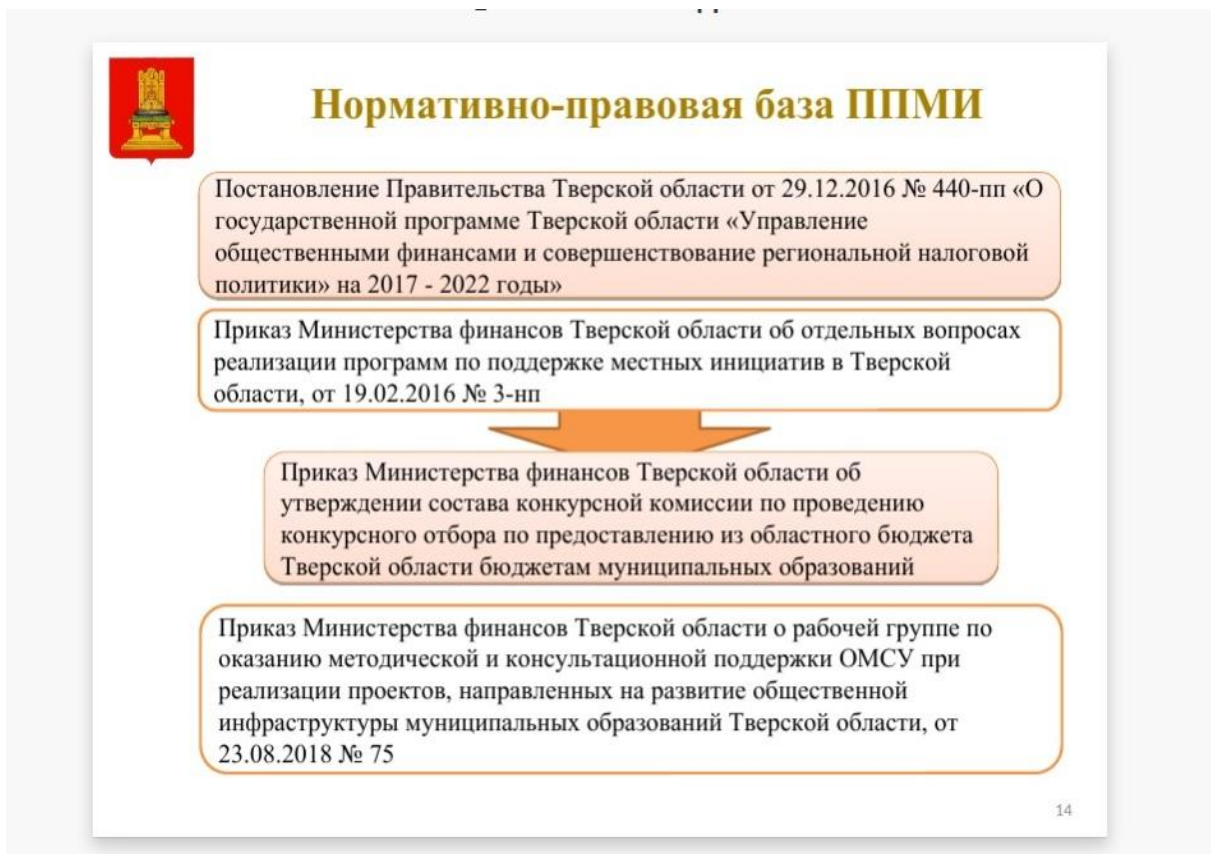


Рис. 1 . Нормативно-правовая база ППМИ [1]

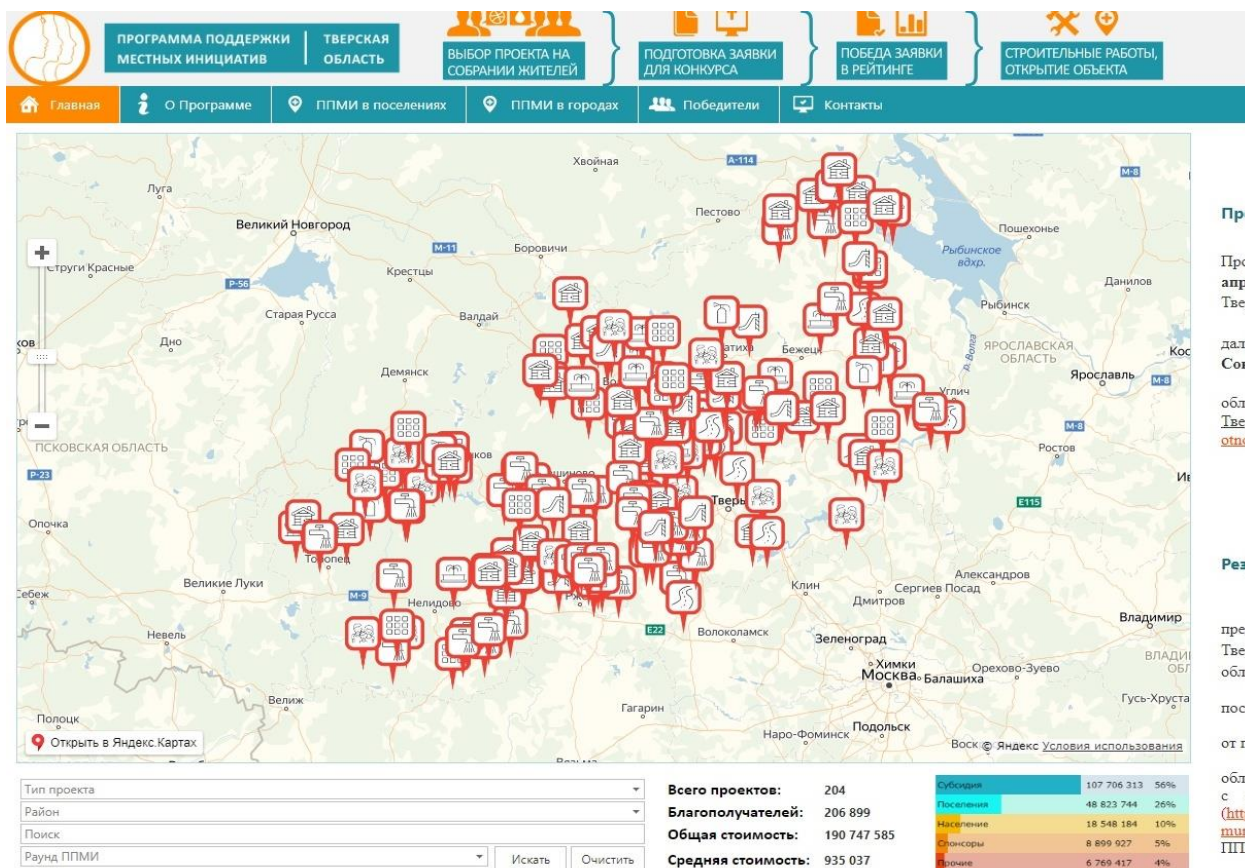


Рис. 2. Проекты ППМИ Тверской области [1]

Основные направления ППМИ в Тверском регионе (рисунок 3)

- - преобладают
 - - среднее значение
1. Культура и культурно- массовые мероприятия - ●
 2. Водоснабжение и водоотведение - ●
 3. Дороги - ●
 4. Детские и спортивные объекты - ●
 5. Места захоронения - ●
 6. Пожарная безопасность - ●
 7. Благоустройство - ●
 8. Бытовое обслуживание - ●
 9. Прочие - ●
 10. Уличное освещение - ●

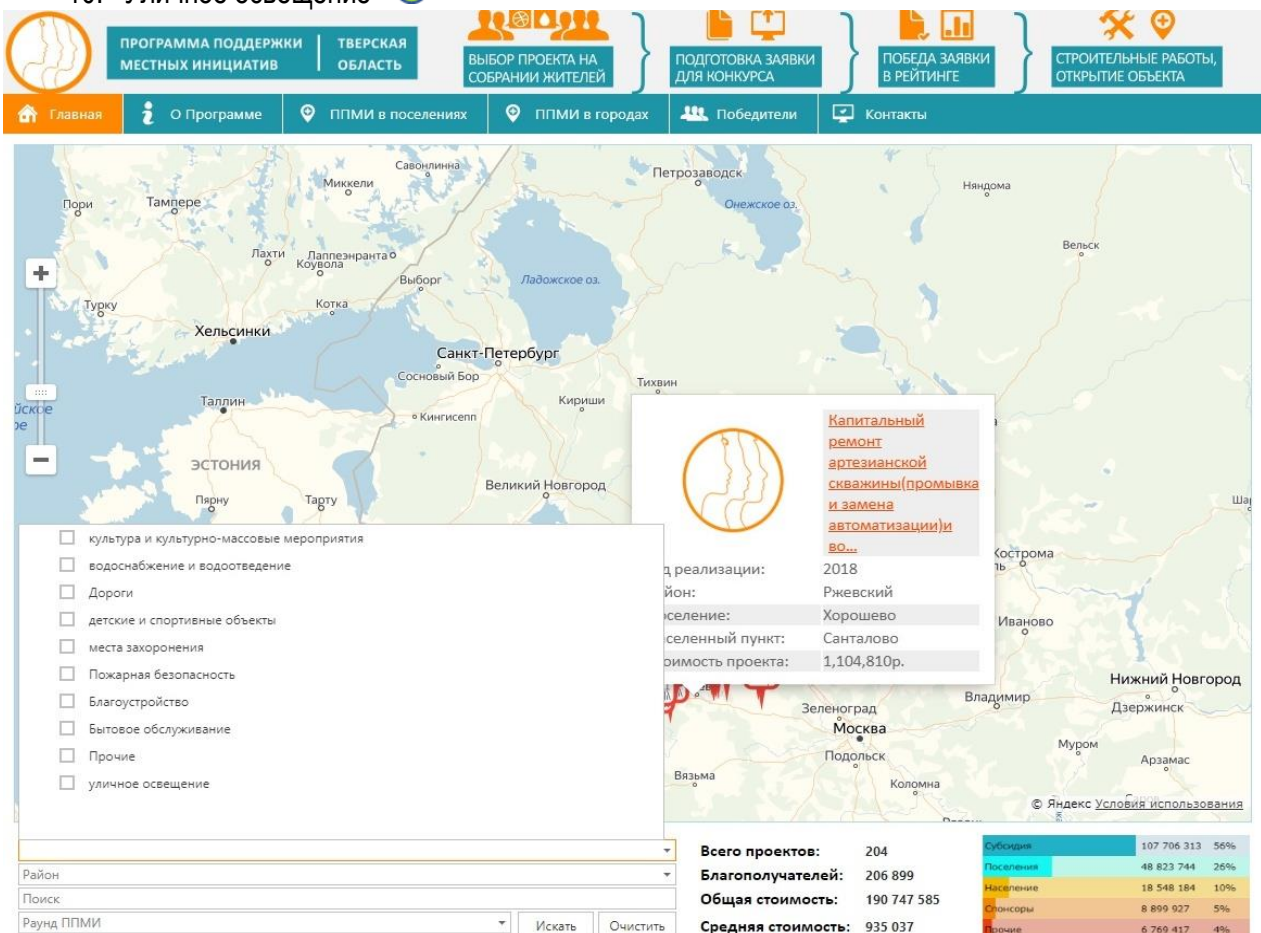


Рис. 3. Основные направления ППМИ Тверской области [1]

Влияние ППМИ на социальную, экономическую жизнь региона.

В целом с 2013 по 2018 годы на территории Верхневолжья реализовано более 1000 проектов Программы. Объем областной поддержки за этот период составил свыше 572 млн. рублей, из местных бюджетов направлено более 258 млн. рублей, сумма внебюджетных средств составила свыше 153 млн рублей.

Реализация проектов ППМИ влияет на такое направление, как «туризм». Например, была отремонтирована дорога в Красное Село, где находится уникальный памятник культуры «Церковь Преображения Господня». Привлечение граждан ведет к улучшению экономики региона.

Также в рамках проекта было улучшено «благоустройство» граждан за счёт установки видеонаблюдения. Постепенно улучшается дорожное сообщение.

Сравнение Тверской области с другими регионами.

По данным НИФИ Минфина России, общее количество различных вариаций практик участия граждан в определении приоритетов части расходов бюджетов в 68 субъектах Федерации в 2018 году составило 193 единицы, что почти в два раза превосходит данные 2017 года (112 практик) и более чем в шесть раз – число практик, реализованных в 2015 году (31 практика).



МИНИСТЕРСТВО ФИНАНСОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

www.minfin.ru



Динамика показателей финансового обеспечения проектов ИБ, 2015–2018 гг., млн рублей

Рис. 4. Общий объем средств [2]

Типология реализованных проектов всех типов практик ИБ в субъектах Российской Федерации в 2016–2018 годах (%)

| № | Типы проектов ИБ | 2016 | 2017 | 2018 |
|----|---|--------------|--------------|--------------|
| 1 | Водоснабжение, водоотведение | 11,0 | 9,7 | 8,5 |
| 2 | Автомобильные дороги, тротуары, пешеходные переходы, остановки | 14,5 | 13,0 | 15,1 |
| 3 | Уличное освещение | 8,7 | 7,2 | 8,4 |
| 4 | Пожарная безопасность | 2,8 | 2,7 | 2,7 |
| 5 | Обеспечение жителей услугами бытового обслуживания | 0,2 | 0,2 | 0,1 |
| 6 | Культурное наследие (памятники, музеи) | 2,1 | 2,2 | 2,2 |
| 7 | Проекты в сфере образования | – | – | 5,6 |
| 8 | Проекты в сфере культуры, библиотечного дела, ремонт домов культуры* | 11,7 | 10,1 | 7,7 |
| 9 | Физическая культура и массовый спорт | 4,6 | 4,6 | 5,3 |
| 10 | Проекты комплексного благоустройства дворов** | – | – | 8,4 |
| 11 | Детские игровые площадки | 8,8 | 8,1 | 7,8 |
| 12 | Места массового отдыха населения и объекты организации благоустройства | 18,1 | 17,9 | 9,4 |
| 13 | Места захоронений | 3,7 | 3,8 | 4,8 |
| 14 | Сбор твердых коммунальных/бытовых отходов и мусора | 5,3 | 3,0 | 3,1 |
| 15 | Событийные проекты (праздники, фестивали) | 4,5 | 3,8 | 3,0 |
| 16 | ЖКХ (ремонт фасадов и кровли), организация теплоснабжения, канализации, газопроводов | – | 1,3 | 1,9 |
| 17 | Крупные инфраструктурные проекты (мосты, плотины, благоустройство водоемов) | – | 0,3 | 0,2 |
| 18 | Приобретение оборудования, техники, транспорта | – | 4,1 | 1,6 |
| 19 | Проекты, направленные на уязвимые социальные группы и граждан с ограниченными возможностями | – | – | 3,0 |
| 20 | Иные объекты | 4,0 | 8,0 | 1,2 |
| | Итого: | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

* Ранее в этой категории учитывались также «Образовательные учреждения».

** Ранее учитывались в категории «Места массового отдыха населения и объекты организации благоустройства».

Рис. 5. Направления ППМИ в регионах. [2]

Общий объем средств, направленных на проекты всех предоставленных в рамках запроса практик, в 2018 году составил 19,3 млрд рублей, что превосходит показатель прошлого года почти на 5 млрд рублей. Более чем на 2,5 млрд рублей вырос объем бюджетных ассигнований, направленных на реализацию проектов из бюджетов субъектов Российской Федерации – в 2018 году он составил 10,5 млрд рублей. См. рисунок 4.

Обращаясь к рисунку 5, можно сделать вывод о том, что в других регионах так же, как и в Тверской области преобладают направления ППМИ, как:

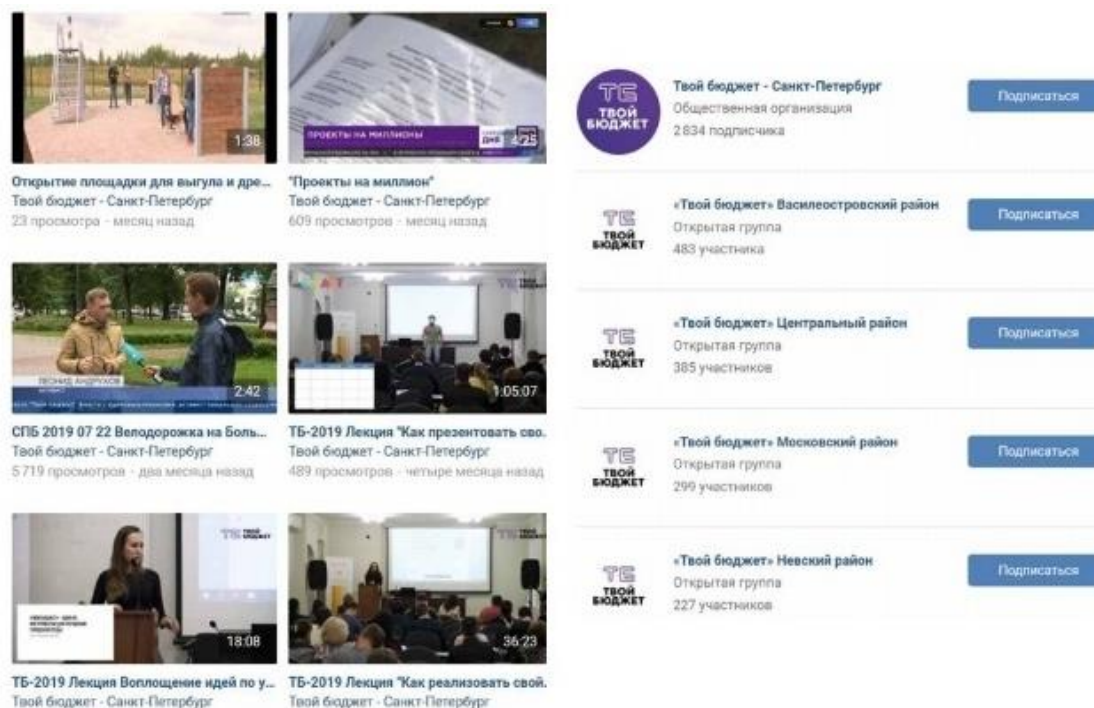
- Водоснабжение и водоотведение
- Дороги
- Благоустройство
- Культура и культурно - массовые мероприятия

Российская практика:

Санкт-Петербург является первым городом федерального значения, в котором реализуется проект инициативного бюджетирования: практика «Твой бюджет», с 2016 года. Практика стартовала как пилотная в Василеостровском и Центральном районах. В 2017 году к реализации присоединились еще три района: Адмиралтейский, Московский и Петроградский. В 2018 году заявки принимались уже от жителей всего города, в качестве участников были выбраны районы с наиболее высокой активностью горожан: Василеостровский, Центральный, Невский, Приморский, Фрунзенский, Пушкинский.

Практика «Твой бюджет» дает возможность петербуржцам предложить идею по развитию городской среды, путем жеребьевки попасть в бюджетную комиссию, участвовать в проработке инициативы на заседаниях и – после прохождения экспертизы – вынести ее на голосование бюджетной комиссии.

В социальной сети ВКонтакте для практики «Твой бюджет» в каждом районе города создана своя тематическая группа. Визуальная стилистика и подходы к ведению всех групп едины, что позволяет выдержать общее направление проекта, но в то же время предоставляет каждому местному сообществу возможность обсуждать местные вопросы по территориальному принципу. Для обсуждения общегородских вопросов работает группа «Твой бюджет» с общим количеством участников более 2 700 человек. (Рисунок 6).



Практика «Твой бюджет» в социальных сетях

Рис. 6. Группа «Твой бюджет» [2]

Таким образом, проект «ППМИ» в Тверской области достаточно развит. Но можно внести ряд предложений для дальнейшего развития и улучшения данной программы.

Например:

- внедрение интернет-технологий для увеличения охвата населения;
- интеграция ППМИ в политику бюджетной открытости;
- развитие механизма ППМИ с целью адаптации к нуждам конкретного населенного пункта и как следствие появление целого ряда инновационных практик;
- верификация пользователей и результатов на интернет-платформах;
- создание информационных систем/платформ, на которых предусмотрены модули управления программой ИБ (автоматизация нескольких или всех этапов проектного цикла).

Список литературы

1. Портал «ППМИ» Тверской области [Электронный ресурс]: офиц. сайт – Режим доступа <https://ppmi.tverfin.ru/news>
2. Доклад о лучшей практике развития инициативного бюджетирования в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях [Электронный ресурс] // Министерство финансов Российской Федерации Режим доступа: <https://www.minfin.ru/> (дата обращения: 18.05.2021).

УДК 338.48

ПЕРСПЕКТИВЫ И СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

ДОНСКОЙ ДМИТРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ

к.э.н., доцент

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

Аннотация: Проанализированы происшедшие за последнее время изменения и современное состояние рекреационной отрасли Крыма. Отмечается противоречие между достигнутой логистической доступностью большинства курортов Крыма и относительной неразвитостью их инфраструктуры и ненадлежащему соотношению цены и качества услуг, что сдерживает развитие Крыма как круглогодичного курорта.

Ключевые слова: рекреационная отрасль, санаторно-курортные учреждения, внутренний туризм, рекреационный потенциал, Крым, перспективы развития.

PROSPECTS AND RESTRAINING FACTORS OF DEVELOPMENT OF THE RECREATIONAL INDUSTRY IN THE CRIMEA

Donskoy Dmitriy Vladimirovich

Abstract: The article analyses the recent changes and the current state of the recreational industry in Crimea. There is a contradiction between the achieved logistical accessibility of most of the Crimean resorts and the relative underdevelopment of their infrastructure and inadequate price-quality ratio of services, which hinders the development of Crimea as a year-round resort.

Key words: recreational industry, health resort institutions, domestic tourism, recreational potential, Crimea, development prospects.

Исследователи отмечают бурный рост рекреационной и туристической отраслей Крыма в последние годы, что подкрепляется соответствующими статистическими данными, которые показывают в целом возрастающий положительный тренд количество рекреантов, посетивших Крым с целью оздоровления и туризма [1,2]. Это подкрепляется проведением значительного объема мероприятий, направленных на рекламу и развитие новых и возрождение старых направлений туризма (гастрономический, винный, зеленый, исторический, патриотический, паломничество и т.д.) в Крыму на самых разных площадках: от форумов до всевозможных средств массовой информации [3].

Не только фактическое положение дел, но и рекреационный потенциал Крыма, а также перспективы рекреационной отрасли претерпели кардинальные изменения вследствие целого ряда взаимосвязанных факторов:

1. Вхождение Крыма в состав Российской Федерации сделало регион одним из важнейших направлений внутреннего туризма, что поддерживается как на федеральном [4], так и региональном уровне [5], исходя из того, что туризм занимает приоритетную роль в стратегии развития Республики Крым и, отчасти, города Севастополя.

2. После многолетней стагнации и перевода Крыма в фактический режим сугубо сезонного курорта (за редкими исключениями) после развала СССР в годы пребывания Крыма в составе Украины, санаторно-курортное направление и рекреационная отрасль в целом, то есть вся совокупность рекреационных предприятий, производящих рекреационные услуги, снова приобретает характер круглогодичной деятельности.

3. Этому способствует улучшение логистики (автомобильное и железнодорожное сообщение через Крымский мост), возрастающее количество авиарейсов по относительно доступным ценам, что создаёт диверсификацию доступа на курорты Крыма согласно возможностям и предпочтениям рекреантов. Многие рекреанты посещают Крым не как ранее, – лишь на относительно длительный срок и лишь в летний сезон, – но и в качестве туров на несколько дней во все сезоны года. Растет и внутрикрымский туризм, в том числе, туризм «выходного дня» для жителей региона.

4. Нестабильность зарубежных туристических направлений вследствие колебаний валютных курсов, внезапных закрытий некоторых стран для посещения по причинам всплеска новой коронавирусной инфекции в совокупности с геополитическими факторами также поднимает спрос на всесезонный отдых в Крыму.

5. Новая коронавирусная инфекция, с одной стороны, несёт определенные риски увеличения заболеваемости в Крыму, с другой стороны, все сильнее задействуются санаторно-курортные учреждения для реабилитации после перенесенной коронавирусной инфекции, поскольку Южный берег Крыма имеет как природный потенциал, так и санаторно-курортные учреждения, получившие мощный импульс развития после вхождения Крыма в состав Российской Федерации, обретая всё большую степень конкурентоспособности, прежде всего, в своем материально-техническом обеспечении и восстановлении самих объектов размещения, улучшения условий размещения пациентов.

Вышеперечисленные факторы, в свою очередь, требуют кардинальной перестройки всей совокупности рекреационной отрасли Крыма, которая очевидным образом не успевает в развитии за стремительными изменениями спроса. Это уже создаёт угрожающую проблему: некоторые туристы не хотят возвращаться в Крым снова, кардинальным образом разочаровавшись в том или ином отношении; а, следовательно, при открытии зарубежных направлений они снова поедут туда, а не в Крым, хотя в отношении оздоровительного и туристического потенциала его возможности превосходят многие другие курорты вследствие невероятного разнообразия геоклиматических зон, уникальных природных и культурно-исторических объектов и достопримечательностей.

Прежде всего, следует отметить, что неожиданным для местных отельеров образом, среднестатистический российский турист оказался намного более требователен к качеству предоставляемых услуг, чем ранее украинский, составлявший подавляющее большинство от всего количества посещающих полуостров в туристических и оздоровительных целях. При этом соотношение цены и качества предоставляемых услуг не соответствует тем, к которым российские рекреанты привыкли, посещая зарубежные курорты, аналогичные крымским.

При этом уровень цен на продукты питания, топливо, стройматериалы и многие промышленные товары существенно выше в среднем в Крыму, чем в подавляющем количестве регионов Российской Федерации, чему способствуют как объективные (санкционная политика, тяжелое наследие развала в годы пребывания в составе Украины), так и субъективные (необоснованное завышение цен на товары и услуги по всей логистической цепочке, своего рода инертность жителей региона, задействованных в рекреационной деятельности) причины. Это создает своего рода порочный круг. С одной стороны, для извлечения прибыли отельеры вынуждены поднимать цены за счет высокой себестоимости услуг и фактора сезонности, и по той же причине вложения в инфраструктуру ограничиваются, а сервис остается на низком уровне. Этим же определяется, собственно, неспособность уйти от сезонности предлагаемых услуг: многие санатории, пансионаты и другие относительно крупные объекты размещения, за исключением частного сектора, фактически работают только в течение 3-4 месяцев в году, поскольку работать на меньшую загрузку нет экономического смысла, – ведь количество платежеспособных по меньшим ценам вне сезона туристов не перекрывает затраты на поддержание инфраструктуры в рабочем состоянии и выплаты сотрудникам. Такая ситуация неприемлема, особенно в санаторно-курортной отрасли, поскольку иссле-

дования показывают, что по характеру благоприятности биоклиматического воздействия, в частности, курорты Южного берега Крыма показаны многим группам пациентам круглогодично [6].

Характерной чертой многих российских туристов, в отличие от ранее посещавших Крым украинских туристов, является большая степень мобильности, когда в течение времени, отведенного на посещение Крыма, рекреанты на небольшое время останавливаются в одном городе или поселке, исследуя близлежащие достопримечательности, затем направляясь в другие места, и, соответственно, снимают жилье или заселяются в отели или другие места размещения буквально на 1-2 суток. Не всегда отельеры или частный сектор, который работает без каких-либо юридических оснований (что является еще одной проблемой, требующей комплексного и взвешенного подхода) идут навстречу таким гостям, что опять-таки создает дополнительное напряжение между туристами и принимающей стороной.

Таким образом, с одной стороны рекреационная отрасль Крыма развивается за счёт кардинального улучшения логистики, что придает импульс всесезонности и доступности. С другой стороны – неадекватное соотношение цена/качество, низкий уровень сервиса, недостаток парковочных мест, неухоженность и неблагоустроенность многих туристически привлекательных территорий, хаотичность гостиничного сервиса требует системного подхода со стороны, прежде всего, местных и республиканских органов власти.

Список литературы

1. Шляхова П.С., Матушевская Е.А. Туристический кластер Крыма: современное состояние и перспективы развития // Крымский научный вестник. – 2018. – №3. – С. 15-23. – DOI: 10.24411/2412-1657-2018-10015.
2. Хаирова Э.А. Анализ современного состояния развития туризма республики Крым // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2020. – № 10-1. – С. 89-94.
3. Смерницкая Е.В. Механизм и результаты государственного управления в сфере туризма в Республике Крым // Сервис в России и за рубежом. – 2019. – Т. 13, № 5(87). – С. 54-66. – DOI: 10.24411/1995-042X-2019-10506.
4. Федеральная целевая программа «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2025 года». – Утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 11 августа 2014 г. № 790 (в редакции постановления Российской Федерации от 11 февраля 2021 г. № 166). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fcp2020.ru/wp-content/uploads/2021/03/os166.pdf> (17.05.2021).
5. Об утверждении стратегии развития туристического кластера Республики Крым. – Распоряжение Совета министров Республики Крым от 28 июня 2019 г. № 774-р. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/561442294> (17.05.2021).
6. Иващенко А.С., Мизин В.И., Ежов В.В., Ярош А.М., Пьянков А.Ф., Александров В.В., Григорьев П.Е., Яновский Т.С. Оценка биоклиматических условий лечения на курорте Южного берега Крыма // Курортная медицина. – 2021. – № 1. – С. 37-44.

УДК 332.1

ЭФФЕКТИВНОСТЬ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ХОККЕЙНОГО КЛУБА

САВИНОВ ЛЕОНИД ВЯЧЕСЛАВОВИЧ,

доктор политических наук, доцент

АНУЧИН ДМИТРИЙ ОЛЕГОВИЧ

магистрант

«Российская академия народного хозяйства и государственной службы при президенте Российской Федерации»

Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС
г. Новосибирск

Аннотация: На основе анализа, в данной научной статье представлена оценка эффективности финансирования профессионального спорта за счет регионального бюджета на примере хоккейного клуба, а так же предложены и охарактеризованы пути повышения эффективности бюджетного финансирования профессионального хоккейного клуба

Ключевые слова: Спортивные финансы, хоккей, региональный бюджет, эффективность управления.

EFFICIENCY OF BUDGET FINANCING OF A PROFESSIONAL HOCKEY CLUB

**Savinov Leonid Vyacheslavovich,
Anuchin Dmitry Olegovich**

Abstract: Based on the analysis, this scientific article presents an assessment of the effectiveness of financing professional sports at the expense of the regional budget on the example of a hockey club, as well as suggests and describes ways to improve the efficiency of budget financing of a professional hockey club

Key words: Sports finance, hockey, regional budget, management efficiency

Введение

Проблема финансирования профессиональных спортивных клубов из бюджетов субъектов Российской Федерации серьезно обсуждалась Правительством Российской Федерации еще в 2010-2011 годах. Именно тогда поднимался вопрос о запрете такого рода финансирования.

Встал вопрос о разработке программы перехода российских спортивных клубов на самокупаемость.

В данной статье рассматриваются следующие положения:

- сравнение существующей ситуации с финансированием профессионального спорта в России с американскими и европейскими спортивными лигами;
- возможность перехода профессионального хоккейного спорта на коммерческую основу и самокупаемость в России;
- возможность существования профессионального хоккейного клуба без бюджетного финансирования.

Профессиональный спорт в экономически развитых странах представляет собой определенную

бизнес-систему, которая функционирует на основе рыночных принципов. Спрос на спортивное зрелище удовлетворяется предложением на спортивном рынке. Основным, хочется это подчеркнуть, источником дохода является продажа прав на трансляцию матчей, продажа билетов и абонементов, а также доходы от продажи рекламы, клубной атрибутики, кейтеринга и фудкортов.

В настоящее время в России стали много говорить о профессиональном хоккее, как о сфере бизнеса. И, как любой бизнес, хоккейный клуб имеет определенные статьи расходов, где одной из основных статей является «заработная плата спортсменов». Доходная часть бюджета профессионального хоккейного клуба формируется из следующих поступлений:

- Спонсорские средства;
- Доходы, полученные от телевизионных трансляций матчей;
- Доходы, полученные от продаж билетов.

Следует сказать, что величина всех данных поступлений очень мала, именно поэтому многие профессиональные хоккейные клубы вынуждены привлекать средства из региональных бюджетов.

В нашей стране рынок профессионального спорта просто устроен иным образом: доходы от продажи билетов и абонементов, прав на трансляцию матчей и всего остального играют очень малую роль.

Однако, бизнес, как сфера вложения с целью получения прибыли, требует постоянного мониторинга этих вложений и оценку их эффективности.

Проведем сравнение с профессиональными хоккейными клубами Северной Америки и Европы (были использованы методы статистического и экономического анализа):

США (Канада). NHL (National Hockey League). В сезоне 2018/2019 клуб, ставший чемпионом, Pittsburgh Penguins, имел бюджет порядка \$68 млн. Основные каналы получения прибыли в сезоне 2016/2017: спонсорские соглашения и рекламные контракты с такими компаниями, как «MB Financial Bank», «Honda Motor Co», «ССМ-Ноккеу», также продажа билетов и абонементов, продажа прав на телевизионные трансляции, продажа атрибутики. Клуб является прибыльным, как и многие клубы NHL

Финляндия. Liiga. В сезоне 2019/2020 клуб, ставший чемпионом – Oulun Karpat – имел бюджет порядка \$9 млн. Основные каналы получения прибыли в сезоне 2018/2019: спонсорские соглашения и рекламные контакты с такими компаниями, как «InvestPro», «OY», «Warrior», продажа прав на телевизионные трансляции, продажа билетов и абонементов, продала атрибутики. Клуб является прибыльным, как и большинство клубов финской лиги.

Россия. КХЛ (Континентальная Хоккейная Лига). В сезоне 2019/2020 клуб, ставший чемпионом – ХК «СКА» г. Санкт Петербург – имел бюджет порядка \$40 млн. [2] Основные каналы получения прибыли в сезоне 2018/2019: спонсорские контракты и рекламные соглашения: ПАО «Газпром», «Газпромбанк», «Газпромнефть», ОАО «Межрегионгаз», «Балтика», «Reebok», «G-Drive». А также реализация прав на телевизионные трансляции матчей, продажа билетов и абонементов, продажа атрибутики. Клуб, как и все клубы КХЛ, является убыточным.

Региональные бюджеты участвуют в финансировании порядка 18 российских клубов КХЛ из 25 участников (в лиге присутствуют 7 иностранных команд).

Для КХЛ характерно наличие большого разрыва бюджетов между командами, разница в финансировании достигает трехкратных размеров.

Из проведенного анализа нескольких профессиональных хоккейных лиг, очевиден перевес в сторону бюджетного финансирования у российских профессиональных спортивных клубов. Рассмотрим возможность существования данных спортивных клубов без бюджетного финансирования. В настоящий момент, некоторые регионы России, такие, как Омская область, уже отказались от финансирования профессиональных спортивных клубов. Клуб из Омска ХК «Авангард» с сезона 2016-2017 годов не получает финансирования на профессиональную команду, а получает средства только на развитие детского и юношеского хоккея. Автор считает этот пример образцом для всех профессиональных клубов Российской Федерации.

Оценивая нынешнюю ситуацию с профессиональными хоккейными клубами, стоит сказать, что отказ от государственного финансирования и переход на коммерческую основу в ближайшее время

невозможен, для этого есть следующие причины:

1. Низкий уровень жизни россиян, которые не готовы платить большие деньги за билеты и абонементы. Согласно данным Eurostat, Россия находится на 29 месте в ТОП-30 европейских стран по размеру заработной платы.

2. Привычка российских профессиональных клубов к наличию государственной поддержки. Руководители клубов просто привыкли к стабильному финансированию и потеряли способность к самостоятельным решениям и поиску альтернатив.

3. Незаинтересованность бизнеса в финансировании профессиональных клубов в России. Многие компании просто не хотят вкладывать деньги в заведомо проигрышные варианты, ведь профессиональный спорт в нашей стране не прибыльный.

По моему мнению, следует постепенно отказываться от финансирования профессиональных хоккейных клубов, оставляя лишь такие статьи бюджета, как «развитие детского и юношеского хоккея», «развитие клубной инфраструктуры».

Для дальнейшего развития хоккея в России базовое значение имеет состояние детско-юношеского хоккея, обеспечивающего массовость занятий данным видом спорта среди детей и молодежи и подготовку спортивного резерва для сборных команд России [1, С.11]

Необходимо проделать определенный ряд действий:

1. Инвестировать средства в строительство новых и реконструкцию существующих спортивных сооружений. Впоследствии, когда клуб начнет самостоятельно зарабатывать, спортивные сооружения начнут окупаться, и инвестор начнет получать доход.

2. Отменить лимиты на легионеров и начать финансировать спортивные школы, академии. В настоящее время из-за лимита на легионеров, многие российские спортсмены не соответствуют показателю «цена/качество». Автор убежден, что отмена лимита приведет к стабилизации состояния заработных плат спортсменов и повышению уровня конкуренции. Отмена лимита станет выгодной для клубов, цены на спортсменов несколько упадут, а значит и расходы клубов по данной статье бюджетов сократятся.

3. Активно привлекать зрителей на трибуны, развивать телевизионный рынок и интерес к хоккею. Это напрямую связано со спортивным маркетингом, который базируется на спортивных достижениях. Следует создать привлекательные условия для болельщиков, которые бы хотели покупать данный продукт.

Заключение

На основе экономического и статистического анализа развития профессионального спорта в России стало понятно, что время изменений в профессиональном спорте настало. Пора переходить на новые «рельсы» развития, необходимо со стороны государства признать индустрию профессионального спорта отраслью, приносящей доход, окупающей бюджетные инвестиции. Безусловно, эта работа не одного года, но необходима постепенная и слаженная работа в данном направлении, чтобы в скором будущем выйти на новый уровень развития профессионального спорта в России.

Список литературы

1. Программа развития хоккея в Российской Федерации на 2018 – 2022 годы. https://fhr.ru/upload/iblock/e92/Programma-razvitiya-khokkeya-v-Rossiyskoy-Federatsii-na-2018_2022.pdf
2. Рейтинг зарплатных ведомостей клубов КХЛ <https://www.sports.ru/hockey/1079261856.html>

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 330

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ БИРЖЕВЫХ ОБЛИГАЦИЙ В СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

КОСТИНА ОЛЬГА ИВАНОВНА,

К.э.н., профессор

БУРУНОВА ИРИНА ЮРЬЕВНА

Студент

Калужский филиал ФГОБУ ВО Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация: Данная статья представляет собой основную информацию о значении облигаций, их роли для среднего бизнеса и путей их получения. Были приведены примеры и правила одобрения заявок для предпринимателей. Сделаны выводы о том, почему именно облигации стали основными инструментами для владельцев среднего бизнеса.

Ключевые слова: облигации, бизнес, инвестор, вклады, финансирование, компания, эмитент, юрисдикция, акции, средний бизнес.

FEATURES OF THE USE OF EXCHANGE-TRADED BONDS IN THE FIELD OF SMALL BUSINESS

**Kostina Olga Ivanovna,
Burunova Irina Yuryevna**

Abstract: This article provides basic information about the value of bonds, their role for medium-sized businesses and ways to obtain them. Examples and rules for approving applications for entrepreneurs were given. Conclusions are drawn about why bonds have become the main tools for medium-sized business owners.

Key words: bonds, business, investor, deposits, financing, company, issuer, jurisdiction, shares, medium-sized businesses.

Биржевые облигации – это стандартизированные ценные документы, приносящие доход инвесторам. Параллельно компания-эмитент получает быстрые деньги с этих облигаций на выполнение собственных нужд.

Облигации - не выставленные на рынок имеют статус корпоративных облигаций, или долговых бумаг, используемых только предприятием. А биржевые облигации в свою очередь, имеют свой вес на рынке. В этом и есть главное отличие биржевых и корпоративных облигаций. В данной статье нами будет рассмотрена только биржевая облигация и ее роль для среднего бизнеса.

Биржевые облигации являются одним из видов финансового инструмента, выпуск которого происходит по упрощенному алгоритму. То есть выпуск таких документов может происходить без регистрации государства, сдачи дополнительных справок и документов и оплаты налогов и госпошлины. Всеми организационными моментами по этому поводу занимаются работники фондовой биржи. В ходе применения такого упрощенного механизма, срок между подачей заявки и ее присутствием в листинге биржи занимает около 24 часов. Что дает возможность для вывода средств бизнеса практически сразу.

Пути попадания классической и биржевой облигации на фондовую биржу отличается скоростью, которые занимают эти процессы. В случае если облигации компании размещаются там в первый раз, то сбор всех документов и соблюдение всех регламентов занимает один или два месяца. Если компания делает это не впервые и уже предоставляла все нужные бумаги, данный процесс занимает только

сутки. Облигации выступают в качестве незадействованного источника финансирования для ситуаций, в которых нет возможности взятия кредита или использования акций. Так как при случае использования акций, есть вариант не рассчитать объем их продаж и получить дополнительные денежные затраты, в дальнейшем на развитие бизнеса будет меньше ресурсов. А в варианте с кредитами есть вероятность не получить одобрение от банка, поскольку нет никакой гарантии в их дальнейшем возвращении, и при неудаче компания будет рисковать уставной частью капитала.

Биржевые облигации позволяют выйти из различных ситуаций. К примеру:

1. Выпуск облигаций компанией.
2. Вывод облигаций на фондовый рынок.
3. Поучение инвесторского капитала.
4. Развитие бизнеса или его дочерних предприятий.

В данном случае инвесторы выгодно вкладываются. Так как нет необходимости рассчитывать стоимость акций в новом квартале и надеяться на дивиденды. Облигации обеспечивают стабильный доход, который подкрепляется выплатами из активов компании-эмитента. При добавлении упрощенной процедуры, получается выгодная ситуация для среднесрочного инвестирования.

Выпуск биржевых облигаций проходит в 6 этапов, и если это впервые занимает около 20 дней:

1. Утверждение
2. Регистрация
3. Утверждение выпуска облигаций
4. Регистрация выпуска облигаций
5. Размещение выпуска облигаций
6. Завершение размещения выпуска облигаций[1].

Так какую же роль играют облигации для малого бизнеса?

- модернизация текущего производства (реконструкция);
- открытие новых направлений в бизнесе - запуск новых цехов, продукции и т.д;
- строительство – может применяться застройщиками на начальных этапах строительства, когда получить кредит в банке на подготовку не представляется возможным;
- реновация;
- «расшивка» кредиторской задолженности – замена краткосрочной задолженности на долгосрочную

Выпустить облигации удобнее, чем брать кредит в банке. Компания сама определяет, на сколько лет берет деньги в долг, под какой процент, как часто будет платить проценты и что будет делать с деньгами. У облигаций есть еще особенности: оферта и амортизация. Эти факторы могут влиять на итоговую доходность инвестора.

Возможности эмитента облигаций:

- Процентная ставка по выбору эмитента: единая на весь период или плавающая для отдельных купонных периодов.
- Длительность купонных периодов по усмотрению эмитента.
- Поэтапное поступление средств от реализации ценных бумаг (размещение траншами).
- Эмитент сам определяет дату начала размещения облигаций (после прохождения процедуры государственной регистрации выпуска ценных бумаг).
- Акционерные общества могут эмитировать конвертируемые облигации; данный вид ценных бумаг предоставляют инвесторам возможность выбора – стать акционерами эмитента либо полностью вернуть инвестиции с накопленным купонным доходом.
- Возможность по усмотрению эмитента досрочно погасить размещенные облигации (например, при резком изменении рыночной конъюнктуры);
- Эмитент может привлекать сторонние организации для размещения и обслуживания выпуска облигаций;

- Для инициирования процедуры выпуска облигаций эмитенту достаточно решения совета директоров, а не общего собрания акционеров, как в случае с эмиссией акций.

За последние годы резко возросло желание частных лиц инвестировать. С бешеной скоростью увеличивается количество открытых счетов. Из-за сложившейся ситуации, все чаще возникает нужда в применении альтернативного финансирования и выпуске облигаций. Облигации прельщают своими высокими ставками и в отличие от кредитов или займов не требуют залога имущества или поручительства, что очень выгодно владельцам среднего бизнеса.

К потенциальным эмитентам облигации имеется ряд общих требований:

- Минимальный размер выручки бизнеса должен составлять 120 миллионов рублей.
- Минимальный объем выпуска 50 миллионов рублей.
- Предполагаемая выручка должна составлять не менее третьей части и не более половины от прибыли бизнеса.
- Отчетность по МСФО.
- Темп роста прибыли должен составлять не менее 10%, в течении трехлетнего временного промежутка.
- Затраты на выпуск облигаций не больше полутора миллиона рублей.

По эти данным можно сделать вывод, что использование облигаций вполне доступно для владельцев среднего бизнеса. Даже имеются различные субсидии для МСП (малое и среднее предпринимательство). Но с юридической стороны также имеется ряд строгих требований:

1. Должная осведомленность в юридической стороне вопроса. Выгодно объединение нескольких человек понимающих о поставленных задачах и вместе с ними выявить показатели для выпуска облигаций. Если бизнес существует в рамках нескольких ООО, общая прибыль которых 10 миллиардов рублей, то чтобы выявить 50% от общего показателя нужно анализировать данные по отчетности. Если компания принадлежит родственникам или третьим лицам, то данная операция будет недоступна. Аналогичное правило касается активов бизнеса. При стабильной работе всех частей предприятия, его юридическая сторона также абсолютно понятна. Соединение всех точек в одну не очень выгодная идея так делает не удобным контролирование всех требований законодательства по разным частям компании.

2. Для выпуска облигаций, бизнес должен существовать не менее 3 лет. Инвесторы должны быть уверены в стабильном положении компании, прежде чем финансировать ее. А это можно узнать, только увидев срок существования этого предприятия.

3. Открытость бизнеса и его руководителя. Главенство над предприятием предусматривает собой не только обязанности как руководителя или знание своего дела, но и регулярное общение с потенциальными инвесторами. Обсуждение с ними дальнейших планов, объяснение различных нюансов и рисков, открытие перспектив. Все это требует грамотно поставленной речи и дипломатического склада ума. Только так можно добиться одобрения для выпуска облигаций.

4. Права на интеллектуальную собственность. Инвесторы должны понимать риски и трезво расставлять приоритеты. А для этого они должны знать официального владельца компании. Если предприятие оформлено на третье лицо, есть вероятность остановки его деятельности или искажения финансовых показателей.

5. Официальная доходность бизнеса. Для одобрения выпуска облигаций компания должна иметь определенный доход, который представлен выше. Если предприниматель имеет «черный» доход или предоставляет неофициальные данные, это рискованно для инвесторов.

6. Налоги. Компания должна быть официально зарегистрирована и соблюдать налогообложение установленное государством. В противном случае, данный бизнес будет иметь статус-незаконного.

Облигации федерального займа (ОФЗ) на данный момент считаются самыми надежными источниками дохода, так как все они одобрены Минфином. Государство же обязуется их погашать.

Доходность облигаций соответствует главной ставке ЦБ РФ. Если рассматривать информацию Центробанка, можно заметить, что доход облигаций на период 28 апреля 2020 года составляла 5,15-6,70% годовых, в зависимости от срока погашения.

Таблица 1

**Совокупная доходность биржевых облигаций в зависимости от срока погашения
на апрель 2020 года**

| дата | Срок до погашения, лет | | | | | | | | |
|----------|------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | 0,25 | 0,5 | 1 | 2 | 5 | 10 | 15 | 20 | 30 |
| 28.04.20 | 5,15 | 5,18 | 5,24 | 5,35 | 5,67 | 6,16 | 6,42 | 6,56 | 6,70 |
| 27.04.20 | 5,14 | 5,18 | 5,25 | 5,38 | 5,69 | 6,16 | 6,42 | 6,56 | 6,71 |
| 24.04.20 | 5,11 | 5,14 | 5,20 | 5,33 | 5,66 | 6,15 | 6,41 | 6,54 | 6,70 |
| 23.04.20 | 5,27 | 5,30 | 5,35 | 5,45 | 5,75 | 6,23 | 6,48 | 6,62 | 6,77 |
| 22.04.20 | 5,37 | 5,41 | 5,46 | 5,55 | 5,86 | 6,31 | 6,53 | 6,65 | 6,80 |
| 21.04.20 | 5,40 | 5,45 | 5,53 | 5,67 | 5,99 | 6,43 | 6,65 | 6,78 | 5,94 |

Можно отметить, что доходность облигации можно повысить если приобрести их на индивидуальный инвестиционный счет (ИИС).

Мы можем сделать следующий вывод. Облигации очень выгодны для среднего бизнеса, с их помощью можно привлечь инвесторов для его развития и роста. Тем больше доходность от облигаций, тем меньше вероятность прогорания предприятия и ее ухода в долговую яму. Облигации-это безопасно и удобно. Даже учитывая упрощенную процедуру получения разрешения на их выпуск, все компании проходят проверку на надежность по соответствию нормам Российского законодательства. Каждая компания, существующая на фондовом рынке более трех лет и ни имеющих при себе ни каких других финансовых инструментов, к примеру акций, будет иметь возможность для поучения облигаций в кратчайшие сроки. Фальсификация любых данных, от документов до финансовых вопросов – исключена.

Облигации очень удобное средство для получения стабильного дохода. В недавнем времени облигации всех видов были с ограниченным сроком действия, который истекал в прошествии трех лет, теперь же облигации могут выпускаться на неограниченный период, а из этого у инвесторов появилось возможность делать долгосрочные вложения.

Это выгодно. Биржевые облигации имеют более выгодное положение по сравнению с классическим или конвертируемым типом. Что связано с более высоким процентом купонных выплат, низкими временными затратами, которые необходимы для добавления облигации на фондовый рынок.

Главное, что нужно запомнить в этой сфере всем людям которые заинтересовались и владельцам малого и среднего бизнеса это то, что для инвестора биржевые облигации-это самый надежный источник стабильного дохода. Чем больше облигаций имеет компания, тем больше инвестируемых средств он может получить в итоге. Также для самой компании использование облигаций, является отличной альтернативой акциям и кредитам. И последнее все эмитенты проходят тщательную проверку с юридической стороны.

Подводя итог исследованию, можно констатировать, что облигации являются одним из основных финансовых инструментов для владельцев среднего бизнеса.

Список литературы

1. Авдеева В.Ю., Журавская В.С., Костина О.И. Проблемы и перспективы развития малого бизнеса в России//В сборнике: Финансирование и кредитование российского бизнеса: региональный опыт, проблемы, перспективы. Ред. С.Н. Вольхина, И.В. Тарасовой. 2017. С. 7-10.
2. Антонян Т.Х., Авдеева В.И. Государственные меры повышения финансовой безопасности Российской Федерации//Актуальные проблемы развития финансового сектора, материалы V Международной научно-практической конференции. 2017. С. 26-33.
3. Елизарова О.Е., Костина О.И. Анализ и оценка перспектив макроэкономического развития и экономической безопасности России// В сборнике: Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы. Материалы VII Международной научно-практической конференции. 2019. С. 101-105.

10. Костина О.И. Анализ состояния и развития малого предпринимательства в Калужской области // В сборнике: Финансирование и кредитование российского бизнеса: региональный опыт, проблемы, перспективы. Ред. С.Н. Вольхина, И.В. Тарасовой. 2017. С. 34-36.

11. Кузнецова Е.А., Костина О.И. Проблемы налогообложения субъектов малого бизнеса // Современные экономика и общество: научный взгляд молодых. Сборник статей и тезисов докладов XII международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов. 2016. С. 186-188.

12. <https://masterfutures.ru>

13. <https://ipinform.ru>

14. <https://zakon.ru>

15. <https://www.fd.ru>

УДК 330

ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ В ПЕРИОД РАСПРОСТРАНЕНИЯ COVID-19

АКИМОВА ЕКАТЕРИНА ВЛАДИМИРОВНА,

Студент

КОСТИНА ОЛЬГА ИВАНОВНА

к.э.н., доцент, профессор

КФ ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»

Аннотация: Данная статья рассматривает проблемы предпринимательской деятельности в период распространения коронавирусной инфекции в России, что является актуальной темой на сегодняшний день. В работе раскрыты основные меры поддержки малого и среднего бизнеса, изложены перспективы дальнейшего развития МСП в России, а также приведены результаты опроса предпринимателей и статистические данные, отражающие состояние предпринимательства.

Ключевые слова: Предпринимательская деятельность, поддержка малого и среднего бизнеса, влияние коронавирусной инфекции, сокращение выручки, риск банкротства, получение господдержки.

BUSINESS PROBLEMS AND STATE SUPPORT MEASURES DURING COVID-19

Akimova Ekaterina Vladimirovna,

Kostina Olga Ivanovna

Abstract: This article examines the problems of entrepreneurial activity during the spread of coronavirus infection in Russia, which is a hot topic today. The paper reveals the main measures to support small and medium-sized businesses, outlines the prospects for the further development of SMEs in Russia, as well as the results of a survey of entrepreneurs and statistical data reflecting the state of entrepreneurship.

Key words: Entrepreneurship, support for small and medium-sized businesses, the impact of coronavirus infection, reduced revenue, the risk of bankruptcy, receiving government support

Малое и среднее предпринимательство в России имеет крайне высокую значимость для развития экономики страны, и поэтому данное направление можно назвать приоритетным. Активно развивающаяся предпринимательская деятельность способствует не только росту экономики государства в целом, но и создает для людей дополнительные рабочие места, что в значительной степени позволяет избегать высокого уровня безработицы. Это особенно важно в периоды кризиса [1, с. 123].

Развитие предпринимательства в Российской Федерации может осложняться наличием различных проблем. Например, одной из таких проблем является ограниченность финансовых ресурсов [2, с. 13]. Это происходит из-за того, что затраты на труд являются высокими, возрастает количество затрачиваемого времени для осуществления формальных процедур, а также возникновения сложностей с привлечением заемных ресурсов в связи с их высокой стоимостью. Все это приводит к невозможности

выделить обязательный объем финансирования для предпринимателей, происходит ограничение объемов производства, а также снижение качества выпускаемой продукции, выполняемых работ и оказанных услуг. Также в рамках вышеназванной проблемы у предпринимателей очень часто возникают сложности с развитием маркетинговой деятельности, осуществлением рекламы. По объему рекламы крупный бизнес имеет явное превосходство над малым и средним, и поэтому конкурировать с крупными игроками становится практически невозможно, так как уровень узнаваемости и популярности продукции гораздо ниже.

Следующая проблема связана с препятствиями, возникающими на фоне законодательства Российской Федерации. Для того, чтобы получить патенты, лицензии, разрешения на определенные виды деятельности, предпринимателю необходимо преодолеть большой объем административных преград. На это затрачивается не только время, но и финансовые ресурсы, поскольку нужно подготовить и предоставить определенный перечень документов. Также малый и средний бизнес сталкивается с проверками, проводимыми надзорными и налоговыми органами, что так же требует подготовки документов и отчетности. Таким образом, дополнительные финансовые ресурсы затрачиваются на соответствие малого и среднего предпринимательства требованиям законодательства. Даже если масштаб бизнеса довольно мал, предприниматель обязан понимать налоговое законодательство, поскольку от этого зависит правильность исчисления и уплаты налогов в бюджет. Однако не каждый представитель малого и среднего бизнеса обладает подобными знаниями, из-за чего приходится прибегать к сторонней помощи, нанимать специалистов, которые будут заниматься ведением бухгалтерской и налоговой отчетности, а также проводить консультирование в рамках данной деятельности, что также приводит к дополнительным затратам. Угроза ликвидации бизнеса может возникнуть также по причине того, что предприниматель не может уплатить обязательные социальные взносы во внебюджетные фонды, поскольку нагрузка по их уплате для него высокая.

Также существует проблема, которая создает трудности у предпринимателей в исполнении государственного или(и) муниципального заказа. При рассмотрении заявок, как правило, предпочтение отдается предпринимателям, которые имеют внушительный опыт работы и репутацию добросовестного исполнителя и поставщика. Однако влияние данной проблемы на предпринимательскую деятельность удалось снизить путем введения нормативов на обязательное привлечение малого и среднего бизнеса в государственные и муниципальные закупки. Это значительно повысило шансы предпринимателей принимать в них участие. Но полностью решить проблему не удастся, поскольку даже если представитель малого и среднего бизнеса получит такую возможность, препятствием для осуществления заказа может послужить неопытность предпринимателя, либо же его недобросовестность. Отсюда можно выделить проблему неграмотности по ведению бизнеса. Из-за нехватки подобного обучения многие предприниматели открывают бизнес, основываясь на собственной идее. Такой бизнес может продержаться какое-то время, однако в быстро изменяющихся условиях рынка он может стать невыгодным.

Крайне негативное влияние имеет проблема недоступности помещений для предпринимателей. Аренда, либо же покупка нежилых помещений с хорошим расположением для малого и среднего бизнеса является практически невозможной, поскольку стоимость такой аренды несопоставима с масштабами деятельности. Также средств может не хватать на то, чтобы нанять высококвалифицированный персонал, поскольку предприниматели не имеют финансовой возможности обеспечить таким специалистам достойное вознаграждение. В связи с этим наем неквалифицированных кадров приводит к значительному снижению качества выпускаемой продукции, предоставляемых услуг и выполняемых работ.

Россия заинтересована в том, чтобы оказывать поддержку малому и среднему бизнесу. В этих целях разрабатываются различные программы, предоставляются налоговые льготы и доступ к государственному заказу, субсидии [3, с. 65]. Однако положение дел существенно осложнилось из-за вспышки коронавируса, произошедшей в декабре 2019 года. Особенно сильно пострадали малый и средний бизнес. Финансовый удар они приняли на себя еще до того, как Россия решила предпринять меры по остановке распространения COVID-19 и ушла в режим тотальной изоляции. Изменение выручки МСП: 83,98% предпринимателей заявили о том, что выручка сократилась; 12,90% утверждают, что

выручка не изменилась; и лишь 3,12% заметили рост выручки. При этом у 33,80% субъектов МСП выручка сокращена свыше, чем на 80%; у 15,95% сокращение составило 60-80%; у 18,01% выручка уменьшилась на 40-60%; 19,55% ощутили снижение на 20-40%; и 12,70% - до 20%. Опираясь на выше-названные тенденции, можно утверждать, что неизбежно произойдет сокращение количества субъектов малого и среднего бизнеса. Предприниматели оценили вероятность банкротства: 17,32% предположили, что, скорее всего, банкротство неизбежно; 36,40% думают, что банкротства можно избежать; 16,56% уверены в том, что банкротства точно не произойдет; 5,67% уверены в неизбежности банкротства; 24,06% не смогли дать прогноза. Согласно многим исследованиям, в России потери субъектов МСП составили более 240 тысяч, т.е. на 4,20%. Таким образом, количество составило 5,6 млн.

Основными проблемами, с которыми столкнулись предприниматели в условиях пандемии, являются падение спроса для 39,43%, отсутствие возможностей для ведения бизнеса в условиях ограничений для 36,77%, издержки, касающиеся роста валютного курса для 3,67%, сложности с выплатами по заработной плате и аренде для 19,92%.

Поскольку ситуация является достаточно сложной, государство предприняло всевозможные меры для того, чтобы нивелировать негативное влияние коронавирусной инфекции на субъекты МСП. К мерам государственной поддержки для малого и среднего бизнеса относятся:

- налоговые и кредитные каникулы;
- продление лицензий;
- безвозмездные субсидии;
- отсрочка арендных платежей;
- снижение страховых взносов;
- мораторий на проверки бизнеса;
- мораторий на банкротство;
- беспроцентные кредиты на зарплату и т.д.

Государством были установлены 22 отрасли, которые могут рассчитывать на помощь в самую первую очередь. Например, организации, которые связаны с туризмом, общественным питанием, дополнительным образованием, организацией выставок и конференций, а также организации, которые предоставляют различные услуги населению: парикмахерские, химчистки, салоны красоты и т.д.

Однако для многих предпринимателей оказалось проблематично получить данную поддержку. Они были опрошены, и исходя из этого были получены следующие данные: 26,10% имеют проблемы с получением господдержки; 26,65% не будут прибегать к господдержке; 31,39% хотят, но не знают, куда обратиться; 11,93% планируют прибегнуть к господдержке; и лишь 2,72% уже получили поддержку, либо находятся в процессе ее получения.

Среди причин отказа от поддержки оказались отсутствие определенных мер поддержки, отсутствие нужды в ней, а также убеждения предпринимателей в том, что обращение в оказании поддержки бессмысленно.

В условиях пандемии негативное влияние ощутили почти все отрасли. К исключениям можно отнести фармацевтические отрасли, ретейл строительных товаров, АЗС, курьерские службы и такси. Данный бизнес практически вернулся к объемам, которые были до кризиса, однако восстановиться полностью смогут не все. Закрыто было 11% продуктовых магазинов, 24% кафе, 27% точек фастфуда, 18% салонов красоты, 40% мебельных магазинов и одежды, 28% точек по продаже цветов, 25% обувных магазинов, 17% магазинов косметики. В некоторых отраслях, наоборот, произошло увеличение оборотов. Это касается магазинов стройматериалов и товаров для дома, электроники и крупной бытовой техники, спортивного инвентаря.

Спустя год после начала пандемии были замечены положительные изменения в сфере малого и среднего бизнеса. Установлен прирост компаний в апреле 2021 года на 1,4%, количество недовольных налоговым законодательством снижено с 55 до 38%, почти втрое увеличилось количество людей, которые не видят серьезных рисков для ведения бизнеса в 2021 году, сократилось количество обращений в суд из-за споров бизнеса с государственными структурами: отмечено, что мирным путем проблемы решают 92% представителей малого бизнеса и 82% среднего. По большей степени прирост средних

оборотов по сравнению с временем до пандемии ощутили сферы пассажироперевозок, финансов и страхования.

Несмотря на то, что пандемия нанесла сильнейший урон деятельности малого и среднего бизнеса, постепенно ситуация начинает налаживаться, хоть и достаточно медленными темпами. Исходя из оценки экспертов, обороты МСП смогут выйти на докризисный уровень не ранее, чем в 2022 году. Перспективы зависят от динамики распространения коронавирусной инфекции, мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса, а также от доходов населения, которые являются потребителями продукции МСП.

Список литературы

1. Костина О.И., Королева Л.А. Анализ состояния и развития малого предпринимательства в Калужской области/ Костина О.И. Королева Л.А // Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы. Материалы VII Международной научно-практической конференции. 2019. С. 123-126.
2. Ипатова Ю.И. Анализ финансового состояния как инструмент оценки деятельности организации / Ю.И. Ипатова, О.И. Костина // Экономика и управление: современные тенденции: сборник статей – Чебоксары: ИД «Среда», 2019. – С. 13-17.
3. Костина О.И. Государственная финансовая поддержка малого предпринимательства в Калужской области: анализ, тенденции, перспективы/ Костина О.И.//Калужский экономический вестник-2016. -№ 4. - С. 64-70.

© Е.В. Акимова, О.И. Костина, 2021

УДК 33

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ КОНФЛИКТОВ В ТОРГОВОМ БИЗНЕСЕ

ВАСИЛЕНКО ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

Магистрант

Поволжский институт управления им П.А. Столыпина
филиал РАНХиГС (г. Саратов)**Научный руководитель: Березина Екатерина Сергеевна**

к.э.н., доцент

Поволжский институт управления им П.А. Столыпина
филиал РАНХиГС (г. Саратов)

Аннотация. В статье автор рассматривает понятие трудового конфликта, имеется его определение причины возникновения трудовых конфликтов в торговых предприятиях и пути их решения.

Ключевые слова: трудовой конфликт, персонал предприятия, конфликт.

Что же такое конфликт? Конфликт – столкновение и противостояния двух и более сторон. Оно может быть вызвано противоположной направленностью целей и интересов, взглядов и позиций.

Трудовые конфликты представляют вид социального конфликта, объектом которого являются трудовые отношения. К формам трудового конфликта относятся: забастовки, митинги, собрания.

Главными участниками выступают те субъекты конфликта, которые противостоят друг другу. Примером служит работодатель и работник. В конфликте выступают две и более сторон, которые противоречат друг другу, одна сторона это – инициаторы конфликта, это те субъекты, которые начинают развивать конфликт вне зависимости умышленно или нет.

Сложность социального конфликта зависит в том, что помимо главных инициаторов конфликта, могут быть отдельные индивиды, которые могут разделять позиции противоборствующих сторон. Такие участники могут только подогреть конфликт, даже своим молчаливым согласием. На предприятия очень часто возникают социально-трудовые конфликты, которые требуют немедленного решения.

Существуют разные виды конфликтов, которые развиваются в торговых организациях. Это могут быть как конфликты между двумя работниками и более, так и между подчинённым и работодателем или же конфликты между малыми производственными группами.

Конфликты могут быть как скрытыми, так и открытыми. Если мы будем рассматривать скрытый, то к нему можно отнести невыход сотрудника на работу.

Если рассматривать открытую форму то ее можно описать как забастовки коллектива.

У конфликта есть латентный период, грамотный руководитель может вовремя определить признаки нарастания конфликтной ситуации.

Пример:

- работник не уделяет должного внимания качеству работы;
- работник соизволил уйти с работы;
- усиливается критическая реакция работника на действия непосредственного руководителя и администрации в целом;
- авторитет руководителя подвергается сомнению.

Опытный руководитель сможет вовремя взять ситуацию в свои и предотвратить появление конфликта. Но чаще руководители не заостряют на этом внимания, в результате чего возникает трудовой

конфликт.

Если разбирать причины трудового конфликта, то к ним можно отнести

1. Работники между собой не могут найти общий язык
2. Работники не могут договориться по поводу рабочих и выходных дней.
3. Работники из-за разногласия характера не могут уступить друг другу
4. Из-за недостатков у работников возникает конфликт, так как, финансовую нагрузку перекидывают друг на друга.

Если рассматривать причины конфликтов между работником и работодателем, то к ним можно отнести

1. Работник плохо выполняет свою работу
2. Работник постоянно опаздывает без уважительных причин
3. Работник является на работу в нерезвом состоянии
4. В смену работника была выявлена нехватка денежных средств.
5. Руководитель задерживает зарплату
6. Работник неуважительно относится к руководству, или же руководитель не слышит работника
7. Воровство продуктов или денежных средств.
8. Из-за плохого настроения руководитель срывает злость на подчиненных.

Поэтому для руководителя торгового предприятия важно определить причину конфликта, так как знание возникновения конфликтной ситуации, дает возможность устранить данные причины конфликта, выбрать правильный метод своевременного устранения конфликта.

Если говорить о способах разрешения конфликта, прежде всего начать нужно, с того, что бы противодействующие стороны между собой перестали контактировать и видеть друг друга. После этого проводится анализ собственных ошибок. Для того что бы устранить конфликт, каждая сторона должна снизить свой негатив, убрать личную неприязнь, и постараться понять интересы другого.

Если рассматривать сторону руководителя и подчиненного, то руководитель может провести совместный отдых для снятия психологической напряженности в коллективе, если возникают проблемы у подчиненного то он вправе решить эту проблему с руководителем, если руководитель ставит перед подчиненными какую-то задачу, то обеспечивает необходимыми средствами для ее выполнения, если руководитель критикует, то критика начинается с положительных аспектов. Руководитель не доводит конфликт до его обострения, так как его сложнее разрешить. Если происходит обострение, то межличностные отношения ухудшаются, возрастают сразу же негативные эмоции, дальше же две стороны отказываются понимать и слышать друг друга, начинается грубость со стороны подчиненного и руководителя, и позже приводит к обидам и ненависти к друг другу. Самым главным аспектом урегулирования конфликта будет являться открытый разговор между работником и руководителем. Две стороны должны выслушать друг друга, и найти общий компромисс.

На данный момент социально-трудовые конфликты не несут никакой угрозы для любого предприятия в связи с развитием различных технологий управления персоналом. Но несмотря на это, данная тема остается актуальна по сей день. Полностью устранить трудовой конфликт просто невозможно. Трудовой конфликт является неотъемлемой частью самой системой трудовой деятельности.

Список литературы

1. Голованова, И. И. Методика управления конфликтами [Текст]: учеб. пособие / И. И. Голованова. – Казань: Центр инновационных технологий, 2010. – 79 с.
2. Гужина Г.Н., Мумладзе Р.Г. Экономика и социология труда: учебник/– М.: КНОРУС, 2016;
3. Давыденко Д.Л. Вопросы юридической терминологии в сфере «альтернативного разрешения споров» // Третейский суд. 2009. № 1. С. 40- 53.
4. Сорокина Н. Д. Конфликтология: Учебное пособие. /Н. Д. Сорокина. - М.: ИТЦ МАТИ, 2012–208 с.
5. Шевчук Д. А.: Конфликты: как ими управлять: Учебное пособие. ГроссМедиа; Москва, 2009. — 301 с.

УДК 338.12.015

УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ ИЗМЕНЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

КОРНЕВ ЯРОСЛАВ АЛЕКСАНДРОВИЧстудент
Липецкий филиал РАНХиГС*Научный руководитель: Макаров Олег Анатольевич
к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов
Липецкий филиал РАНХиГС*

Аннотация: в статье рассматриваются подходы к определению «технологическое предпринимательство», определяется роль и значение технологического предпринимательства в развитии современной экономики. Проводится анализ статистических данных, показывающих уровень инновационного развития России. Предлагаются направления, которые будут способствовать активному развитию технологического предпринимательства.

Ключевые слова: технологическое предпринимательство, пандемия, регион.

CONDITIONS AND FACTORS OF CHANGE IN THE INVESTMENT CLIMATE OF TECHNOLOGICAL ENTREPRENEURSHIP

Kornev Yaroslav Aleksandrovich*Scientific adviser: Makarov Oleg Anatolievich*

Abstract: The article considers the approaches to the definition of "technological entrepreneurship", defines the role and importance of technological entrepreneurship in the development of modern economy. The analysis of statistical data showing the level of innovation development in Russia is carried out. The directions that will promote the active development of technological entrepreneurship are proposed.

Key words: technological entrepreneurship, pandemic, region.

XXI век – это время инноваций, стремительного развития цифровых технологий и переосмысления отношения к многим социальным, политическим и экономическим основам. Трансформациям подвержены многие экономические процессы. В своем труде «COVID – 19: великая перезагрузка» Клаус Шваб и Тьерри Маллере отмечают, что крупные технологические инновации находятся на пороге значительных изменений во всем мире. За прошедшее с 2016 года время технический прогресс продвигался впечатляюще быстро [1]. Ожидается, что пандемия COVID – 19 ещё более ускорит инновации, катализируя уже происходящие технологические изменения, которые оказывают влияние на различные сектора экономики, к примеру, на такие, как образование, медицина, организация досуга и ряд других. Можно ожидать, что в ближайшей перспективе цифровая трансформация неминуемо инициирует из-

менения в динамике, объемах и структуре экономического роста; приведет к появлению новых лидеров [2]. Заключение современных ученых, являющихся признанными авторитетами в областях прогнозирования будущего, позволяют сделать вывод, что классическое предпринимательство в перспективе будет отдавать свои позиции технологическому.

Вопрос, что такое технологическое предпринимательство, — очень непростой. Все отрасли, от ретейла и финансов до госуправления и промышленного производства в XXI веке невозможны без миллионов строк программного кода и сложной электроники. Разнообразие областей присутствия, форм определяет и различие в подходах к определению технологического предпринимательства.

Таблица 1

Подходы к определению технологического предпринимательства

| Автор | Определение | Отличительный признак |
|---|--|---|
| Mosey S., Guerreo M., Greenman A. | Можно охарактеризовать, как взаимодействие хорошо устоявшихся, смежных областей – предпринимательство и технологическая инновация | Объединение понятий предпринимательство и технологическая инновация [3] |
| И.Г. Куфтырев, С.С. Передня | Представляет собой построение бизнеса на основе новой идеи, нового продукта или новой технологии, а также создание эффективного воспроизводственного механизма по выводу на рынок инновационных технологий, продуктов или услуг. | Построение бизнеса на инновационной идеи [3] |
| T. Bailetti | Это инвестиции в проект, который разрабатывается и реализуется специализированными частными лицами с использованием различных активов в целях создания и роста стоимости компании. Технологическое предпринимательство отличается от других видов предпринимательства совместным экспериментированием и производством новых продуктов, активов и их атрибутов, которые неразрывно связаны с достижениями в области научно-технических знаний и прав собственности фирмы на активы. | Инвестиции в проекты [4] |

Обобщение определений даёт основание выделить нам ключевые критерии, по которым субъект предпринимательства можно отнести к технологическому:

- использование высоких технологий в процессе производства товаров;
- использование инновационных идей в основе построения бизнеса;
- капитал – это основополагающий фактор дальнейшего развития инновационной идеи;
- высокая роль государства. Без поддержки на государственном уровне не последует развития nanoиндустрии. Одной из главных функций государства является формирование благоприятной инновационной среды [5].

Ключевое отличие технологического предпринимательства от классического заключается в том, что классическое предпринимательство работает по правилу «Спрос рождает предложение», а технологическое предпринимательство, наоборот, создает продукт, спрос на который может вырасти, если товар будет полезен потребителю и востребован в обществе. Кроме того, существуют различия и в ожидании конечных результатов. Высокотехнологические предприятия стремятся к созданию инновационных продуктов, в то время как классические предприниматели видят свою цель в максимизации прибыли [5].

Обеспечение устойчивого развития экономики, глобальной конкурентоспособности государства определяется, в том числе, глубокой структурной трансформацией — как на уровне расширения науко-

емких и высокопроизводительных секторов экономики, так и на уровне повышения технологического уровня предприятий внутри традиционных секторов экономики [6]. Рассмотрим состояние технологического предпринимательства в Российской Федерации. Высокотехнологичные производства и наукоемкие сервисы являются значимым сектором российской экономики: в 2017 г. их доля составила около 22% в ВВП России и более 33% в занятости [6]. Указанные соотношения относительно стабильны. Ряд российских компаний занимает лидирующие позиции в мире в области информационно-коммуникационных технологий (АВВВУУ, Kaspersky Lab, «Яндекс», «1С», Luxoft, VimpelCom и др.), в аэрокосмической отрасли («Вертолеты России», «Компания “Сухой”», «Технодинамика», НПО «Сатурн» и др.), в производстве оборудования («Швабе», «Интерскол», «Диаконт» и др.) и фармацевтике («Фармстандарт», «Биокад», «Герофарм» и др.). Но в целом они обеспечивают менее 0,5% мирового экспорта высокотехнологичной продукции [7]. Приведенный ниже рисунок показывает ежегодный рост доли продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом внутреннем продукте (Данные по ОКВЭД 2):

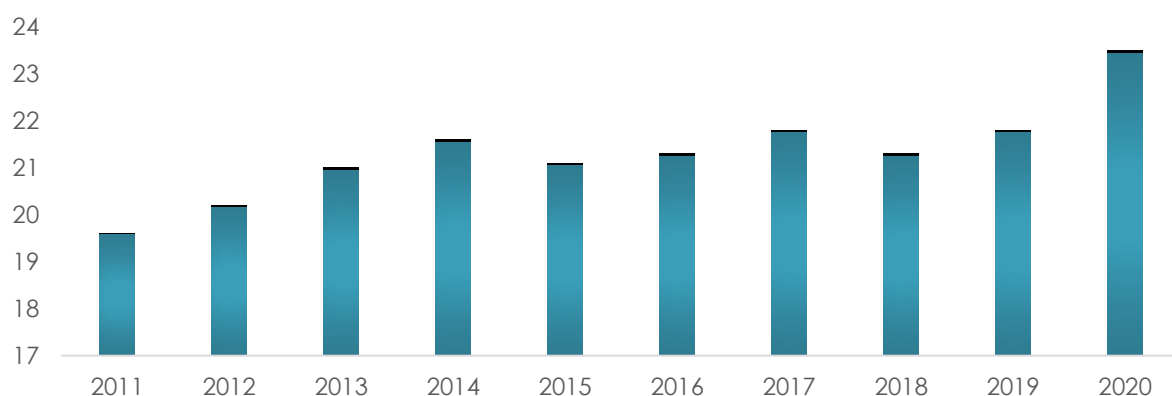


Рис.1. Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом внутреннем продукте (Данные по ОКВЭД 2) [7]

Изменению структуры спроса на продукты технологического предпринимательства способствовала пандемия COVID – 19. Часть населения России изменила отношение к цифровым технологиям в связи с неспособностью удовлетворять часть потребностей в рамках карантина самостоятельно. Так, например, спрос на услуги доставки продуктов и товаров вырос в 2-2,5 раза [8]. Сложившуюся экономическую ситуацию целесообразно использовать для развития высокотехнологичных производств и технологического предпринимательства в целом. Но для этого, по нашему мнению, как и в ситуации развития классического предпринимательства, необходима среда, способствующая привлечению инвестиций, обеспечивающих акселерацию и масштабирование бизнеса.

Согласно глобальному инновационному индексу, содержащему результаты сопоставительного анализа инновационных систем 131 страны и их рейтинг по уровню инновационного развития, Россия в 2020 году заняла 47 место. Этот показатель относительно 2014 года, когда наша страна занимала 62 место, показывает потенциал экономики России [9]. Однако на протяжении 2015-2020 гг. индекс колеблется от 43 до 47 места, то есть инновационная деятельность в России пока не находит новых источников роста. Поэтому нам необходимо выяснить причины, сдерживающие развитие технологического предпринимательства в нашей стране и условия, способствующие его развитию.

Не только объективное место России в глобальной инновационной системе обосновывает поиск инструментов и механизмов, стимулирующих развитие технологического предпринимательства, но и внутренняя оценка актуальных долгосрочных вызовов, ориентированных на прорывное социально-экономическое развитие регионов.

Так, анализ результатов опроса, прошедшего в рамках этапа специального проекта форума АСИ «Решения для регионов: как обмен успешными практиками обеспечит перезагрузку институтов управления в регионах»¹, что к актуальным долгосрочным вызовам 81% респондентов отнесли «Необходимость технологического развития регионов и формирования новых рынков» (рисунок 2).



Рис. 2. Актуальные долгосрочные вызовы, ориентированные на прорывное социально-экономическое развитие регионов

Ключевыми профильными проблемами, выделенными по направлению «Инновации и технологии», являются:

1. Отсутствие базы практик развития инновационной деятельности в регионах (в том числе «выращивания» инновационного предпринимательства).
2. Сложности вывода инновационной и технологической продукции на рынки (в том числе связанные с длительными процедурами сертификации).
3. Необходимость формирования в регионах «регуляторных песочниц» для внедрения инновационных продуктов.
4. Дефицит проектов межрегиональной кооперации по развитию инновационной деятельности.
5. Низкий приток частных инвестиций в научно-технологическую сферу.
6. Ограничение полномочий региональных органов власти в части поддержки научно-технической политики.

Указанные проблемы в целом характерны для всех регионов. Уровень их решения, наличие условий для реализации проектов в сфере технологического предпринимательства и наращивания инновационного потенциала, отражены в рейтинге инновационного развития регионов Российской Федерации.

Структура рейтинга, которая отражает факторы, благоприятствующие технологическому предпринимательству, представлена в таблице 2.

¹ было опрошено 5979 участников региональных управленческих команд, участников региональных экспертных групп АСИ и представителей университетов из 80 регионов 8 федеральных округов РФ

Таблица 2

Структура рейтинга, которая отражает факторы, благоприятствующие технологическому предпринимательству

| | | | | |
|--|--|---|--------------------------|--|
| 1. Социально-экономические условия инноваций | 2. Научно-технический потенциал | 3. Инновационная деятельность | 4. Экспортная активность | 5. Качество инновационной политики |
| Основные макроэкономические показатели | Финансирование научных исследований и разработок | Инновационная активность организаций | Экспорт товаров и услуг | Нормативная правовая база инновационной политики |
| Образовательный потенциал населения | Кадры науки | Малый инновационный бизнес | Экспорт знаний | Организационное обеспечение инновационной политики |
| Потенциал цифровизации | Результативность научных исследований и разработок | Затраты на технологические инновации | | Бюджетные затраты на науку и инновации |
| | | Результативность инновационной деятельности | | Участие в федеральной научной и инновационной политике |

Указанные факторы рекомендуются для использования при разработке инновационных стратегий регионов Российской Федерации и выработке инновационной политики. Как показывает практика, при формировании условий для развития технологического предпринимательства в регионах необходимо обращать внимание и на составляющие инвестиционного климата.

Понятие инвестиционного климата применительно к притоку капитала рассматривается в качестве основной характеристики инвестиционной среды [10]. Проблема привлечения инвестиций в экономику России является очень актуальной. И активное развитие принципиально нового вида коммерческого предприятия поможет нашей стране получить билет в новую технологическую эру.

Рассмотрим пример одного из кейсов. Владелец одной из ведущих технологических компаний мира Илон Маск, сменивший регион размещения своего производства в 2020 году обосновал своё решение уровнем налогообложения в регионе, качеством транспортной инфраструктуры, стоимостью жизни. Аналогичные решения принимают и другие высокотехнологичные компании США [11]. Исходя из складывающихся практических ситуаций, целесообразно проводить анализ факторов, которые влияют тем или иным образом на развитие технологических компаний и технологического предпринимательства и в дальнейшем разрабатывать управленческие решения, инструменты и механизмы, которые будут способствовать развитию технологического предпринимательства и привлечению на свою территорию предпринимателей для размещения своего бизнеса.

Таким образом, по результатам проведенного исследования мы пришли к следующим выводам:

1. Технологическое предпринимательство направлено на создание инновационных продуктов и формирует новые ценности, которые формируют предложение на рынке.
2. Технологические компании охватывают всё больше отраслей и сфер, занимая всё большую долю в ВВП страны.
3. Индекс инновационного развития Российской Федерации, находящийся в интервале 43-47-е место последние 6 лет определяет необходимость поиска точек технологического прорыва.

4. Фокус на регионы является актуальным при разработке и реализации стратегии инновационного развития.
5. Структура индекса инновационного развития позволяет определить зоны, развитие которых в регионе поможет устранить выделенные проблемы развития технологического предпринимательства.
6. Анализ мировых кейсов показал, что помимо факторов, определенных как влияющие на показатели инновационного развития, необходимо обращать внимание и на другие факторы, которые влияют на инвестиционный климат.

Список литературы

1. Klaus Schwab, Thierry Malleret COVID – 19: the great reset [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://straight2point.info/wp-content/uploads/2020/08/COVID-19_-The-Great-Reset-Klaus-Schwab.pdf (24.05.2021)
2. Мировая экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.rea.ru/Documents/Бюллетень%20Декабрь%202020%20.pdf> (24.05.2021)
3. М.Х. Ибрагимова, Е.Д. Литвинцева Проблемы развития технологического предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.e-rej.ru/upload/iblock/90b/90b82acf2456364ae7a4923ccd23812d.pdf> (24.05.2021)
4. Tony Bailetti Technology Entrepreneurship: Overview, Definition, and Distinctive Aspects [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://timreview.ca/article/520> (24.05.2021)
5. Балашова Е.С., Громова Е.А. Технологическое предпринимательство как конкурентоспособная модель инновационного развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tehnologicheskoe-predprinimatelstvo-kak-konkurentosposobnaya-model-innovatsionnogo-razvitiya/viewer> (24.05.2021)
6. Россия в новую эпоху: выбор приоритетов и цели национального развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.hse.ru/mirror/pubs/share/401421877.pdf> (24.05.2021)
7. Какие высокотехнологичные компании в России растут быстрее и почему [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.econorus.org/repec/journal/2019-41-68-99r.pdf> (24.05.2021)
8. «Пришлось нанимать армию курьеров»: как сервисы доставки еды справляются с ажиотажным спросом на карантине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.forbes.ru/tehnologii/396541-prishlos-nanimat-armiyu-kurerov-kak-servisyy-dostavki-edy-spravlyayutsya-s> (24.05.2021)
9. Глобальный инновационный индекс – 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://issek.hse.ru/news/396120793.html> (24.05.2021)
10. Инвестиционный климат: понятие, факторы и методы оценки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://sprintinvest.ru/investitsionnyj-klimat-ponyatie-factory-i-metody-otsenki> (24.05.2021)
11. Илон Маск раскритиковал Кремниевую долину и переехал в Техас [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://habr.com/ru/news/t/532064/> (24.05.2021)

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 336

УСЛОВИЯ, ОПТИМИЗИРУЮЩИЕ РАБОТОСПОСОБНОСТЬ ТРАНСМИССИОННОГО МЕХАНИЗМА В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

ДОМАХИНА МАРИЯ АЛЕКСЕЕВНА,

Студент

КРЫМОВА ИРИНА ПЕТРОВНА

к.э.н, доцент

ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»

Аннотация: В статье дается характеристика состояния механизма денежно-кредитного регулирования на современном периоде его становления в России. Особое место в статье уделено разработке условий реализации трансмиссионного механизма, оптимизирующие работу механизма денежно-кредитного регулирования, на основе анализа барьерных факторов его реализации. Статья представляет интерес с практической точки зрения, так как дает возможность оценки механизма денежно-кредитного регулирования со стороны его фактической реализации.

Ключевые слова: Механизм денежно-кредитного регулирования, трансмиссионный механизм, перспективы развития механизма денежно-кредитного регулирования, работоспособность трансмиссионного механизма.

CONDITIONS THAT OPTIMIZE THE EFFICIENCY OF THE TRANSMISSION MECHANISM WITHIN THE FRAMEWORK OF THE IMPLEMENTATION OF THE MONETARY REGULATION MECHANISM

Domakhina Maria Alekseevna,**Krymova Irina Petrovna**

Abstract: The article describes the state of the mechanism of monetary regulation in the modern period of its formation in Russia. A special place in the article is given to the development of conditions for the implementation of the transmission mechanism that optimize the operation of the monetary regulation mechanism, based on the analysis of the barrier factors of its implementation. The article is of interest from a practical point of view, as it makes it possible to assess the mechanism of monetary regulation from the side of its actual implementation.

Key words: Mechanism of monetary regulation, transmission mechanism, prospects for the development of the mechanism of monetary regulation, efficiency of the transmission mechanism.

В современных реалиях быстроизменяющихся экономических условий остро встает вопрос о возможности регулирования деятельности экономических субъектов мегарегулятором. Данная задача является

ся первостепенной для удовлетворения запросов экономики страны и достижения поставленных целей. Для осуществления данного влияния разрабатывается механизм денежно-кредитного регулирования как механизм воздействия Центрального Банка на экономические процессы через систему иерархически взаимосвязанных элементов механизма, посредством использования разработанных инструментов.

Вопрос взаимосвязи трансмиссионного механизма и механизма денежно-кредитного регулирования является одним из важнейших вопросов мегарегулирования экономики, так как при работе данных механизмов происходит мощнейшее воздействие на состояние экономики страны в целом, а именно на уровень цен, объем производства, состояние платежного баланса, размер и дефицит государственного бюджета. [1, с. 67].

На современном этапе механизм денежно-кредитного регулирования в современной России вышел на новый уровень развития. Формирование работоспособного механизма денежно-кредитного регулирования напрямую связано с эффективностью трансмиссионного механизма.

В России в рамках реализации механизма денежно-кредитного регулирования можно определить сдерживающие факторы его реализации, представленные на рисунке 1.

При работе механизма денежно-кредитного регулирования недостаточно выстроить работающий канал трансмиссии, необходимо так же разработать систему, в которой каналы без проявления внешнего влияния будут срабатывать в нужном направлении. В данный фактор так же включается нивелирование внешних шоков на работу трансмиссионного механизма, что возможно при высоком уровне транспарентности и доверия к реализации механизма-денежного кредитного регулирования в стране.



Рис. 1. Факторы, препятствующие работоспособности механизма денежно-кредитного регулирования

Основным фактором для успешной реализации механизма денежно-кредитного регулирования является наличие у центрального банка четкой картины, как функционирует экономика, применение какого инструментария наиболее целесообразно в той или иной ситуации, с каким лагом меры принимаемые им отражаются на экономике государства и насколько эффективна проводимая им денежно-кредитная политика. Ответы на эти вопросы можно получить, изучив структуры и оценив эффективность трансмиссионного механизма. [2, с. 115].

В настоящее время остро встает вопрос выявления возможностей оценки эффективности трансмиссионного механизма как значимого элемента механизма денежно-кредитного регулирования, проводимой центральным банком, создания условий его работоспособности. Рассмотрев факторы, препятствующие работе трансмиссии в России можно определить, что в новейших условиях важно

«настроить» канал ожиданий в рамках реализации цели механизма денежно-кредитного регулирования.

Данный вопрос раскрывает принцип открытости работы механизма и его популяризации среди субъектов экономики. Недостаточность разработки только целей и инструментов механизма денежно-кредитного регулирования очевидна на современном этапе. На первый план при реализации механизма денежно-кредитного регулирования выходит элемент его срабатывания – трансмиссионный механизм. Именно его работа позволяет механизму денежно-кредитного регулирования быть реализованным в соответствии с разработанным планом Банка России.

На современном этапе главным фактором деформации работы каналов трансмиссионного механизма является асимметричность располагаемой информации субъектов экономики, посредством которой они осуществляют экономическую активность. [3, с. 21].

Для формирования условия работоспособности каналов трансмиссионного механизма необходимо в полной мере осуществлять принцип транспарентности его реализации. В рамках среднесрочной перспективы Банку России необходимо полно и оперативно раскрывать информацию для экономических субъектов, чтобы избежать неопределенности на рынке. Это позволит субъектам механизма денежно-кредитного регулирования адекватно прогнозировать изменение экономических процессов. Тем самым повышается возможность управления инфляционными ожиданиями, вследствие чего и уровнем инфляции в целом.

При формировании доверительной среды возможно нивелирование канала инфляционных ожиданий, то есть, канал ожиданий станет дополняющим инструментов механизма денежно-кредитного регулирования, а не основным способом влияния. На современном этапе было выявлено, что работоспособность процентного канала деформируется, изменения основных параметров происходит только на уровне изменения процентных ставок, которые в свою очередь не отражаются на изменении экономической активности и косвенно влияют на изменение основного показателя – уровня инфляции.

Данные совершенствования информационной открытости Центрального банка России позволят привести трансмиссионный механизм как элемент механизма денежно-кредитного регулирования в состояние согласованности с остальными элементами механизма и повысят общий уровень доверия. Данный характер изменения будет способствовать улучшению общей экономической картины и позволит внедрение новых способов реализации механизма денежно-кредитного регулирования в России.

Понимание принимаемых решений при реализации механизма денежно-кредитного регулирования и его информационных сигналов ведет к более быстрому и корректному их учету субъектами экономики при принятии решений об уровне процентных ставок, заимствованиях, сбережениях, индексации заработной платы и цен. Непосредственно влияет на скорость работы трансмиссионного механизма и результат его работы. В следствии чего, усиливается эффективность влияния механизма денежно-кредитного регулирования на экономику и инфляцию, масштаб и продолжительность отклонения инфляции от цели снижаются и, соответственно, требуется меньшая степень реакции субъектов на применяемые инструменты, так как происходит реализация принципа иерархичности. [4, с. 11].

На современном этапе трансмиссионный механизм в рамках механизма денежно-кредитного регулирования является рабочим, но подвержен влиянию асимметричности, за счет чего происходит увеличение скорости реакции от 3 до 6 кварталом, как было отмечено на онлайн-конференции «Коронавирусная экономика и вызовы для политики центрального банка». Данный сдерживающий фактор возможно преодолеть за счет расширения уровня доверия, как было отмечено ранее, который способен нивелировать факторы неопределенности, тем самым обозначить «якорь» инфляционных ожиданий у экономических субъектов.

Работа трансмиссионного механизма в будущем при реализации данных условий откроет новые перспективы для механизма денежно-кредитного регулирования:

1. Возможность повышенной маневренности при использовании разработанных инструментов;
2. Уменьшение волатильности ключевой ставки для достижения поставленной цели.

При формировании условий повышенной транспарентности будет происходить снижением времени реакции, уменьшения лага трансмиссионного механизма. Это позволит повысить эффективность меха-

низма денежно-кредитного регулирования, при этом не создавая широкую амплитуду волатильности краткосрочных ставок. Данные условия позволят расширить базу инструментария и применять новые методы влияния не только на процентный канал, но также на канал доходности и благосостояния, создавая условия для развития финансового сектора страны. [5, с. 9].

Разработанные предложения по оптимизации трансмиссионного механизма приведут механизм денежно-кредитного регулирования к состоянию «гомеостаза» - состоянию упорядоченности и системности. То есть, рабочий трансмиссионный механизм в условиях информационной открытости деятельности Банка России формирует систему, способную к поддержанию программы функционирования системы в рамках разработанной цели. В состоянии гомеостаза система становится организованной. В данных условиях механизм денежно-кредитного регулирования целенаправленно двигается по строго определенной траектории поставленных целей, нивелируя внешние шоки и условия неопределённости.

Список литературы

1. Парусимова Н.И., Денежно-кредитное регулирование: учебное пособие/ Н.И. Парусимова, К.Ж. Садвокасова – Оренбург, ОГУ, 2016. – 182 с.
2. Крымова, И.П. Этапы исторического развития Банка России (современный этап) / И.П. Крымова, С.П. Дядичко // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2016. - №11. – С. 27-31.
3. Лаврушина О.И. Деньги, кредит, банки: Учебник/ О.И. Лаврушина - Финансы и статистика, 2004. - 459 с.
4. ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" №86 от 10.07.2002г.
5. ФЗ "О банках и банковской деятельности" (в ред. Федеральных законов от 03.02.1996 № 17-ФЗ, от 31.07.1998 № 151-ФЗ, последние изменение от 06.12.2011 № 409-ФЗ)

© Домахина М. А., 2021

УДК 338

ЦИФРОВАЯ ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ И ОСОБЕННОСТИ ЕЁ ПРОЯВЛЕНИЯ

КОСТИНА ОЛЬГА ИВАНОВНА,

к.э.н., профессор

ФИЛИППОВИЧ РУСЛАН МИХАЙЛОВИЧ

Студент

Калужский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»

Аннотация: В статье рассматриваются особенности проявления цифрового теневого сектора экономики России. Предложены способы оценивания масштабов цифрового теневого сектора и повышения эффективности борьбы с ним в условиях глобализации экономики. Рассмотрены основные стимулы и барьеры, которые способны влиять на формирование цифровой теневой экономики.

Ключевые слова: цифровая теневая экономика, теневой сектор, особенности цифрового теневого сектора экономики России, способы оценивания и борьбы с цифровой теневой экономикой, стимулы и барьеры цифрового теневого сектора.

THE DIGITAL SHADOW ECONOMY OF RUSSIA AND THE FEATURES OF ITS MANIFESTATION

Filippovich Ruslan Mikhailovich,
Kostina Olga Ivanovna

Abstract: The article discusses the features of the digital shadow sector of the Russian economy. Methods of assessing the scale of the digital shadow sector and improving the effectiveness of combating it in the context of economic globalization are proposed. The main incentives and barriers that can influence the formation of the digital shadow economy are considered.

Key words: digital shadow economy, shadow sector, features of the digital shadow sector of the Russian economy, ways of assessing and combating the digital shadow economy, incentives and barriers of the digital shadow sector.

Цифровая экономика связана с производством и распространением цифровых продуктов и услуг. Постоянное развитие технологий делает цифровую экономику динамичной и быстроразвивающейся системой, что естественно затрудняет контроль и формирование концепции цифровой экономики.

Большая часть нелегальных сделок в Интернете совершается в так называемом «Даркнете». Для того чтобы понять с чем мы имеем дело, первоначально необходимо разобраться в структуре самого интернета.

Глобальную сеть Интернет можно условно подразделить на три слоя:

1. Поверхностный (сайты в общем доступе, которые могут посетить обычные пользователи сети);
2. Глубокий (контент, не попадающий в поисковые системы. К нему относятся облачные хранилища и корпоративные сети. Такие сети находятся под логином и паролем);
3. «Даркнет» или «темная» сеть (компьютерные сети, предназначенные для анонимной передачи информации. Эти сети не открываются в обычных браузерах).

Система сетей Даркнет препятствует слежке за пользователем. Из-за этого Даркнет часто используется для различного рода преступлений, в том числе и в экономической сфере.

В России использование скрытых сетей разрешено, но под запрет попадают многие виды актив-

ности, которые происходят в этих сетях. Ещё больше проблем для отслеживания незаконных операций привнесло появление криптовалют. Они позволяют пересылать деньги анонимно. Благодаря чему, скрытый Интернет стал виртуальным черным рынком. Даркнет переполнен сайтами с украденными данными, оружием, наркотиками и другими товарами, которые запрещены законом.

К цифровой теневой экономики относятся любые неофициальные, не отраженные в официальной статистике виды деятельности, которые используют цифровые технологии для получения прибыли или других материальных благ [1, с. 112-116].

С развитием Интернета интерес к цифровой теневой экономике постоянно возрастал. Помимо хакерских услуг, большим спросом в наше время пользуется цифровой контент. Одним из самых распространенных видов мошенничества является цифровое пиратство. Этот вид мошенничества заключается в копировании и перепродаже цифрового контента. Его жертвами становятся производители фильмов, музыки, видеоигр и т. д.

В последнее время особую популярность приобрёл «дешопинг». Основной задачей данного вида мошенничества является онлайн покупка товара с последующим оформлением его возврата и получением финансовой выгоды. Злоумышленники для возврата средств часто используют незаконные способы, с их помощью они оформляют кредиты, но условия кредитного договора соблюдать не собираются.

Прогресс цифровой индустрии привел к появлению обширной области теневого банкинга. Компании занимаются выдачей кредита, но они не находятся в традиционной сфере банковского регулирования, их деятельность не регламентирована Банком России и, поэтому является незаконной. При оформлении кредита в данных организациях большая часть заключаемых договоров направлена на сбор конфиденциальной информации о клиенте и дальнейшем её использовании в корыстных целях [2, с. 58-73].

Разумеется, что для всех форм мошенничества существуют свои специализированные Интернет-площадки. Цифровой теневой рынок сформирован в Даркнете. Незаконные финансовые сделки, криминальная активность, уход от налогообложения – всё базируется в теневом Интернете.

Главная задача цифрового теневого рынка – это получение выгоды и охранение анонимности всех участников сделки. Анонимность главный критерий для совершения сделок, так как она создает помехи для государственных органов, отслеживающих незаконные действия в сети.

В настоящее время российские исследователи уделяют меньше времени на изучение потенциала цифровой теневой экономики, чем зарубежные ученые. Многие из отечественных специалистов считают, что прогресс в цифровых технологиях позволит естественным путём решить проблему теневой экономики в сети Интернет. Но самая большая опасность заключена в глобальной цифровизации большинства сфер жизни общества [3, с. 5-12].

Доля домохозяйств в России, которые имеют доступ в Интернет за последние 10 лет увеличилась на 27,9%. Если сравнивать темпы развития цифровизации с другими странами, то для России ускоренный темп не характерен, но цифровые технологии внедряются в жизнь нашего общества [4].

Для изучения цифровой теневой экономики необходимо понять какие существуют стимулы, из-за которых юридические и физические лица начинают уходить в теневую экономику. Для понимания мотивов населения достаточно посмотреть его средний уровень доходов. Снижение доходов населения выступает стимулом для развития теневой экономики, из этого и вытекает цифровое пиратство. У людей просто не хватает денег, чтобы приобрести лицензионный цифровой контент.

Если бизнес уходит в теневой сектор, то главной его задачей является уклонение от уплаты налогов. Чтобы понять его стимул, нужно обратить внимание на налоговое давление, которое оказывается на предпринимателей. Увеличение налоговых сборов мотивирует бизнес уходить в тень.

Еще одним стимулом развития теневой цифровой экономики является наличие развитой системы интеллектуальной собственности, которая препятствует развитию пиратства. Сильная система кибербезопасности играет огромную роль в уменьшении заинтересованности лиц осуществлять незаконную деятельность в Интернете. Кибербезопасность выступает неким барьером для роста цифровой теневой экономики, а барьером распространения пиратского контента является развитая система защиты прав интеллектуальной собственности [5, с. 116-119].

Измерять цифровую теневую экономику с помощью классических методов оценки, которые используются для оценки официальной экономики очень тяжело. Для этого используют методы оценки стимулов населения и методы оценки барьеров для борьбы с организованной преступностью в Интернете.

Цифровая теневая экономика создает дополнительное давление на инфляцию. Информационные мошенничества сокращают поступление налогов в государственный бюджет. Они ставят под угрозу проведения социальной политики государства и ограничивают возможность государственного регулирования, и уменьшают инвестиционные вливания в страну. Еще одной проблемой является нарушения медицинских, пенсионных, страховых систем.

Главным барьером роста цифровой теневой экономики является уровень кибербезопасности и система защиты прав интеллектуальной собственности. Данным барьерам должно быть уделено особое внимание, когда государство строит планы по экономическому развитию страны.

Многие граждане нашей страны считают цифровую теневую экономику крайне негативным явлением. В числе очевидных минусов является отток рабочей силы из официальной экономики, что приводит к снижению налоговых отчислений, уменьшению темпов экономического роста, падению ВВП. Если снижаются налоговые отчисления, то снижается уровень государственных доходов. Это влечет за собой ухудшение качества услуг, которые государство обязано предоставлять, что в свою очередь стимулирует людей компенсировать эти услуги взятками и т. д.

Однако, у цифровой теневой экономики есть и положительные стороны. Доход, получаемый в цифровой теневой экономике, рано или поздно расходуется в легальной экономике, что позволяет взимать с него косвенные налоги. Часть рабочей силы не имеет возможности работать в полную силу в официальной экономике и реализует часть своего потенциала за её пределами. Благодаря существованию темной экономики, они вносят существенный вклад в экономику в целом. По некоторым данным, существует благоприятный размер нелегальной экономики он равен 14-15 % годового ВВП. Рассмотрим какие плюсы может принести цифровая теневая экономика, которая не выходит за рамки благоприятных размеров. [6, с.413-417]

Рыночная экономика имеет циклический характер, что проявляется в частых кризисных явлениях. Цифровая теневая экономика способна минимизировать темпы снижения развития экономики во время кризиса. Цифровой теневой сектор во время кризисного времени и в периоды безработицы способен обеспечить население рабочими местами.

Этот сектор выступает в роли финансового резерва для легальной экономики государства в кризисных ситуациях. Продукция, которая выпускается в цифровой теневой экономике намного дешевле для покупателей, потому что она не облагается налогами. Главная задача государства – это контролировать уровень нелегальной экономики на определенной отметке, так чтобы плюсы в полной мере компенсировали минусы.

Цифровая теневая экономика выгодна каждому субъекту по отдельности, но наименее выгодна системе, то есть государству. Это толкает государство для поиска решения данной проблемы. Способствует усилению кибербезопасности страны и необходимости в высококвалифицированных IT-специалистах. В настоящее время нашим государством предприняты следующие меры контроля теневой экономики: декларирование доходов семьи, сокращение наличного оборота, искоренение социального иждивенчества, отслеживание движения финансовых потоков.

Так как цифровая теневая экономика составляет значительную долю в экономике России, то возникает потребность в уменьшении её масштабов, путём оценки её размеров и декриминализации её составляющих. Для данной цели могут применяться самые различные методы и способы, которые помогают выявить её приблизительные размеры и наметить дальнейший вектор действий государства. Важным, также является многообразие методов, которые могут применяться для данных целей, так как при использовании какого-либо конкретного способа оценки достоверность получаемых данных значительно снижается.

Одним из таких способов может стать, например, контроль за товарными потоками с целью выявления несоответствий в количестве, потреблённых экономическими агентами товаров и товаров, реализованных фирмами. Так, разница между реализованными и потреблёнными товарами будет со-

ставляя неучтённую часть ВВП, которая по тем или иным причинам была скрыта от государства.

Другим, способом оценки размеров цифрового теневого сектора экономики может стать выявление разницы между официальной и «реальной» занятостью, путём анализа несоответствий в макроэкономических показателях. Разница между реальной и официальной занятостью представляет собой долю теневого сектора экономики, которая возникла из-за невозможности или принудительного уклонения от официального трудоустройства. Чаще всего таким образом уклоняются граждане, не желающие уплачивать подоходный налог и отчисления в социальные фонды или нелегальные рабочие, которые не имеют права находиться на территории государства и подлежат немедленной депортации.

Государство не просто так предъявляет строжайшие требования к осуществлению предприятиями бухгалтерского и налогового учётов, так как путём анализа различных финансовых документов можно выявить скрытые финансовые потоки (например, при помощи бухгалтерского баланса возможно выявить разницу между официально декларируемой и реальной прибылью организации). Если такие несоответствия будут обнаружены представителями надзорных и контролирующих органов, то руководство организации может ожидать мера пресечения в виде штрафа, ликвидации юридического лица или даже уголовной ответственности.

На самом деле оценить масштабы цифровой теневой экономики возможно множеством неочевидных на первый взгляд способов. Единственным неизменным условием для их использования остаётся максимально возможная достоверность данных и многочисленность таких источников.

Список литературы

1. Галстян М.А., Костина О.И. Перспективы развития цифровой экономики в России. В сборнике: Экономика и управление: современные тенденции. Чебоксары, 2019. С. 112-116.
2. Скобликов Е.А. Казначейский блокчейн vs цифровая экономика // Общество и экономика. – 2018. – № 11. – С. 58–73.
3. Смылов Д.В. Эволюция глобализации мировой экономики: современные тенденции // Мировая экономика и международные отношения. – 2019. – Т – 63. – № 2. – С. 5–12.
4. Мониторинг развития информационного общества в Российской Федерации. Федеральная служба государственной статистики РФ (Росстат), 2019. Режим доступа: [Электронный ресурс] – URL: www.gks.ru (Дата обращения: 29.04.2021)
5. Спиридонова У.И., Костина О.И. Влияние цифровой экономики на финансовую безопасность РФ. В сборнике: Экономика и управление: современные тенденции. Чебоксары, 2019. С. 116-119.
6. Якуба Н.С., Костина О.И. Цифровая экономика Российской Федерации и перспективы ее развития.// Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития. Сборник научных статей 9-й Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. 2019. С. 413-417

© О.И. Костина, Р.М. Филиппович, 2021

КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

УДК 339

ОБОРУДОВАНИЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ПОМЕЩЕНИЙ КАК СРЕДСТВО ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ ДЛЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ АВТОМОБИЛЕЙ НА СТОА

БУГРАКОВ ВИКТОР СЕРГЕЕВИЧ,

магистрант

НЕСТЕРЕНКО ГРИГОРИЙ АНАТОЛЬЕВИЧ,

Доц., канд. техн. н.

НЕСТЕРЕНКО ИРИНА СЕРГЕЕВНА

Старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Омский государственный технический университет»

Аннотация: В данной статье рассказывается, как повысить заинтересованность клиентов автомобильных центров, с помощью оборудования комнаты «Мать и дитя», какие зоны и оборудование стоит разместить в ней.

Ключевые слова: Автоцентр, заинтересованность клиентов, повышение прибыли, комната «Мать и дитя», зона отдыха, зона кормления, зона переодевания, санузел, мебель, техника, дизайн, реклама.

EQUIPMENT OF SPECIALIZED PREMISES, AS A MEANS OF ATTRACTING CUSTOMERS FOR SERVICING CARS AT THE SERVICE STATION

Bugakov Viktor Sergeevich,
Nesterenko Grigory Anatolievich,
Nesterenko Irina Sergeevna

Abstract: This article explains how to increase the interest of customers of car centers, using the equipment of the "Mother and Child" room, which zones and equipment should be placed in it.

Key words: Auto center, customer interest, profit increase, Mother and Child room, recreation area, feeding area, changing area, bathroom, furniture, appliances, design, advertising.

С появлением семьи в жизни человека автомобиль становится ее неотъемлемой частью. Передвижения без автомобиля становятся очень сложными для семей с появлением детей. В определенный момент автомобилисты с детьми сталкиваются с обслуживанием своего автомобиля, которое необходимо проводить вовремя. Но когда ребенка не с кем оставить и он всегда с тобой, то автомобиль откладывается на потом, что может привести к плачевным последствиям. В России практически не существует центров по обслуживанию автомобилей с обустроенной комнатой «Мать и дитя», которая позволяет приезжать на обслуживание автомобиля совместно с ребенком.

Поэтому для повышения заинтересованности клиентов центров по обслуживанию автомобилей мы предлагаем оборудовать такую комнату [1].



Рис. 1. Семья автомобилистов с детьми

Что же это за комната и что должно быть в ней? Комната «Мать и дитя» - это отдельное помещение, позволяющее людям с детьми с комфортом провести время ожидания при обслуживании автомобиля. Отдохнуть, накормить и переодеть ребенка при необходимости. На рисунке 2 приведен пример такой комнаты.



Рис. 2. Комната «Мать и дитя»

В комнате должен быть выполнен качественный ремонт. Помещение должно быть хорошо вентилируемое, звуко- и теплоизолированное. Дизайн комнаты должен быть выполнен в спокойной цветовой гамме, так же стены можно украсить в детской автомобильной тематике, либо рисунками или наклейками животных или популярных мультгероев. Напольное покрытие стоит выбрать безопасное, не скользящее и легко очищаемое. Так же должен быть оборудован отдельный санузел, с выводом воды и канализацией. Отделка санузла, должна быть легко очищаемой и выдерживающей частую дезинфекцию.

Комната «Мать и дитя» делится на несколько зон: Зона кормления, Зона переодевания, Игровая зона, Зона отдыха. Для каждой зоны потребуется специальная мебель и оборудование.

Зона кормления (Рис.4) – удобное кресло, стульчик для кормления, столик, стеллаж для техники, ширма. Техника: Микроволновая печь, чайник, кулер с чистой питьевой водой.



Рис. 4. Зона кормления

Зона переодевания (Рис.5) - Пеленальный столик, памперсоприемник, стеллаж для личных вещей и средств гигиены.



Рис. 5. Зона переодевания

Зона отдыха и игровая зона (Рис.6) – небольшой диван, детский столик со стульчиками. Доска для рисования, тематические игрушки, канцелярские принадлежности. Небольшой телевизор.



Рис. 6. Игровая зона

Санузел (Рис.7) – Раковина, унитаз для взрослых и унитаз специальный детский. Зеркало. Средства личной гигиены.



Рис. 7. Санузел

По примерным подсчетам оборудование такой комнаты обойдется от 500 000 рублей.

После оборудования комнаты «Мать и дитя» в рекламных акциях стоит указывать ее наличие, что будет привлекать клиентов с детьми. Самой лучшей рекламой считается сарафанное радио, в кругу семей с детьми оно очень хорошо работает. Вскоре большой процент клиентов с детьми будут обращаться именно в ваш центр, потому что проблема: «А как я с ребенком в СТО?» будет решена! А большой поток новых клиентов и появление постоянных клиентов повысит доход автоцентра за год примерно на 30%.

Список литературы

1. Буграков В.С., Нестеренко И.С. Обеспечение комфортного пребывания клиентов с детьми на станции технического обслуживания автомобилей. *Colloquium-journal*. 2020. № 2(54). Варшава, Польша. – С. 40-42.
2. Буграков В.С., Нестеренко Г.А., Нестеренко И.С. Пути привлечения клиентов для прохождения технического обслуживания и ремонта на авторизованные и дилерские станции технического обслуживания автомобилей. *Colloquium-journal*. 2020. № 1(53). Варшава, Польша. – С. 33-36.
3. Нестеренко И.С., Буграков В.С. Пути повышения конкурентоспособности станций технического обслуживания автомобилей. *Colloquium-journal*. 2019. № 25-1 (49) . Варшава, Польша. - С. 26-28.
4. Буграков В.С., Нестеренко Г.А., Нестеренко И.С. Зона виртуальной реальности в клиентской зоне станции технического обслуживания и ремонта автомобилей. *Colloquium-journal*. 2020. № 33(85). Варшава, Польша. – С. 41-44.

УДК 338.001.36

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

НУРМАТОВА АЗИЗАХОН ШАУКАТЖАНОВНА,
ТИМКО КСЕНИЯ АНДРЕЕВНА

Студенты
НАО «Университет Нархоз»

*Научный руководитель: Жакупова Алма Асылбековна
Ст. преподаватель
НАО «Университет Нархоз»*

Аннотация: В статье автор раскрывает сущность, факторы и методы оценки конкурентоспособности предприятия. Ключевыми методиками к рассмотрению выступают: показатели эффективности деятельности предприятия, ABC XYZ анализ, интегральные коэффициенты. Автор акцентирует внимание на положительных и отрицательных сторонах каждого инструмента анализа.

Ключевые слова: конкурентоспособность, анализ, матрица ABC XYZ, эффективность, интегральная оценка.

THEORETICAL FOUNDATIONS OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS

Nurmatova Azizakhon Shaukatzhanovna,
Timko Xeniya Andreevna

Scientific adviser: Zhakupova Alma Asylbekovna

Abstract: The author reveals the essence, factors and methods of assessing the competitiveness of the enterprise. The key methods to be considered are: indicators of efficiency of enterprise activity, ABC XYZ analysis, integral coefficients. The author focuses attention on the positive and negative sides of each tool of the analysis.

Key words: competitiveness, analysis, matrix ABC XYZ, efficiency, integral evaluation.

«Конкуренция» в переводе с латыни означает столкновение, т.е. иными словами, это соревнование между хозяйствующими субъектами за долю рынка, ресурсы и др.

В свою очередь исходящее из конкуренции понятие конкурентоспособности не имеет конкретизированной трактовки, что касается прямого значения, то в словаре Ожегова конкурентоспособность есть способность субъекта противостоять конкурентам. Для составления более чёткого понятия, разберём трактовки различных авторов.

Карл Маркс в своих исследованиях трактовал конкурентоспособность как борьбу между субъектами за наиболее выгодное вложение средств. Исследователь М.Ш. Габиева описывает конкурентоспособность, как возможность предприятия соперничать с производителями аналогичных товаров или услуг. А.А. Исаев в своих работах обращает внимание на измеримость понятия, и определяет уровень конкурентоспособности как превосходство прибыли компании над средним показателем прибыльности на рынке функционирования. Л. Н. Качалин характеризовал конкурентоспособность в трёх конкретных

показателях: эффективность управления, производственные возможности, уровень удовлетворения потребителя. Схожее с ним мнение разделяла Т.А. Бурцева, которая в своих работах вышеупомянутые показатели обобщала в степень адаптивности предприятия к нуждам потребителя и рынка в целом. Т.В. Матвеева в ходе исследования трактовала понятие конкурентоспособности аналогично с моделью пятью конкурентных сил Портера [1, с. 39-40].

Суть различных трактовок категории «конкурентоспособность» состоит в том, что она является системным показателем, и каждый из исследователей даёт субъективную оценку при определении ключевых факторных и результативных признаков. Однако из всех вышеперечисленных мнений возможно составить следующее определение: конкурентоспособность – синтетический показатель, который характеризуется совокупностью ключевых факторов и целей деятельности предприятия, например, высоким уровнем конкурентных преимуществ, относительно других предприятий на рынке, а также возможность их совершенствования позволяет компании достичь поставленных целей и в долгосрочной перспективе иметь вес на рынке.

В свою очередь нельзя рассматривать конкурентоспособность только как результирующий показатель, она также является и факторным условием функционирования фирмы. Формируясь в результате выявления сильных сторон предприятия и учёта слабостей, данный показатель совершенствуется в зависимости от изменения внутренней и внешней среды компании. Также конкурентоспособность предприятия не только помогает компании эффективно функционировать на рынке, но также и характеризует её качество как товара на бирже.

Резюмируя вышеперечисленное, следует, что конкурентоспособность многогранное и комплексное понятие, которое совершенствуется с течением развития рынка, при этом является как результатом, так и мерой, поэтому при рассмотрении следует учитывать особенности, как факторы её формирования, так инструментов оценки.

Факторы конкурентоспособности – это процессы и явления, которые оказывают влияние на изменения в абсолютных и относительных величинах показателей деятельности компании (табл. 1) [2, с. 85-86].

На основании отобранной группы можно выявить ключевые факторы и, в результате более подробного изучения выборки приоритетных, выработать стратегию воздействия для повышения конкурентоспособности и снижения рисков. В свою очередь для обоснования факторов их оценки и улучшения следует применить методы оценки конкурентоспособности предприятия.

Таблица 1

Группы факторов конкурентоспособности компании

| № | Автор | Классификация |
|---|----------------|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | Майкл Портер | Человеческие ресурсы, которые характеризуются уровнем квалификации сотрудников, их количеством и структурой (возраст, пол и др.), а также стоимостью рабочей силы. Физические ресурсы, включают в себя доступность, качество и цену на лесные ресурсы, водные ресурсы и др. Интеллектуальные ресурсы – совокупность рыночной и научно-технической информации. Финансовые ресурсы – стоимость и объём капитала. Тип инфраструктуры и плата за неё. |
| 2 | Ольга Хотяшева | Качество продукции, во всех отношениях, т.е. эргономичность, экологичность, технологичность, чистоту патентной политики и др. Маркетинг – эффективность маркетинговых мер воздействия на рынок, клиентоориентированность, структура и качество сбыта и т.д. Коммерция – гибкость ценовой политики относительно нужд рынка, отношения с контрагентами, предпринимательские способности руководящего состава предприятия, возможность влияния на спрос. |

Продолжение таблицы 1

| № | Автор | Классификация |
|---|------------------------|--|
| 1 | 2 | 3 |
| 3 | Олливье, Дай-ан, Урсе. | Концепция товара и услуги, т.е. фактор равносильности идеального (маркетинговая группа/предприятие) и реального (сознание потребителя) представления о товаре. Ориентированность качества товара на лидеров рынка, а также систематическая оценка (сравнительные тесты, опросы). Цена товара и наценка на него. Собственные и заёмные финансы. Качество и срок обслуживания после продажи (наработка постоянных клиентов). Наличие и объёмы внешней торговли (фактор помогает иметь доверительные отношения с представителями прессы и государством). |
| 4 | Раис Фатхутдинов | Факторы внешней среды, на которые предприятие практически не может оказывать влияние. Внутренние факторы – почти в полной мере контролируемые руководством компании. |

Выделяют несколько основных методов оценки конкурентоспособности предприятия. Горизонтальный – оценка изменения схожих показателей за определённый временной период, данный метод помогает оценить темпы и направление развития компании. Вертикальный – структура того или иного показателя. Анализ факторов общего воздействия, которые влияют на деятельность предприятия. Сравнительный – сопоставление результатов деятельности с конкурентами [3, с. 114-115].

В дополнении к общим методам, более подробно стоит описать наиболее специализированные для производственных товарных предприятий.

Первым инструментом оценки качественного и количественного состава потребительского сегмента является ABC и XYZ анализ, который основан на принципе Парето. ABC анализ подразумевает классификацию ресурсов компании (поставщики, потребители, запасы и др.) и ранжировании их по степени важности на 3 категории.

A – наивысшая ценность. Например, 20 % потребителей, закупки которых составляют 80 % от продаж компании.

B – средней важности или промежуточные. 30 % потребителей, которые покупают 15 % продукции компании.

C – минимальной ценности, как правило это оставшиеся 50 % потребителей. Которые обеспечивают лишь 5 % выручки предприятия.

В свою очередь дополнением к ABC является XYZ анализ, который определяет степень надёжности и стабильности продаж. Данный инструмент с высокой степенью точности определяет приоритетные сферы, на которые компания должна оказывать повышенное влияние для стабильности деятельности.

Основой XYZ анализа служит коэффициент вариации (среднее квадратическое отклонение / средний объём продаж) [4]. В совокупности два данных вида анализа помогают построить матрицу финансовой привлекательности и тенденции ценности (максимально привлекательная группа AX и минимально привлекательная CZ).

Метод имеет высокое преимущество над другими, так как в зависимости от предмета исследования может быть в достаточной мере применимым и точным как для крупного, так и для малого предприятия. Дополнительным показателем к вышеупомянутому инструменту для субъекта малого предпринимательства может выступать показатель удовлетворённости потребителя, который вычисляется на основе опроса основного массива клиентов.

Вторым инструментом экономической оценки конкурентоспособности предприятия является расчёт показателей эффективности, данный метод включает 4 группы показателей. Рентабельность – показа-

тель, который отражает эффективность использования какого-либо ресурса, например, активов, собственного капитала, продаж, продукции и др. Деловая активность/оборачиваемость – группа показателей, охарактеризовывающих уровень успешности управления компанией определёнными активами и количество оборотов данного актива за отчётный период. Ликвидность – способность предприятия отвечать по своим обязательствам на основе условленных периодов выплат, либо срочного запроса кредитора. Финансовая устойчивость – структура собственного и заёмного капитала в активах компании [5, с. 286].

Третьим инструментом вычисления показателя конкурентоспособности предприятия является сравнительный анализ показателей операционной эффективности и стратегического позиционирования компании и одного или нескольких главных конкурентов.

В основе показателя операционной эффективности лежит сравнение изменений объёмов выручки внутри предприятия, а также между предприятиями. Показатель стратегического позиционирования в свою очередь отражает рентабельность хозяйствующего субъекта и сопоставляет её с рентабельностью конкурентов. Произведение вышеупомянутых показателей даёт коэффициент конкурентоспособности предприятия [6, с. 291-294].

Выводом следует, что каждый исследователь в своих работах придерживается собственного понятия конкурентоспособности предприятия. Также исходя из своих суждений, автор избирает ключевые факторы и инструменты их оценки соответственно, которые в свою очередь основаны на предмете и цели исследования, доступности и объёму базы данных.

Список литературы

- 1 Братко И.В. Экономическая сущность понятий конкурентоспособности предприятия и его продукции. // Сборник науч. статей. – Курск, 2020. – С.29-44.
- 2 Сучкова Е.А. Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия. // Сборник статей II. – Пенза, 2020. – С. 84-87.
- 3 Рындина Т.И., Захарова Л.Н. Инструменты оценки конкурентоспособности. // Экономика и бизнес № 2-2 (60), 2020. – С. 114-116.
- 4 Бережнов А. ABC и XYZ анализ. URL: <https://clck.ru/V3eB3>
- 5 Севостьянова О.Г. Интегральная оценка конкурентоспособности. // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права № 4 (60), 2016. – С. 284-292.
- 6 Куатова Д.Я. Экономика предприятия. – Алматы: Экономика Баспасы, 2011. – 352 с.

ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

УДК 338

ИННОВАЦИИ В БИЗНЕСЕ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

**БЕРЕЖНАЯ ОЛЬГА АНДРЕЕВНА,
МАНСУРОВ АНТОН МАКСИМОВИЧ**

Студенты
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Научный руководитель: Седова Надежда Васильевна
д.э.н., профессор
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Аннотация. Современные digital-инструменты и интернет упростили жизнь как обычных пользователей, так и предпринимателей. Бизнес-среда массово интегрируется в цифровое пространство, поскольку не использовать онлайн-каналы считается моветоном и крайне малоэффективной стратегией. Мировая эпидемиологическая ситуация продемонстрировала нежизнеспособность предприятий с полным отсутствием электронной коммерции. В данной статье рассматриваются конкретные примеры, тенденции и лучшие практики использования digital-инструментов в бизнесе с целью выживания на меняющемся рынке и увеличения доходности в кризис посредством развития омниканальности.

Ключевые слова. Диджитал-сфера, диджитал-инструменты, бизнес, пандемия, интернет, электронная коммерция, ритейл, омниканальность, цифровизация, онлайн, пользовательский путь.

BUSINESS INNOVATION IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION OF THE NATIONAL ECONOMY

**Berezhnaya Olga Andreevna,
Mansurov Anton Maksimovich**

Scientific adviser: Sedova Nadezhda Vasilyevna

Annotation. Modern digital tools and the Internet have simplified the lives of ordinary users and entrepreneurs. Businesses are massively integrating into the digital space, because not using online channels is a mover and an extremely ineffective strategy. The global epidemiological situation has demonstrated the incapacity of businesses without e-commerce. This article reviews real cases, trends and best practices of using digital tools in business to survive in a changing market and to increase profits in crisis times by developing omnichannels.

Key words. Digital environment, digital tools, business, pandemic, internet, e-commerce, retail, omnichannel, digitalization, online, customer journey.

Прошлый 2020 год оказался непростым для всего мира в целом, не только за счет пандемии COVID-19. Нефтяная война первой половины года, когда нефтедобывающие страны не смогли прийти к общему соглашению и на мартовском заседании ОПЕК+ Россия отказалась выполнить ультимативное требование Эр-Рияда о резком сокращении добычи нефти, привела к беспрецедентному демпингу

цены на рынке нефтепродуктов, и, в последующем, к обвалу цен и частичному банкротству некоторых нефтедобывающих компаний.

ВВП России и США во втором квартале 2020 снизился на 10% и 9,5% соответственно. МВФ ожидало снижение ВВП России в годовом выражении на 4,1% [1]. Однако финансовые аналитики Всемирного Банка зафиксировали падение мирового ВВП в 2020 году на лишь на 4,3%, а не на 5,2%, как ожидалось ранее.

Такое падение связано с рядом факторов, частичное или полное ограничение авиаперелетов и транспортных связей между странами и регионами, приостановление промышленного производства, ограничение передвижения граждан по городу, закрытие предприятий сферы развлечений, ресторанного бизнеса, сферы услуг. Обязательный перевод сотрудников на удаленный тип работы. За год численность безработных в России увеличилось до 40%, в сравнении с прошлогодним периодом.

Так или иначе пандемия затронула все отрасли экономики. Но при этом меньше всего негативных потрясений претерпели компании IT сектора, и те, которые напрямую связаны с диджитал-сферой. Их рабочая среда еще до пандемии позволяла перевести часть сотрудников на удаленный тип работы, поэтому они относительно легко смогли перестроить рабочий процесс под новую реальность [2].

Акции компании "Zoom", которая предоставляет услуги удаленной конференцсвязи, с начала 2020 года подорожали на невероятные 620%, - именно так выглядит бум на удаленный тип коммуникации во всех сферах жизни общества, будь то обычное студенческое занятие или конференция акционеров транснациональных компаний.

В период пандемии, а значит мировой изоляции, у потребителей вырос спрос в первую очередь на онлайн услуги, такие как онлайн образование, медиа развлечения, услуги доставки еды [3]. Даже трафик мобильной связи вырос на 30%, по сравнению с прошлогодним периодом.

Разъяснение слова "кризис" дал нам китайский язык, в нем это слово состоит из двух иероглифов, которые означают "опасность" и "возможность". Кризис - прекрасное время для роста. Он открывает возможности для тех, кто готов меняться, и разрушает то, что на самом деле не выдерживает конкуренции и тормозит развитие экономики. Каждое третье предприятие в России - убыточно, об этом свидетельствуют данные Росстата. При этом мировая тенденция демонстрирует то, что на их место придут более успешные и приспособленные компании. Российский бизнес проводит активную диджитал-трансформацию, потому что присутствие в онлайн - не роскошь, а единственный способ выжить на меняющемся рынке.



Рис. 1. Изменение прогноза под влиянием пандемии [4]

Еще пару лет назад цифровые каналы продаж являлись альтернативным способом получения блага, пандемия вынудила использовать их как основные. E-commerce продажи в России за время пандемии выросли на 44%, валовый объем - на 800 млрд руб, что стало настоящим "белым лебедем" для онлайн-продавцов.

До пандемии цифровая трансформация была новшеством, лишь немногие компании задумывались о выходе в диджитал и e-commerce. В 2020 году исторически нецифровые сферы стали вынуждены адаптировать свой бизнес и расширять свое присутствие в цифровом пространстве. Крупные FMCG-компании начали развивать сотрудничество с розничным бизнесом и продвигать продукцию через их онлайн-каналы продаж. Так, Coca-Cola разработала стратегию по развитию e-commerce-канала в трех плоскостях:

- Расширение продаж eGrocery через крупные розничные сети X5 Retail Group, Магнит;
- Расширение онлайн-продаж через сегмент HoReCa;
- Расширение продаж через маркетплейсы Утконос, Ozon, Goods.

ОБОРОТ E-COMMERCE, ТРЛН РУБ.

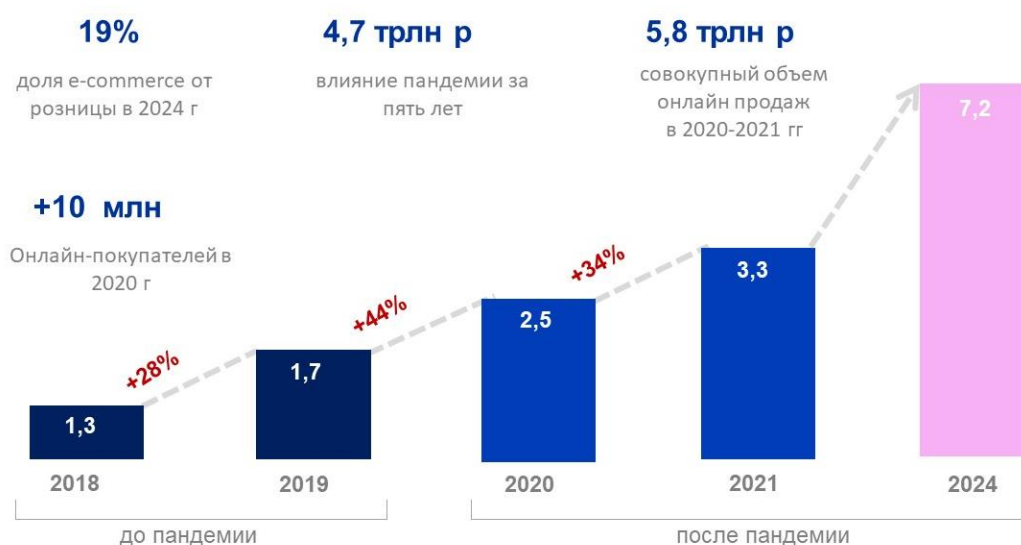


Рис. 2. E-commerce в России: прогноз Data Insight 2020-2024 гг [4]

Традиционный ритейл начал меняться раньше всех, поэтому в период самоизоляции смог быстро адаптироваться и улучшить свой пользовательский путь. Так, в мае 2020 года онлайн-супермаркет Perekrestok.ru запустил новое мобильное приложение «Перекрысток Впрок», которое было разработано с нуля за 4,5 месяца. «Доставка.Пятерочка» – аналогичное приложение другого формата продуктовой розничной сети X5 Retail Group. Такая диджитал-трансформация позволила ритейлеру увеличить оборот до 1,7 млрд рублей (рост от года к году в 4,7 раза) в I квартале 2020 г, и вырасти на 20,5% во II квартале. Эпидемиологическая ситуация 2020 года доказала, что если компании нет в интернете, то ее нет и для клиентов. Компании, которые исторически не были представлены в диджитал-пространстве, подключились к крупным продуктовым агрегаторам - Яндекс.Лавка, Яндекс.Еда, Delivery Club, Самокат, Sbermarket.

Такие компании, как ВкусВилл - тестируют омниканальность, то есть взаимную интеграцию всех каналов коммуникации с клиентом в единую систему, ориентируясь на персонализированный пользовательский опыт на всех каналах и устройствах. Сейчас они создают новый формат магазинов: киоски для самостоятельного вывоза заказов; автоматы со скоропортящейся продукцией в жилых домах Москвы, Санкт-Петербурга, а также на АЗС Shell и Газпром. Ранее, ориентированный на offline-продажи, ВкусВилл перестроился и показал серьезный рост online-продаж - в 30 раз к июлю 2020 года [5].

Непродуктовая розница исторически ближе всех к digital-парадигме. Такие компании также следуют тренду омниканальности, активно выходят в онлайн и сокращают число розничных точек.

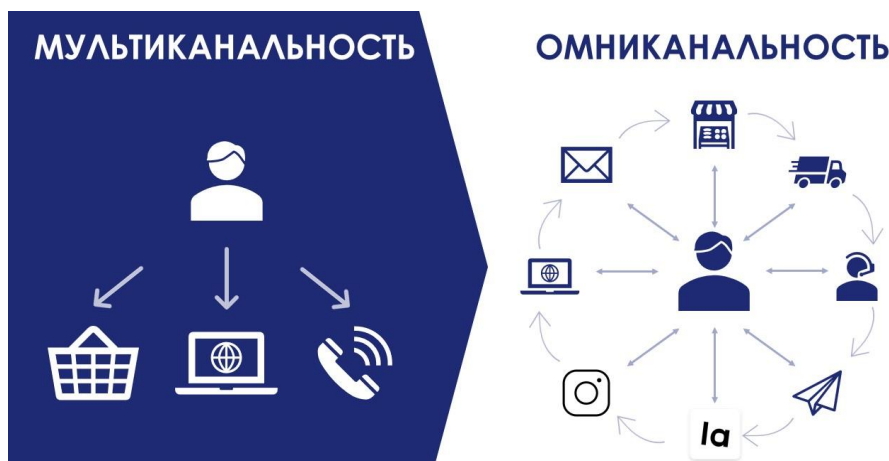


Рис. 3. Отличия омниканальности от мультиканальности

Составлено авторами на основе данных [7]

Основным инструментом увеличения трафика онлайн-клиентов является диджитал-маркетинг [6]. Во время пандемии большая часть маркетинговых бюджетов стала распределяться именно под диджитал-направление, поскольку это:

- выгодно;
- экономично (нет трат на аренду, многочисленный обслуживающий персонал и т.д.);
- цифровая площадка упрощает коммуникации с клиентом.

DIY-бизнес использует AR/VR и поднимает онлайн продажи: СТД «Петрович», один из лучших примеров омниканальности на российском рынке, в начале весны внедрил AR-систему, которая позволяет примерить обои в комнате со своего смартфона; приехать в магазин и зайти в специальную комнату, оборудованную сенсорными экранами для того, чтобы в реальных масштабах создавать дизайн интерьера и тут же оформить доставку товаров на дом. Более того, на сайте клиент сможет выбрать услуги мастеров, специально отобранных компанией, подходящих по цене или другим параметрам [6].

Гиганты тяжелой промышленности, исторически взаимодействующие по B2B-системе, «цифровизируются» и перестраиваются на несвойственный D2C (Direct-to-Consumer), лежащий в основе e-commerce.



Рис. 4. Переход от модели B2B2C к D2C

Составлено авторами на основе данных [7]

Даже тяжелая промышленность видит залогом выживания свое присутствие в digital. Челябинский трубопрокатный завод (ЧТПЗ) для выхода в e-commerce специально создал должность директора под разработку D2C-платформы, что позволило D2D (Door-to-Door) клиенту заказать через интернет продукт у ЧТПЗ, не выходя из дома. Несмотря на то, что D2C в России только начинает развиваться, ЧТПЗ удалось за год увеличить объемы продаж на 160% через собственную платформу.

Северсталь в июне 2020 года объявила о запуске D2C-платформы «Metal Processing Hub», которая позволит потребителю получить доступ к сети производственных мощностей для оперативного изготовления продукции или деталей из металла.

Пользователи цифровой платформы смогут размещать заказ на полный цикл производства или на конкретный вид работ, им будут предложены варианты выполнения заказа. Следующий шаг — кли-

ент получает ряд предложений от потенциальных исполнителей заказа, из которых он выбирает наиболее подходящее (цена, срок исполнения, объем). Вслед за этим стороны заключают договор поставки и предприятие приступает к выполнению заказа под контролем специалистов «Северстали». На заключительном этапе происходят проверка продукции, упаковка и доставка заказчику.

Продажи автомобилей - исторически оффлайн бизнес. На старте продаж Renault Arkana, полностью онлайн (по предзаказу) была продана вся первоначальная партия - 300 автомобилей, на покупку поступило более 1800 заявок, что превысило резервную партию - 1500 шт. Автомобили привозили к дому клиента, покупка оплачивалась картой. Возможность предзаказа – это уникальный customer journey (пользовательский путь) в мире автомобильного бизнеса. Сегодня клиенту Renault достаточно зайти на официальный сайт и зарегистрироваться, сотрудники подберут курс оплаты, водитель поведет машину по выбранному направлению, в то время как клиент через веб-камеру сможет оценить преимущества и недостатки автомобиля, будто он находится внутри салона.

Цифровая трансформация сегодня стала возможной еще и потому, что для этого появились технические возможности. Рынок, как российский, так и мировой адаптируется к изменившимся реалиям, используя кризисные явления как digital-топливо.

После нескольких месяцев режима «самоизоляции» стало очевидно, что омниканальность не только стратегически важный инструмент в условиях пандемии, но и единственная реально эффективная концепция существования для крупного ритейлера.

«Бизнес 4.0» как в России, так и в мире, еще окончательно не сформировался, однако очевидно, что классическая офлайн-розница будет существовать исключительно в том случае, если она станет омниканальной.

Пандемия вынудила людей, привыкших к offline-формату потребления, попробовать online-покупки продуктов и автомобилей, кинотеатры, музеи, быструю доставку, поскольку это стало удобнее, проще, быстрее и выгоднее. Потребительские привычки меняются, закономерно меняется спрос, становится все больше тех, кто предпочитает цифровые коммуникации с продавцом.

Данное утверждение доказывает и то, что исторически консервативная тяжелая промышленность не адаптируется, а конкурирует с лидерами онлайн-продаж, внедряя современные технологии и создавая уникальный пользовательский путь.

В сухом остатке мы имеем отрасль интернет-магазинов, в частности, продуктовых, трафик которых, по статистике Google Trends и Яндекс.Директ, вырос за время пандемии в десятки раз, и с каждым днем данное число только увеличивается. И даже те отрасли бизнеса, которые до пандемии оставались за гранью диджитал-прогресса, начинают активно наращивать свое присутствие в интернете.

Основные тенденции на постковидном рынке:

1. Отсутствие у оптовых продавцов возможности приехать для размещения заказов на фабрики за пределами России из-за мировой пандемии и режима ограничений. Импортёры ранее часто посещали фабрики для проверки качества импортированных товаров, а затем уже после проверки оформляли заказы на поставку. Сейчас данная возможность ограничена, но, где ограничения, там появляются и новые возможности, поэтому предприниматели ожидают появления в диджитал-сфере новых технологий дополненной реальности (AR) для общения на расстоянии, в частности для дистанционной проверки товаров, оценки материалов, на примере компании СТД «Петрович». При этом многие бизнесмены готовы реализовывать задумки диджитал-трансформации посредством VR-шлема.

2. Психологические изменения в бизнес-среде. Готовность бизнеса выстраивать доверительные отношения с партнерами и заключать с ними сделки на расстоянии, ни разу не встречаясь в физическом мире.

3. Массовое снижение розничной торговли. Например, магазин одежды Finn Flare готовится закончить год со снижением оборота на 19%: розничные продажи могут потерять 34%, при этом онлайн-продажи вырастут на 14% к показателям 2019 г. За девять месяцев российские торговые центры недополучили 30% посетителей по сравнению с 2019 г. В ближайшем будущем классические крупные торговые центры постепенно будут отходить на второй план, уступая клиентов онлайн-ритейлерам [8].

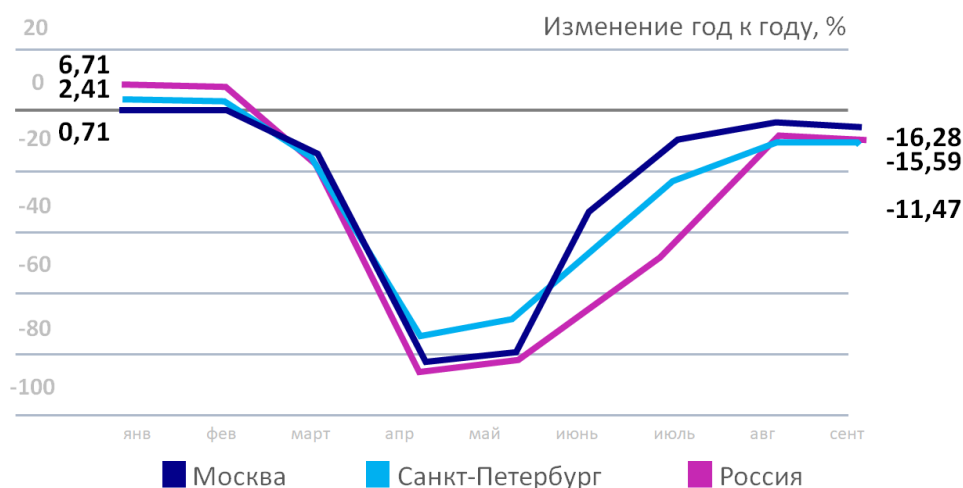


Рис. 5. Как менялась посещаемость торговых центров по месяцам, % [9]

4. Из-за закрытия границ и ограничения авиасообщения, в России произойдет резкое снижение «челночного» импорта товаров, для перепродажи на территории страны. Часто импорт осуществлялся в «серой» зоне, через физических лиц, которые ежедневно пересекали границы. В 2019 году торговые обороты России с Китаем и составляли \$110,75 млрд, а с Германией \$53,16 млрд. До начала эпидемии российские бизнесмены видели привлекательными экспортно-импортные отношения с рынком Азии, из-за своей дешевизны и высокой маржинальности. В новой реальности стоит ожидать, в первую очередь, резкого роста кросс-бордер торговли, то есть трансграничная торговля с Китаем, например, уже сейчас трафик Aliexpress вырос в сотни раз. По прогнозам экспертов, к 2025 году объем розничной торговли через границу достигнет \$1,6 трлн.

Кросс-бордер дает новые возможности для бизнеса. С одной стороны, покупатель во всем мире ищет возможности сэкономить и более открыт к предложениям из других стран. С другой стороны, российский бизнес ищет выходы на зарубежные рынки. Он видит острую потребность в масштабировании, потому что столкнулся с экономическими проблемами внутри страны. Онлайн-ритейлеры станут для многих предпринимателей единственным каналом импорта товаров в нижнем ценовом сегменте.

Подводя итог, можно говорить об успешности процесса трансформации российского бизнеса. Не без потерь, но предприниматели смогли эффективно использовать диджитал-инструменты при переходе в новую «онлайн» реальность. При этом увеличив капитализацию и маржинальность своего бизнеса. Мировая пандемия ускорила процесс трансформации всего нашего мира.

Список литературы

1. МВФ улучшил прогноз по снижению ВВП России в 2020 году, 13.10.2020 // [Электронный ресурс] // Regnum. - Режим доступа: <https://regnum.ru/news/economy/3088822.html>
2. Влияние эпидемии коронавируса на бизнес и потребность в господдержке [Электронный ресурс] // НАФИ Аналитический центр. Режим доступа: <https://nafu.ru/projects/predprinimatelstvo/rossiyskiy-biznes-i-koronavirus-chast-1-predprinimateli-o-vliyanii-epidemii-na-ikh-biznes-i-o-potreb/>
3. Интернет-маркетинг и digital-стратегии. Принципы эффективного использования. Учебное пособие // Новосибирский государственный университет, Интелсиб. – 2017. - с. 328
4. Электронная торговля 2020–2024, прогноз Data Insight // [Электронный ресурс] // Data Insight. - Режим доступа: https://datainsight.ru/DI_eCommerce2020_2024
5. Чесноков Иван, статья «Как выживает в кризис ВкусВилл», 15.05.2020 // [Электронный ресурс] // Inc.ru. Режим доступа: <https://incrussia.ru/specials/bv-vkusvill/>

6. Попова Алиса, интервью с Равшаном Ширяевым «Переход на омниканальный формат, как и ремонт, нельзя закончить», 10.07.2020 // [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.cfo-russia.ru/stati/index.php?article=61541>

7. А. К. Кочиева, А. Н. Далакова, Омниканальность как драйвер развития онлайн и офлайн торговли // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. №6. // [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/omnikanalnost-kak-drayver-razvitiya-onlayn-i-oflayn-torgovli> (дата обращения: 23.05.2021).

8. Т.Романова, А.Филатов, Посещаемость торговых центров в Москве опять начала падать // [Электронный ресурс] // Ведомости. - Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2020/10/04/842041-poseschaemost-tsentrov>

9. Shopping Index в 2019 году вырос впервые за 5 лет // [Электронный ресурс] // Watcom. - Режим доступа: <https://www.watcom.ru/news/smi/shopping-index-v-2019-godu-vyros-vpervye-za-5-let/>

10. Как «фактор коронавируса» отразится на интернет-торговле [Электронный ресурс] // РБК. Режим доступа: <https://pro.rbc.ru/news/5e7456969a79472470e8d27>

УДК 330.322

СОВРЕМЕННЫЕ КРАУД-МОДЕЛИ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

ГРЕЧИШНИКОВА ДИАНА ЮРЬЕВНА

Студентка

Калужский филиал

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»

Научный руководитель: Титов Кирилл Маркович

к.э.н., доцент

Калужский филиал

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»

Аннотация: Развитие сети Интернет привело к качественно-структурному сдвигу во всех сферах жизни общества. Как следствие, появился такой инновационный инструмент привлечения инвестиций, как крауд-технология. В рамках исследования были рассмотрены современные крауд-технологии, их различия. Также было проведено сравнение с другими видами привлечения денежных средств.

Ключевые слова: финансирование бизнеса, краудфандинг, краудинвестинг, краудсорсинг, краудлендинг.

MODERN CROWD MODELS AS AN INNOVATIVE TOOL FOR ATTRACTING INVESTMENT

Grechishnikova Diana Yuryevna*Scientific adviser: Titov Kirill Markovich*

Abstract: The development of the Internet has led to a qualitative and structural shift in all spheres of society. As a result, such an innovative tool for attracting investment as crowd technology has appeared. Within the framework of the study, modern crowd technologies and their differences were considered. A comparison was also made with other types of raising funds.

Key words: business financing, crowdfunding, crowdinvesting, crowdsourcing, crowdfunding.

За последние двадцать лет в области обработки и обмена информации произошёл качественный структурный сдвиг. Тогда было невозможно представить, что Интернет станет глобальной сетью с огромным количеством информации. Многократное повышение скорости передачи данных привело к формированию принципиально новой инфраструктуры. Как следствие, новые технологии являются неотъемлемой частью всех сфер жизни.

Это относится и к экономической деятельности различных субъектов. Торговля при помощи сети Интернет сегодня включает торги на бирже, социальный медиа-маркетинг, презентацию товаров и услуг с помощью дистанционных технологий и последующее заключение сделок с использованием электронной цифровой подписи (ЭЦП), проведение электронных платёжных операций, возникновение разных видов криптовалют, которых на данный момент насчитывается около 5000. Перечисленные

возможности — только малая часть нововведений в экономической сфере. В повседневной жизни каждый человек сталкивается с этим, становясь участником рыночных отношений.

Рынок инвестиций был также затронут в результате появления современных интернет-технологий. Такие радикальные изменения повлияли на поведение как мелких инвесторов, так и крупных предпринимателей при финансировании различных бизнес-проектов.

В рамках исследования стоит рассмотреть современные крауд-технологии (рисунок 1), их различия и сравнить их с другими видами инвестирования.

Обращаясь к теоретической основе, необходимо изучить основные понятия и сопоставить их между собой.

Чаще всего в научной литературе встречается определение краудфандинга как «коллективное сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило, через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей и организаций (реципиентов)» [7, с. 59].



Рис. 1. Современные крауд-модели

Краудсорсинг - это вовлечение с помощью современных технологий (Интернет, социальные сети и др.) неопределенного круга лиц для решения задач субъекта, в том числе отдельного бизнеса, страны и мира [8, с. 71]. Данное понятие принято рассматривать обобщающим, поскольку оно включает все остальные модели. Однако у каждого имеются отличительные особенности.

К примеру, современное развитие рыночных отношений позволяет развивать форму коллективного инвестирования, называемого краудинвестингом, или акционерным краудфандингом [5].

Трактуя название, можно понять, что ключевым отличием краудинвестинга является получение доли в акционерном капитале компании. При этом возникают соответствующие риски [6].

Механизм акционерного краудфандинга наиболее привлекателен для нетехнологических предприятий, которым необходимы небольшие инвестиции для запуска или расширения бизнеса, но при этом они не интересны венчурным фондам и бизнес-ангелам, специализирующимся на инвестициях в IT-проекты [2, 4].

Краудлендинг или P2B-кредитование — ещё одна современная форма краудсорсинга. Его можно определить, как онлайн-процесс предоставления кредита на основе специальной интернет-площадки, где инвестируются проекты как физических, так и юридических лиц. Если в краудинвестинге доход непредсказуем и зависит от успехов финансируемого бизнеса, а в краудфандинге вообще не подразуме-

вается денежного вознаграждения, то краудлендинг больше похож на классическое кредитование с постепенным возвратом тела кредита и выплатой процентов. При этом возникают правовые отношения, которые исключают риски невозврата вложенных денег [7].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что в настоящее время интерес к такому способу инвестирования бизнес-проектов возрастает. Это подтверждается большим количеством интернет-площадок и увеличением предложений инвесторов, которые испытывают потребность в привлечении заёмных средств. В свою очередь, физические и юридические лица проявляют высокий интерес к финансированию проектов. Такое поведение вызвано желанием вложить имеющиеся свободные денежные средства в представленные проекты, либо диверсифицировать свой инвестиционный портфель [3].

Например, в 2020 году произошло увеличение объема финансовых ресурсов на 5%, успешно привлеченных посредством использования крауд-технологий. Примерно такой же прирост сегмент показал в 2019 году. Ещё больше роль краудфандинга возросла в период пандемии (рисунок 2).

ДИНАМИКА РЫНКА КРАУДФАНДИНГА (REWARDS & DONATIONS), 2017-2020 гг.



Рис. 2. Динамика рынка краудфандинга

Источник: ТИАР-центр

Также учитывая информацию, представленную на рисунке 3, о проектах, завершивших сбор средств для своей реализации, можно отметить следующее. Все виды крауд-технологий являются проверенным способом получения денежных средств как для начинающего бизнеса, так и для устоявшихся на рынке компаний.

Здесь важно отметить, что невозможно предугадать точную цифру вложений, так как разные отрасли пользуются различной степенью популярности. Соответственно объемы финансирования накапливаются в одном случае - с одной скоростью, в другом - другой. В этом заключается главный недостаток всех крауд-технологий.

Для более детального изучения стоит сравнить крауд-систему в целом с другими видами финансирования инновационных проектов (таблица 1).

По итогам рассмотрения теоретических аспектов, а также статистических данных о функционировании и реализации различных крауд-технологий можно сказать, что все они построены на принципе общего блага. Краудсорсинг, краудфандинг, краудинвестинг и краудлендинг предполагают инвестиции в бизнес-проекты и не только. Такие современные способы финансирования дают конкурентное преимущество и предполагают вовлечение широких масс при помощи интернет площадок для того, чтобы создать уникальный продукт.

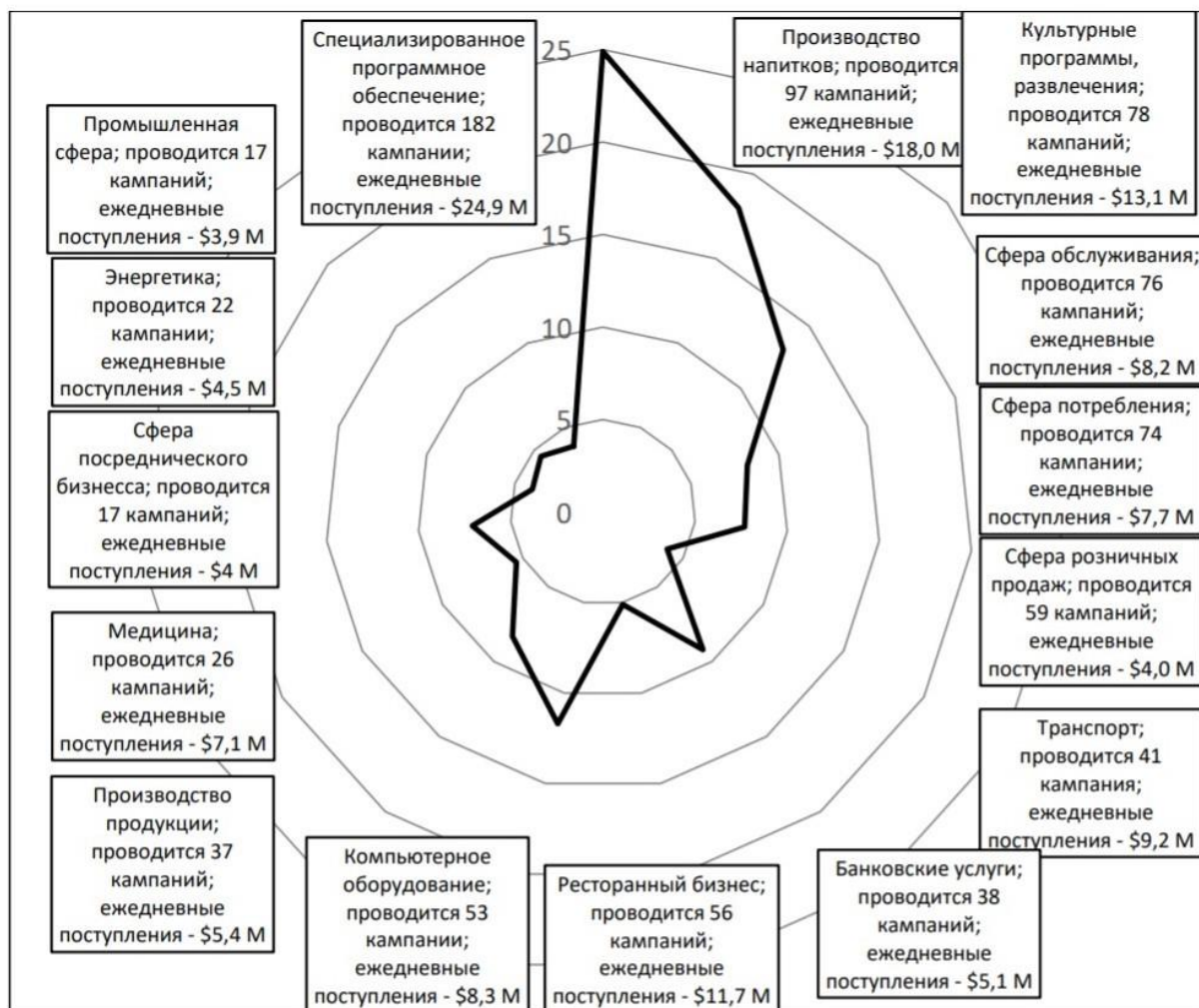


Рис. 3. Основные краудфандинговые отрасли по привлечению инвестиций

Источник: составлено автором на основе данных отчета [9].

Таблица 1

Отличия краудфандинга от других видов финансирования [1, с. 13-15]

| Вид финансирования | Отличия |
|---------------------------------|---|
| Благотворительные пожертвования | При поддержке проекта посредством краудфандинга предполагается конкретное вознаграждение. В случае с благотворительными пожертвованиями такой прерогативы нет. К тому же авторов крауд-проектов поддерживают из-за сильной идеи. В благотворительности преобладают сострадание и жалость, что является мотиватором для содействия в сборе средств. |
| Кредит | При выдаче кредита заёмщик обязан вернуть все полученные средства в полном объёме с процентами в определенный срок. Краудфандинг, напротив, даёт возможность установить срок выдачи бонусов в комфортный срок для предпринимателя. Кроме того, при неудачной попытке сбора средств все вложения возвращаются инвесторам. |
| Грант | Получение гранта или субсидиарных выплат является трудоёмким процессом, который может занимать от одной недели до нескольких месяцев. Перед подачей необходимой заявки следует подготовить всю необходимую информацию и документы, а также набраться терпения – ведь даже после завершения документарного процесса, этап рассмотрения заявки и, в |

Продолжение таблицы 1

| Вид финансирования | Отличия |
|--------------------|---|
| | <p>случае одобрения, последующего выплата гранта или субсидии является довольно затяжным.</p> <p>Стоит отметить, что краудфандинг в аспекте финансирования и сроков сбора денежных средств является более свободным, нежели получение грантов и субсидий. Ключевой особенностью краудфандинга является то, что автор идеи сохраняет независимую позицию в процессе сбора денежных средств, а также может сделать объективный анализ отношения аудитории к предлагаемой им идее или проекту.</p> |

Список литературы

1. Горовая В.В. Практическое пособие по краудфандингу / Под ред. к.э.н. Ф.В. Мурачковского. – Москва, 2019. – 125 с.
2. Гусева, Д.Е. Краудфандинг: сущность, преимущества и риски [Электронный ресурс]/ Д.Е. Гусева // Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики». – 2019. – №9 (10). – Режим доступа: <http://www.nauteh-journal.ru/index.php/---ep14-09/1278-a> (дата обращения 10.05.2021 г.)
3. Зейналов, А. От краудфандинга к краудинвестингу: современные способы финансирования стартапов проектов в сфере МСП [Электронный ресурс]/ А. Зейналов // Финансовый университет при Правительстве 76 Российской Федерации. – 2019. – Режим доступа: <http://www.fa.ru/faculty/ief/news/Documents/%D0%97%D0%B5%D0%B9%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%90%D0%90.pdf> (дата обращения 10.05.2021 г.)
4. Калинина И.А., Бармашов К.С. Использование краудфандинга, краудсорсинга и фандрайзинга для организации предпринимательских проектов // Креативная экономика. – 2017. – т.11. – №12 – С.1399-1407
5. Киевич, А.В. Краудинвестинг как альтернативная модель А.В. Киевич // Журнал «Экономика и банки». – 2018. – №1. – Режим доступа: <file:///C:/Users/%D0%90%D1%80%D1%82%D1%91%D0%BC/Downloads/kraudinvesting-kak-alternativnaya-model-finansirovaniya-investitsionnogoproekta.pdf> (дата обращения 12.05.2021 г.)
6. Киселев, Д.А. Краудинвестинг как источник финансирования малого бизнеса в условиях экономического кризиса [Электронный ресурс]/ Д.А. Киселев // Журнал «Science Time». – 2019. – №11 (23). – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/kraudinvesting-kak-istochnikfinansirovaniya-malogo-biznesa-v-usloviyah-ekonomicheskogo-krizisa> (дата обращения 11.05.2021 г.)
7. Санин М.К. История развития краудфандинга. Классификация видов. Анализ перспектив развития и преимуществ // Экономика и экологический менеджмент. 2020. № 4. С. 57–63. 7. Шушарина, Н.В., Кривошекова, А.Д. Краудфандинг как источник финансирования инновационного проекта // IX международная научно-практическая конференция «Интеллектуальная собственность и инновации». Екатеринбург: Электронный научный архив УрФУ, 2017. С. 329-335.
8. Хау Д. Краудсорсинг: коллективный разум как инструмент развития. – М.: Альпина Паблшер, 2018. – 288 с.
9. Crowdfund Capital Advisors. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://crowdfundcapitaladvisors.com/2018-stateregulation-crowdfunding-report> (дата обращения 10.05.2021 г.)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

УДК 33

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОРСКОЙ И ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРИМЕРЕ ООО "СТИВИДОРНАЯ КОМПАНИЯ "МАЛЫЙ ПОРТ"

БАУКОВА МАРИЯ ИВАНОВНА

Студент

ВГУЭС «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»

*Научный руководитель: Самарина Наталья Сергеевна – к.э.н., доцент
ВГУЭС «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»*

Аннотация: Работа посвящена управлению дебиторской и кредиторской задолженности, и как они напрямую влияют на экономическую безопасность организации. Статья представляет собой практическую реализацию задания на определенном предприятии. Целью работы является анализ дебиторской и кредиторской задолженности, и их влияние на экономическую безопасность ООО «Стивидорной компании «Малый порт».

Для того, чтобы достичь цель необходимо изучить следующие задачи:

- изучить теоретические основы анализа экономической безопасности ООО «Стивидорной компании «Малый порт»;
- провести анализ и оценку кредиторской и дебиторской задолженности ООО «Стивидорной компании «Малый порт»;
- разработать мероприятия по повышению уровня экономической безопасности ООО «Стивидорной компании «Малый порт».

Выпускник продемонстрировал свои знания, умения и навыки, провел профессиональный анализ собственной коммуникационной деятельности в ООО «Стивидорной компании «Малый порт» города Находка.

Ключевые слова: экономическая безопасность, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, анализ

ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF THE ORGANIZATION IN THE PROCESS OF MANAGING ACCOUNTS PAYABLE AND RECEIVABLES ON THE EXAMPLE OF ООО "STEVEDORING COMPANY" MALY PORT"

Baukova Maria Ivanovna*Scientific adviser: Samarina Natalia Sergeevna*

Abstract: The paper is devoted to the management of receivables and payables, and how they directly affect the economic security of the organization. The article is a practical implementation of the task at a particular enterprise. The purpose of the work is to analyze accounts receivable and accounts payable, and their impact on the economic security of ООО «Stevedoring Company «Maly Port».

In order to achieve the goal, you need to study the following tasks:

- to study the theoretical foundations of the analysis of the economic security of the ООО «Stevedoring Company «Maly Port»;
- to analyze and evaluate the accounts payable and receivables of ООО «Stevedoring Company «Maly Port»;
- to develop measures to improve the level of economic security of ООО «Stevedoring Company «Maly Port».

The graduate demonstrated his knowledge, skills and abilities, conducted a professional analysis of his own communication activities in the ООО «Stevedoring Company «Maly Port» of the city of Nakhodka.

Key words: economic security, accounts receivable, accounts payable, analysis.

Как сказала Дворядкина Е.Б. в своем учебном пособии - «Экономическая безопасность предприятия – это состояние юридических, производственных отношений и организационных связей, материальных и интеллектуальных ресурсов, при котором обеспечивается стабильность функционирования, финансово-коммерческий успех, прогрессивное научно-техническое и социальное развитие».

А ведь на самом деле, для того чтобы компания функционировала стабильно и тем более развивалась, самой модернизированной техники и станков недостаточно, важно также и социальное развитие. Именно для того, чтобы отслеживать важные вопросы, которые касаются как экономической, так и социальной безопасности на каждом предприятии введен определенный документ с правилами, которые должны соблюдать абсолютно все. В настоящий момент, в ООО «Стивидорной компании «Малый порт» существует Политика, разработанная на основе требований российского законодательства, норм международного права, настоящего Устава и других регламентирующих документов общества.

Настоящая Комплаенс-политика Общества с ограниченной ответственностью «Стивидорная компания «Малый порт» устанавливает основные цели и принципы в области Комплаенс, а также закрепляет основные направления и приоритеты системы комплаенс-менеджмента в соответствии со стратегией развития Общества.

Комплаенс – это соответствие деятельности Общества, а также работников Общества требованиям российского, международного, а в случае осуществления деятельности за пределами Российской Федерации – применимого иностранного законодательства, а также локальным нормативным актам Общества, решениям органов управления Общества.

Общество, исходя из направлений деятельности и реализуемых задач, основываясь на требованиях применимого законодательства, определяет для себя следующие ключевые направления системы риск-области, по которым внедряет и развивает соответствующие Комплаенс-процедуры:

- Кодекс корпоративной этики;
- Антикоррупционный комплаенс;
- Комплаенс в области осуществления лицензируемых видов деятельности и природопользования;
- Налоговый комплаенс бизнес-партнеров;
- Комплаенс в области охраны труда и промышленной безопасности;
- И другие.

ООО «Стивидорная компания «Малый порт» осуществляет периодическую проверку знаний работников по вопросам настоящей Политики, а также на регулярной основе проводит оценку угроз и рисков, и оценку установленных в Обществе процедур с целью своевременного отслеживания и корректирования бизнес-процессов, потенциально подтвержденных угрозам. Основной угрозой для эконо-

мической безопасности компании является лишение возможности получить необходимые производственные ресурсы.

Как мы все знаем, дебиторская задолженность представляет собой совокупность долгов, которые были образованы в результате продажи услуг с отсрочкой оплаты, в свою очередь кредиторская задолженность сумма долгов компании перед другим юридическим или физическим лицом.

Основная задача управления дебиторской задолженностью – это установление с покупателями таких договорных отношений, которые обеспечивают полное и своевременное поступление средств для осуществления платежей с кредиторами. А основная роль управления кредиторской задолженностью состоит в том, чтобы установить такие договорные взаимоотношения с поставщиками, которые дают возможность регулировать сроки и размеры платежей организации в зависимости от поступления денежных средств от покупателей. Поэтому компания должна параллельно управлять движением как дебиторской, так и кредиторской задолженности.

Далее перейдем к анализу кредиторской и дебиторской задолженности и их непосредственному влиянию на ООО «Стивидорную компанию «Малый порт». Таблица 1.

Таблица 1

Изменение дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Стивидорная компания «Малый порт» за 2018-2020гг.

| Показатель | Единица измерения | Период | | | Абсолютное изменение | |
|----------------------------|-------------------|---------|---------|---------|----------------------|--------------|
| | | 2018 | 2019 | 2020 | 2019 от 2018 | 2020 от 2019 |
| Кредиторская задолженность | Тыс. руб. | 36 628 | 65 674 | 63 842 | 29 046 | -1 832 |
| Дебиторская задолженность | Тыс. руб. | 130 968 | 599 990 | 644 874 | 469 022 | 44 884 |

Согласно данным таблицы 1.1 можно увидеть, что стоимость дебиторской задолженности ООО «Стивидорная компания «Малый порт» так же имеет тенденцию роста. В 2018 году она составляла 130 968 тыс. руб., а в 2020 году дебиторская задолженность предприятия выросла на 44 884 тыс. руб. в сравнении с 2019 годом и стала составлять 644 874 тыс. руб.

За исследуемый период 2018-2020 гг. отмечается превышение роста дебиторской задолженности предприятия над ростом кредиторской задолженности, это в свою очередь говорит об отвлечении средств из оборота, а также о неэффективной платежной политике организации.

ООО «Стивидорной компании «Малый порт» необходимо проработать систему по возврату дебиторской задолженности и усилить контроль по работе с клиентами.

Так как главная цель любого предприятия, и ООО «Стивидорная компания «Малый порт не исключение», - это извлечение прибыли, то компания прекрасно справляется. Но стоит обратить внимание, что дебиторская задолженность с 2018 года выросла практически в 5 раз, это очень пагубно влияет на экономическую безопасность предприятия, ведь оно теряет деньги.

Что касается кредиторской задолженности, ООО «Стивидорная компания «Малый порт» погашает все во время, предусмотренное договором, но в отчетность компании к концу года, данные ввести не успевают.

Список литературы

1. Терентьева Т.В. Бухгалтерский учет в двух модулях: учебное пособие / Т.В. Терентьева, В.В. Малышева. – Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2018. – 287 с.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ. (ред. от 01.08.2019)

3. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта,-М.: Финансы и статистика,2016.-243 с.
4. Василенко М.Е. Основы бухгалтерского учета: учебное пособие / М.Е. Василенко, Т.А. Полещук, Н.Ю. Титова. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2018. – 180 с.
5. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и сервис, 2015. – 144 с.
6. Афанасьев, М. П. Бюджет и бюджетная система: Учебник / М. П. Афанасьев, А.А. Беленчук, И.В. Кривоогов; под ред. М. П. Афанасьева. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2017 .- С.778
7. Григорьева Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник для бакалавриата и магистратуры / Т.И. Григорьева. – 3-е изд., пер. и доп. – М.: Юрайт, 2018. – 486 с.
8. Касьянова, Г. Ю. Бюджетный учет. Новые правила / Г.Ю. Касьянова. - М.: АБАК, 2018. - 992 с.
9. Евстафьева И.Ю. Экономическая безопасность/ И. Ю. Евстафьева [и др.]; под общ. ред. И. Ю. Евстафьевой, В. А. Черненко. – М.: Юрайт, 2018. – 337 с.
10. Ендовицкий Д.А. Финансовый анализ: учебник / Д.А. Ендовицкий, Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. – 3-е изд., перераб. – М.: КНОРУС, 2018. – 300 с.
11. Костюкова, Е.И Система управления дебиторской и кредиторской задолженностью / Е.И Костюкова. - М.: Дело и сервис (ДиС), 2018. - 700 с.
12. Костюкова, Е.И Бюджетный учет и отчетность / Е.И Костюкова. - М.: Дело и сервис (ДиС), 2018. - 700 с.

УДК 330

АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

ДРОЗДОВА НАТАЛЬЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА

Студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Аннотация. Сейчас большое внимания уделяется метаморфозам, связанным с экономической безопасностью. Главными элементами банковской системы считаются банки, которые собирают большое количество денежных масс. Поэтому они подвергаются наибольшим угрозам. Это свидетельствует о том, что экономическая безопасность всей банковской системы должна выстраиваться и совершенствоваться внутри любого банка. Экономическая безопасность интерпретируется как отдельная часть банка. В свою очередь она определяет экономическую грань каждого из элемента безопасности. Именно поэтому в статье проведен анализ актуального вопроса формирования системы экономической безопасности в банках. В основу анализа научной литературы по данному направлению является методологические исследования и применение практического опыта.

Ключевые слова: экономическая безопасность, банк, финансовая деятельность, финансовый рынок, банковские услуги, антикризисные меры.

ANALYSIS OF FORMATION OF THE ECONOMIC SECURITY SYSTEM OF A COMMERCIAL BANK

Drozdova Natalia Vyacheslavovna

Annotation. Nowadays, much attention is paid to the metamorphoses associated with economic security. The main elements of the banking system are banks that collect a large amount of money. Therefore, they face the greatest threats. This indicates that the economic security of the entire banking system should be built and improved within any bank. Economic security is interpreted as a separate part of the bank. In turn, it determines the economic edge of each of the security elements. That is why the article analyzes the topical issue of the formation of a system of economic security in banks. The analysis of scientific literature in this area is based on methodological research and the application of practical experience.

Key words: economic security, bank, financial activity, financial market, banking services, anti-crisis measures.

Экономическая безопасность в банковской системе является одной из самой изучаемой отраслью ученых и практиков. Вопрос обеспечения устойчивости кредитно-банковской системы получил развитие в период глобальных кризисов во всем мире. Главной причиной стал слабый уровень подготовленности банковского контроля и регулирования. В вынужденном порядке нужно было внедрять новые условия регулирования системы, и разрабатывать антикризисные меры. Таким образом, стремительное повышение заинтересованности в данном виде финансовых услуг делает проблему развития и улучшения экономической системы безопасности банков все более актуальной.

Понятие «экономическая безопасность» исследовали довольно много ученых из различных сфер. Следует полагать что появилось данное словосочетание в странах Западной Европы в первой

половине двадцатого века.

Главная сущность экономической безопасности в банковской системе были рассмотрены в таких работах как: В.К Сенчагов [1, с. 72], А.В. Чаплыгин [2], В. В. Криворотов [3, с. 413-531]. Они рассматривали основные понятия экономической безопасности и ее роль в экономическом состоянии стран. Один автор писал: «экономическая безопасность – это состояние экономической системы, которое позволяет ей развиваться динамично, эффективно и решать социальные задачи и при котором государство имеет возможность выработать и проводить в жизнь независимую экономическую политику.» [4, с. 5]

Несмотря на огромный объем проделанной работы, проблемы все еще остаются не до конца изученными. Необходимо проработать основные аспекты экономической безопасности, выявить в них изъяны и разработать новые методы по их усовершенствованию. А также усовершенствовать методы по антикризисным мерам.

Эффективная работа банковских учреждений зависит от внешних и внутренних условий. К внешним условиям относятся такие факторы как экономические, политические, социальные, расположение банка. Если рассматривать в пределах определенной страны, то там могут влиять такие факторы как конкурентность, преступность, утечка капиталов в другую страну. К внутренним относятся: имидж банка, кредитная политика банка, процентная и депозитная политика.

Также работа экономической безопасности в банке напрямую зависит от сохранения банковской тайны. Банковская организация должна гарантировать тайну об операциях, о счетах и вкладах своих клиентов. Уход или жалобы клиентов банка ставят на первый план защиту коммерческой тайны. Экономическая безопасность обязана выполнять такую работу, чтобы сразу правильно реагировать на внутренние и внешние угрозы, без вреда банковской системе.

К внешним угрозам в основном относят неправомерные действия конкурентов, брокеров, самих клиентов, мошенники. К внутренним относят: халатные деяния владельцев или управленцев банка, несоблюдения внутренней политики или нарушение коммерческой тайны сотрудниками. При этом сами по себе факторы экономической опасности являясь нейтральными, при неправильных действиях персонала могут повлечь за собой потенциальную (скрытую) угрозу. [5, с 158]

Система безопасности делится на два уровня. Первый уровень безопасности – анализ индикаторов безопасности. При равенстве исследуемых индикаторов требуемым значениям угрозы нет, но при отсутствии равенства начинает появляться риск, за которым нужно наблюдать и правильно его регулировать, чтобы сократить возможные потери. Второй уровень – это отслеживание внешних факторов: конкуренты, политические и экономические факторы, статус на рынке, спонсоры, инфляция и т. п.

При выявлении угроз следует проработать конкретные риски, которые есть в них. Риски в зависимости от степени влияния на результирующие показатели банка могут быть классифицированы следующим образом: очень опасный, опасный, не опасный и совсем не опасный.

Есть определенная сложность в выборе методов управления рисками. Состоит она в том, что существует большой выбор видов экономической безопасности. Экспертный метод помог провести классифицирование всех видов безопасности банка и выделить самые важные составляющие: финансовая, информационная, инвестиционная, инновационная, ценовая, валютная [6, с 73-78].

В целях совершенствования деятельности службы безопасности банка предлагаются такие меры по повышению экономической безопасности, как [7, с 15] :

1. Разработка и создание службой безопасности банка специальных программ, которые будут обеспечивать наилучшую безопасность, снижать угрозы и быстро реагировать на противоправные действия;
2. Разработка и внедрение службой безопасности систем сбора данных об устройстве, которые будут выявлять мошеннические действия в интернет-банкинге;
3. Выделение в службе безопасности отдельных специалистов по обеспечению информационно-экономической безопасности, непрерывного финансового мониторинга и внутреннего контроля в целях противодействия мошенничеству;
4. Усовершенствование системы оперативного получения и проверки правоохранительными органами информации о преступлениях с платежными картами, электронными платежами путем выде-

ления отдельных специалистов, полномочия которых будут направлены на оперативный сбор и обработку информации для передачи правоохранительным органам.

Экономическая безопасность банковской деятельности, его самостоятельность и препятствие опускаться в зону опасного риска могут быть надежны. Если будут поставлены важнейшие стратегические решения обеспечения безопасности банка, выстроена определенная логическая схема быстрого выявления и устранения возможных опасностей и угроз.

Список литературы

1. Экономическая безопасность России: Общий курс. Учебник. 2-е изд. / Под ред. В.К. Сенчагова. М.: Дело, 2005. С. 72.
2. Чаплыгин А.В. Экономическая безопасность банковской системы // Научный журнал «Novaum» – № 10, 05.12.2017. – <http://novaum.ru/public/p423>.
3. Криворотов, В.В. Экономическая безопасность государства и регионов [Текст]: учеб. пособие / А.В. Калина, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 351 с.
4. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. 1994. № 12. С. 5.
5. Графова И.Л. Экономическая безопасность коммерческого банка как элемента банковской системы страны/ И.Л. Графова, Р.А. Емельянов // Экономический журнал. 2016. Т. 42. № 42 . С. 73-78.
6. Алавердов А.Р. Организация и управление безопасностью в финансово-кредитных организациях: Учеб. пособие. М., 2004. – 158с.
7. Воронин П.М. Анализ и оценка экономической безопасности: диссертация ... к.э.н.: 08.00.05. Нижний Новгород, 2001. – 15.

УДК 330

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

СИЗОНОВА АНГЕЛИНА ОЛЕГОВНА

Студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Аннотация. В условиях современной экономики обеспечить экономическую безопасность компании является одним из важных условий ее функционирования. Переход к рыночной экономике, рост количества организаций различных форм собственности, нестабильная политическая и социально-экономическая ситуация в стране, территориальные конфликты, криминализация общества – все это способствует повышению конкуренции на рынке. Представленные выше условия способствуют к необходимости предприятий находить пути повышения эффективности своей деятельности для стабильного получения прибыли и обеспечения стабильного функционирования, в этом и помогает анализ экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: экономика, собственность, конкуренция, эффективность, функционирование, экономическая безопасность.

ANALYSIS AND EVALUATION OF THE FINANCIAL COMPONENT OF ECONOMIC SECURITY

Sizonova Angelina Olegovna

Annotation. In the modern economy, ensuring the economic security of a company is one of the most important conditions for its functioning. The transition to a market economy, the growth in the number of organizations of various forms of ownership, the unstable political and socio-economic situation in the country, territorial conflicts, the criminalization of society-all this contributes to increased competition in the market. The conditions presented above contribute to the need for enterprises to find ways to improve the efficiency of their activities for stable profit and ensure stable functioning, and this helps the analysis of the economic security of the enterprise.

Key words: economy, property, competition, efficiency, functioning, economic security.

Понятие «экономической безопасности», как объекта управления организации рассматривается на протяжении нескольких десятилетий, но конкретного определения до сих пор не существует. Основа определения сущности термина «безопасность» заключается в рассмотрении безопасности как некоего состояния. Так же как и понятия «угроза» и «риск», которые напрямую связаны с понятием «экономической безопасности».

Проанализировав «Экономическую безопасность предприятия» как термин, то вывод тот, что в разные года безопасность имеет абсолютно разные понятия. К примеру, в 90-е годы прошедшего столетия «экономическая безопасность» определялась как инструмент для обеспечения сохранности коммерческой тайны предприятия. Позже появляется определение, обусловленное резким упадком производства в целом по стране, и произошедшими изменениями экономической функции правительства, которое уже не является одним из инвесторов и потребителей продукции.

Любая коммерческая организация в процессе своей деятельности взаимодействует с различными сторонами, как внутри нее самой (руководство и сотрудники), так и вне ее (отношения с поставщиками, покупателями, конкурентами, государством и т.д.). В условиях рыночной экономики все взаимодействующие субъекты нацелены на получение прибыли, что может приводить к противоречиям в их отношениях, являющимися угрозами для безопасности организации.

Качество экономической безопасности компании определяет именно сфера деятельности предприятия. Цели и задачи определенной организации ставят задачи для обеспечения экономической безопасности по приоритетном порядке.

Принцип работы экономической безопасности организации держится на целях, задачах, объектах, субъектах и механизме обеспечения безопасности. Основной целью экономической безопасности предприятия относится обеспечение эффективности деятельности, финансовой устойчивости и независимости предприятия. Основными задачами системы обеспечения экономической безопасности являются [1, с. 159-165]:

- мониторинг и прогнозирование угроз;
- оценка рисков и угроз количественными и качественными методами;
- разработка инструментов и механизма нивелирования угроз и поддержания стабильного развития предприятия;
- постоянное совершенствование механизма обеспечения экономической безопасности.

Для оценки уровня экономической безопасности организации (количественно или качественно) необходима система показателей, всесторонне характеризующих ее деятельность, а именно: производственную, финансовую, кадровую, правовую, информационную составляющие.

Наибольшее значение имеет финансовая составляющая, оцениваемая показателями финансового состояния. Система оценки уровня экономической безопасности организации включает в себя критерии, показатели и их допустимые значения. Показателями экономической безопасности предприятия являются нормативные характеристики и показатели, которые в количественном виде отражаются угроза экономической безопасности [2, с. 460-465] и имеют высокую чувствительность и изменчивость и, соответственно, большую сигнальную способность предупредить субъекты хозяйственной деятельности о вероятных опасностях в связи с изменчивостью макро- и микроэкономической ситуации, принимаемой правительством мерах в сфере экономической политики, изменением финансового положения контрагентов. [3, с. 66-68]

Чтобы оценить уровень экономической безопасности предприятия, как правило, анализируют бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах компании.

Для характеристики финансовой устойчивости, вычисляют платежеспособность. Для того, чтобы определить тип финансовой устойчивости необходимо рассчитать финансовые коэффициенты в динамике для того, чтобы оценить уровень безопасности.

Чтобы оценить риск ликвидности нужно посчитать относительные показатели, отражающие как ликвидность, так и структуру баланса организации.

Так же можно отследить изменение доли быстрореализуемых активов и доли труднореализуемых активов, что указывает на качество экономической безопасности компании. Оценка платежеспособности так же осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов.

Независимо от вида деятельности компании, предприятие всегда нацелено на получение прибыли, это может происходить за счет разных факторов, это может быть рост числа потенциальных покупателей, расширение вида деятельности самой компании и другие. Для этого нужно обеспечить непрерывную работу предприятия, качественную работу маркетинговых специалистов, общими словами занять лидирующую позицию на рынке.

Анализируя ликвидность коммерческой организации, имеют в виду наличие у нее оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств хотя бы и с нарушением сроков погашения, прописанными в договоре. Ликвидность, как самостоятельная единица, является количественным показателем и характеризуется коэффициентами ликвидности предприятия.

Платежеспособность показывает наличие у компании денежных средств, которых будет доста-

точно для погашения своей кредиторской задолженности, которая требует срочного погашения. То есть, основными признаками платежеспособности являются:

- а) наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете;
- б) отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Следовательно, ликвидность и платежеспособность не тождественны друг другу. Так, коэффициенты ликвидности могут характеризовать финансовое положение как удовлетворительное, однако по существу эта оценка может быть ошибочной, если в текущих активах значительный удельный вес приходится на неликвиды и просроченную дебиторскую задолженность.

Таким образом, чем значительнее размер денежных средств на расчетном счете, тем с большей вероятностью можно утверждать, что коммерческая организация располагает достаточными средствами для текущих расчетов и платежей. Вместе с тем наличие незначительных остатков на расчетном счете вовсе не означает, что коммерческая организация неплатежеспособна – средства могут поступить на расчетный счет в течение ближайших дней, некоторые виды активов при необходимости легко превращаются в денежную наличность.

Классификация активов и пассивов баланса, которая разработана А. Д. Шереметом и другими, [4, с.208; 5, с.285] и их сопоставление позволяют дать оценку ликвидности баланса.

Ликвидность баланса — это уровень покрытия обязательств предприятия такими активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. Баланс считается абсолютно ликвидным, когда:

Активы первой группы больше или равны пассивам первой группы, при таком условии наиболее ликвидные активы могут перекрыть срочные обязательства компании;

Активы второй группы больше или равны пассивам второй группы, при этом условии быстрореализуемые активы перекрывают все краткосрочные пассивы;

Активы 3 группы больше или равны пассивам третьей группы, тогда медленно реализуемые активы могут покрыть долгосрочные пассивы;

И активы 4 группы меньше или равны пассивам 4 группы, тогда постоянные пассивы перекрывают труднореализуемые активы.

При соблюдении первых трех условий, автоматом соблюдается четвертое.

Соблюдение четвертого условия играет большую роль в платежеспособности компании, ведь если постоянные пассивы могут покрыть труднореализуемые активы, значит, что компания имеет достаточное количество оборотных средств, которые обеспечивают бесперебойную работу предприятия.

Рентабельность предприятия показывает доходность компании. Для оценки, показатели прибыли сравнивают с другими показателями, например, с суммой выручки от продаж, суммой собственного капитала и др. Чем выше показатель рентабельности, тем выше экономической безопасности организации.

Для обеспечения качественного уровня экономической безопасности, специалистам, которые обеспечивают эту безопасность, важно держать показатели ликвидности и платежеспособности в пределах нормы. Если уровень экономической безопасности компании будет находиться на высоком уровне, то компании на протяжении долгих лет сможет удерживать свой уровень доходности и достойно существовать на конкурентном рынке своего вида деятельности.

Список литературы

1. Колобаев А.В. Формирование системы обеспечения экономической безопасности предприятия // International Journal of Humanities and Natural Sciences. – 2017. – vol.11. – P.159-165.
2. Серебрякова Н.А. Формирование системы обеспечения экономической безопасности предприятия / Н.А. Серебрякова, С.А. Волкова, Т.А. Волкова // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. – 2016. – №4. – С.460-465

3. Волкова Т.А. Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия / Т.А. Волкова, С.А. Волкова // Актуальные вопросы развития современного общества сборник научных статей VI Международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 66–68.
4. Шеремет А.Д., Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практ. пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2016. – 208 с.
5. Жилкина А.Н. Финансовый анализ: учебник и практикум для академ. бакалавриата / А. Н. Жилкина. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 285 с.

УДК 338

ПРОБЛЕМАТИКА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

ЗАХАРЬЕВА ЮЛИЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА

студент

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

*Научный руководитель: Макарова Светлана Николаевна**к.э.н., доцент**ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»*

Аннотация: Тенденции развития экономики любого государства напрямую зависят от проблематики отраслей социальной сферы. В статье рассмотрены основные проблемы обеспечения экономической безопасности в сфере здравоохранения такие как недостаточное финансирование, проблемы кадрового потенциала, неэффективность научно-исследовательской среды, а также рассмотрены способы их решения.

Ключевые слова: экономическая безопасность, сфера здравоохранения, угрозы, предприятие.

PROBLEMS OF ENSURING ECONOMIC SECURITY IN THE HEALTHCARE SECTOR

Zakhar'eva Julia Viacheslavovna*Scientific adviser: Makarova Svetlana Nikolaevna*

Abstract: Trends in the development of the economy of any state directly depend on the problems of social sectors. The article considers the main problems of ensuring economic security in the field of healthcare, such as low funding, problems of human resources, inefficiency of the research environment, and also considers ways to solve them.

Key words: economic security, healthcare, threats, enterprise.

В настоящее время в РФ одним из приоритетных направлений, которым заинтересовано государство, является система здравоохранения. Это связано с тем, что для государства важно успешное и благополучное качество жизни населения страны, поскольку в последнее время многие сферы деятельности подвержены определенным угрозам, то проблема определения уровня и состояния экономической безопасности (далее – ЭБ) в сфере здравоохранения является актуальной. Современное положение изучения данной темы определяет возможность и целесообразность её дальнейшего исследования с точки зрения обобщения и систематизации существующих проблем по обеспечению экономической безопасности в рассматриваемой сфере экономической деятельности, что является целью данной публикации.

Для начала поясним, что под экономической безопасностью понимается эффективное состояние использования ресурсов для защищенности организации от внутренних и внешних угроз. Рассматривая данное понятие применительно к сфере здравоохранения, следует понимать, что экономическая без-

опасность в данном случае напрямую зависит от качества оказания медицинских услуг. В соответствии с этим ее обеспечение в данной сфере заключается в защищенности инновационно-технического, кадрового и производственного потенциалов, как факторов определяющих качество услуг, от различных угроз. Под целью обеспечения ЭБ в сфере здравоохранения следует понимать предотвращение, устранение угроз и ущерба с помощью проведения эффективных мероприятий и применения специального инструментария.

Одной из основных проблем обеспечения ЭБ в сфере здравоохранения является недостаточное финансирование со стороны государства. Правительством каждого государства является обязанность оказывать значительное влияние на здоровье нации. На основании статистических данных Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), можно заметить, что «государственные средства (35%) – основной источник расходов на здравоохранение в мире, в то время как обязательная социальная защита составляет 26%, частные средства и страховые депозиты – 18% и 19% соответственно» [2].

Изучая результат анализа доли государственных расходов на здравоохранение, проведенного Лев М.Ю. и Лещенко Ю.Г, можно увидеть, что доля государственных расходов на здравоохранение в России составляет 8,7%, в то время как в таких странах, как Сингапур, Китай, Белоруссия, Испания, Италия, расходы на здравоохранение почти в три раза больше, а во Франции, Германии, США, Швейцарии – в четыре раза больше. [1] Это проблема множества стран по всему миру, которая приводит к кадровому дефициту медицинского персонала, а также к сложности проведения научных и исследовательских экспериментов для изучения различных болезней и создания лекарств и вакцин.

Следующая проблема – кадровый потенциал. Для успешного функционирования любого предприятия, а именно в сфере здравоохранения, необходимо наличие большого количества персонала, который должен быть наделен высоким уровнем квалификации. Также чаще всего существует нерациональное использование и распределение ресурсов, которое приводит к сильной загруженности медицинского персонала и территориальному неравенству в обеспечении оказания медицинской помощи. Если говорить о частных клиниках, то соответственно, чем больше пройдет пациентов через данную клинику, тем лучше будет уровень прибыли у организации. Поэтому важно наличие высококвалифицированного персонала, который сможет уменьшить количество времени на каждого пациента за счет своей высокой квалификации.

Также одной из проблем является неэффективность научно-исследовательской среды. Данная проблема приводит к большим финансовым затратам на изучение болезней, но так как существует определенная неэффективность научно-исследовательского направления, то все финансовое обеспечение уходит в разы выше.

Для понимания уровня проблем в медицинских учреждениях, первой необходимостью является проведение аудита эффективности функционирования организации, это поможет определить эффективность использования средств бюджета, которые были получены для достижения определенных целей.

Эффектами от проведения аудита в любом медицинском учреждении будут как сокращение операционных расходов и улучшение конкурентоспособности предприятия, так и снижение текучести кадров. Все это приведет к улучшению финансового состояния медицинских организаций.

Для решения проблем, связанных с ЭБ в сфере здравоохранения, также необходимо добавить проведение клинического аудита. Проведение данного аудита поможет достичь "положительного" уровня доверия к медицинским работникам и их квалификации среди населения. Если говорить вкратце, то под проведением клинического аудита понимается улучшение клинических показателей качества, которые составляют я с использованием помощи врачей, страховых компаний и фондов, пациентов. Так же клинический аудит поможет выявить и предотвратить нарушения бюджетного законодательства, уменьшить контрольную нагрузку, предотвратить повторное обращение граждан по той же болезни, что приведет к разгрузке персонала, а также наличию маленьких очередей.

Для поддержания устойчивого уровня функционирования предприятия необходимо создать службу экономической безопасности организации. Данная служба будет выполнять определенный комплекс действий, которые помогут предотвратить различные угрозы. К некоторым функциям службы

можно будет отнести выявление негативных поставщиков, чтобы избежать ситуации с невыполнением договорных обязанностей. Данная функция является одной из важных, т.к. любое медицинское учреждение имеет большое количество закупок как у единственных поставщиков, так и конкурентных закупок медицинских товаров для своего успешного функционирования; контроль за финансовым состоянием организации; контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей и т.д. Создание данной службы позволит улучшить как само функционирование организации, так и полноценное обеспечение медицинской помощи для населения страны.

Подводя итог, можно заключить, что на сегодняшний день проблемы обеспечения экономической безопасности в сфере здравоохранения существуют. Среди них: небольшое количество высококвалифицированного персонала, недостаток выделения бюджетных средств, неэффективность научно-исследовательской среды. Для их решения необходимо проведение конкретных мероприятий, связанных с клиническим аудитом и созданием службы экономической безопасности в медицинских учреждениях.

Список литературы

1. Лев М.Ю., Лещенко Ю.Г. Экономическая безопасность в системе здравоохранения в период пандемии COVID-19: ответная реакция государств и финансовых органов // Экономика, предпринимательство и право. – 2020. – Том 10. – No 6. – С. 1857-1884.
2. World Health Organization. Basic Documents. Forty-ninth edition. Including amendments. Adopted up to 31 May 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://apps.who.int/gb/bd/pdf_files/BD_49th-en.pdf. (26.04.2021)

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 2964

НЕКОТОРЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ В ТЕОРИИ ИГР

КАРПЕНКО ЕЛИЗАВЕТА СЕРГЕЕВНА,
МИТЮКОВА КРИСТИНА АЛЕКСАНДРОВНА

Студенты

Дальневосточный институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ»
г. Хабаровск

Научный руководитель: Мачкарина Оксана Евгеньевна

*канд. пед. наук, доцент, доцент кафедры математических методов и информационных технологий
Дальневосточный институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ»
г. Хабаровск*

Аннотация: В научной статье присутствует небольшая историческая справка о трудах Джона Неймана и Джона Нэша, раскрыты четыре методологические проблемы в теории игр. В качестве примера примеров подробно рассмотрены две задачи: «Два кафе и напитки» и «Битва полов».

Ключевые слова: Теория игр, методологические проблемы, Джон Нейман, Джон Нэш.

SOME METHODOLOGICAL PROBLEMS IN GAME THEORY

Karpenko Elizaveta Sergeevna,
Mityukova Kristina Alexandrovna

Scientific adviser: Machkarina Oksana Evgenievna

Annotation: The scientific article contains a small historical background about the works of John Neumann and John Nash, four methodological problems in game theory are revealed. As an example of examples, two tasks are considered in detail: "Two cafes and drinks" and "Battle of the sexes".

Key words: Game theory, methodological problems, John Neumann, John Nash.

Фундаментальные труды Джона фон Неймана и Джона Форбса Нэша побудили интерес к изучению математической теории игр. Кратко охарактеризируем результаты их трудов.

«В мире есть два типа людей: Джонни фон Нейман и все мы.» Эта цитата принадлежит Юджину Вигнеру, физику, лауреату Нобелевской премии. Первая его статья 1928 года, написанная на немецком языке, в которой фон Нейман был признан отцом теории игр. Вторая статья 1937 года, переведенная в 1945 году, в которой излагалась математическая модель расширяющейся экономики и значительно повышался уровень математической сложности в экономике. Третья книга, написанная в соавторстве с его принстонским коллегой, экономистом Оскаром Моргенштерном, называется "Теория игр и экономическое поведение", после того как Моргенштерн убедил фон Неймана, что теория игр может быть применена к экономике.

Фон Нейман основал теорию игр как математическую дисциплину. Он доказал свою минимаксную теорему в 1928 году. Он устанавливает, что в играх с нулевой суммой с совершенной информацией (т. е. в которых игроки знают в каждый момент времени все ходы, которые имели место до сих пор) существует пара стратегий для обоих игроков это позволяет каждому минимизировать свои максимальные потери. Рассматривая каждую возможную стратегию, игрок должен учитывать все возможные реакции своего противника. Затем игрок разыгрывает стратегию, которая приведет к минимизации его максимального убытка.

Джон Форбс Нэш ввел различие между кооперативными и некооперативными играми. Основным вкладом Нэша является концепция равновесия для некооперативных игр, которая позже стала называться равновесием Нэша. Равновесие Нэша — это ситуация, в которой ни один игрок, принимая стратегии других игроков как данность, не может улучшить свою позицию, выбирая альтернативную стратегию. Нэш доказал, что для очень широкого класса игр с любым числом игроков существует по крайней мере одно равновесие до тех пор, пока разрешены смешанные стратегии. Смешанная стратегия — это такая стратегия, в которой игрок не предпринимает одно действие с уверенностью, а вместо этого имеет ряд действий, которые он может предпринять, каждое с положительной вероятностью.

Теория игр ограничивается изучением конфликта с помощью математических моделей и пытается найти ответы на то, почему люди и учреждения ведут себя так, как они это делают и как они должны вести себя, если следуют определенным шаблонам рационального решения конфликта. Она также занимается предсказанием результатов совместных действий игроков, и стабильность реализуемой таким образом ситуации также вызывает беспокойство. Но почему в течение нескольких десятилетий математическая теория игр воспринималась как абстрактная наука? Вот, на наш взгляд, основные объективные причины.

Проблема 1. Динамический характер игр

Стандартная математическая модель рассматривает конфликт только со стороны однократного взаимодействия игроков, что, как следствие, отрывает ее от объективной реальности. Последующие же разработки в теории игр показали, что модели повторяющихся игр характеризуются более сложной структурой.

Проблема 2: Предположение о смешанных стратегиях.

Как правило в среднестатистических задачах взаимодействие людей демонстрируется примитивным образом, а то есть через призму одного или нескольких компонентов; чего недостаточно, для точного решения проблемы. Для примера рассмотрим ситуацию в условиях рыночной конкуренции: директор кафе обращает внимание на средний чек его заведения и в своих «играх» с гостем он полагается на смешанные стратегии. Однако в условиях рынка, в которых гость всегда может уйти в совершенно любое заведение, банкротство придет раньше равновесия.

Проблема 3: «Решение» и «Равновесие» - синонимы?

В антагонистических играх «равновесие» и «решение» можно считать тождественно равными понятиями, но в некоалиционных играх стоит четко отличать два данных понятия. В типовых задачах в теории игр допускается наличие множеств равновесий по Нэшу, что может противоречить оптимальности по Парето.

Два кафе, где каждое из двух кафе взимает свою цену за напиток: 2, 4 или 5 долларов. Затратами на получение и подачу напитка можно пренебречь. Ожидается, что 6000 бокалов напитка в месяц пьют в кафе туристы, которые выбирают одно из двух кафе случайным образом, 4000 бокалов напитка в месяц выпивают местные жители, которые идут в кафе с самой низкой ценой; а если цена одинаковая, то местные жители делятся пополам. Какие цены кафе выберут?

Решение: если в кафе А стоит 2 доллара, а в кафе В - 4 доллара, то все местные жители выберут кафе А. Таким образом, в кафе А будет подаваться 4000 бокалов напитка местным жителям и 3000 бокалов напитка туристам, при этом 7000 бокалов напитка будут подаваться в целом, деля 7000*2 = 14000 долларов прибыли. Кафе В будет продаст только 3000 бокалов напитка, что составляет 3000*4 = 12000 долларов прибыли.

Матрица прибыли со значениями в тысячах долларов имеет вид

Таблица 1

| | | Матрица прибыли | | |
|---|--|-----------------|-------|-------|
| | | 2 | 4 | 5 |
| 2 | | 10,10 | 14,12 | 14,15 |
| 4 | | 12,14 | 20,20 | 28,15 |
| 5 | | 15,14 | 15,28 | 25,25 |

Для каждого кафе ход «4» строго доминирует над ходом «2», поэтому мы можем исключить оба хода «2», чтобы получить уменьшенную игру:

Таблица 2

| | | Упрощенная матрица прибыли | |
|---|--|----------------------------|-------|
| | | 4 | 5 |
| 4 | | 20,20 | 28,15 |
| 5 | | 15,28 | 25,25 |

Теперь, но не до исключения, ход «4» строго доминирует над ходом «5». Поэтому мы исключаем эти ходы также доступны для обоих игроков и приводят к игре только с одним вариантом «4» для каждого игрока и выплата по 20000 долларов за каждую. Поэтому оба игрока выберут 4 доллара в качестве цены напитка.

Вывод: Указанные проблемы послужили катализатором развития теории игр. Моделирование ситуаций перестало носить абстрактный характер за счет изменения подходов. Нобелевской премией за своих разработки были награждены такие ученые как Эрик Максин, Леонид Гурвиц, Роджер Майерсон, Уильям Викри.

Список литературы

1. Челноков, Александр. *Теория игр. Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры*. Litres, 2021. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://books.google.ru/books?hl=en&lr=&id=RBskEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA3&dq=теория+игр&ots=t5mOp1iBTC&sig=GvBIHWLP_yjNjuw3kZDeSwJFUxl&redir_esc=y#v=onepage&q=теория%20игр&f=false
2. Шиловская, Надежда. *Теория игр. Учебник и практикум для прикладного бакалавриата*. Litres, 2021. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://books.google.ru/books?hl=en&lr=&id=-CokEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA3&dq=теория+игр&ots=1SECccRfEg&sig=ilpkghnz5dmpVcYLSolBDY_TtfQ&redir_esc=y#v=onepage&q=теория%20игр&f=false
3. Развернутая «экстенсивная» форма описание игры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://studme.org/173464/matematika_himiya_fizik/formy_opisaniya_igry

УДК 2964

ПРИМЕНЕНИЕ ПОДХОДОВ ТЕОРИИ ИГР ДЛЯ АНАЛИЗА НЕЛЕГАЛЬНЫХ СДЕЛОК

КАРПЕНКО ЕЛИЗАВЕТА СЕРГЕЕВНА,
МИТЮКОВА КРИСТИНА АЛЕКСАНДРОВНА

Студенты
РАНХиГС «Дальневосточный институт управления»

*Научный руководитель: Мачкарина Оксана Евгеньевна
к.пед.н., доц.*

РАНХиГС «Дальневосточный институт управления»

Аннотация: В научной статье представлено применение подходов теории игр для анализа нелегальных сделок. В статье рассмотрен термин коррупции и что является его следствием. Также в статье присутствует историческая справка о Гордоне Таллохе и его теории о том, что во взяточничестве замешаны три стороны. В качестве легкого восприятия приведены две задачи по теории игр: «Фирма желает заключить контракт на строительство государственного здания» и «Пример сбора налогов и коррупция».

Ключевые слова: коррупция, нелегальные сделки, равновесие Нэша, подыгра, оптимальное решение, стратегии, сбор налогов, экстенсивная форма игры.

APPLICATION OF GAME THEORY APPROACHES TO THE ANALYSIS OF ILLEGAL TRANSACTIONS

Karpenko Elizaveta Sergeevna,
Mityukova Kristina Aleksandrovna

Scientific adviser: Machkarina Oksana E.

Abstract: The scientific article presents the application of game theory approaches to the analysis of illegal transactions. The article considers the term corruption and what is its consequence. The article also contains historical information about Gordon Tulloch and his theory that there are three parties involved in the bribery. As an easy perception, two problems on game theory are given: "An example of tax collection and corruption".

Key words: corruption, illegal transactions, Nash equilibrium, subgame, optimal solution, strategies, tax collection, extensive form of the game.

Термин *коррупция* определяется как злоупотребление вверенной властью в личных или частных целях. Коррупция подрывает доверие, ослабляет демократию, препятствует экономическому развитию и еще больше усугубляет неравенство, бедность, социальное разделение и экологический кризис.[2]

Коррупция подрывает политические решения. Это приводит к неэффективному использованию ресурсов и приносит пользу недобросовестным лицам.

Следствием коррупции является потеря морального авторитета, слабость государства, растет организованная преступность, усугубляет нагрузку налогоплательщиков. Коррупция освобождает от ответственности за содеянные преступления. [2]

Гордон Таллок, британский экономист, отметил в 1965 году, что с увеличением числа подчинен-

ных происходит увеличение прибыли бюрократов, что способствует увеличению бюрократической иерархии без одновременного увеличения прибыли государства.[1] В целом во взяточничестве замешаны три стороны. Первой стороной является инициатор, этот тот человек, который дает взятку. Второй – тот, кто берет взятку. Третий участник – тот, кому первые два наносят ущерб. В качестве примера нелегальной сделки рассмотрим условную задачу.

Пример 1: Царь решает, собирать высокие или низкие налоги. Когда все налоги собраны, губернатор решает, забрать часть собранных налогов себе или нет; то есть своровать или не своровать. Крестьяне решают в свою очередь бунтовать или не бунтовать. (ветви обычные). Крестьяне не могут отличить, честный губернатор или нет.

Решение: У Царя одно информационное множество, где он решает, устанавливать высокие налоги или низкие. В каждом из двух случаев ход переходит Губернатору, который решает, воровать ему или нет. Затем ход переходит к крестьянам.

У крестьян два информационных множества. Они знают, какую сумму налога они платят, то есть устанавливает Царь высокие или низкие налоги, тем самым они отличают вершины этих множеств друг от друга.

Однако Крестьяне не знают, что будет с отданными деньгами потом – заберет или не заберет себе часть Губернатор, поэтому вершины, которые соответствуют высокому уровню налога, друг от друга Крестьяне отличить не могут.

В этой игре есть три подыгры:[4]

Первая подыгра совпадает со всей игрой (желтая линия после Г «забрать» до К)

Вторая подыгра (обозначим ее А) соответствует ситуации, в которой Царь установил высокие налоги, далее решение принимает Губернатор. (см.рис.1.)

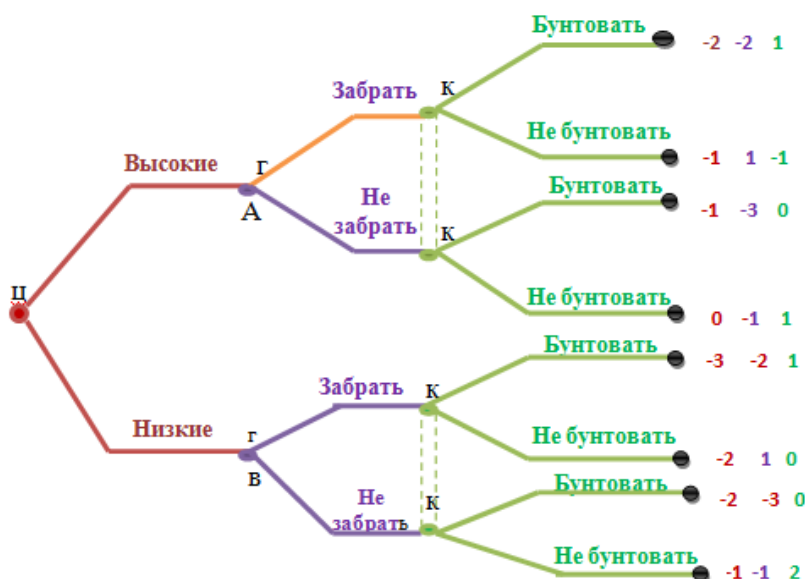


Рис. 1. Сбор налогов

Вторая подыгра (обозначим ее А) соответствует ситуации, в которой Царь установил высокие налоги, далее решение принимает Губернатор. (см.рис.2.)

Третья подыгра (Ситуация В): Царь принимает низкие налоги, решение принимает Губернатор.

Рассмотрим подыгру А: у Губернатора есть два возможных действия – воровать или не воровать. Рассмотрим стратегии Крестьян, если они бунтуют, то Губернатору выгоднее часть взять налогов себе из соображений взять хоть что-то; зная, что бунт будет в любом случае. Таким образом, оптимальное поведение игроков в этой подыгре устроено именно так:

Губернатор забирает часть налогов себе, Крестьяне теперь бунтуют.

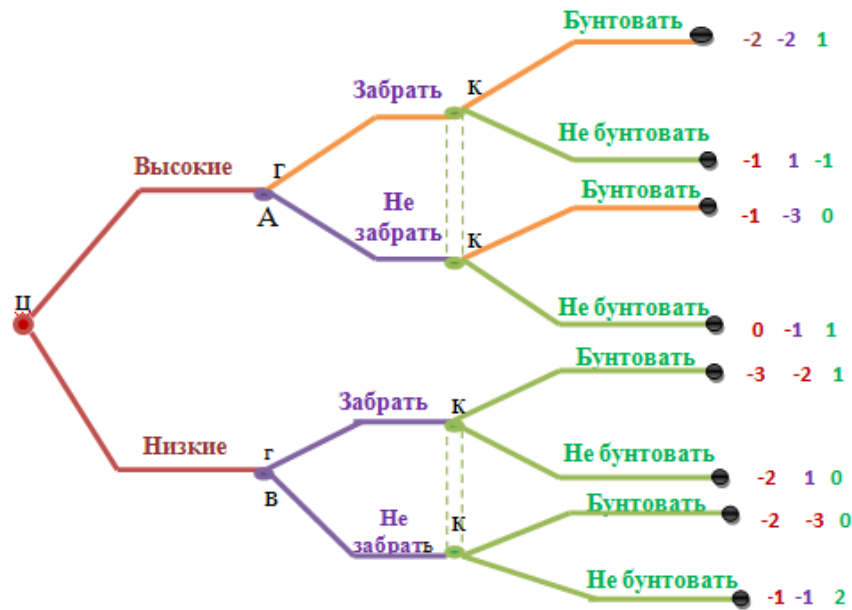


Рис .2. Сбор налогов

Рассмотрим подыгру В: Царь назначает низкий уровень налога. Если Крестьяне будут бунтовать, то Губернатору снова выгодно забирать себе часть собранных налогов. Если Крестьяне не станут бунтовать, то Губернатору опять же выгоднее забирать деньги себе. Зная, что такую стратегию будет играть Губернатор, Крестьянам в этом случае выгоднее бунтовать. Следовательно, оптимальное поведение игроков в этой подыгре:

Губернатор забирает часть собранных денег, а Крестьяне поднимают бунт. (см.рис.3.)

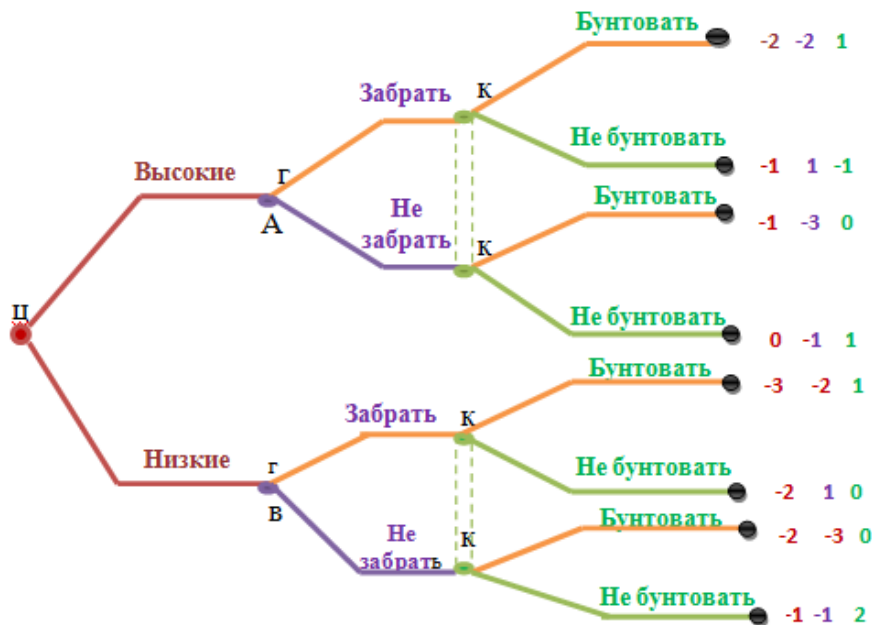


Рис. 3. Сбор налогов

Мы нашли равновесие Нэша совершенное на подыграх на каждый из подыгр А и В. [4]Теперь давайте проанализируем оптимальное поведение Царя. Если он установит высокие налоги, то сможет претендовать на платеж -2, а низкие налоги дают платеж -3. Значит, рациональнее всего Царю устанавливать высокий уровень налогов. (см.рис.4.)

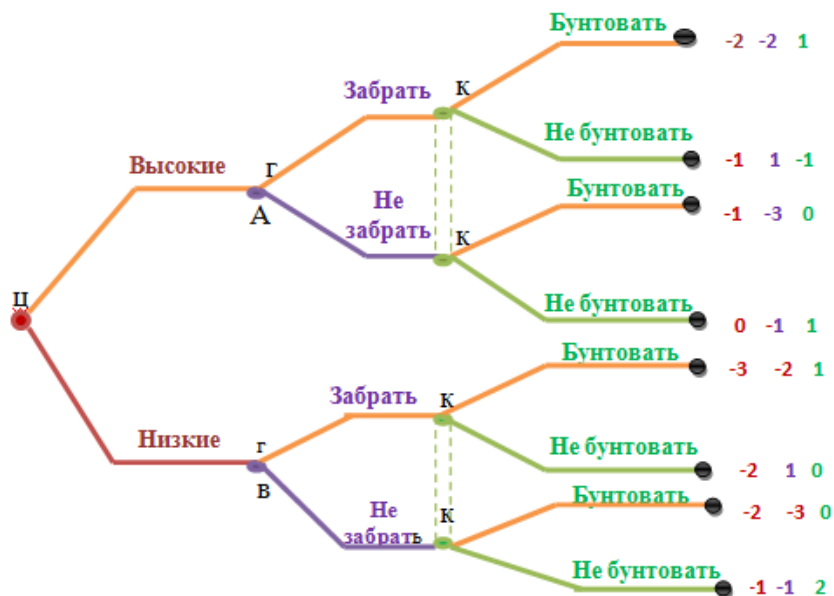


Рис. 4. Сбор налогов

Вывод: Таким образом, совершенное равновесие Нэша на подыграх в этой игре – это профиль стратегий, где Царь устанавливает высокий уровень налогов, Губернатор в каждой из возможной ситуации хода забирает часть налогов себе; а Крестьяне в каждом из двух информационных множеств, в которых им принадлежит ход, поднимают бунт.

Список литературы

1. Национальная экономическая библиотека. Гордон Таллок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://naukaip.ru/trebovaniya/>
2. Фиалковская И.Д. Коррупция: понятие, признаки, виды [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/korruptsiya-ponyatie-priznaki-vidy/viewer> (01.11.2017)
3. Развернутая «экстенсивная» форма описание игры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://studme.org/173464/matematika_himiya_fizik/formy_opisaniya_igry
4. Совершенное подыгровое равновесие Нэша [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://studme.org/173485/matematika_himiya_fizik/sovershennoe_podygrovoye_ravnovesie_nesha
5. Зокальцев В.А., Киселева М.А. Равновесие Нэша производственных планов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ravnovesie-nesha-proizvodstvennyh-planov>

© Е.С.Карпенко, К.А. Митюкова, 2021

УДК 62

ОПТИМИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ПЛАНИРОВАНИЯ РАДИАЛЬНЫХ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ СЕТЕЙ

ФЕДЧЕНКО АЛЕКСАНДР ЯРОСЛАВОВИЧ

Студент

ДГТУ «Донской государственный технический университет»

Аннотация. Сформулирована модель первичного фидера, использующая местоположения спроса на небольшие площади для представления неравномерных нагрузок, а также сегменты фидера, имеющие переменные затраты на распределение и ограниченные мощности. Решение проблем с 1000 местоположениями спроса и 100 подстанциями может быть найдено за доли секунды с помощью текущего быстрого кода перегрузки с верхней границей. Обсуждается также проблема реструктуризации решения для удовлетворения других видов ограничений.

Ключевые слова: модель, решение, подстанция, сегмент, сеть.

AN OPTIMIZATION MODEL FOR PLANNING RADIAL DISTRIBUTION NETWORKS

Fedchenko Alexander Yaroslavovich

Abstract. A primary feeder model using small area demand locations to represent non uniform loads, and feeder segments having variable distribution costs and limited capacities is formulated. The solution of problems having 1000 demand locations and 100 substations can be found in a fraction of a second by using a current fast upper bounded transshipment code. The problem of restructuring the solution to satisfy other kinds of constraints is also discussed.

Key words: model, solution, substation, segment, network.

В последние годы был достигнут ряд успехов в применении математического программирования к решению моделей планирования распределительных систем [1]. Каждая из этих моделей с различной степенью детализации приближается к первичной фидерной сети. Наибольший уровень детализации достигнут в работе Адамса, Лафтона [2], которая представляет каждый сегмент фидерной линии с точки зрения пропускной способности и линеаризованной стоимости, а также рассматривает несколько периодов времени. Они использовали модель для решения небольших проблем (с участием одной подстанции, 34 сегментов фидеров и 24 точек спроса). Позже другие авторы разработали модели [2,3], которые достигли результатов, связанных с более реалистичными задачами, имеющими 10-15 подстанций. Однако в каждой из этих более поздних моделей фидерная сеть была аппроксимирована с точки зрения возможностей передачи нагрузки между зонами обслуживания станций [4] или зонами обслуживания первичных фидеров [5]. Таким образом, эти аппроксимации уменьшили способность таких моделей отражать неравномерное распределение нагрузок в типичной системе, а также способность моделей включать переменные затраты фидерной сети непосредственно в процесс оптимизации. Две другие модели [2,3] признали важность включения точек нагрузки для представления неравномерного распределения нагрузки и стоимости фидера непосредственно в процессе оптимизации. Однако только модель Хинди, Брамеллера включает ограничения пропускной способности на сегментах фидеров.

Настоящие авторы разработали модель, которая содержит все детали модели Адамса, Лафтона за один период времени, за исключением фиксированных сборов на сегментах фидера.

Для решения модели используется высокоэффективный код перевалки, который включает в себя несколько последних значительных достижений, тем самым сокращая время решения таких проблем. Эти достижения в области кодирования обсуждаются в литературе [4,5]. Модель может быть принята для автоматической реструктуризации конфигурации фидера с учетом непредвиденных обстоятельств или нового размера или местоположения подстанции. Фидерная сеть описывается с помощью двух структур данных. Первый содержит описания типов линий, которые могут существовать в сети. Второй набор данных дает длину и два местоположения спроса, соединенных каждым сегментом линии в сети, а также ссылается на первый, указывая фактические или потенциальные типы линий, которые установлены или могут быть установлены в сегменте линии. При решении эксплуатационной задачи используется фактический тип линии, но при решении проектной задачи также могут быть заданы потенциальные типы линий. Данные, необходимые для каждой подстанции, - это ее мощность и местоположение, фактическое или потенциальное. Мощность подстанции представляет собой существующую или предлагаемую общую мощность трансформатора. Для изучения поведения сети в аварийной ситуации номинальная мощность подстанции может быть уменьшена, чтобы представить аварийную ситуацию, такую как неадекватное питание субпередачи, потеря трансформаторов подстанции, потеря сегмента фидера и т.д.

В математике граф-это набор узлов и дуг, где дугу можно рассматривать как сегмент направленной линии, соединяющий два узла. Как указывалось в предыдущем разделе, мы можем использовать график для построения модели системы распределения электроэнергии, рассматривая источники и виды использования энергии в качестве узлов и проводов, соединяющих их. Сетевая модель, как описано, может быть эквивалентна модели перегрузки линейного программирования, которая будет описана далее.

Любая задача перевалки с линейными затратами может быть решена с помощью транспортной модели линейного программирования. Транспортная модель обладает собственной версией симплексного алгоритма, который может быть закодирован так, чтобы работать в 100-200 раз быстрее, чем соответствующий алгоритм решения задач линейного программирования. По этой причине, а также по другим причинам, которые будут упомянуты позже, модель транспортировки и транспортировки, по-видимому, является наилучшей для использования при решении проблем распределения электроэнергии.

Далее кратко излагаются некоторые математические и некоторые вычислительные причины использования модели перевалки. При кодировании транспортной модели можно использовать всю целочисленную арифметику, следовательно, нет ошибки округления, и это быстрее, чем арифметика с плавающей запятой. Также можно без труда использовать код для решения довольно больших задач на мини-компьютерах. Недавно разработанные первичные коды [3] для решения транспортной проблемы очень быстры, возможно, в 100-200 раз быстрее, чем стандартные коды линейного программирования, и примерно в 10 раз быстрее, чем двойной код Форда-Фулкерсона. Они также имеют экономичные требования к памяти. Эти два фактора позволяют решать очень большие задачи за разумное время вычислений. Операторная теория параметрического программирования для транспортной задачи, разработанная в [4], может быть использована для поиска оптимального решения первоначально поставленной задачи и быстрого и легкого изменения задачи и ее решения, чтобы ответить на следующие вопросы:

- (a) Каков эффект добавления или удаления сегмента фидера?
- (b) Каково влияние изменения размера проволоки на сегмент фидера?
- (c) Каков эффект увеличения или уменьшения спроса в месте спроса?
- (d) Каков эффект от увеличения или уменьшения мощности на подстанции?
- (e) Как изменится решение, если изменятся коэффициенты затрат целевой функции?

Список литературы

1. Р. Н. Адамс и М. А. Лафтон, "Оптимальное планирование мощности Сети, Используя Смешанное целочисленное программирование," Proc. IEE, Vol. 121, № 2, стр. 139-148, февраль 1974 г.
2. Э. Масуд, "Интерактивная процедура определения размера и времени Распределительные Подстанции С Использованием Методов Оптимизации," IEEE Труды по энергетическим аппаратам и системам, стр. 1281-1286, сентябрь 1974 г.
3. М. Дж. Юричек, А. Фукутоме и М. Чен, "Транспорт Анализ системы распределения электроэнергии", Представленный на зимнем совещании IEEE PES, январь 1976 года.
4. Д. М. Кроуфорд и С. Б. Холт-младший, "Метод математической оптимизации для определения местоположения и размеров распределительных подстанций и определения их оптимальных зон обслуживания", IEEE Transactions on PAS, стр. 230-235, Mar. 1975.
5. К. С. Хинди и А. Брамеллар, "Проектирование низковольтных распределительных сетей: метод математического программирования", Proc. IEE, Vol. 124, pp. 54-58, Jan. 1977.

УДК 33

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

АЛЬБЕКОВА ЗАМИРА МУХАМЕДАЛИЕВНА,

к.п.н., доцент

ТЕРЕМАЕВА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА

Студентка

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Аннотация. В связи с глобальным развитием информационных технологий в мире человеческая жизнь кардинально изменилась. Благодаря развитию технологий машинного обучения и искусственного интеллекта, различные предприятия в банковской сфере могут быстрее анализировать полученные массивы информации, а на основе обработанных данных выстраивать более точную политику предоставления услуг, позволяющую предсказывать потребности клиентов и формировать для них специальные, персональные предложения.

Ключевые слова: банковская сфера, искусственный интеллект, эффективность, банковские технологии, финтех.

AI IN THE BANKING SPHERE

**Albekova Zamira Mukhamedalieva,
Teremyaeva OlgaVladimirovna**

Annotation. In connection with the global development of information technologies in the world, human life has changed dramatically. Thanks to the development of machine learning and artificial intelligence technologies, various enterprises in the banking sector can more quickly analyze the received information arrays, and based on the processed data, build a more accurate service delivery policy that allows predicting customer needs and forming special, personal offers for them.

Key words: banking, artificial intelligence, efficiency, banking technologies, fintech.

1. Что такое ИИи в каких сферах он используется
2. Какие задачи ИИпомогает решать в банковской сфере
3. Как именно используется ИИсейчас различными компаниями

1. Что такое ИИ и в каких сферах он используется
- 1) Определение искусственного интеллекта

Искусственный интеллект, или ИИ – очень обсуждаемая в наши дни тема. Область только недавно встала на путь развития, и уже используется многими компаниями в самых различных отраслях, и, необходимо отметить – примеры грамотного использования ИИ демонстрируют улучшенные показатели в ежеквартальных отчетах у предприятий, потративших на введение данной технологии свои время и ресурсы.

Что из себя представляет ИИ? Согласно определению, которое дал «отец искусственного интеллекта» Джон Маккарти, это «наука и технология создания интеллектуальных машин, в особенности интеллектуальных компьютерных программ. Это [понятие] связано с аналогичной задачей использования компьютеров для понимания человеческого интеллекта, но ИИ не должен ограничиваться биологически

наблюдаемыми методами». Простыми словами, создатели искусственного интеллекта пытаются собрать воедино всё лучшее от человеческого мозга и машины – от первого берется гибкость и возможность обучения, от второго – возможность быстро анализировать огромные массивы данных.

Следует заметить, что в термине «ИИ» нет никакого упоминания нейронных сетей. Это потому, что данный термин описывает не какую-либо технологию, или какой-либо инструмент, средство. Термин «искусственный интеллект» описывает конечный результат (способность учиться и использовать изученное). То есть, ИИ может быть создан на основе технологии нейронных сетей, но точно также может быть создан на основе любой другой технологии.

2) Обучение искусственного интеллекта

Процесс обучения ИИ происходит не автономно, а за счет помощи человека, который загружает необходимые данные, на которые машина будет опираться при совершении выбора[2, с. 29]. Это, кстати, также является одним из отличий искусственного интеллекта от нейросети – последняя проходит процесс самообучения, пусть и опираясь, как правило, на данные, поступающие от человека, но делает выводы по ним самостоятельно.

3) Потенциал искусственного интеллекта

Сейчас ИИ используется в огромном количестве сфер, и это не преувеличение – медицина, финансы и ведение бизнеса, инженерия и так далее. Искусственный интеллект дает заметные преимущества – как правило это оптимизация расходов, кадрового состава, маркетинговые рекомендации и другое. Как именно искусственный интеллект помогает человечеству?

а) Полное замещение человека искусственным интеллектом. Большинству людей тяжело совершать одни и те же действия на протяжении долгого времени, к счастью, ИИ на сегодняшний день достаточно продвинулся, чтобы распознавать рукописные документы, заполнять необходимую бухгалтерию, составлять отчеты, и делать многое другое. Это позволяет компаниям экономить деньги, поскольку робот не имеет человеческого фактора, работает 24/7 и не требует зарплаты[1, с. 132].

б) Упрощение работы человека с помощью ИИ. Невозможно перечислить всю помощь ИИ человеку, поскольку чем больше технологии развиваются, тем больше возможностей у них помочь человеку. В МакАвто, к примеру, искусственный интеллект фильтрует шумы и записывает заказ, который оператору нужно только проверить и принять к исполнению. Росбанк, в свою очередь нашел ИИ интересное применение – помощь в размещении своей розничной сети. Используя машинное обучение и основные понятия геомаркетинга, робот может оценивать потенциал возможного размещения офиса на основе более 250 параметров, таких как расстояние до метро, траффик, наличие рядом других банков и так далее.

2. Какие задачи ИИ помогает решать в банковской сфере

Ключевые особенности использования искусственного интеллекта в банках

Первые шаги по созданию искусственного интеллекта предпринимались еще в 60–70-х годах, но активное внедрение в человеческую жизнь началось совсем недавно. В 2017-м году ИИ-системы начали внедрять в банковские сферы Японии. Автоматизация процессов с помощью машинного обучения привела к освобождению более 30,000 рабочих мест.

Анализ рынка за 2017–2020 годы показывает, что использование ИИ-систем не только повысит скорость и качество обслуживания, но и сократит убытки. В итоге многие банки стали разрабатывать собственные системы искусственного интеллекта для выполнения монотонных задач.

Большинство клиентов предпочитает выбирать индивидуальные предложения по вкладам и кредитам, а не готовые пакеты услуг. Без помощи искусственного интеллекта для создания одной задачи требовалась работа целой команды сотрудников. С помощью машинного обучения, некоторым банкам удалось достичь разработки 20 предложений для одной услуги. Такой подход заметно сокращает время на исполнение заказа, а также трудовые и финансовые затраты.

Согласно данным статистики, на сегодняшний день практически у каждого человека есть несколько аккаунтов в социальных сетях и мессенджерах. Использование искусственного интеллекта помогает проанализировать персональные данные пользователя, и на основании собранной информации разработать уникальное предложение, подходящее для конкретного человека. Несмотря на то, что на

данном этапе развития используется не более 10% от имеющегося потенциала, нагрузка на работу банковских систем может быть существенно снижена в ближайшее время.

В качестве яркого примера можно привести использование некоторыми банковскими структурами чат-ботов. Если ранее, в случае возникновения проблемных ситуаций, клиенту приходилось звонить в банк и лично общаться с сотрудниками, то сейчас получить исчерпывающий ответ на интересующий вопрос можно при общении с роботом. Искусственный интеллект предоставляет пользователю нужные данные, информирует о состоянии счёта, проходящих акциях и выгодных предложениях. Такая коммуникация возможна не только по телефону, но и посредством SMS-переписки, общения в онлайн-чате, мессенджере.

3. Как именно используется ИИ сейчас различными компаниями

В финансовой сфере искусственный интеллект доказал свою необходимость, принося огромную пользу в решении различных задач:

1) Проверка заемщика

Кредитный скоринг – система оценки кредитоспособности лиц, основанная на численных статистических методах. В данной системе искусственный интеллект используется для анализа рисков и автоматизации работы.

Машинное обучение, основываясь на работе кредитного скоринга, способно определять клиентов, которые внесут платеж по кредиту без дополнительных напоминаний.

Искусственный интеллект обучен проводить анализ действий клиента на сайте перед заполнением заявки и во время этого процесса. Например, если заемщик, оформляя форму копирует информацию о ФИО со стороннего сайта, а не вводит её сам, система сообщит об этом.

В настоящее время не все банки способны позволить себе технологию машинного обучения, но с каждым годом желающих становится больше. К примеру, искусственный интеллект, внедренный в работу «Сбербанка» способен принимать 98% решений о выдаче кредитов физическим лицам. Хуже дела обстоят с кредитованием юридических лиц, пока возможно обрабатывать не более 30% случаев.

2) Борьба с мошенниками

Для идентификации клиентов банки используют биометрический анализ, что позволяет эффективно распознавать мошенников. На сегодняшний день искусственный интеллект способен определять личность человека по голосу, лицу и даже по скорости набора и интенсивности нажатия клавиш на клавиатуре [4, с. 96]. Также система может анализировать большее количество данных, связанных с потенциальными заемщиками. Например, если клиент купил sim-карту два-три дня назад, ИИ посчитает это подозрительным.

В России данную систему используют многие крупные банки, такие как: «Тинькофф Банк», «ВТБ», «Почта Банк» и других кредитных организациях.

Биометрические технологии в «Почта Банке» появились ещё в 2015 году. На данный момент система распознавания лиц была установлена более чем в четырех тысячах отделений банка. Двухфакторная аутентификация – по логину/паролю, номеру телефона и фотографии – необходима сотрудникам банка для получения доступа к CRM-системе и другим бизнес-приложениям.

В «Тинькофф Банке» искусственный интеллект с почти 90% точностью способен распознавать документы. Благодаря внедренной системе случаи мошенничества с подделкой документов сократились в шесть раз.

Компания «BehavioSec» расположенная в Швеции разработала ИИ-систему, которая распознает личность человека по его скорости набора и силе нажатия клавиш. Такой биометрический анализ устанавливает афериста, который пытается выдать себя за другого человека.

3) Автоматизация работы

Банки стараются передать всю рутинную работу ИИ-системе, тем самым исключая человеческий фактор и понижая расходы. После автоматизации некоторых процессов «Альфа Банку» удалось достичь ежегодной экономии в 20 миллионов рублей.

Искусственный интеллект хорошо справляется с обработкой платежей юрлиц и физлиц, разбор входящей почты, изменением данных клиента по его заявлению, а также с ответами на типовые запросы[3, с. 216].

4) Ответ на стандартные вопросы

Чат-бот – это программа для имитации поведения человека, созданная для поддержания разговора с собеседником. Данная система приобрела огромную популярность во многих сферах. Главным её плюсом является непрерывная работа и отсутствие человеческого фактора[1, с. 14].

Успешным примером может послужить чат-бот «Альфа Банка», разработанный для своих сотрудников. До его внедрения операционисты банка ежедневно обрабатывали более сотни звонков от коллег с вопросами о заработной плате. Поскольку все вопросы были стандартными и почти не отличались друг от друга, их передали интеллектуальному боту, после чего операционисты стали отвечать на другие вопросы быстрее в 40 раз.

Таким образом, целью внедрения искусственного интеллекта в банковские сферы является обеспечение персонализированными услугами клиентов, а также экономия времени на обработку рутинных задач.

Список литературы

1. Нильсон Н. Принципы искусственного интеллекта М.: Радио и Связь. 1985. 376 С.
2. ТейзА., Грибомон П. и др. Логический подход к искусственному интеллекту: От модальной логики к логике без данных. М.: Мир, 1998. 494 с.
3. Попович Л.Г., Дроговоз П.А., Жильникова А.Н. Корпоративное и публичное управление в условиях глобальной цифровой экономики: инфраструктура, законодательство, методология // Аудит и финансовый анализ. 2010. №6. С. 320–327.
4. Гонтарь, А. А. Искусственный интеллект в системе обеспечения экономической безопасности банка/А.А. Гонтарь/Фундаментальная наука и технологии–перспективные разработки. –2017. –№ 23. –С. 133–136.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 339

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РОССИИ

ЗАГОРСКИЙ ВЛАДИМИР АНДРЕЕВИЧ

Студент
Академия при Президенте Российской Федерации
Липецкий Филиал РАНХиГС

Научный руководитель: Макаров Олег Анатольевич
к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов
Липецкий Филиал РАНХиГС

Аннотация: В данной статье подробно рассматривается вопрос актуальности электронной коммерции в Российской Федерации. На основании изученных и рассмотренных статистических данных, были сделаны соответствующие выводы о дальнейших перспективах ее развития, как на местном, так и на глобальном уровне.

Ключевые слова: Электронная коммерция, электронный бизнес, торговые сделки, спрос, коммерческая деятельность, инновационные технологии.

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF E-COMMERCE IN RUSSIA

Zagorsky Vladimir Andreevich

Scientific adviser: *Makarov Oleg Anatolyevich*

Abstract: This article discusses in detail the relevance of e-commerce in the Russian Federation. Based on the studied and reviewed statistical data, relevant conclusions were drawn about the future prospects for its development, both at the local and global level.

Key words: E-commerce, e-business, trade transactions, demand, commercial activity, innovative technologies.

В узком смысле электронная коммерция - это реклама и продажа товаров с помощью телекоммуникационных сетей.

В широком смысле под электронной коммерцией подразумевается возможность выполнять поставки, лизинг, финансовые операции, сделки купли – продажи в различных сферах деятельности.

Для экономистов электронная коммерция – это область народного хозяйства, которая охватывает банковские и бизнес процессы, а также торговые сделки, осуществляемые при помощи компьютерных сетей.

Существуют экономические и технические предпосылки возникновения электронной коммерции. Первая возникла из-за объективной необходимости снизить издержки, возникающие в коммерческих циклах, и приблизить их к необходимым нормам. К технической предпосылке относят возникновение и развитие интернета, благодаря которому для людей открылась возможность комплексной автоматизации коммерческой деятельности. Однако интернет – это только предпосылка, но не ее основа. [1, с. 10-14]

Электронная коммерция как отрасль экономики и особая сфера деятельности является многогранным явлением современного этапа развития системы международных отношений. На сегодняшний

день, большинство компаний стремятся занять лидирующее место в Интернет индустрии. Выгодная реклама, яркий и запоминающийся аккаунт в социальных сетях, акции – все это залог успешного развития бизнеса. Однако, продавая товары через интернет, необходимо помнить, что от объема продаж зависит объем инвестиций, которые придется вложить в рекламу и продвижение продукции. При продаже цифровых товаров таких, как подписка на услуги, онлайн – курсы, электронные книги, инвестиции в рекламу можно существенно сократить. Сосредоточиться стоит на качестве товара и выборе целевой аудитории.

Продавая продукцию или оказывая услуги в интернете, компания может установить способы оплаты для пользователей, включая:

- прямой перевод на банковский счет или кредитную карту;
- оплату через электронные платежные системы;
- оплату наличными при получении.

Компаниям важно предоставлять различные варианты оплаты, при условии, что это не оказывает негативного влияния на логистику, прибыль и продажи. [2]

Электронную торговлю можно классифицировать по двум признакам:

1) Что продают:

- а) Физические товары – техника, одежда, книги, электроника
- б) Цифровые товары – фильмы, музыка, статьи
- в) Услуги - съемка, помощь с переездом или уборкой

2) Кому продают:

а) B2A – «бизнес администрирование» - часть электронной торговли, которая охватывает все онлайн – транзакции, проводимые между компаниями;

б) B2B – «бизнес для бизнеса» - обмен товарами между компаниями;

в) B2C – «бизнес для потребителя» - продажа товаров или услуг потребителям напрямую;

г) B2G – «бизнес для государства» - бизнес поставляет товар для государства; д) C2B – «потребительский бизнес»- потребители сами предлагают продукцию компаниям;

е) C2C – «потребительская электронная торговля» - продажа товаров между потребителями;

ё) C2G – «потребители для государства» - потребители оплачивают государственные услуги;

ж) G2B – «государство для бизнеса»- государственные органы поставляют что – либо для бизнеса;

з) G2G – «государство для государства»- передача данных в государственные услуги от властных структур.

По мимо этого, существует еще более 20 сегментов рынка, которые узко специализированы.. К самым распространенным относят:

- B2P – business to person - «бизнес для личности»;
- B2SB – business to small business - «бизнес для малого бизнеса»;
- B2E – business to employee «бизнес для сотрудников»;
- E2E – exchange to exchange - «биржа для биржи». [3]

В этой связи выделяют преимущества и недостатки электронной коммерции. Преимущества приведены в Таблице 1.

Таблица 1

Преимущества электронной коммерции

| | |
|---------------------------|---|
| Глобальный масштаб | Имея электронный ресурс, компания может рекламировать продукцию на уровне своей страны. Более крупные корпорации рекламируют товар на весь мир. |
| Оперативная доставка | Применение современных технологий, а также пользование быстрыми и экономичными торговыми путями позволяет компаниям отправлять товар вовремя, без задержек. |
| Доступные товары и услуги | Низкая стоимость продукции в электронных ресурсах объясняется стремлением компании привлечь большее внимание потребителей и тем самым увеличить спрос на товар. |

Продолжение таблицы 1

| | |
|---------------------|--|
| Анонимность | Потребитель может приобретать продукцию, не разглашая личные данные. |
| Сокращение издержек | Ведение Интернет-торговли с помощью современных технологий может существенно сократить накладные расходы компании. |
| Доступность | Электронный бизнес всегда открыт. Причиной прекращения его работы может стать лишь техническая неисправность. |

С ростом цифровизации и массовым переходом в онлайн, электронная коммерция стала ключевым изменением в экономике. Доступ к ней возможен с любого мобильного устройства: на конец 2020 года, в мире насчитывалось почти 10 млрд. смартфонов, компьютеров и планшетов, подключенных к интернету. Это уже превышает население Земли (почти 8 млрд. человек) и свидетельствует о повсеместном использовании технологий. [4]

Главные цифры на сегодня:

- в 2021 году число потребителей, купивших товар через интернет, достигло 2,14 млрд. человек. В 2019 году их было 2,05 млрд., в 2018 – 1,79 млрд. В будущем на электронную торговлю будет приходиться 18,1% от всех розничных продаж в мире, в 2023-м – 22%;
- объем интернет – продаж в 2021 году составит \$5 трлн.;
- среди основных причин, по которым люди заказывают продукцию в онлайн – быстрая и бесплатная доставка (53%), скидки и акции (41%), возможность прочитать отзывы покупателей (35%), простота возврата (33%) и процесс оформления заказа (30%). При этом 33,6% клиентов перед покупкой сравнивают цены на товары в обычном магазине, 81% подробно изучают информацию в сети, прежде чем купить крупный товар. [5]

Однако существует ряд проблем электронной коммерции в России, которые являются значительным недостатком. Они обусловлены внешней и внутренней средой страны. К проблемам внешней среды можно отнести: отсутствие правового регулирования электронной торговли, ненадежность в проведении платежного оборота и недоверие производителю. Среди проблем внутренней среды относятся масштабное информационное пространство, а так же построение стратегии предприятия.

По мнению профессиональных участников рынка финансов России, возможными путями повышения доверия к электронной коммерции может стать подготовка и публикация регулярных рейтингов интернет – магазинов, которые пользуются популярностью среди потребителей и имеют высокий рейтинг. Создание специальных информационных ресурсов и соответствующих служб, является так же главной задачей, которая будет заключаться в мониторинге качества обслуживания клиентов.

Недостатки правового регулирования среды электронной коммерции выражаются двумя факторами: отсутствием единого правового поля и большим количеством документов, сопровождающих существующий коммерческий оборот IT – технологий.

Проблемы рентабельности электронного бизнеса обусловлены недостаточным количеством пользователей национальной интернет – среды.

Рискованность, высокая стоимость обслуживания, отсутствие приватности – это недостатки платежного оборота электронной коммерции, над которыми необходимо работать и стараться снизить их влияние на потребительский спрос до минимума.

Важным этапом в деятельности организаций, осуществляющих коммерческую деятельность, является выбор модели электронной коммерции. В том числе, преобразование традиционного бизнеса организации в бизнес электронный, с учетом возможностей интернет – среды. Традиционный бизнес при этом должен вестись параллельно.

Решение проблем развития электронной коммерции в России позволит повысить экономическую и социальную эффективность коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов рынка. [6, с. 10-11]

Таким образом, электронная коммерция – это главная составная часть электронного бизнеса, представляющая собой новый способ организации, управления и осуществления торговых сделок с

использованием технологий и коммуникационных сетей. По данным компании INFOline, объем рынка электронной коммерции в России за 2020 год составил 2,7 трлн. руб. Это на 34% больше, чем годом ранее. Это значит, что в этой области существуют большие перспективы для развития.

Список литературы

1. Ю.В. Крутин. Электронная коммерция: учебное пособие [Электронный ресурс], - Режим доступа: URL: https://elar.rsvpu.ru/bitstream/123456789/25986/1/Krutin_e-commerce_book.pdf (дата обращения: 24.04.2021);
2. Все об электронной коммерции [Электронный ресурс], - Режим доступа :URL: <https://romi.center/ru/learning/glossary/e-commerce-info/> (дата обращения 07.05.2021);
3. Что такое e-commerce и как устроена онлайн – торговля? [Электронный ресурс], - Режим доступа: URL: <https://trends.rbc.ru/trends/industry/607fe4549a7947027eaffbe6> (дата обращения 20.05.2021);
4. Андрей Нестеров. Электронная коммерция [Электронный ресурс], - Режим доступа: URL: <http://odiplom.ru/lab/elektronnaya-kommerciya.html> (дата обращения: 20.05.2021);
5. Глобальная статистика интернета и электронной коммерции на 2021 год- отчет Digital 2021 [Электронный ресурс], - Режим доступа: URL: <https://www.web-canape.ru/business/vsya-statistika-interneta-i-socsetej-na-2021-god-cifry-i-trendy-v-mire-i-v-rossii/> (дата обращения: 22.05.2021);
6. Проблемы развития электронной коммерции в России [Электронный ресурс], - Режим доступа: URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_11721372_64563271.pdf (дата обращения 24.05.2021).

УДК 338

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПАНДЕМИИ COVID-19

РОМАЩЕНКО КИРИЛЛ РУСЛАНОВИЧСтудент
Липецкий филиал РАНХиГС*Научный руководитель: Макаров Олег Анатольевич
к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов
Липецкий филиал РАНХиГС*

Аннотация: в данной статье анализируются основные экономические последствия пандемии COVID-19 на основе экспертных оценок, опубликованных в средствах массовой информации, а также рассматриваются основные программы, направленные на экономическое восстановление в текущей ситуации.

Ключевые слова: экономика, пандемия, COVID-19, экономические последствия, программы восстановления.

ECONOMIC IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC

Romashchenko Kirill Ruslanovich*Scientific adviser: Makarov Oleg Anatolyevich*

Abstract: This article analyzes the main economic consequences of the COVID-19 pandemic on the basis of expert assessments published in the media, and also examines the main programs aimed at economic recovery in the current situation.

Key words: economy, pandemic, COVID-19, economic consequences, recovery programs.

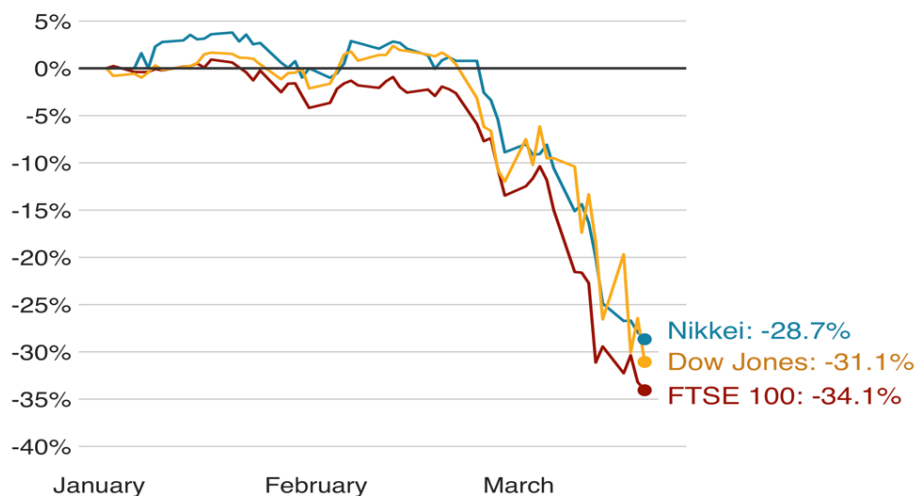
На данном этапе можно выделить следующие основные последствия пандемии для экономики:

Общий экономический спад: экономический спад, происходящий во всей мировой экономике из-за пандемии COVID-19. Мировые фондовые рынки пережили самый сильный обвал с 1987 года [1] (рис. 1), и за первые три месяца 2020 года экономика стран G20 упала на 3,4% по сравнению с предыдущим годом [2].

Продукты повседневного спроса: в период с апреля по июнь 2020 года, по оценкам Международной организации труда, в мире было потеряно 400 миллионов рабочих мест с полной занятостью [3]. Пандемия привела к закрытию предприятий в странах с высоким процентом заболевших, резкому возрастанию спроса на продукты повседневного спроса, спекуляциям на рынке определённых товаров: противовирусных препаратов, санитарных масок, дезинфицирующих средств. Для примера можно привести график объема продажи туалетной бумаги (рис. 2) [4].

Нефтяная промышленность: из-за остановки предприятий во всём мире количество поездок и поставок сократилось, а значит спрос на нефть и нефтепродукты значительно упал. Россия и ОПЕК не смогли договориться о сокращении добычи нефти и начали ценовую войну на рынке что, в свою очередь, привело к снижению цен на нефть (рис.3). Также Китай, являясь одним из ключевых участников ГЦСС, выпадает из них, сковывая работу ТНК [5].

The impact of coronavirus on stock markets since the start of the outbreak



Source: Bloomberg, 19 March 2020, 13:00 GMT

BBC

Рис. 1. График обвала фондовых рынков.

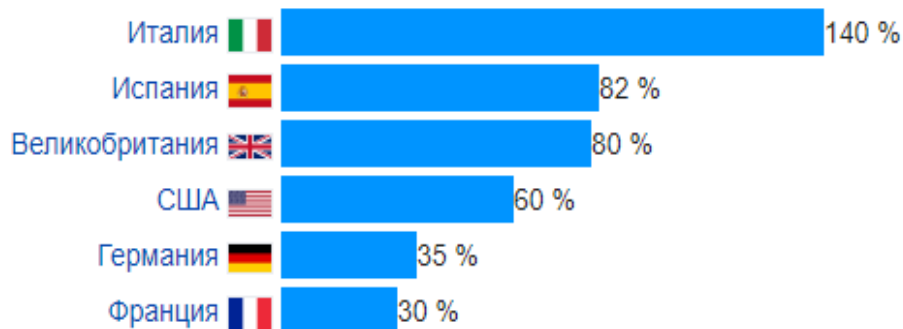


Рис. 2. График объема продажи туалетной бумаги за март 2020 года по сравнению с 2019 года



Рис. 3. Динамика цены на нефть

Автоиндустрия: Многие крупные производители автомобилей, такие как Volkswagen, BMW, Renault и многие другие были вынуждены сократить производство. Это случилось из-за резкого снижения спроса на авто, а также в связи с желанием защитить своих сотрудников от коронавируса. Таким образом продажи автомобилей в Европе снизились на 23,7% (рис.4.). По сравнению с 2019 годом число регистраций новых авто в 2020-м сократилось на 3 млн. [6].

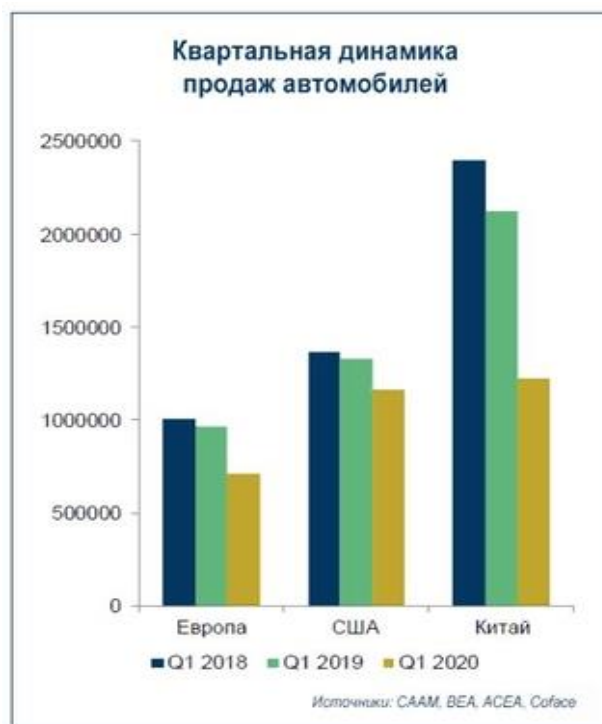


Рис. 4. Динамика продаж автомобилей

Рассмотрим программы, направленные на экономическое восстановление:

Для восстановления экономики после пандемии COVID-19, Страны Евросоюза создадут фонд. Который поможет европейской экономике выйти из продолжительного спада. Предполагается собрать около 1,5 трлн евро для помощи предприятиям и трудящимся [7].

Россия утвердила план восстановления экономики, который обеспечит рост ВВП на 3,5% в год, располагаемых доходов населения на 2,5% и нефтегазового экспорта на 3-4% в год [8].

Франция представила план стимулирования автомобильной промышленности на сумму 8 млрд евро. [9].

США представила проект по стимулированию экономики, стоимость пакета составляет 1,9 трлн долларов. Приблизительно 400 млрд долларов из этой суммы выделяют на борьбу с вирусом, 1 трлн долларов на оказание помощи населению, остальное на помощь предприятиям [10].

В данной статье были приведены одни из основных экономических последствий пандемии COVID-19, а также программы восстановления экономики стран. Проведен анализ важнейших экономических показателей, предоставленных официальными ведомствами и источниками. Говоря о дальнейшем развитии ситуации в экономике, в прогнозах на 2021 год большинства экспертов аналитических агентств положительный.

Список литературы

1. Коронавирус: наглядное руководство по экономическим последствиям [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <https://web.archive.org/web/20200327140324/https://www.bbc.com/news/business-51706225> (23.05.2021)

2. Рост ВВП G20 - Первый квартал 2020 года, ОЭСР [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <https://www.oecd.org/economy/g20-gdp-growth-first-quarter-2020-oecd.htm> (23.05.2021)
3. Оценка рабочих мест от агентства труда ООН [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <https://www.cnbc.com/2020/06/30/coronavirus-expected-to-cost-400-million-jobs-in-the-second-quarter.html> (23.05.2021)
4. Оценка продажи туалетной бумаги за период пандемии [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <https://de.statista.com/infografik/21317/geschaetzte-entwicklung-des-umsatzes-mit-toilettenpapier/> (23.05.2021)
5. Коронавирус и цены на мировых рынках [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <https://www.if24.ru/koronavirus-i-tseny-na-mirovyh-rynках/> (23.05.2021)
6. Анализ автомобильного рынка Европы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://surl.li/upqq> (24.05.2021)
7. ЕС создает гигантский фонд для восстановления экономики после пандемии [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <https://inlnk.ru/q8Ggk> (23.05.2021)
8. План России по восстановлению экономики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <https://www.vedomosti.ru/society/news/2021/04/13/865726-bloomberg-uznal-vozmozhnie-istochniki-i-meri-kabmina-rossii-dlya-vozstanovleniya-ekonomiki> (24.05.2021)
9. План Франции по стимулированию автомобильной промышленности [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <https://www.dw.com/en/france-unveils-stimulus-plan-worth-8-billion-for-car-industry/a-53578294> (24.05.2021)
10. План США по восстановлению экономики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <https://www.rbc.ru/economics/15/01/2021/6000bcae9a79477c7d2bde36> (24.05.2021)

УДК 330

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ НА ПЕРИОД БОРЬБЫ С ПАНДЕМИЕЙ «COVID-19»

КОСТИНА ОЛЬГА ИВАНОВНА,

К.э.н., профессор

БУРУНОВА ИРИНА ЮРЬЕВНА

Студент

Калужский филиал

ФГО БУ ВО Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация: В данной статье рассматривается финансовая поддержка населения в Калужской области, в связи с коронавирусной инфекцией «COVID-19». Приводятся мероприятия, предпринятые правительством Российской Федерации и Калужской области для поддержки населения, шагнувших за порог бедности. Рассматривается нормативно- законодательная база Калужской области, статистические данные и проекты, принятые в 2021 году или только вступающие в силу.

Ключевые слова: Финансы, социальная поддержка, Калужская область, COVID-19, проект, Министерство труда, пособия, выплаты.

FINANCIAL SUPPORT FOR THE RUSSIAN POPULATION DURING THE FIGHT AGAINST THE PANDEMIC "COVID-19»

**Kostina Olga Ivanovna,
Burunova Irina Yuryevna**

Abstract: This article discusses the financial support of the population in the Kaluga region, in connection with the coronavirus infection "COVID-19". The article describes the measures taken by the government of the Russian Federation and the Kaluga Region to support the population who have crossed the threshold of poverty. The regulatory and legislative framework of the Kaluga Region, statistical data and projects adopted in 2021 or just coming into force are considered.

Key words: Finance, social support, Kaluga region, COVID-19, project, Ministry of Labor, benefits, payments.

В настоящее время все большее внимания уделяется проблемам финансовой помощи населения. Основным механизмом, в рамках которого реализуется право граждан Российской Федерации на социальное обеспечение, является механизм обязательного социального страхования. Это подтверждается действующим законодательством.

В период 2020-2021 гг., зачастую употребляется понятие «экономический кризис». Пандемия является одним из факторов влияющим не только на реальные денежные доходы населения, но и на финансовые показатели деятельности организаций. Так какая же помощь была получена от государства этим субъектам? С этим предстоит разобраться в данной статье.

С начала 2020 года резко начались увольнения рабочих, и был достигнут максимальный уровень безработицы населения. В условиях эпидемии и принятых государством карантинных мер пришлось перестраивать работу центров занятости, таким образом, чтобы отсутствовала необходимость личного

присутствия безработных при постановке на учет и оформлении пособий по безработице:

В данной ситуации правительство России разработало ряд проектов для оказания помощи населению, в частности:

1. Дистанционная постановка на биржу труда. В начале пандемии была прекращена работа многих сфер деятельности, тем самым оставляя без финансирования не малую часть населения. Данная мера предоставила возможность, оставить заявку по причине безработицы и заполнить заявления о пособиях по безработице не нарушая карантинных мер.

2. Выплата пособий на детей от 3 до 7 лет. Семьи не превышающие подушиный доход по среднестатистическим данным Российской Федерации получили социальные выплаты размере 50-100% от прожиточного минимума в зависимости от региона. Выплата пособий осуществляется с 1 января 2020 года, на данный момент имеет трехступенчатый характер и зависит от доходов семьи.

3. Повышение доступности соцподдержки. Данная мера упрощает получение социальных пакетов для всех нуждающихся, которые по какой-либо причине были признаны безработными или в связи с рождением или усыновлением (удочерением) первого или второго ребенка. Новый порядок оформления заявок позволяет получить субсидии на оплату коммунальных услуг, бесплатные социальные услуги. При подачи заявок финансовое положение гражданина или семьи не учитывается. Срок проведения данной меры - конца 2020 года.

4. Доплата медработникам. В период COVID-19 медики оказались в самой центре событий. Большой процент заболеваемости и смертности приходился именно на медицинский персонал. Правительство страны организовало специальные выплаты работникам, которые напрямую контактируют с заболевшими короновирусной инфекцией или же находятся в ее очаге. В зависимости от занимаемой должности и уровня опасности, врачам были выданы в субсидии в размере 25 000 рублей – водителям и младшему персоналу, 50 000 рублей – медсестрам и врачам скорой помощи, 80 000 рублей – стационарным врачам. Проект действует с апреля 2020 года до февраля 2022 года. Работники частных больниц и лабораторных центров, также получают надбавки за работу с переносчиками заболевания. Работники лабораторий и патологоанатомы, также должны быть обеспечены дополнительными выплатами. В рамках проекта правительством страны было выделено 5 млрд. рублей на выплату увеличенного отпуска, всем работникам медицинских учреждений.

5. Продление пособий на детей. В стране предусмотрены выплаты при рождении или усыновлении первого и второго ребенка. С 1 апреля 2020 года по 1 марта 2021 года не требуется подавать заявление и документацию для продления сроков ежемесячных оплат по случаю появления ребенка, а при достижении им 2-ух летнего возраста, выплаты будут продлены автоматически. Выплаты не должны будут превышать двойную величину прожиточного минимума установленного в регионе проживания.

6. Увеличение максимального пособия по безработице. С этого года оно стоит в размере 12 130 рублей. И не должно понижаться до установление нормального эпидемиологического состояния в стране. При этом в первые три месяца будут выплачиваться 75% от его предыдущего заработка.

7. Выплата на детей от 3 до 16 лет. Людям имеющих детей возрастом выше 2 лет, тоже были выделена финансовая поддержка. Каждый гражданин проживающий в Российской Федерации, имеет право получить единовременную выплату на ребенка в размере 10 000 рублей. Посредством оформления заявления на сайте gosuslugi.ru.

8. Выплаты волонтерам. Большой рост численности людей, стало набирать волонтерское движение. В период массовых заболеваний появилась большая нужда в добровольцах, которые могли бы оказывать помощь людям не имеющих возможностей обеспечить все свои сферы жизни самостоятельно. К таким людям относятся пенсионеры, находящиеся в степени риска, люди, находящиеся на самоизоляции, инвалиды и т.д. В период введения карантинных мер большинство граждан потеряло возможность обеспечить себя основными вещами. Волонтерское движение посещало таких лиц и делало все возможное. Таким образом, все лица, состоявшие в этой организации, получили возможность получения пособий в размере 12 130 рублей. На эти цели из Резервного Фонда Российской Федерации

было выделено 145 млн. рублей. Возможность получения выплаты у Россиян оставалась возможность до 1 октября 2020 года.

9. Переобучение безработных. Людям, потерявшим работу из-за пандемии, правительство предлагает пройти специальное переобучение в рамках нужной им профессии. На организацию различных учебных программ и курсов, правительством было выделено 2,99 миллионов рублей. А в 2021 году, было принято решение расширить программы и сделать их более доступными для каждого желающего. В период карантинных мер, очень популярны стали бесплатные творческие курсы, и курсы по заработку в интернете. Обучение организует АНО «Агентство развития профессионального мастерства». От программы ожидается, что 2021 году не менее 168 тысяч человек смогут беспрепятственно трудоустроиться. В качестве основной ветви образования, соискатель может выбрать любое направление которое выгодно в регионе его проживания. Срок обучения в среднем составляет от трех недель до трех месяцев. В окончании обучения, выдается сертификат о полученном образовании. Программа работоспособна до 2024 года.

10. Продажа лекарств онлайн. В стране стал легализован медикаментозный товарооборот. За исключением лекарств, продающихся по рецепту, психотропных или наркотических средств. Под запрет также попали лекарства, содержащие в своем составе этиловый спирт свыше 25%. Доставку всех препаратов можно заказать по телефону или онлайн.

11. Компенсация за проезд. Жители крайнего севера не использовавшие свою компенсацию за проезд, смогут воспользоваться этой возможностью в 2021 году. За счет работодателя, раз в 2 года пенсионерам или работающим людям возмещается стоимость поездки на отпуск и обратно. Также возмещается полная стоимость перевозки багажа. В следовании законам Российской Федерации, если гражданин не успел воспользоваться данным бонусом, то он сгорает, но в 2020 году из-за карантинных мер, большее количество поездок отменились, тем самым эта возможность продлена еще на год.

12. Больничный для вернувшихся из-за границы. Оформить больничный можно теперь бесплатно и дистанционно. Для людей только что вернувшихся из-за границы был принят закон о двух недельном режиме самоизоляции. Таким образом, люди могут взять себе такой больничный с сохранением заработной платы и места работы. Также данный больничный является оплачиваемым. Перевод средств происходит двумя частями: 1) За первые 7 дней, с того момента как работодатель получил все сведения для перечисления пособий, но не позднее 5 дней после наступления карантина. 2) За оставшееся время, в течении одного дня после закрытия больничного.

13. Кредитные и ипотечные каникулы. В связи потери работы. Некоторых граждан доход снизился на более чем 30 % от предыдущего заработка. Таким людям дается право на временное прерывание кредита. Проценты по кредитованию не будут начисляться если оплата не произойдет в срок.

Выше перечисленное является не полным списком мер, продуманных правительством в рамках данного проекта. С полной информацией каждый желающий может ознакомиться на официальном портале «Правительство России».

Все трудности, охватившие мир затронули и жителей Калужской области, это подтверждает не самая лучшая статистика (таблица 1):

Таблица 1

**Уровень регистрируемой безработицы в разрезе субъектов ЦФО
на 01 января 2021 года**

| Субъекты РФ | Экономически активное население, чел. | Кол-во безработных чел. | Уровень безработицы, % |
|--------------------|---------------------------------------|-------------------------|------------------------|
| ЦФО | 21 337 634 | 121 028 | 0,57 |
| Калужская область | 548 430 | 2 262 | 0,41 |
| Тульская область | 790 302 | 3 574 | 0,45 |
| Московская область | 4 142 543 | 22 580 | 0,55 |

25 мая 2020 года было проведено заседание регионального штаба по борьбе с распространением коронавирусной инфекции. На котором Павлом Коноваловым (министром труда и социальной защиты), была изложена полная картина ситуации, происходящей в Калужской области. Вся информация была донесена до сведения, действующего на данный момент губернатора, Владиславу Шапше[4].

Было принято решение о перечислении денежных средств, на карты 790 работников социальных учреждений закрытого типа. Деньги должны быть перечислены в течении одного дня после принятия закона о защите этих денег от подоходного налога. По сообщению министра на данное мероприятие было выделено 18, 2 миллиона рублей.

С обеспечением местами дополнительного трудоустройства, Владислав Шапша просил не затягивать, так как практически половина населения оказались вынуждены оставаться без работы. Было подчеркнуто, что средства на развитие данного проекта уже выделены. На момент вступления проекта в силу, а именно на апрель 2020 года, в центрах занятости было зарегистрировано 7 403 человека 1 862 из них, получили максимальное пособие по безработице, а 208 самозанятых получили 1 364 000 рублей.

Одной из мер помощи населению, которая коснулась и Калужской области была выплата пособий на детей от 3 до 7 лет. На заседании регионального оперативного штаба по противодействию угрозе распространения новой коронавирусной инфекции, 25 мая 2020 года был поднят вопрос о внесении изменений в закон Калужской области «О ежемесячном пособии на ребенка» от 10.04.2020 №582-ОЗ в котором обсуждалась выплата пособий в размере 5 419 рублей 50 копеек, семьям чей среднедушевой доход не превышает величину прожиточного минимума, установленного в регионе.[1] По среднестатистическим данным, в калужской области находятся около 11 000 таких детей. На май 2020 года на портал «Госуслуги» было подано 6,5 тысяч заявлений. Перечисление средств приходится на 1 июня. Завершить эту работу было поручено профильному министру в течении пяти дней.

Не остались без внимания и люди пенсионного возраста. Константин Горобцов выдвинул предложение, для обеспечения самоизоляции населения, с начала апреля ввести упрощенный порядок оформления больничных листов для граждан от 65 лет пребывающих в статусе рабочих людей. После принятия решения Калужским региональным отделением Фонда социального страхования Российской Федерации было оплачено 17 200 больничных листов на сумму 185,5 миллионов рублей.

Для граждан, оставшихся без работы, было увеличено пособие по безработице с 8 000 до 12 130 рублей. С 9 апреля был упрощен метод подачи заявления на выплату данного пособия. Данное заявление можно подать онлайн через портал «Работа России» либо через сайт ЕПГУ. Также можно оформить бланк для дальнейшего трудоустройства. Упрощение в данном варианте состояло в праве не предоставлять: копию трудовой книжки, приказа об увольнении, ни справки о предыдущем среднемесячном доходе. Все данные поступают в центры занятости ПФР для дальнейшего анализа.

Начиная с 1 марта 2020 года методом опроса населения, было выявлено 984 человека уволенных с работы по причине распространения волны коронавирусной инфекции. Еще 582 гражданам было выплачено пособие в размере 12 130 рублей. 326 из них имеют несовершеннолетних детей, по этой причине пособие было увеличено на 3 000 рублей и выплачивалось каждый месяц.

Законом Калужской области от 30 апреля 2020 года №597-ОЗ была обеспечена выплата единовременная денежная выплата самозанятым гражданам, которые своевременно уплатили налог на профессиональный доход на территории всей Калужской области от 1 января до 31 марта 2020 года. Количество людей, получивших помощь составило 2 900 человек. Областным бюджетом на эти цели было выделено 10 300 000 рублей. Предоставление выплаты было рассчитано на май 2020 года.

С 15 апреля дополнительное материальное стимулирование было установлено для работников государственных стационарных организаций, для лиц пожилого возраста и инвалидов, работающих в условиях полной изоляции. Выплаты проводились в размере среднестатистического минимального размера оплаты труда – 12 130 рублей, и проводились каждые две недели. Численность данных сотрудников составляет 892 человека.

Губернатором Калужской области Владиславом Шапшой было поручено всем руководителям профильных ведомств максимально подробно информировать население о всех новостях по поводу

распространения COVID-19, о социальных мерах поддержки и вариантов их быстрого получения.

На 2020 год пришлась самая высокая волна коронавируса и смертности, но и 2021 году мир все еще борется с пандемией. В правительстве Российской Федерации каждый день вступают в силу новые проекты по улучшению жизни населения и их максимальной Финансовой поддержки. Среди них наблюдаются такие как:

1. В 2021 году Министерство труда России заявило, о том, что граждан будут регулярно информировать о полагающихся им льготах и выплатах, которые будут полагаться только по заявлению и желательно в онлайн режиме. Никаких справок в данной ситуации не потребуется. Со следующего года в силу должен вступить новый механизм социальной поддержки населения – социальное казначейство. Но полностью он заработает только в 2025 году.

2. Сообщения о праве соцподдержки может получать каждый желающий лично. Для этого надо зарегистрироваться в личном кабинете на сайте gosuslugi.ru, открыть раздел «Документы и данные», на вкладке «Льготы и выплаты» подтвердить согласие на рассылку уведомлений. В первую очередь получателями финансовой поддержки станут семьи с детьми, пенсионеры и граждане с инвалидностью. Сообщать о всех новшествах будут три отделения - Фонд Социального страхования, Министерство труда и Пенсионный фонд России.

3. С 1 июля начнет свою работу единый контакт-центр. Каждый гражданин сможет получить консультацию по всем вопросам соцподдержки или других взаимосвязанных тем.

Все эти меры реализуются в рамках проекта «Демография», который затронет все области и субъекты России.

Таким образом можно сделать вывод, что в период сложной ситуации, сложившейся в нашей стране и в мире в целом, когда наименее защищенные слои населения оказались в тяжелой финансовой ситуации, государство смогло эффективно задействовать существующие механизмы социальной поддержки населения. Привлечение дополнительных средств в фонд социального страхования позволило обеспечить поддержание карантинных мер по предотвращению распространения новой коронавирусной инфекции. Государство дало право на быстрое восстановление на рынке труда, отрегулировало варианты получения пособий и различных выплат. Был упрощен алгоритм подачи заявок на различную финансовую помощь и расширен список мер по социальной поддержке населения. Работы над новыми проектами продолжаются и в 2021 году, что дается все больше вариантов для улучшения качества жизни.

Список литературы

1. Закон Калужской области от 30 декабря 2004 года N 10-ОЗ "О ежемесячном пособии на ребенка" (в редакции Законов Калужской области от 14.07.2005 N 102-ОЗ, от 08.11.2010 N 55-ОЗ, от 05.12.2011 N 221-ОЗ, от 29.06.2012 N 307-ОЗ, от 23.06.2017 N 217-ОЗ, от 31.12.2019 N 548-ОЗ)

2. Авдеева В.И., Демичева М.А. Тенденции современной международной миграции и ее влияние на государственные финансы//Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. 2016. № 8. С. 5-7.

3. Антонян Т.Х., Авдеева В.И Государственные меры повышения финансово финансовой безопасности Российской Федерации//В.И. В сборнике: Актуальные проблемы развития финансового сектора, материалы V Международной научно-практической конференции. 2017. С. 26-33.

4. Елизарова О.Е., Костина О.И Роль финансовой системы в обеспечении финансовой безопасности государства//. В сборнике: Актуальные проблемы развития финансового сектора, материалы V Международной научно-практической конференции. 2017. С. 223-230.

5. Суханова А.Б., Костина О.И. Влияние санкций на экономику России // . В сборнике: Актуальные проблемы развития транспорта. Материалы III Международной студенческой научной конференции. Федеральное агентство железнодорожного транспорта; Нижегородский филиал. 2016. С. 194-198.

6. <https://yurist-77.ru>

7. <http://government.ru>

8. <https://nikatv.ru/>
9. <https://kaluga.bezformata.com>
10. <https://minfin.gov.ru>
11. <https://www.atorus.ru>

УДК 33

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА: ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

РАХМЕТОВ СЕРИКЖАН МУХАНБЕТУЛЫ

Магистрант

*Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева***Научный руководитель: Байжолова Райса Алиевна***д.э.н., профессор**Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева*

Аннотация. С проблемами теневой экономики сталкивается каждая страна, в особенности развивающиеся страны. В научном мире тема теневой экономики всегда остается одной из самых актуальных, и с каждым годом публикуется достаточно большое количество научных трудов. В данной статье был приведен анализ научной литературы рассматривающие проблемы и причины развития теневой экономики в том числе и в Казахстане. В статье рассматриваются труды таких авторов как: Кадырова Ж., Онласынов Е., Шадиева А., Абдрахманова А., Умбиталев А., Сейдахметов М., Энсте Д., Уильямс К. С., Надин С., Танзи В., Джонсон С., Д. Кауфманн и П. Зойдо-Лобатон и Шнайдер Ф.

Ключевые слова: теневая экономика, налоговые выплаты, обзорный анализ.

SHADOW ECONOMY: LITERATURE REVIEW

Rakhmetov Serikzhan Mukhanbetuly*Scientific adviser: Baijolova Raisa Alievna*

Abstract .Every country, especially developing countries, faces the problems of the shadow economy. In the scientific world, the topic of the shadow economy always remains one of the most relevant, and every year a large number of scientific papers are published. In this article, an analysis of scientific literature was given that considers the problems and causes of the development of the shadow economy, including in Kazakhstan. The article considers the works of such authors asKadyrovaZh., Onlasynov E., Shadieva A., Abdrakhmanova A., Umbitalov A., Seidakhmetov M., Enste D., Williams KS, Nadin S., Tanzi V., Johnson S., D. Kaufmann and P. Zoido-Lobaton and Schneider F.

Key words: shadow economy, tax payments, review analysis.

Введение

Деятельность, связанная с теневой экономикой, является фактом жизни во всем мире. Большинство обществ пытаются контролировать эту деятельность с помощью различных мер, таких как наказание, судебное преследование, экономические расследования и т.д. Для более эффективного и ответственного распределения ресурсов для страны крайне важно собрать информацию о масштабах теневой экономики, ее масштабах, о том, кто занимается теневой деятельностью, и о частоте этой деятельности. К сожалению, очень сложно получить точную информацию о теневой экономической деятельности, в том числе о товарах и рабочей силе, потому что лица, занимающиеся этой деятельностью, не желают быть идентифицированными. Следовательно, исследования в этой области одной из актуальных тем для многих стран в том числе и для Казахстана.

Цель исследования заключается в анализе вторичных данных по теме теневой экономики.

Метод исследования заключается в обзорном анализе научных статей, а также в анализе статистических показателей, связанных с темой исследования. Исследование носит описательный харак-

тер и основано на результатах ранее опубликованных работ. Исследование в основном сосредоточено на контексте масштабах теневой экономики и ее влияния на весь экономический процесс. Для анализа были выбраны работы таких авторов как: Кадырова Ж., Онласынов Е., Шадиева А., Абдрахманова А., Умбиталев А., Сейдахметов М., Энсте Д., Уильямс К. С., Надин С., Танзи В., Джонсон С., Д. Кауфманн и П. Зойдо-Лобатон и Шнайдер Ф.

Результаты и обсуждение

Доминик Энсте отмечает, что теневая (подпольная) экономика играет важную роль во многих странах. Люди уклоняются от налогов и правил, работая в теневой экономике или нанимая людей нелегально. С одной стороны, эта нерегулируемая экономическая деятельность может привести к сокращению налоговых поступлений и общественных благ и более высоким издержкам контроля, и снижению темпов экономического роста. Но с другой стороны, теневая экономика может быть мощной силой для продвижения институциональных изменений и может стимулировать общее производство товаров и услуг в экономике. Теневая экономика имеет последствия, которые выходят за рамки экономики и заканчиваются политическим порядком[1, с.127].

На основании научных исследований Уильямса К. С. и Надин С. в промышленно развивающихся странах, в том числе и в странах Центральной Азии многие факторы повлияли на развитие теневой экономики, но наиболее важными, наиболее часто упоминаемыми и эмпирически подтвержденными являются следующие [2, с. 68]:

1. Налоговое бремя и отчисления на социальное страхование.
2. Плотность и интенсивность регулирования в официальной экономике, особенно на рынках труда, включая обязательное сокращение рабочей недели, досрочный выход на пенсию и рост безработицы, что дает больше времени для незаконной работы.
3. Меньше гражданского участия, лояльности и уважения к государственным учреждениям.
4. Слабая налоговая мораль (готовность платить налоги), отчасти в результате коррупции и снижения качества государственных институтов.

Эмпирические исследования Танзи В. показывают, что растущее бремя налогов и отчислений на социальное страхование является одним из наиболее важных факторов развития теневой экономики. Этим фактором можно объяснить до половины дисперсии различий в размерах теневой экономики по странам, в зависимости от модели и количества включенных факторов. Поскольку налоги влияют на выбор труда и досуга и стимулируют предложение рабочей силы в теневой экономике, искажающий эффект этого влияния вызывает серьезную озабоченность экономистов. Согласно экономической теории, чем больше разница между общей стоимостью рабочей силы в официальной экономике и заработком после уплаты налогов, тем сильнее желание сократить эту разницу и работать в теневой экономике. Эта разница во многом зависит от общего бремени налогов и отчислений на социальное страхование в официальной экономике, бремени, которое избегается в теневой экономике[3, с. 338].

Согласно Джонсон С., Д. Кауфманн и П. Зойдо-Лобатон важным фактором, способствующим росту теневой экономики, является рост интенсивности регулирования, часто измеряемый количеством законов и постановлений, таких как лицензионные требования, правила рынка труда, торговые барьеры и ограничения на труд иммигрантов. Влияние трудового законодательства на теневую экономику было подробно проанализировано. Правила увеличивают затраты на рабочую силу и ограничивают свободу выбора для участников, занятых в официальной экономике. Поскольку большая часть этих затрат перекладывается с работодателей на работников, жесткое регулирование дает еще одну мотивацию для работы в теневой экономике [4, с. 387].

Фридрих Шнайдер в своем труде отмечает, что исследования, пытающиеся измерить теневую экономику, сначала сталкиваются с трудностями при ее определении. Например, одно из часто используемых определений состоит в том, что теневая экономика включает в себя все текущие виды экономической деятельности, которые вносят вклад в официально рассчитанный (или наблюдаемый) валовой национальный продукт. Однако А. Смит определяет ее как «рыночное производство» товаров и услуг, законных или нелегальных, которые ускользают от обнаружения в официальных оценках ВВП. Поскольку эти определения оставляют множество вопросов. Согласно автору важно понимать как сами

исследователи трактуют и понимают значение теневой экономики, которая в дальнейшем определяет характер самого исследования [5, с. 511]

В Казахстане проблема теневой экономики также является актуальной. В работе Кадыровой Ж., Онласынова Е., Шадиевой А., Абдрахмановой А., Умбиталева А. и Сейдахметова М. отмечается, что основные причины неуклонного усиления теневой активности в современной экономике Казахстана в их прямой взаимосвязи с особенностями национальной модели экономических реформ. К этим причинам относятся: незащищенность прав малых и средних предприятий частной собственности от произвола государства, незаконный характер приватизации, доминирование монополий в экономике и репрессивный характер налогообложения и т. д. Эти факторы породили не только традиционную теневую деятельность в Казахстане, но и повлияли на трудовую деятельность без государственной регистрации, на манипуляцию с ценными бумагами, выпущенными «квазичастными» структурами [6, с. 475]. Более того, Казахстан поставил цель довести уровень теневой экономики ниже 20% ВВП к 2025 году. В результате принятых мер доля ненаблюдаемой экономики Республики Казахстан снизилась с 27% до 23,62% ВВП. конец 2019 года. Это позволило нам увеличить доходы бюджета на 1,5 трлн тенге[7].

Заключение

Подводя итоги исследования можно сказать, что теневая экономика является достаточно важным вопросом для многих стран и было написано не мало трудов, которые рассматривают теневую экономику достаточно с разных сторон. Однако единым аспектом присущи для многих трудов является то, что теневая экономика развивается в связи с налоговыми выплатами. Также развивающиеся страны больше всего подвержены быстрому росту теневой экономики.

Список литературы

1. Энсте Д. Теневая экономика в индустриальных странах. Журнал IZAWorldofLabor, - №2, - 2018, - с. 127.
2. Уильямс К. С., Надин С. Оценка участия безработных в незаявленной работе: данные европейского опроса, проведенного в 27 странах. Журнал EuropeanSocieties, - №16 (1), - 2013, - с. 68–89.
3. Танзи В. «Использование и злоупотребление оценками теневой экономики». Экономический журнал, - №109, - 1999, - с. 338–347.
4. Джонсон С., Д. Кауфманн и П. Зойдо-Лобатон. Регулирующее усмотрение и неофициальные экономия. Американский экономический обзор, - №88 (2), - 1998, с. 387–392.
5. Шнайдер Ф. Теневая экономика. Спрингер, Бостон, Массачусетс, №28 (1) - 2008, с. - 511-532, <https://doi.org/10.1007/978-0-387-75870>
6. Кадырова Ж., Онласынов Е., Шадиева А., Абдрахманова А., Умбиталев А., Сейдахметов М.овременные масштабы теневой экономики в Казахстане. Журнал перспективных исследований в области права и экономики, - № 11(2), - 2020, - с. 475 - 482.
7. Сокращение теневой экономики в 2019 году принесло в бюджет Казахстана дополнительные доходы в размере 1,5 трлн тенге, [Электронный ресурс], URL:<https://primeminister.kz/en/news/sokrashchenie-tenevoy-ekonomiki-v-2019-godu-obespechilo-dopolnitelnyy-dohod-v-byudzheth-rk-v-15-trln-tg-305243> (дата обращения: 30 июня 2020).

УДК 33

ПРОБЛЕМЫ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РФ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

КЛИМАХИН АЛЕКСАНДР ЮРЬЕВИЧ

Студент

Северо-Кавказский Федеральный университет

Аннотация. Важным назначением аграрного сектора экономики, является обеспечение продовольственной безопасности страны. Продовольственная безопасность представляет собой определенное состояние экономики и АПК при котором все граждане государства имеют экономический и физический ресурс для удовлетворения своих физиологических потребностей. В связи с чем именно рассмотрение проблем и перспектив развития аграрного сектора российской экономики является актуальной темой для исследования. В статье рассмотрено понятие аграрного сектора экономики, основные проблемы развития организаций данного сектора и пути их решения.

Ключевые слова: аграрный сектор экономики, крестьянские (фермерские) хозяйства, национальные приоритеты, продовольственная самообеспеченность, сельское хозяйство.

PROBLEMS OF THE AGRARIAN SECTOR OF THE ECONOMY OF THE RF AND THE WAYS OF THEIR SOLUTION

Klimakhin Alexander Yurievich

Annotation. An important purpose of the agricultural sector of the economy is to ensure the country's food security. Food security is a certain state of the economy and the agro-industrial complex with all citizens of the state an economic and physical resource to meet their physiological needs. In connection with the consideration of the problems and prospects for the development of the agrarian sector of the Russian economy, it is an urgent topic for research. The article discusses the concept of the agricultural sector of the economy, the main problems of the development of this sector and ways to solve them.

В нынешних условиях сельскохозяйственный раздел государственной экономики Российской Федерации считается непростой экономической системой, который представляет собой слаженный симбиоз формирования различного рода форм хозяйствования и собственности, от степени эффективности функционирования которой находится в зависимости обеспечение устойчивости формирования аграрной территории, сохранения территориальной целостности государства, а также показывает динамику экономического роста государства, который превышает общероссийскую тенденцию, которая продемонстрирована на рисунке 1.

К слову, даже в кризисные 2008 и 2014 гг. аграрный сектор экономики был чуть ли не единственной точкой роста экономики России.

За время санкционных баталий с Западными странами, Россия стала главным лидером в экспорте культур зерновых, обогнав таких серьезных соперников как США и Канада. Доходы от экспорта сельскохозяйственной продукции в 2019 г. (29,8 млрд долл.) существенно приблизились к доходам от экспорта машин, оборудования и химической промышленности (27,4 и 26 млрд долл. соответственно).



Рис. 1. Темпы роста ВВП России за 2006-2020 гг. [4]

На данный момент, уровень продовольственной самообеспеченности по основным видам продукции питания в стране превышен или соответствует нормам. В современных условиях хозяйствования формируется новая концепция развития АПК России, основным направлением которого является переход от импортозамещения к созданию и реализации экспортно ориентированной парадигмы хозяйствования [2].

Наблюдаемые смещения макроструктурной динамики РФ, говорит нам о том, что трансформация национальной экономики, происходившая в период 1990–2000 гг. носила стихийный характер. Страна не имела целенаправленной государственно-структурной политики, которая была бы направлена на обеспечение оптимального баланса национального хозяйства, стимулирующая в свою очередь интенсивный тип экономического роста. В связи с этой ситуацией сложилась структура с преобладанием сырьевого сектора (рисунок 2).

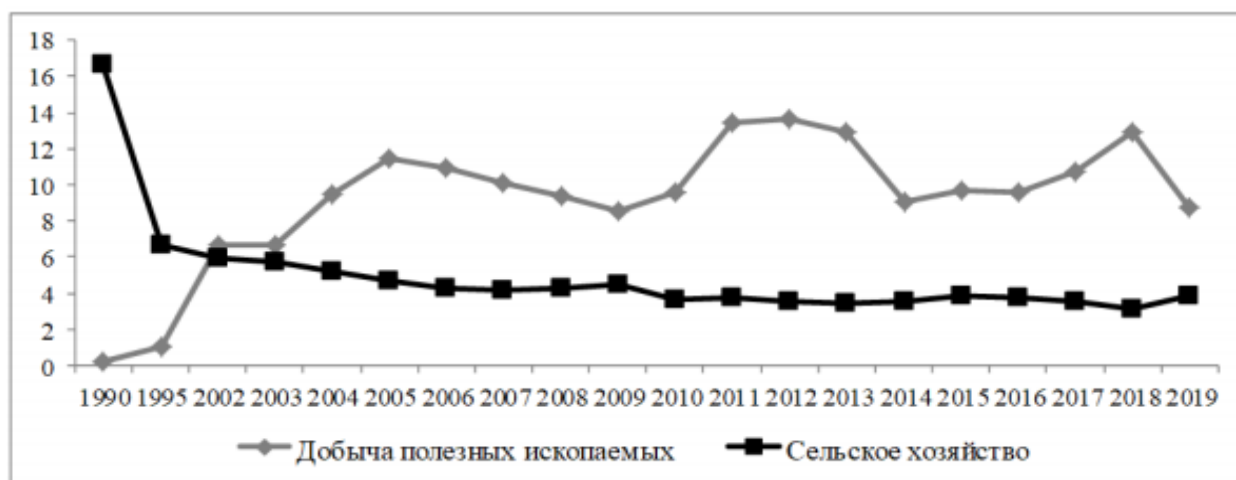


Рис. 2. Динамика удельного веса сельского хозяйства и добывающей промышленности в структуре ВВП России за 1990–2019 гг., % [2]

Преобладание сырьевого сектора экономики над реальным (отраслью сельского хозяйства) в структуре ВВП России говорит о том, что изменения в структуре национальной экономики неблагоприятны

ятно отразились на отдельных отраслях, включая аграрный сектор. Начиная с перестроечных времен, вплоть до 1990 года, сельскохозяйственное производство составляло вклад в структуру ВВП страны составлял до 16,5%, к началу 2002 г. сократилось в 2,8 раза, а к 2006 г. составило 4,27% [3]. Такой характер прямой, отражающей удельный вес АПК в структуре ВВП России в период 2014–2016 гг., свидетельствует о незначительных структурных изменениях в национальной экономике, которые были вызваны колебанием курса рубля по сравнению с другими валютами, мировым кризисом в 2008–2010 гг., существенным снижением на мировом рынке цен на энергоресурсы в 2019 г., но не факторами роста, которые основаны на использовании современных технологий[4].

Изменения, происходящие в развитии АПК за последние 15 лет связаны с процессами трансформации институциональных и научно-технологических изменений в экономике конкретной страны и в целом, стимулируют установление определённых пропорций аграрной структуры: развитие разных форм хозяйствования, формирование новых агропродовольственных рынков.

В 2006 году был принят ФЗ №264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» который определял цели аграрной политики на современном этапе, принципы, приоритетные направления и инструменты их реализации. Минсельхозом РФ в рамках закона был разработан и реализован национальный проект «Развитие АПК», который потом трансформировался в «Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сбыта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы», в результате которого были созданы условия для устойчивого развития КФХ на селе.

Проект «Развитие АПК» можно представить как программу технологической модернизации сельского хозяйства (ускоренное развитие животноводства), развития рыночной инфраструктуры в сельской местности (потребительская кооперация), результатом преобразований должно было стать смягчение социальных рисков предстоящего присоединения к ВТО.

На данном этапе развития экономики, аграрный сектор РФ характеризуется следующими факторами: санкционный режим, тенденции проявления новой экономической реальности на фоне пандемии коронавирусной инфекции, которая затрагивает функционирование сельскохозяйственного производства. Сейчас наблюдается положительная динамика структурных изменений, которая направлена как в сторону укрепления позиций крупных агрохолдинговых структур, так и в сторону развития малоформатного сектора и на основе сельскохозяйственной потребительской кооперации, задача которой сводится отнюдь не только в повышении эффективности работы фермерских хозяйств, но и в расширении участия субъектов малого агробизнеса и обеспечении населения продуктами питания собственного производства.

Текущий анализ состояния АПК свидетельствует о том, что в нашей стране наблюдаются тенденции укрупнения сельских хозяйств в плане земельной площади среди крупного и малогабаритного бизнеса в сфере сельского хозяйства

В среднесрочной перспективе интенсивность структурных сдвигов в сельском хозяйстве будет определяться тенденциями развития субъектов малого агробизнеса России, их интеграцией через систему сельскохозяйственной кооперации, поведением крупных продовольственных ритейлеров на рынке, а также государственной политикой в данном вопросе. В данных условиях экономики в рамках реализации государственной аграрной политики назревает необходимость разработки стратегии структурных преобразований в сельскохозяйственном производстве, которая будет направлена в сторону развития национальных приоритетов –поддержки КФХ сельской экономики, которая будет обеспечивать занятость населения, борьбу с сельской бедностью, достижение стратегических целей и задач, что является важным путем развития аграрного сектора экономики государства.

Список литературы

1. Заикина А.В., Сапожникова В.М., Навальный С.В. Роль аграрного сектора в экономике России // Научные исследования XXI века. – 2020. - №2. – С.87-91.

2. Казарова И.Г., Насиров Ю.З. Проблемы и перспективы развития аграрного сектора в экономике российской Федерации // Инновационные технологии пищевых производств: материалы междунауч.-практ. конференции. – Персиановский: ФГБОУ ВПО «ДГАУ», 2020. – С.175-177.
3. Многоукладность в российском сельском хозяйстве: современное состояние и концепция развития: монография / А. Н. Тарасов [и др.]. – Ростов н/Д.: Азовпринт, 2019. – 256 с.
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
5. Холодова М.А. Структурные сдвиги развития аграрного сектора России в рамках реализации национальных приоритетов // Научный журнал российского НИИ Проблем мелиорации. – 2020. - №4. – С.256-272.

УДК 33

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ ЦВЕТОВОДСТВА В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

НАМАЗОВА ГУЛЬНУР ФАМИЛМагистр I курса, Географический факультет
Бакинский Государственный Университет*Научный руководитель: Джафарова Натаван Рамиз
д.ф.г.н.**Бакинский Государственный Университет*

Исторически сложилось так, что в Азербайджане был интерес к развитию цветоводства. Деятельность цветоводства стало приоритетным из-за его возможностей и полной рентабельности для работы в сельскохозяйственном секторе.

Впервые в Загатальском районе (рис. 1) начали выращивать горшечные цветы. Почвенно-климатические условия здесь очень похожи на почвенно-климатические условия Болгарии, а качество продукта не уступает продукту, выращенному в Болгарии.

Основанный в 1936 году совхоз занимал территорию с площадью 60 000 га и собирал в среднем 250 000 тонн цветочных лепестков в год. В то время в Загатале действовал перерабатывающий завод «Гюнеш», который производил до 180 кг розового масла. После обретения независимости Азербайджанской республики, в этой сфере как и в большинстве других, наблюдался застой.

Цветоводство, считающееся в мире прибыльной отраслью, сегодня в нашей стране вступило в новый этап. В наше время, не смотря на то, что, в этой сфере в основном преобладает доля частного сектора,

**AzRose**

государство также обращает и уделяет внимание цветоводству. Агентство аграрного кредита и развития, а также льготные субсидии предоставляемые Фондом развития предпринимательства предпринимателям, специализирующимся в цветоводстве, создали условия для повышения интереса к цветоводству.

Впервые в советское время Загатальский район получил название «Край роз», потому что здесь расположены розовые плантации. В последние годы интерес к этому направлению в Загатале снова возрос, и Загатала вернула себе славу. В настоящее время в Загатале действует цветочно-обрабатывающий завод ООО «Az Rose» (Az Puz). Дата постройки этого завода совпадает с 2016 годом. Завод общей площадью 107 га расположен в селе Ашагы Тала района. В полную мощность он стал работать с 2018 года. В состав завода входят производственный цех, офис, склад, искусственное озеро объемом в 5 000 кубометров, цветочные плантации и другие объекты инфраструктуры. Годовой объем производства предприятия составляет 1250 тонн свежих цветов, 250 кг. роз и 6000 литров масла лаванды. Оборудование, используемое для обработки розового масла, импортируется из таких стран, как Турция и Израиль, которые имеют большой опыт в этой области. «Дамасская роза», завезенная из Болгарии, отличающаяся урожайностью и качеством и цветочные плантации «Лаванда» с содержанием масла более 20% были посажены на 82 гектарах от общей площади. Проект «Az Rose» в Загатале направлен на улучшение благосостояния региона за счет создания новых рабочих мест для местного населения. Всего было создано 31 постоянное и около 600 временных, местных рабочих мест.

Розовое масло и вода обладают множеством полезных свойств. В Загатале из розовой воды делают напиток под названием «Овшала». Масло лаванды используется в фармацевтике, пище, косме-

тологии, а также при производстве моющих средств. В частности, из 400 кг розового масла получается 100 граммов розового масла для извлечения масла из розы и всего 1 литр розового масла получается из 4 тонн розы. Не случайно посаженные в Загатале цветочные кусты привозят из Болгарии. Сегодня Болгария - один из ведущих мировых производителей цветов.

В последние годы местные жители получают дополнительный доход, высаживая розы на своей земле, собирая в сезон лепестки роз и передавая их предприятию.

Очень важно знать, что масло есть только в лепестках цветов, поэтому очистку необходимо проводить рано утром с 5 до 7 часов. Поскольку эти масла летучие и испаряются, лепестки немедленно доставляются на место обработки. Турецкая технология "Dunder Makine" используется для производства розового масла. Технология необходимая для оросительной системы, принадлежит израильской сельскохозяйственной кооперативной организации "Metzerplas Ltd." Сначала лепестки собирают в дистилляционную емкость, затем берут розовую воду. Полученная розовая вода подается в цистерну котла Вороник, а добываемое здесь масло получается экологически чистым. Приготовленные розовые масла были проанализированы немецкими лабораториями, и были выданы сертификаты на наличие в полученных маслах натурального розового масла без добавок. Жители собирают 19-20 кг цветов в день. С одного гектара приблизительно получают около 2 кг розового масла.

Подписаны контракты с компаниями из США, Германии, Италии и Великобритании на продажу конечного продукта.

В мире производится 3 тонны розового масла в год, а в Азербайджане первоначально производится 125 литров розового масла, что составляет 5% мирового производства. Цена литра розового масла, считающегося самым дорогим сырьем в мире, составляет 10-12 тысяч евро, а цена литра лавандового масла - 100-130 евро.

На данный момент площадь плантаций достигла 145 га. В 2019 году было собрано 280 тонн роз и 64 тонны цветов лаванды. Из собранных лепестков роз произведено 71,5 литра розового масла и 1 тонна 46 кг масла лаванды. В том же году 1,5 тонны розовой воды, 1 тонна сока мяты и 740 кг сушеных цветов лаванды, произведенных на этом предприятии. Продукция была доставлена продовольственным и медицинскими учреждениями для удовлетворения внутреннего спроса.

В 2020 году собрано 380 тонн роз, а в этом году планируется собрать 500 тонн роз.

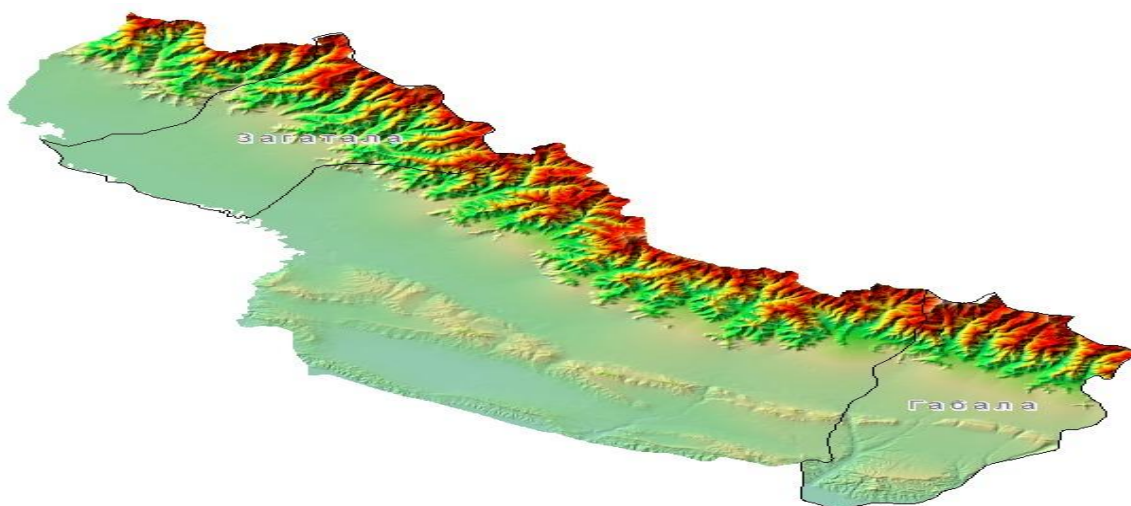


Рис. 1. Географическое местоположение Загатальского и Габалинского районов

Для выращивания декоративных роз "Az Rose" начала установку розовых оранжерей в селе Вендам Габалинского района (рис. 1) в 2017. При создании Габалинского тепличного комплекса были использованы инновации "Bosman van Zaal", компании с 90 летним опытом. В настоящее время в комплексе работает 30 местных рабочих. Системы полива, удобрения и освещения, обеспечивающие развитие цветка, полностью автоматизированы. Эти процессы осуществляются деятельностью бригад

флористов: каждый продукт, выращенный в теплицах, после очистки и сбора урожая собирается на склады. Цветы хранятся на складе 4 дня при необходимой температуре. Годовая, производственная мощность предприятия составляет 6 миллионов роз. Особые сорта роз, такие как "Ред Наоми", "Аваланж", "Талеа", "Аква", "Джумилия", "Лондонский глаз", выращиваются здесь и продаются на местных и зарубежных рынках. Как и на мировом рынке, спрос на красные розы на местном рынке высок, поэтому 50% теплицы составляют красные розы. Выращивание других цветов также регулируется рыночным спросом.

Компания, обеспечивающая 60% потребностей внутреннего рынка, стремится в будущем увеличивать эти показатели. Основная цель продажи продукции под брендом "Made in Azerbaijan" (Сделано в Азербайджане) - успешно представить имя нашей страны на международной арене.

В то же время на Апшероне в других регионах действует комплекс «Зира Гульчулук», общая площадь которого составляет 18 га и состоит из 6 частей. На территории комплекса выращивают как традиционные для местной среды цветущие растения, так и привозные и редкие для региона растения, всего здесь выращивают более 350 видов растений. Производственная мощность предприятия составляет 1,6 млн растений и цветов.

Комплекс «Зира Гульчулук» сотрудничает с такими известными брендами, как Dames Plant, Mark Flowers, Hans Visser.

В целях дальнейшего развития цветоводства в нашей стране 16-го апреля 2021 года была создана «Ассоциация производителей, импортеров и экспортеров цветов Азербайджана». Объединение цветоводов на единой платформе положительно скажется на их будущей деятельности.

Список литературы

1. Аббасов С.Р. Экономическая и социальная география Азербайджанской Республики. Баку: БГУ, 2005.124 с.
2. Юсифов М.А. Посадка растений. Баку. 2011.391 с.
3. <https://president.az/>
4. <http://azrose.az/home/>
5. <https://www.ziragul.az/az/about>
6. Государственный Комитет Статистики Азербайджанской Республики
<https://www.stat.gov.az/source/agriculture/>

УДК 33

ВЛИЯНИЕ РАСХОДОВ И СЕБЕСТОМОСТИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

НОВОСЕЛОВ ДАНИИЛ ЕВГЕНЬЕВИЧСтудент магистратуры
Уральский государственный университет путей сообщения*Научный руководитель: Пикалин Юрий Анатольевич**д.э.н., профессор
Уральский государственный университет путей сообщения*

Аннотация: Статья посвящена вопросам управления затратами и себестоимостью, их влияния на эффективность производственно-хозяйственной деятельности организации. Рассматривается система показателей для измерения эффективности производства, теория эффективности производства, определены критерии эффективности производства.

Ключевые слова: себестоимость, затраты, расходы, управление расходами, состав себестоимости, структура себестоимости, эффект, экономическая эффективность.

THE IMPACT OF COSTS AND SELF-GRAVITY ON THE EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE

Novosyolov Daniil Evgen`evich*Scientific adviser: Pikalin Yurii Anatol`evich*

Annotation: The article is devoted to the issues of cost and cost management, their impact on the efficiency of production and economic activities of the organization. The system of indicators for measuring production efficiency, the theory of production efficiency, and the criteria for production efficiency are considered.

Key words: cost, costs, expenses, cost management, cost composition, cost structure, effect, economic efficiency.

Главнейшей задачей каждой организации является производство продукции (либо оказание услуг) в соответствии с плановыми показателями, имеющей необходимый перечень свойств, высокий уровень качества и в максимально короткие сроки. Следует отметить, что при составлении планового объема выпуска продукции (оказания услуг) руководство любой организации ориентируется не только лишь на уровень спроса на конкретный выпускаемый продукт, но, несомненно, стремится максимизировать эффективность собственного производства. Поэтому важность и необходимость проведения оценки качества работы предприятия конечном итоге определяется, в первую очередь, анализом экономической эффективности выпускаемой продукции.

Эффективность деятельности организации – всеобъемлющая многогранная концепция. В наши дни предпосылкой для эффективной деятельности является соотношение интересов всех участников производственного процесса.

В экономической теории эффективность интерпретируется как эффективность производственно-

го процесса организации. Чаще всего ее находят с помощью соотношения количественного выражения следующих величин – финансовых результатов деятельности организации и полученных расходов, которые необходимы для достижения этих результатов.

Как правило, акцентируют следующие задачи оптимального управления расходной частью: наращивание объема прибыли за счет снижения затрат без сокращения объема продаж или совместно с данным ростом; наращивание показателя финансово-экономической устойчивости конкретного предприятия; повышение способности продукции (либо услуг) к конкуренции одновременно со снижением цен; наращивание доли рынка наряду с повышением объема продаж продукции (услуг), так как выпускаемая предприятием продукция (работы или услуги) должны привлекать каждого конечного потребителя.

Себестоимость выпускаемой продукции (выполняемых работ, услуг) – это финансово-экономическая типология, которая совмещает в себе все расходы организации, напрямую связанные с изготовлением и продажей каждого отдельно взятого вида продукции (работ, услуг). Иное определение интерпретирует себестоимость продукции (работ, услуг) как затраты организации на изготовление (производственную себестоимость) и продажу (полную себестоимость) продукции.

Чрезвычайно важно не упускать из виду понятие термина – «затраты», т.е. отдельно взятые элементы расходов организации по основным видам деятельности. [1]. С.А. Сироткин под данным термином понимает «денежные средства организации или стоимостное выражение средств (активов) организации, переданных другим юридическим или физическим лицам в счет погашения текущих и будущих обязательств (задолженности) в результате приобретения ресурсов, средств труда и прочих обязательных платежей. При этом такие обязательства могут возникать в связи с приобретением сырья, материалов, оплатой труда работников, социальными отчислениями» [3]. Значение понятия «расходы», применяемое в «Международных стандартах финансовой отчетности» и в Положении по бухгалтерском учете (далее ПБУ) 10/99 «Учет расходов», приобретает взаимосвязь с подготовкой отчета о прибылях и убытках, а в дальнейшем и расчетом финансового результата. Расходы любой организации в бухгалтерском учете трактуют как «уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)» [2]. Вышеуказанное обозначение есть и в ПБУ 10/99, в котором кроме всего этого обозначено: «Требования объективности и обоснованности формирования доходов и затрат обуславливает необходимость использования научно-методических подходов к реализации этого процесса». [2].

Эффект (в переводе с лат. - исполнение, действие) – результат, следствие каких-либо действий. Эффект объясняется как показатель, показывающий результат функционирования организации. Находясь в зависимости от набора свойств анализируемого объекта, показателями эффекта могут быть как валовой национальный продукт (ВНП), национальный доход (ВНД), валовая продукция, прибыль, выручка и др. Важно не упустить тот факт, что эффект никак не взаимосвязан с усилиями, с помощью которых он был достигнут. Относительно задачи определенного действия он может иметь как положительную, так и отрицательную тенденцию.

В. С. Маврищев и В. И. Выборнов полагают, что экономическая эффективность производственного процесса есть итог производственного процесса предприятия, соотношение достигнутых результатов с трудозатратами, характеризующие достигаемый уровень развития производительных сил (трудозатрат), а также степень их задействования.

В экономической теории наибольшие споры формировала и продолжает формировать трудность определения критерия эффективности производственного процесса. Данный критерий рассматривается как качественное понятие, определяющее главнейший признак, сущность и задачи деятельности организации.

Критерий эффективности характеризуется как обобщенное выражение меры развития производственного процесса, характерной для каждой социально-экономической системы, отражающей ее значимые характеристики, а также форму, в которой эффективность выступает на вершине экономической жизни.

В научной литературе авторы в последние годы начинают все чаще приходиться к убеждению о значимости задействования системы показателей для выявления и анализа эффективности производственного процесса в организации. Я солидарен с данными убеждениями что необходимость применения системы показателей становится более актуальной в современных экономических условиях, потому что содействует проведению более полной оценки эффективности производства. Для определения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия систему показателей дифференцируют на три группы (Рис. 1):

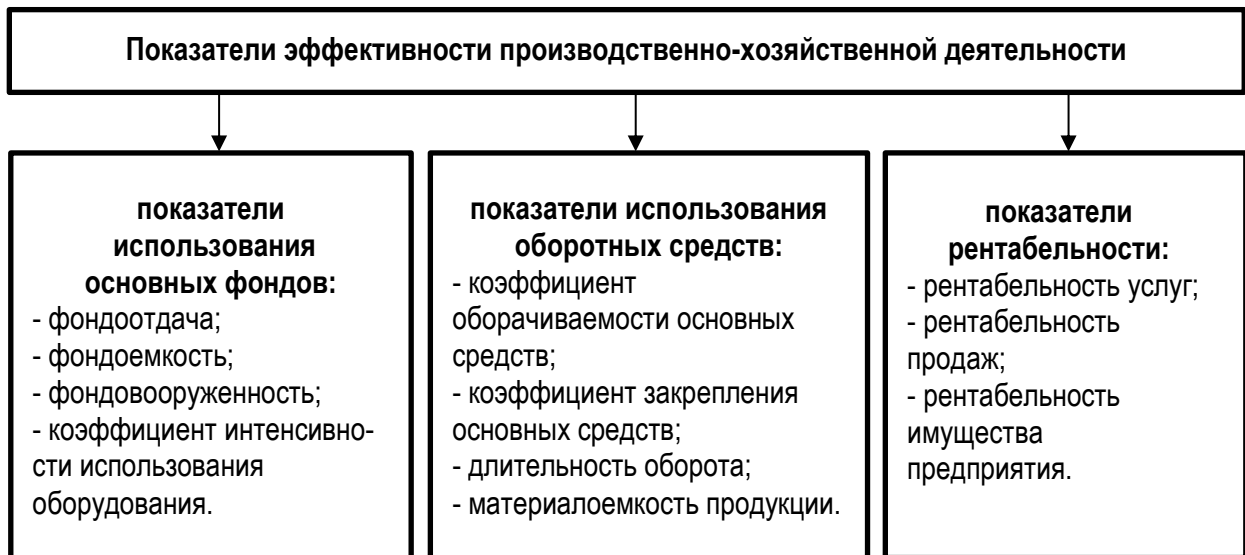


Рис. 1. Показатели эффективности производственно-хозяйственной деятельности

Отечественные экономисты имеют различные мнения о количестве критериев. Советский профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета М.М. Чистяков отмечал, что «эффективность общественного производства ... должна планироваться на основе единого критерия путем сопоставления результатов производства (эффекта) с затратами живого и овеществленного труда или применяемыми ресурсами» [4]. Профессор А.М. Бирман, один из авторов учебника «Финансы предприятий и отраслей народного хозяйства», утверждал, что критерием эффективности для «народного хозяйства в целом должен выступать прирост прибавочного продукта (в тех конкретных денежных формах, в которых он проявляется в процессе хозяйствования), а для отдельного предприятия – прирост прибыли» [5].

Немаловажно подчеркнуть тот факт, что при анализе вышеназванных показателей целесообразно оценивать специфику данных критериев: эффективность производственно-хозяйственной деятельности организации позитивно иллюстрирует увеличение значений одних показателей и уменьшение других. Отсюда следует, что в определенных пределах достижения своих собственных целей и задач экономическая система способна по-разному управлять ресурсами: наращивать объем расходуемых ресурсов; наращивать эффективность применения ресурсов; использовать более качественные или менее качественные ресурсы. Для достижения максимального положительного результата очень важно безостановочно проводить поиски и оценку имеющихся или потенциальных резервов конкретно на каждой стадии производственного цикла продукта и, особенно важно, на его предпроизводственной стадии. Ведь именно на данной стадии чаще всего незаметны чрезвычайно важные резервы, способствующие повышению эффективности использования производственного потенциала предприятия [6].

Затраты – один из бесконечных резервов. Для их сокращения не обязательны внушительные финансовые вложения. А значит, нарастить прибыль с помощью снижения затрат, чаще всего, проще, чем за счет наращивания объема продаж продукции (услуг). Для сокращения расходов необходимо производить: оценку, анализ, планирование и контроль за соблюдением плана по местам возникнове-

ния и видам расходов (затрат); непрерывный поиск резервов аргументированного (в том числе с использованием научных методов) снижения себестоимости продукции, отделение центров ответственности, то есть подразделений, руководство (начальники) которых наделены полномочиями в управлении расходами и имеют определенные ресурсы.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что роль затрат в деятельности организации имеет огромное значение. Во-первых, они позволяют предприятию полноценно функционировать, а во-вторых – затратами необходимо непрерывно учиться управлять. Анализ эффективности деятельности организации при применении системы перечисленных ранее показателей дает возможность гораздо детальнее проанализировать экономическую эффективность деятельности организации, заблаговременно выявить и устранить факторы, которые оказывают отрицательное влияние на величину получаемой прибыли, и на основании полученных результатов анализа определять варианты устранения выявленных проблем.

Список литературы

1. Сенин А. С. Влияние себестоимости продукта на эффективность деятельности предпринимательских структур / МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 4. С. 252–261.
2. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 № 1790)
3. Сироткин С.А. Финансовый менеджмент на предприятии. Финансовый менеджмент на предприятии: учебник / С. А. Сироткин, Н. Р. Кельчевская. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. С.38.
4. Чистяков, М.И. Система показателей планирования экономической эффективности общественного производства. В кн.: Проблемы методологии планирования и измерения эффективности производства / Под ред. А.С. Толкачева. - М.: Экономика, 1976. - с. 13-56.
5. Бирман, А. М. Сущность и функции финансов отраслей народного хозяйства. / А.М. Бирман. - М., 1957. - 206 с.
6. Управление финансами. Финансы предприятий: Учебник / Под ред. А.А. Володина. М.: ИНФРА-М, 2011. С. 277.

© Ю.А. Пикалин, Д.Е. Новоселов, 2021

УДК 33

ДЕРЕВНЯ РЕЗИДЕНЦИЯ В ЛАНКАРАН-АСТАРСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЙОНЕ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

БАБАЕВА ТАМИЛЛА ТАХИР ГЫЗЫI курс магистр, Географический факультет
Бакинский Государственный Университет*Научный руководитель: Закир Эминов*
доцент*Бакинский Государственный Университет*

Сельские поселения играют важную роль в системе расселения населения Азербайджана. Сельское население является источником демографического развития административных центров Азербайджана. Социально-экономическое и демографическое развитие сельских территорий имеет большое значение для страны с точки зрения усиления кадрового, естественного воспроизводства и демографического потенциала населения. Показатели рождаемости и естественного прироста среди сельского населения почти выше, чем среди городского населения. Сельские поселения, развивающиеся в экологически чистых районах, играют важную роль в формировании здорового молодого поколения. В то же время развитие сел создает основу для развития горных территорий, устойчивого демографического развития горных территорий.

Ленкоранско-Астаринский экономический район - третий по величине регион Азербайджана с сельским населением 953,6 тысяч человек (2020). В этом экономическом районе также проживает 14,5% сельского населения Азербайджана. По плотности сельского населения Ленкорань-Астара - один из первых регионов страны (149 человек / км²).

Несмотря на то, что в Ленкоранско-Астаринском экономико-географическом районе распространены крупные сельские поселения (5-8000 человек и более), сравнительное исследование, основанное на данных последней переписи населения, показывает, что этот регион занимает пятое место среди других регионов страны по средней численности села. размер.

Сравнительный анализ статистических данных за последние десятилетия показывает, что в экономическом районе наблюдается сокращение количества сел с населением до 200 человек. В последние годы этот процесс ускорился. Основная причина этого - рост деревень, относящихся к этой группе. В то же время существует опасность исчезновения деревень в горных районах. Такие села с населением менее 200 человек в основном находятся в Лерикском и Астаринском районах, граничащих с соседним государством. В целом количество сел в экономическом районе с населением до 200 человек составляет около 130. В экономическом районе преобладают села с населением 200-500 и 500-1000 человек. В целом в эту группу попадает более 50% сел. Население подавляющего большинства сел составляет от 200 до 1000 человек, особенно в Джалилабадском и Ярдымлинском районах.

Сельские поселения на побережье Каспия или вблизи него расположены очень близко друг к другу и образуют сельские агломерации. Хотя равнины экономического района, которые считаются более пригодными для жизни, ограничены, новые районы осваиваются для удовлетворения потребностей быстро растущего сельского населения.

В 90-х годах прошлого века в Ленкоранско-Астаринском экономическом районе снизились темпы рождаемости и естественного прироста. Однако в наше время естественное движение населения в экономическом районе следует считать благоприятным с точки зрения демографического развития и

усиления демографического потенциала. Например, в 2012 году показатели рождаемости, смертности и естественного прироста на 1000 человек населения в сельской местности экономического района составляли в среднем 21,6, 5,0 и 16,6 соответственно. Анализ материалов многолетней статистики показывает, что общая численность населения области ежегодно увеличивается не менее чем на 11-13 тысяч человек, а сельское население не менее чем на 9-10 тысяч человек. Уровень плодородия и естественного прироста в регионе позволяет в достаточной мере обеспечить его человеческими ресурсами.

Большая численность населения и высокая плотность сельского населения в Лянкяране-Астарах интенсифицируют использование земель. Увеличиваются площади, присвоенные населением. Исследования показывают, что, учитывая ограниченность земельных ресурсов региона, на его территории необходимо строительство объектов подземной инфраструктуры. По мере роста деревень и увеличения их площади вокруг населенных пунктов создаются свалки бытовых отходов. В то же время лесам наносится ущерб в результате строительства объектов социальной инфраструктуры рекреационного назначения. Подобные проблемы повышают внимание к вопросам эффективного использования и защиты земельных ресурсов экономического района.

В таких регионах, как Масаллы, Ленкорань, Астара, развиваются различные отрасли растениеводства, которые являются важным источником дохода для сельского населения. Сельские поселения экономического района занимаются овощеводством, субтропическими фруктами, чайководством, картофелеводством, виноградарством и др. специализируемся в областях. В горных районах (Лерик и Ярдымлы) есть села, где основным видом экономической деятельности является животноводство. В прибрежных деревнях развивается рыболовство. В относительно крупных селах есть питомники и птицефабрики.

Следует отметить, что абсолютный рост сельского населения в регионе наблюдался в горных районах Лерик и Ярдымлы. Лерик и Ярдымлы также характеризуются меньшей урбанизацией. В Лерике этот показатель составляет 9,8%, в Ярдымлы - 11,4%.

Рассмотрим сравнительный анализ населения горных сел Ленкоранско-Астаринского экономического района. Ни одно горное село не вошло в список 20 крупнейших сел региона. Население Пирасоры, самой большой деревни, составляет 2600 человек. (Таблица 1)

Таблица 1

Количество населенных пунктов в Ленкоранско-Астаринском экономическом районе

| Урегулирование | 1999 | 2009 | Прирост за 10 лет (%) |
|--------------------|------|------|-----------------------|
| Город Ярдымлы | 3646 | 6603 | 181,1 |
| Город Лерик | 6621 | 7301 | 110,3 |
| Пирасора (Лерик) | 2017 | 2580 | 127,9 |
| Бозайран (Ярдымлы) | 1660 | 1979 | 119,2 |
| Чайруд (Лерик) | 1759 | 1927 | 119,6 |
| Аллар (Ярдымлы) | 1489 | 1851 | 124,3 |
| Остайыр (Ярдымлы) | 1496 | 1752 | 117,1 |
| Курекци | 1518 | 1715 | 113,0 |
| Арус (Ярдымлы) | 1465 | 1708 | 116,6 |
| Коряди (Ярдымлы) | 1249 | 1549 | 124,0 |
| Шафаглы (Ярдымлы) | 1361 | 1548 | 113,7 |
| Оранд (Лерик) | 1294 | 1534 | 118,5 |

Растениеводство и животноводство, а иногда и небольшие перерабатывающие и обслуживающие предприятия играют важную роль в развитии сельских поселений и росте населения в регионе. Хотя равнины экономического района, которые считаются более подходящими для проживания, ограничены, новые районы осваиваются для удовлетворения потребностей быстро растущего сельского населения. В таких регионах, как Масаллы, Ленкорань, Астара, развиваются различные отрасли рас-

тениеводства, которые являются важным источником дохода для сельского населения. Сельские поселения экономического района занимаются овощеводством, субтропическими фруктами, чайоводством, картофелеводством, виноградарством и др. специализируются в областях. В горных районах (Лерик и Ярдымлы) есть села, где основным видом экономической деятельности является животноводство. В прибрежных деревнях развивается рыболовство.

Астаринский район также характеризуется относительно плотным сельским населением (112 человек на 1 кв. км) и относительно равномерным распределением сельского населения по сравнению с другими регионами. Самая низкая плотность сельского населения в Ярдымлы (82 человека / км²) и Лерике (65 человек / км²). Внутри этих двух районов плотность сельского населения примерно одинакова, а различия между селами по численности населения невелики. Плотность в западной части административного округа намного ниже, чем в восточной.

Доля сельских жителей экономического района среди сельского населения Азербайджана несколько увеличилась. Если в 1979 г. сельское население Лянкяран-Астарины составляло до 13,2% сельского населения страны, то соответствующие показатели были 13,9% в 1989 г., 14,5% в 1999 г. и 14% в 2009 г. Это было 8%. Доля сельского населения в общей численности населения области ниже в Лянкяранском районе, где больше городов и поселков - 59,7%, в Джалилабаде - 70,9%, Астаре - 77,0%, Масаллы - 84,3%, в Ярдымлы и Лерике - высокий - 88,6% и 90,2% соответственно. (Таблица 2)

Таблица 2

Изменение численности сельского населения в административных округах

| Область | Население на тысячу человек | | | | | Прирост (faiz) | |
|----------------------|-----------------------------|-------|-------|-------|-------|----------------|-----------|
| | 1989 | 1999 | 2005 | 2009 | 2013 | 1989-2009 | 2009-2013 |
| Экономический район | 447,7 | 563,0 | 601,5 | 618,3 | 644,8 | 38 | 4,2 |
| Астаринский район | 53,6 | 65,8 | 71,2 | 74,1 | 69,2 | 44 | 0,9 |
| Джалилабадский район | 96,7 | 122,6 | 132,3 | 136,4 | 144,1 | 41 | 5,6 |
| Ленкоранский район | 90,9 | 112,8 | 116,8 | 122,9 | 130,5 | 35 | 6,2 |
| Лерикский район | 48,0 | 56,7 | 62,7 | 67,2 | 70,7 | 40 | 5,2 |
| Масаллинский район | 121,9 | 159,6 | 168,1 | 166,2 | 175,7 | 36 | 5,7 |
| Ярдымлинский район | 36,6 | 45,4 | 50,4 | 51,5 | 54,6 | 41 | 6,0 |

Таблица составлена на основе материалов Госкомстата (население Азербайджана. 1995-2013 (ежегодные бюллетени); перепись населения Азербайджанской Республики за 1989, 1999 и 2009 годы)

Результат. Ниже приведены основные результаты нашего исследования сельских поселений в Ленкоранско-Астаринском экономико-географическом районе. Плотность сельского населения в экономическом районе относительно высока. К наименее развитым районам региона относятся высокогорья, а также национальные парки и берега залива Кызылагач. В то же время существуют большие различия в плотности сельского населения между местными поселениями. Неравенство в расселении сельского населения проявляется и внутри административных округов. На сельские поселения сильно влияют такие природные факторы, как рельеф и плодородие почвы. В области проживает около 200 человек в 130 деревнях и около 1000 человек в более чем 320 селах. В такой ситуации важно регулировать демографическое развитие малых деревень и добиться устойчивого развития. Хотя темпы роста всего сельского населения в экономическом районе снизились в последние десятилетия, его развитие становится более интенсивным из-за благоприятных природных условий и ресурсов для заселения, особенно на равнинах экономического района. Таким образом, в последние годы с приватизацией земли увеличилось количество земельных участков, принадлежащих крестьянам, расширилась деятельность по растениеводству и животноводству, и в то же время появилось много частных домов, центров отдыха и туризма, других объектов инфраструктуры, построенных в экономическом районе. В то же время, незаселенные, неосвоенные площади постепенно сокращались, а антропогенное воздействие на природу усиливалось.

Список литературы

1. Население азербайджана. Ежегодные бюллетени Госкомстата. 1995-2013.
2. Азизов С.К. Способы управления и оптимизации расселения населения Ленкоранско-Астаринского экономического района. Автореферат кандидата географических наук. 2009. Баку.
3. Геокчайский Ш.Ю. 1986. Сельское поселение и пути его трансформации. Азернешр. Баку.
4. Мералиев Е.К., Эюбов Н.Х., Садигов М.О. 1988. Проблемы расселения населения Азербайджанской ССР. Баку: Вяз.
5. Еюбов Н.Х., Пашаева Н.Б. Городское поселение и его благоустройство в Ленкоранско-Астаринском экономическом районе. «Новости» НАНА, 2013, №4, 40-45.
6. Информация о переписи населения Азербайджанской Республики за 1989, 1999 и 2009 годы.

УДК 343

ГОСУДАРСТВЕННО – ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ФОРМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

АНОХИНА ОКСАНА ВЛАДИМИРОВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ»
Среднерусский институт управления – филиал

Аннотация. Государственно-частное партнерство является одной из форм взаимодействия бизнеса и власти. Благодаря такой синергии, возможно добиться высоких темпов развития российской экономики и власти решить вопросы в проблемных отраслях. Предметом исследования в статье явилось определение взаимодействия власти и бизнеса и уровень развития государственно-частного партнерства в Российской Федерации. Цель работы заключалась в оценке текущих достижений в области государственно-частного партнерства и состояния законодательной базы в России, разработка предложений по его дальнейшему развитию. В статье раскрыто понятие «государственно-частное партнерство». Проанализированы основные формы государственно-частного партнерства. Для дальнейшего плодотворного развития государственно-частного партнерства в статье сделан вывод о необходимости совершенствовать законодательную базу; проводить работу над повышением финансовой грамотности представителей бизнеса (потенциальных инвесторов), а так же квалификации кадров в сфере ГЧП, создавать благоприятную экономическую среду для эффективного взаимодействия государства и бизнеса.

Ключевые слова: концессионное соглашение, государственно – частное партнерство, муниципально - частное партнерство, бизнес, инвестиции.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A FORM OF INTERACTION BETWEEN GOVERNMENT AND BUSINESS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Anokhina Oksana Vladimirovna

Annotation. Public-private partnership is one of the forms of interaction between business and government. Thanks to this synergy, it is possible to achieve high rates of development of the Russian economy and the authorities to solve problems in problematic industries. The subject of the research in the article is the definition of the interaction between government and business and the level of development of public-private partnership in the Russian Federation. The purpose of the work was to assess the current achievements in the field of public-private partnership and the state of the legislative framework in Russia, to develop proposals for its further development. The article reveals the concept of "public-private partnership". The main forms of public-private partnership are analyzed. For the further fruitful development of public-private partnership, the article concludes that it is necessary to improve the legislative framework; to work on improving the financial literacy of business representatives (potential investors), as well as the skills of personnel in the field of PPP, to create a favorable economic environment for effective interaction between the state and business.

Key words: concession agreement, public-private partnership, municipal-private partnership, business, investment.

Государственно – частное партнерство (ГЧП), как форма взаимодействия власти и бизнес – общества, впервые появилась в Европе в начале 1990-х годов. В России данная форма взаимодействия пришла только спустя десятилетие в начале 2000-х годов. Как показывает анализ нормативно – правовой базы в области государственно-частного партнерства, долгое время данный вид сотрудничества оставался непонятен и не работал должным образом и только в 2005 году издается первый Федеральный закон № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» от 21.07.2005г.[1].

Данный закон призван регулировать такую форму взаимодействия государства и бизнеса, как концессионные соглашения. Суть модели заключается в том, что представитель бизнеса (концессионер) обязуется построить или модернизировать (реконструировать) какой либо государственный объект за свой счет и в дальнейшем использовать его определенный договором период времени. В данном случае за основу концессионного соглашения модель ГЧП, применяемая за рубежом.

В следующее десятилетие также наблюдается перерыв проработки и внедрения форм сотрудничества, создания правового регулирования в ГЧП. И лишь в 2015 году появляется ряд Постановлений и приказов Правительства РФ на данные темы. Так, в частности, принимается Постановление Правительства РФ от 19.12.2015 № 1386 «Об утверждении формы предложения о реализации проекта государственно-частного партнерства или проекта муниципально-частного партнерства, а также требований к сведениям, содержащимся в предложении о реализации проекта государственно-частного партнерства или проекта муниципально-частного партнерства», Приказ Минэкономразвития России от 30.11.2015 № 894 «Об утверждении Методики оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества», Приказ Минэкономразвития России от 27.11.2015 № 888 «Об утверждении порядка мониторинга реализации соглашений о государственно-частном партнерстве, соглашений о муниципально-частном партнерстве» и, наконец, издается Федеральный закон "О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 13.07.2015 N 224-ФЗ [2].

Целью закона является «создание правовых условий для привлечения инвестиций в экономику Российской Федерации и повышения качества товаров, работ, услуг, организация обеспечения которыми потребителей относится к вопросам ведения органов государственной власти, органов местного самоуправления, кроме того закон определяет основы правового регулирования отношений, возникающих в связи с подготовкой проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства, заключением, исполнением и прекращением соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, в том числе соответствующие полномочия органов государственной власти, органов местного самоуправления, устанавливает гарантии прав и законных интересов сторон соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве» [3].

Таким образом, в России государственно – частное партнерство - это своего рода источник привлечения частных инвестиций в государственные проекты, на долгосрочных и взаимовыгодных условиях.

Только стабильное вливание в российскую экономику инвестиций, позволит обеспечить стабильный экономический рост в стране. Задача публичной власти федерального и муниципального уровня является обеспечение благоприятного инвестиционного климата для большей заинтересованности в проектах частных инвесторов. Принимая во внимание на текущий момент еще сложную политико - экономическую ситуацию сложившуюся в мире, связанную с эпидемией коронавирусной инфекции, а так же с учетом сохраняющихся санкций против России, единственным надежным источником инвестиций признаются средства российских инвесторов.

Необходимость в партнерстве возникает, главным образом, в приоритетных социально - значимых отраслях. Это своего рода перераспределение полномочий между государством и бизнесом в стратегических отраслях, на развитие которых у государства отсутствуют денежные средства. Для России наиболее приоритетными являются социальная сфера, жилищно – коммунальное хозяйство, транспорт, объекты культурного наследия.

На федеральном уровне предусмотрены следующие формы ГЧП:

- концессионное соглашение согласно закону № 115-ФЗ
- соглашение о государственно-частном партнёрстве, муниципально-частном партнёрстве (далее – СГЧП) согласно закону № 224-ФЗ

Концессионные соглашения и СГЧП

– это гражданско-правовые договоры, заключаемые между публично-правовым образованием (РФ, субъектом РФ или муниципальным образованием) и частной стороной на длительный срок.

По общему правилу финансирование соглашений осуществляется частным лицом; инвестиции окупаются за счёт поступлений от использования объекта соглашения (например, оказания медицинской помощи, оказания гостиничных услуг). Однако и законом № 115-ФЗ, и законом № 224-ФЗ предусмотрена возможность финансового участия публичной стороны в расходах частной стороны на инвестиционной и эксплуатационной стадиях реализации проекта и (или) возмещения недополученных доходов частной стороны [4].

В целом концессионные соглашения считаются одной из возможных форм государственно-частного партнерства, его специфичность заключается в сохранении права собственности на объект соглашения. Государственно-частное партнерство (ГЧП) – долговременное взаимовыгодное сотрудничество общественного и частного партнеров (то есть государства и юридического лица или группы юридических лиц), нацеленное на реализацию планов ГЧП для непосредственного достижения задач социально-экономического значения с помощью объединения ресурсов и деления рисков между сторонами в установленных договором пропорциях.

Подводя итоги, следует еще раз обратить внимание на ключевые моменты в понятиях выбранных нами форм сотрудничества государства и бизнеса, а именно – концессий и ГЧП. Обе выделенные формы тесно коррелируют, однако государственно-частное партнерство имеет более широкие возможности, нежели концессионное соглашение. Преимуществом государственно-частного партнерства является то, что в нём риски, затраты и прибыль распределяются между обеими сторонами, а в концессионном соглашении все это несёт концессионер. Также преимуществом государственно-частного партнерства заключается в сохранении права собственности на объект соглашения.

Принимая во внимание, что закон о концессиях был принят в 2015 году, то 2020 год являлся юбилейным – российскому рынку концессий исполнилось 15 лет. Каждый год количество заключаемых сделок росло и по состоянию на июль 2020 года количество концессионных соглашений составило 430 шт. с общим объемом инвестиций более 2 000 млрд. руб. и доминирующей в этих объемах стала транспортная отрасль.

В транспортной отрасли запускаются и планируются наиболее капиталоемкие инфраструктурные проекты: на 56 заключенных сделок приходится 1 415,2 млрд. руб., или 70% инвестиций во все концессионные проекты. Здесь так же отметим, что на федеральный уровень приходится 10 проектов на 720,2 млрд. руб., на региональный 34 проекта на 687,8 млрд. руб. и на муниципальный - 12 проектов всего на 7,2 млрд. руб. Обращает на себя внимание объем финансирования, при практически равном количестве соглашений на федеральном и муниципальном уровне, объем инвестиций имеет отличие в 100 раз (табл. 1).

Коммунальная отрасль покрывает 20% рынка и является второй по объему инвестиций – 390,3 млрд. руб. На федеральном уровне в данную отрасль нет вливаний со стороны частных партнеров, скорее всего ввиду более нормального состояния и своевременному обслуживанию, чего не скажешь про регионы и муниципалитеты, где уровень коммунального хозяйства довольно плачевен. Так на региональном уровне по состоянию на июль 2020 года заключено 215 соглашений с объемом инвестиций 340,3 млрд. руб., на муниципальный уровень приходится 30 соглашений с объемом инвестиций всего 50 млрд. руб.

Анализ инвестиций в социальную сферу показывает нам небольшой объем финансирования по сравнению с вышеописанными отраслями. На его долю приходится 95 проектов на сумму 144,7 млрд. руб., из которых 77% приходится на региональный уровень.

Остальные отрасли (энергетика, телекоммуникации и иные) — занимают меньшую часть рынка и по количеству соглашений, и по их стоимости.

Таблица 1
 Распределение инвестиций и количество заключенных соглашений по отраслям по состоянию на июль 2020 г.

| | Количество соглашений | Объем инвестиций | |
|-----------------------------|-----------------------|------------------|------------|
| | шт. | млрд. руб. | % |
| ТРАНСПОРТ | | | |
| Федеральный | 10 | 720,2 | 50,9 |
| Региональный | 34 | 687,8 | 48,6 |
| Муниципальный | 12 | 7,2 | 0,5 |
| ИТОГО | 56 | 1415,2 | 100 |
| КОММУНАЛЬНАЯ отрасль | | | |
| Федеральный | - | - | 0 |
| Региональный | 215 | 340,3 | 87,2 |
| Муниципальный | 30 | 50 | 12,8 |
| ИТОГО | 245 | 390,3 | 100 |
| СОЦИАЛЬНАЯ отрасль | | | |
| Федеральный | 2 | 2,5 | 1,7 |
| Региональный | 50 | 111,3 | 76,9 |
| Муниципальный | 43 | 30,9 | 21,4 |
| ИТОГО | 95 | 144,7 | 100 |

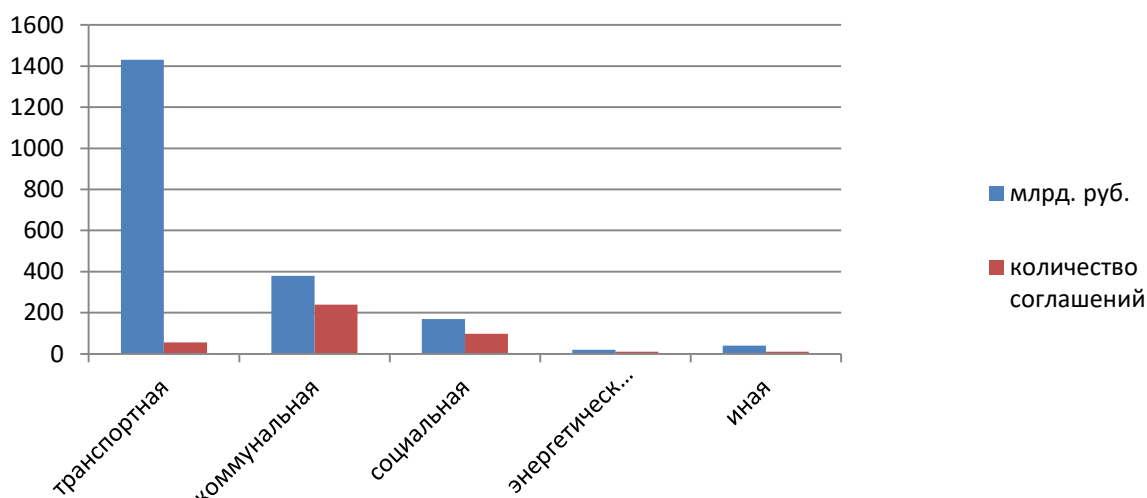


Рис. 1. Отраслевое распределение концессий (на конец июля 2020 г)

Муниципалитеты лидируют по количеству запускаемых проектов (66% всех инициатив), а регионы — по суммарному объему соглашений (43% всех инвестиций). При этом по привлеченным в проекты средствам федерация отстает от субъектов совсем немного: на 15 ее соглашений приходится 0,8 трлн руб. инвестиций, или 39% рынка. Среди самых активных концедентов на региональном уровне — Московская, Самарская, Волгоградская области, Санкт-Петербург, Якутия (их концессии по стоимости равны половине соглашений всех субъектов). А на федеральном — ГК «Автодор» и Росжелдор (девять заключенных ими сделок стоили 0,66 трлн. руб.). В Орловской области к сожалению не заключено ни одного концессионного соглашения [5].

И действительно еще существует ряд опасений для бизнес-инвесторов, препятствующих заключению концессионных соглашений и использованию ГЧП как в стране в целом так и в ряде регионов.

Основным, с моей точки зрения, видится низкий уровень грамотности в данном, достаточно но-

вом направлении для бизнеса. Необходимо проводить работу над повышением финансовой грамотности представителей бизнеса (потенциальным инвесторам), а так же квалификации кадров в сфере ГЧП.

Так же в целях повышения привлекательности для инвесторов и вливанию средств в развитие значимых отраслей на долгосрочной перспективе, необходимо закончить процесс совершенствования законодательной базы и внести изменения и дополнения в основные нормативные документы, касающиеся совершенствованию механизмов государственно – частного партнерства. Еще в 2019 году Правительством РФ внесен проект федерального закона «О внесении изменений в федеральные законы «О концессионных соглашениях», «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в РФ», но до сих пор данные изменения не приняты и проект не внесен в Государственную думу ФС РФ.

Список литературы

1. Федеральный закон от 21.07.2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54572/
2. Федеральный закон от 13.07.2015 N 224-ФЗ "О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации". URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/
3. Алпатов, А.А. Государственно-частное партнерство. Механизмы реализации / А.А. Алпатов. - М.: Альпина Паблишер, 2019. - 179 с.
4. Борщевский, Г. А. Государственно-частное партнерство : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Г. А. Борщевский. — 2-е изд., перераб и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 412 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс).
5. Аналитический обзор. Инвестиции в инфраструктуру. 15 лет рынку концессий. – 2020г. URL: <https://rosinfra.ru/digest/documents/one/investicii-v-infrastrukturu-15-let-rynku-koncessij-analitieskij-obzor>.
6. Гусейнов С.А. Оценка эффективности развития особых экономических зон как формы государственно-частного партнерства в России // Экон. стратегии. - 2019. - Т.21, N 1. - С.135-144.

УДК 338; 658.14/.17

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

ПЕТРУНЕНКО МАРИНА СЕРГЕЕВНА

Студент 4 курса

ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»

Научный руководитель: Алексеева Лариса Федоровна*Доцент кафедры экономики и управления**ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»*

Аннотация: в статье описывается сущность экономического анализа, раскрываются основные виды и методы финансового анализа на предприятии; обосновывается актуальность проведения анализа финансовой деятельности организации в существующих экономических условиях, а также описывается его практическая значимость и роль в повышении финансовой привлекательности деятельности предприятия.

Ключевые слова: экономический анализ, методы финансового анализа, факторный анализ, финансовая отчетность, рыночная конкуренция.

ANALYSIS OF THE FINANCIAL STATE OF THE ORGANIZATION

Petrunenko Marina Sergeevna*Scientific adviser: Alexeeva Larisa Fedorovna*

Abstract: the article describes the essence of economic analysis, reveals the main types and methods of financial analysis at the enterprise; substantiates the relevance of the analysis of financial activity in the organization of economic conditions.

Key words: economic analysis, financial analysis methods, factor analysis, financial statements, market competition.

Система рыночной экономики задает определенные качественные аспекты деятельности любого предприятия, которые в свою очередь базируются на принятии эффективных управленческих решений, обеспечивающих высокую рентабельность, конкурентоспособность и финансовую устойчивость предприятия.

Анализ финансовой отчетности — это один из самых важных инструментов финансово экономического анализа деятельности предприятия, который основан на изучении и анализе ключевых показателей, представленных в бухгалтерской отчетности.

Этот процесс играет важную роль в жизни любой организации, потому как дает возможность найти слабые места в деятельности компании и предпринять необходимую систему решений по их устранению, для реализации успешной деятельности в будущем, а также для предотвращения возможной ликвидации компании из-за допускаемых ошибок в настоящем времени.

В современном мире ведение бизнеса является общедоступной частью повседневности для любого человека, однако мало - приложить усилия, чтобы организовать и осуществить свою идею, необходимо также грамотно подойти к организации финансовой стороны бизнеса, для того, чтобы вновь

созданная компания успешно функционировала на протяжении долгих лет, минуя кризисы и финансовые трудности. Для этого руководство компании должно еще на начальном этапе становления компании разработать системный порядок анализа финансового состояния своего дела, для того, чтобы обеспечить финансовую стабильность.

Также стоит отметить, что финансовый анализ состояния предприятие дает возможность не только контролировать сложившееся финансовое положение компании в условиях нестабильной экономической обстановки, а также выявить скрытые резервы повышения уровня доходности предприятия.

Финансовый анализ подразделяется на различные категории, в том числе на внешний и внутренний, внутренний финансовый анализ осуществляется внутренними отделами компании, как правило, он является запланированным и проводится с целью планирования, контроля и прогнозирования финансового состояния предприятия. Внешний анализ выполняется контрагентами, к числу которых относятся баки, инвесторы, поставщики, конкуренты, на основе опубликованной отчетности.

К основным методам финансового анализа относятся:

- горизонтальный анализ;
- вертикальный анализ;
- трендовый анализ;
- факторный анализ;
- сравнительный анализ;
- метод финансовых коэффициентов;
- чтение бухгалтерской отчетности.

Чтение бухгалтерской отчетности дает возможность визуального изучения предоставленного для анализа материала, что является начальным этапом любой аналитической деятельности.

Горизонтальный анализ представляет собой сравнительный анализ, основанный на сопоставлении выбранного показателя с другими такими же показателями за разные отчетные периоды.

Вертикальный анализ представляет собой процесс обособления структурных показателей, по средствам чего определяется влияние составных показателей на результативный показатель.

Трендовый анализ полностью отражает собой принцип действия горизонтального анализа, отличаясь от него тем, что за основу анализируемого периода берется более длительный срок.

Факторный анализ представляет собой процесс обособления результативного показателя на составные части, т. е факторы, динамика, которых дает возможность выявить причинно-следственные связи.

Сравнительный анализ выполняется по средствам сравнения финансовых показателей.

Метод финансовых коэффициентов основан на системе расчетов определенного вида коэффициентов, для дальнейшего их анализа, с целью определения финансового положения предприятия.

Одним из самых информативных и популярных методов финансового анализа является метод финансовых коэффициентов, который основан на расчетах коэффициентов разной профильной значимости, так как они подразделяются на коэффициенты платежеспособности, коэффициенты финансовой устойчивости, коэффициенты эффективности деятельности и др.

Приемы и методы проведения финансового анализа можно классифицировать следующим образом, формализованные и неформализованные, в основе формализованных методов лежат строгие системы расчетов и порядок их проведения, к неформализованным относятся методы, в основе которых лежит логическое описание аналитических действий, к ним относятся экспертная оценка, метод сценариев и др.

Методы классифицируются на статистические, к которым относится метод цепных подстановок, экономические, к которым относится дисконтирование, математико-статистические, к которым относятся факторный анализ, методы оптимального программирования, к которым относится линейный анализ.

Основным информационным источником для выполнения финансового анализа является бухгалтерская отчетность компании, к которой относятся бухгалтерский баланс, отчет о финансовых ре-

зультатах, отчет о движении денежных средств, отчет об изменении капитала.

Основные этапы проведения финансового анализа можно выделить следующим образом:

1. Общий анализ финансового состояния предприятия;
2. Анализ финансовой устойчивости предприятия;
3. Анализ ликвидности и платежеспособности;
4. Анализ деловой активности;
5. Анализ рентабельности;
6. Предупреждение банкротства и прогнозирование результатов деятельности;

Таким образом, анализ финансового состояния предприятия имеет большое значение в современной системе экономических отношений. С его помощью, компания может оценивать свой собственный потенциал, находить резервы увеличения финансовой привлекательности и эффективности, а также вовремя исправить имеющиеся недочеты в управленческой и экономической политике.

Список литературы

1. Бунина А. Ю. Основы бухгалтерского финансового учета : Учебно–методическое пособие / А. Ю. Бунина, М. Л. Копытина ; под редакцией В. Г. Ширококов. — Воронеж : Воронежский Гос. Аграрный Ун-т им. Императора Петра Первого, 2016. — 176 с.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://rosstat.gov.ru/accounts> (28.04.2021)
3. Агеева О. А. Бухгалтерский учет и анализ в 2 ч. Часть 2. Экономический анализ : Учебник для вузов / О. А. Агеева, Л. С. Шахматова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 240 с.
4. Королева. Е. В Основы анализа бухгалтерской отчетности : методические указания / составитель Е. В. Королева. — пос. Караваяево : КГСХА, 2018. — 46 с.
5. Шадрина Г. В. Бухгалтерский учет и анализ : Учебник и практикум для вузов / Г. В. Шадрина, Л. И. Егорова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 429 с.

© М.С. Петруненко, 2021

УДК 33

ВЛИЯНИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ НА ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА

ГОНЧАРОВ ВАЛЕРИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ

студент

Государственный университет управления,
г. Москва

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению специфических особенностей, которые присущи транснациональным компаниям, влиянию транснациональных компаний на экономику региона. На территории Российской Федерации действуют как собственные транснациональные компании, считающие Россию страной происхождения, так и представительства зарубежных национальных компаний.

В статье проводится исследование современного состояния региональных экономик России. Особое внимание уделено выявлению значимости расположения транснациональных компаний для региональной экономики.

Ключевые слова: транснациональные компании, национальная экономика, региональная экономика, развитие региона.

INFLUENCE OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS ON REGIONAL ECONOMIES

Annotation. The article is devoted to the consideration of specific features that are inherent in the transnational corporations and influence of transnational corporations on regional economies. Russian Federation hosts its own transnational corporations, which consider Russia their country of origin, and representations of foreign national companies.

The article studies the current state of the regional economies in the Russian Federation. Particular attention is paid to identifying the significance of the location of transnational corporations for regional economies.

Key words: transnational corporations, national economy, regional economy, development of the region.

Среди исследователей нет единообразного понимания международных хозяйственных объединений. В американской литературе по международной экономике употребляются термины «многонациональные фирмы» (multinational firms) и «многонациональные корпорации» (multinational corporation), которые часто используются как синонимы [1]. Однако наиболее распространен термин «транснациональные корпорации» (transnational corporation).

Транснациональные компании (далее – ТНК) можно определить как предприятия (финансово-промышленные объединения), которым принадлежат комплексы производства или обслуживания, находящиеся за пределами той страны, в которой эти корпорации базируются [7]. При этом «принадлежность» комплексов компаниям не является обязательным признаком ТНК, ТНК могут лишь контролировать вышеуказанные комплексы.

Комиссия ООН по ТНК указала, что к транснациональным корпорациям следует относить фирмы, оперирующие в двух или более странах и управляющие зарубежными подразделениями из единого центра [4].

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что ТНК представляет собой олигополию. ТНК обладают монопольной властью, несмотря на то что они полностью не свободны в своих управленческих решениях. Они участвуют в международном разделении труда. Одним из ключевых признаков, обосновывающих выдвинутый тезис, является то, что ТНК присуща относительная независимость меж-

дународного движения капитала от процессов, происходящих в стране базирования материнской компании.

Кроме того, среди особенностей ТНК можно отметить централизованное руководство, что следует из всех представленных выше определений. При этом каждый филиал ТНК обладает определенной степенью самостоятельности.

Отчет «Глобальные тенденции — 2030: альтернативные миры», подготовленный Национальным советом США по разведке, отмечает рост влияния ТНК на внешнюю и внутреннюю политику национальных государств как устойчивую мировую тенденцию [2]. Новые технологии (политические, информационно-коммуникационные, финансовые, сетевые), по мнению авторов отчета, будут способствовать усилению негосударственных акторов международных отношений, малых групп и «случайных коалиций». Возникнет транснациональная элита, которой принадлежат (на правах собственности) крупнейшие транснациональные акторы (речь идет в первую очередь именно о ТНК) или в руках которой находятся рычаги оперативного управления ими. Опорой для их власти станет «глобальный консенсус общественного мнения», объединяющий элиты и представителей среднего класса.

На территории Российской Федерации действуют как собственные ТНК, считающие Россию страной происхождения и базирования, так и представительства и дочерние компании зарубежных ТНК. ТНК, имеющие российское происхождение, — компании, сформировавшиеся на фундаменте советских министерств и ведомств («Газпром», ВЭБ, ВТБ, «Лукойл», «Роснефть» и др.). Они представлены на территории России своими головными офисами, центрами административного и финансового управления, в российских регионах — дочерними компаниями, а за рубежом — зарубежными филиалами и дочерними компаниями, выстраивающими свою международную деятельность в соответствии с собственной глобальной стратегией.

Федеративное устройство Российской Федерации обуславливает различия в экономическом развитии отдельных регионов страны, поскольку разделение государства на административные единицы (области, края, республики и т.д.) продиктовано не только (и не столько) политическими, этническими и культурными, но и экономическими мотивами. Следует отметить, что расположение транснациональной компании оказывает непосредственное влияние на особенности экономического развития региона, в котором базируются офисы компании. В связи с вышеизложенным, особую актуальность приобретает изучение влияния ТНК на региональную экономику.

По мнению З.С. Мусаевой, под региональной экономикой следует понимать «область научных знаний, изучающих расположение и развитие производственных сил на определенной территории страны и ее регионов, а также социальные и экономические процессы, которые тесно связаны с ее экологическими условиями» [5]. На наш взгляд, целесообразно говорить о региональной экономике как об экономике регионов государства, рассмотренных во взаимосвязи и взаимозависимости как составных звеньях национальной экономики страны.

Влияние ТНК на территории определенного региона России очевидно: нередко об уровне развития региона судят по наличию или отсутствию ТНК. Это обусловлено тем, что ТНК как крупные финансовые комплексы создают, в числе прочего рабочие места для граждан региона, на территории которого базируется ТНК. С этим напрямую связана забота крупных компаний о благополучии своих сотрудников, как следствие — развитие собственной рекреационной системы, наличие льгот для сотрудников. В ТНК нередко действуют профсоюзы, которые реально выполняют возложенные на них задачи по представительству и защите работников в трудовых отношениях с работодателем. Однако, все вышеперечисленное относится, скорее, к социальному развитию региона в связи с функционированием на его территории ТНК. Однако какие экономические последствия для региона влечет базирование ТНК на его территории?

ТНК имеет особые источники финансирования хозяйственной деятельности, среди которых:

- доступ к природным ресурсам, капиталу и знаниям, результатам НИОКР (в отличие от компаний, получающих заграничные ресурсы путем экспортно-импортных сделок);
- возможность расположения предприятий с учетом размера внутреннего рынка той страны, где находится отдельный филиал или представительство, а также с учетом темпов экономического разви-

тия, состояния рынка рабочей силы, развитости инфраструктуры;

- возможность грамотного распределения капитала, включая использование заемных средств в странах расположения филиалов;
- информированность о конъюнктуре товарных, валютных и финансовых рынков в различных государствах (позволяет оперативно переводить потоки в страны, где складываются условия для получения максимальной прибыли);
- опыт международного менеджмента;
- диверсификация производства.

Данный перечень позволяет прийти к выводу о том, что в своей деятельности ТНК используют все возможные пути в целях максимизации прибыли и минимизации издержек, что приводит к следующим негативным экономическим последствиям для региона.

1. ТНК представляет собой консолидированную организацию, состоящую из отдельных фирм, объединенных под единым руководством. Как правило, ТНК скупают крупные экономически выгодные предприятия, занимающих определенную долю рынка, в регионах. Покупка предприятий происходит в несколько этапов:

- выкуп контрольного пакета акций с целью осуществления дальнейшей деятельности совместно;
- выкуп всего предприятия;
- внедрение в деятельность предприятия правил ТНК.

2. Кадровые риски. Выше говорилось об определенной степени самостоятельности каждого отдельного филиала ТНК при централизованной системе руководства. При этом ТНК, как правило, имеет определенный набор требований к высшему руководству, а также внутренних правил компании. Так, например, к руководству организации применяются следующие требования: знание иностранного языка, знание правил компании и др. Отсюда региональные менеджеры, даже при условии высокой квалификации в сфере производства, выкупленной ТНК, могут не подпадать под требования ТНК, в связи с чем на руководящие должности назначаются лица из центра. Таким образом, в результате следующих кадровых рисков: фирменный язык, правила организации, новые процессы, региональные высококвалифицированные кадры остаются невостребованными.

3. Массовые сокращения. Вопрос о влиянии новых инновационных методах производства для региональной экономики не является однозначным. С одной стороны, автоматизация бизнес-процессов с помощью инновационных ERP-систем позволяют повысить производственный потенциал компании, с другой стороны, ведут к сокращению численности сотрудников, как следствие – к безработице в регионе, на территории которого расположена ТНК.

Так, в 2016 г. массовым сокращениям подверглось российское подразделение французской компании Total в п. Харьягинский (Ненецкий автономный округ) [3].

3. Перераспределение налогов из региона в центр. Вследствие образования в регионе структурного подразделения ТНК происходит перераспределение налоговых поступлений от предприятия. Так, ТНК в своей деятельности используют трансфертное ценообразование, которое, в свою очередь, предполагает перераспределение общей прибыли в пользу лиц, находящихся в государствах с более низкими налогами.

К региональным налогам, согласно действующему законодательству, относятся налоги на имущество организаций, транспортный налог и налог. В частности, согласно ст. 375 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ), налоговая база по налогу на имущество организаций определяется как среднегодовая стоимость имущества, признаваемого объектом налогообложения, если иное не предусмотрено настоящей статьей. Однако среди исключений, согласно п. 1 ст. 378.2 НК РФ, выделяются объекты недвижимого имущества иностранных организаций, не осуществляющих деятельности в Российской Федерации через постоянные представительства, а также объекты недвижимого имущества иностранных организаций, не относящиеся к деятельности данных организаций в Российской Федерации через постоянные представительства. Именно вышеназванные объекты представляют собой собственность ТНК. Для таких зданий налоговая база определяется как кадастровая стоимость объекта, которая, как правило, в разы меньше среднегодовой стоимости.

Подводя итог, можно выделить следующие положительные и отрицательные факторы влияния транснациональных компаний на экономику региона. К положительным отнесем высокую степень заботы о безопасности на предприятии, развитии персонала (как в границах региона, так и за его пределами, что способствует обмену опытом), а также наличие передовых технологий, позволяющих оптимизировать производство. К отрицательным факторам относятся кадровые риски, касающиеся, в большей степени, руководства компании, массовые сокращения, вызванные оптимизацией производства и необходимостью оставить лишь наиболее квалифицированные кадры, а также перераспределение налоговых отчислений наряду с возможностью сокращения налоговых отчислений в бюджет региона.

Список литературы

1. Boudewijn Mohn. The language of international trade. English for Careers. Prentice Hall Regents inc., A division of Simon and Schuster Englewood Cliffs, NJ 07632.
2. Global Trends 2030: Alternative Worlds. Washington: National Intelligence Council, 2012. URL: <https://info.publicintelligence.net/GlobalTrends2030.pdf> (дата обращения: 03.04.2021).
3. Дзядко Т. Total-сокращение: статья. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/newspaper/2016/08/16/57b1b02d9a7947ddd38b6e19> (дата обращения: 20.04.2021).
4. Доклад о мировых инвестициях. 2005. Транснациональные корпорации и интернационализация НИОКР / Организация объединенных наций, Нью-Йорк; Женева. 2005.
5. Мусаева З.С. Особенности региональных экономик России // Вестник университета. 2017. № 4. С. 17-22.
6. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2000. №32, ст. 3340 // СПС «Консультант Плюс».
7. Смагина В.И. Понятие и сущность ТНК // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2007. № 8 (52). С. 66-71.

УДК 33

ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ КАСПИЙСКОГО МОРЯ НА ПРИБРЕЖНЫЕ ТЕРРИТОРИИ

БАГИРОВА ГЮНЕЛЬ РАФАИЛ ГЫЗЫI курс магистрант, Географический факультет
Бакинский Государственный Университет*Научный руководитель: Ахмедова Гульнара
Др.ф.п.г.**Бакинский Государственный Университет*

Важнейшим водным бассейном Азербайджана и мира считается Каспийское море, которое считается озером из-за своих гидрологических свойств и называется морем из-за своей большой площади. Природные факторы, нарушающие естественную среду Земли, также оказывают непосредственное влияние на колебания уровня моря. Основными факторами, влияющими на колебания уровня Каспийского моря, являются: глобальное изменение климата, солнечная активность и антропогенное воздействие. Глобальное потепление также способствует снижению уровня. Таким образом, повышение температуры напрямую влияет на увеличение количества испарений на поверхности моря, что приводит к резкому снижению уровня.

Если посмотреть на относительно недавнее прошлое с геологической точки зрения, то можно ясно увидеть, что 5 000 лет назад уровень Каспийского моря составлял -20 м. В результате того, что Каспийское море находится на 7 метров выше современного уровня, прибрежные районы оказались затопленными. Согласно последним исследованиям, за последние 2 000 лет уровень Каспийского моря колебался между -22 и 30 метрами. Большое значение в изучении колебаний уровня имеют приборные наблюдения. Начальный этап исследований начался в 1830 году со строительства первого гидрологического поста на Баилловском заливе в Баку. Байылский пост, существовавший на берегу Каспийского моря в течение последних 70 лет, оставался единственным постом, что не позволяло давать четкую и точную информацию о колебаниях уровня моря. Посты были созданы в 1900 году. Итак, гидрологические посты были созданы в Махачкале и Кули-Маяке в 1900 году, на территории Челекена в 1913 году, а в Красноводске в 1915 году (ныне территория Туркменбаши).

В 1977 году было отмечено самое низкое состояние Каспийского моря, уровень воды опустился до критической отметки -29 метров. Скорость подъема уровня воды со временем менялась, но максимум (+ 35 см) был зафиксирован в 1991 году. За последние 20 лет уровень Каспийского моря сильно колебался. Например, в 1996-2000 годах уровень опустился на 35 см, а в 2001 году снова поднялся. В период с 2001 по 2005 год уровень моря поднялся на 30 см. С 2005 года уровень моря понизился, и последние 3 года уровень выравнивался. С 2015 года процесс понижения уровня замедлился, и в течение 3 последних лет уровень моря с Балтийской системой составлял -27,67 метра.

В связи с постоянным изменением уровня и изучением этого явления был проведен ряд исследований. Например, когда в Арктике наблюдается жаркая погода, циклоны перемещаются в северном направлении, в Каспийском море, напротив, начинают действовать антициклоны, поэтому уровень моря снижается по мере уменьшения зимних осадков.

Кроме глобальных изменений климата, колебания уровня Каспийского моря отражаются и на подводных тектонических процессах, происходящих на этой территории. С запада, северо-востока и с юга море окружено множеством горных систем, в которых проявляются горно-образовательные процессы. Тектонические процессы, происходящие на дне Каспийского моря, оказывают непосредственное воздействие на горные породы в глубинных слоях, что одновременно вызывает их "усыхание" и

"сжатие". В связи с этим прибрежные районы становятся более сейсмически активными. Наиболее динамичным районом моря является Средний и Южный Каспий.

Каспийское море омывает берега 5 стран и приносит этим территориям как положительные перспективы, так и ряд негативных эффектов. Повышение уровня моря в результате как природного, так и антропогенного воздействия приводит к серьезным разрушениям прибрежных территорий, населенных пунктов и социальных объектов. Из-за различий в строении рельефа стран, расположенных на берегах Каспийского моря, колебание уровня по-разному влияет на эти территории.

25 ноября 2000 года землетрясение силой 5-6 баллов по шкале Рихтера в глубинах Каспийского моря, недалеко от Апшеронского полуострова, нанесло серьезный ущерб объектам в нашей столице. С 1970 по 1989 год в Каспийском море произошло множество землетрясений, большинство из которых ощущались в прибрежных районах Дагестана и Ирана.

На колебания уровня Каспийского моря сильно влияет воздействие людей, а точнее экономическая деятельность людей. Вместо того чтобы принять необходимые меры, люди неохотно реализуют свои планы, что приводит к более напряженным моментам в прибрежных районах. Если привести лишь один пример, то в 1970-х годах был разработан план строительства искусственных каналов из сибирских рек в Каспийское море для стабилизации уровня моря, но подъем уровня в 1978 году привел к разрушению этого абсурдного плана.

Судя по результатам исследования, одно из антропогенных воздействий значительно снижает уровень Каспийского моря, а другой фактор повышает его уровень, во всяком случае, частично. На основании полученных данных и расчетов экспертов можно сказать, что роль антропогенных факторов в повышении и понижении уровня Каспийского моря составляет 3-5%.

В результате усиления трансгрессии происходит разрушение дельт рек, а также повышение уровня грунтовых вод из-за повышения уровня моря и образования болот в прибрежных районах. Заселенные и освоенные человеком территории охватывают западную и северо-восточную береговую линию Каспийского моря, где также проявляются колебания уровня. Считается, что восточный берег Каспийского моря - это территория, отличающаяся абсолютной высотой и слабо освоенная человеком, где в результате сильных абразионных процессов проявляется процесс интенсивного размыва и дробления берегов. За последние 20-25 лет на севере и северо-востоке Каспийского моря из-за колебаний уровня было затоплено 40 000 км суши. В то же время на северо-восточных берегах моря активизировались процессы импорта и экспорта, и большая территория суши была затоплена. В результате исследования было установлено, что северо-восточная часть моря была больше вытеснена из северной зоны. Так, в процессе вытеснения на северном побережье уровень поднимается на 1,5-2,2 метра, а на северо-восточном - до 2,3-2,6 метра. Такие выпуклости проявляются на накопительной равнине Мёртвый-Култук -Бузачи на северо-восточном побережье Каспийского моря.

Крупные и всемирно известные Тенгизское, Кашаганское, Канатонское, Каратонское и Королевское нефтяные месторождения, расположенные на северо-восточном побережье Каспийского моря, находятся под угрозой затопления. При нынешней ситуации это событие не будет экологически безопасным как для Казахстана, так и для Каспийского моря. Но Прибрежное, Юго-Западное Таджигали и Пустинное нефтяные месторождения в Атырауской области Казахстана погребены из-за колебаний уровня.

В отличие от других районов, полуостров Мангистау, из-за абсолютного увеличения высоты над уровнем моря в сторону суши, сдерживает развитие процессов импорта и экспорта в прибрежных районах.

Полуостров Челекен и прилегающая территория считаются вторым по уровню индустриализации регионом, а из-за колебаний уровня моря Челекен стал то полуостровом, то островом. Административные здания и социальные объекты расположены в опасной зоне на полуострове Челекен. Были разрушены даже несколько давно используемых и хорошо зарыбленных нефтяных месторождений.

Колебания уровня Каспийского моря проявляются и на территории Туркменистана. Здесь, как и в других районах, повышение уровня нанесло серьезный ущерб. В непригодность пришли 5-10% автомобильных и железных дорог и даже газопроводы. Порт Туркменбаши, имеющий большое экономическое

значение, серьезно пострадал от подъема уровня воды.

Негативные последствия подъема уровня воды отчетливо ощущались в Астраханской области, расположенной в северной зоне Каспийского моря. Так, для этого региона было характерно развитие рыбного хозяйства, и подъем уровня воды рассматривался как положительный фактор расширения нерестилищ рыбы, однако нанес значительный ущерб инфраструктуре рыбного хозяйства. В Дагестане повышение уровня также отразилось на последствиях. Это создало дилемму в прибрежных районах Махачкалы, Дербента, Сулака и поселков Каспийска. Ряд промышленных объектов, населенных пунктов и линий связи стали непригодными для использования. На территории Дагестана большое количество сточных вод сбрасывается непосредственно в море без очистки, и это приводит к быстрому распространению эпидемиологических заболеваний среди населения. Каякендское, Избербашское и Ачисуское нефтяные месторождения Дагестана пришли в негодность из-за повышения уровня грунтовых вод. Интенсивные абразионные процессы на берегах Дагестана привели к затоплению прибрежных территорий и разрушению пляжей. Даже ширина участка от берега до суши сократилась до 3-5 км.

Что касается берегов Республики Калмыкия, то и здесь заметны изменения уровня. Превращение прибрежных территорий в болота привело к уничтожению расположенных здесь лугов.

Вследствие подъема уровня воды в прибрежных районах Азербайджана, который с запада омывает Каспийское море, был нанесен большой ущерб экономике. Постоянный подъем уровня затопил площадь в 800 км², включая 15,5 тыс. га пастбищ; 1 200 га виноградников и 3 600 га пахотных земель были затоплены и стали непригодными для использования.

Из-за низкого рельефа Ленкоранско-Астаринской зоны в южном регионе Азербайджана почти все пляжи этой территории исчезли. От береговой линии до суши осталось 300-500 метров. Как и в других западных зонах Каспийского моря, морская трансгрессия сильно затронула прибрежные районы Ленкорань-Астары и Апшерона. Производственные объекты, морской порт и прибрежный парк в Бакинской бухте стали непригодными для использования из-за повышения уровня моря. В результате процесса заболачивания и затопления в северной части Азербайджана часть пляжей на берегу Набрана, который используется как курортно-туристическая зона, была затоплена и превратилась в лагуны.

В результате абразионных процессов в прибрежной зоне Гилязи-Яшмы проявился ряд изменений. В данном случае, вместе с полным уничтожением пляжей, плоские террасы сменились болотами.

Из-за изменений уровня Каспийского моря ситуация в прибрежных районах оказывает негативное влияние на экономику стран, их развитие, а также на состояние экологической обстановки в море. На основании всего вышесказанного, можно сделать вывод о том, что для предотвращения подобного ущерба в будущем, необходимо учитывать изменения уровня Каспийского моря. В прибрежных районах опасно создавать населенные пункты, социальные объекты и фермы.

Список литературы

1. Исмаилов Ч.Н. "Экология Каспийского моря и прибрежных территорий" Учебник - Бакинское издание, 2005 г. -127 страниц
2. Антонов В.С. Проблема уровня Каспийского моря и сток северных рек // Тр. ААНИИ. 1963. т. 253. стр. 232-248.
3. Бабаев А.Г., Аманниязов К.Н., Федин В.Н. О трансгрессии Каспийского моря и путях ее преодоления. Проблемы освоения пустынь, 1994, № 1, с. 3-11.
4. Мусейибов М.А. "Физическая география Азербайджана" Учебник: Бакинское издание, 1998 г. -360 стр
5. https://az.wikipedia.org/wiki/X%C9%99z%C9%99r_d%C9%99nizi
6. <http://static.bsu.az/w8/Tarix%20ve%20onun%20problem/2009%201-2/192-201.pdf>
7. https://files.preslib.az/projects/azereco/az/eco_m2_4.pdf

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОЦИОЛОГИИ

UDC 31

DEVELOPMENT OF TOURISM AND SOCIAL PROTECTION OF THE POPULATION

ABDULLAeva SHAKHNOZA ERKINOVNAScientific Researcher,
Tashkent State University of Oriental studies,
Tashkent, Uzbekistan

Abstract: This article analyzes the international experience in the field of social programs the role of tourism in its development. The international tourism, which is a profitable form of export with its correct organization, will occupy an important place in external economic activities of the Republic of Uzbekistan. Leading international analysts and experts suggest, even though the severest phase of economic downturn has passed, the global economy has yet to go through a long and intricate recovery process.

Key words: Social programs, tourism industry, the Silk Road, natural treasures, tourist services, intricate recovery process, well-balanced economic policy.

РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА И СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА НАСЕЛЕНИЯ

Абдуллаева Шахноза Эркиновна

Аннотация: В статье анализируется международный опыт в области социальных программ, роль туризма в его развитии. Международный туризм, являющийся прибыльной формой экспорта при правильной его организации, займет важное место во внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан. Ведущие международные аналитики и эксперты полагают, что, несмотря на то, что самая суровая фаза экономического спада прошла, мировой экономике еще предстоит пройти долгий и сложный процесс восстановления.

Ключевые слова: Социальные программы, индустрия туризма, Шелковый путь, природные сокровища, туристические услуги, сложный процесс восстановления, взвешенная экономическая политика.

Introduction

Uzbekistan is a country with great potential for an expanded tourism industry. Many of its Central Asian cities were main points of trade on the Silk Road, linking Eastern and Western civilizations. Today the museums of Uzbekistan store over two million artifacts, evidence of the unique historical, cultural and spiritual life of the Central Asian peoples that have lived in the region for more than 7,000 years.

Uzbekistan attracts tourists with its historical, archeological, architectural and natural treasures. The international tourism, which is a profitable form of export with its correct organization, will occupy an important place in external economic activities of the Republic of Uzbekistan. Tourism, a reliable form of income, may facilitate the inflow of foreign currency and be investment source for the increase of production efficiency. Funds, invested in tourism, are repaid faster than any other expenditure. Tourism is not only special and important branch of economy, not only business and source of incomes. It facilitates all-round development of external political relationships, improvement of neighbourliness, broad familiarization with culture, traditions, skills and customs of nations.

Main part

According to the World Tourist Organization fifteen countries of the world earn by tourist services. Tourists profits exceed export ones. The Republic of Uzbekistan possesses the unique possibilities for the devel-

opment of international and regional tourism:

- advantageous geographic position, surprisingly favourable and diverse natural-climatic conditions;
- it occupies a deserving place in the history of civilization, possesses the most valuable ancient memorials of architecture;
- it differs by bright exoticism.

The Uzbek model of economic development rests on five principles in reforms and renewal of the economy, developed under the guidance of President of the Republic. The model is distinct with its emphasis on restrained and well-balanced economic policy. It appears to have confirmed again its endurance and viability. Lately, international experts have been neatly examining Uzbekistan's economic policy. They tend to stress the rationality and relevance of a complex of counter recession decisions taken by the leadership of the country. It is noteworthy that the anticrisis program, well underway in this land, has been designed not for one or two years but through to 2014. This fact is widely considered to testify to the far-sightedness of economic policy pursued in the country.

As leading international analysts and experts suggest, even though the severest phase of economic downturn has passed, the global economy has yet to go through a long and intricate recovery process. Against this background, a protracted recession in the global economy notwithstanding,

Results and Discussions

Uzbekistan has pressed wide-scale structural reforms and those that help strengthen market mechanisms, attract foreign investment, develop production volumes and increase exports primarily through an increase in manufacturing high-added-value goods, expansion and diversification of the distribution geography. We can speak about it a lot. But it is not our main task in this work. We must show social programs in Uzbekistan. They are given with its tasks.

1. Growth Programs help:

- Increase farmer incomes by linking producers with markets and improving the operations of businesses critical to the farm-to-market chain.
- upgrade the national energy planning and analysis system, improve the regional power system (this project is to be started in 2010).

2. Health Care and Education Programs help for the following:

- Strengthen quality HIV and TB prevention among most-at-risk populations;
- Enhance the country's ability to conduct prevention, bio-security, bio-safety, and preparedness measures; in this way we can say all social defences here.
- Improve the ability of the public health systems of Uzbekistan to meet the health needs of vulnerable groups (the project to be launched in 2010);
- Improve social integration and the quality life of children with disabilities. Projects are implemented by PSI, Project HOPE, Winrock Intl, IKS.

3. Democracy Programs. They are acted as equal so in many countries:

- Provide business and professional association leaders with opportunities to receive practical training in the United States;
- Help strengthen the capacities of political and civil society organizations to represent constituent interests and articulate effective political and/or advocacy campaigns;
- Work to prevent and combat human trafficking and to protect victims;
- Work to enable children with disabilities to return to live with foster families or biological families in their communities where they will receive quality medical, social, education and rehabilitative services;
- Help expand services to people with disabilities.

Projects are implemented by USAID, National Democratic Institute, and other organizations.

4. **Humanitarian Assistance Program.** Works to enhance food security among vulnerable patients and residents of medical facilities including children with different disabilities and tuberculosis patients.

"The global economic crisis has had a deep effect on social development on a global scale. Nearly 240 million people lost their jobs, more than 170 million fell in poverty. One of the most important positive outcomes of the anti-crisis program in Uzbekistan is the fact that the population has almost not felt the negative

impact of the global downturn. A strong social policy, especially during the global economic crisis proved wise, and the UNDP will continue to support Uzbekistan in the implementation of social programs and development of the national potential.”

Conclusion

In addition, much attention should be paid to the work implemented in housing and social infrastructure in rural areas, complete reconstruction of the countryside, improving the living standards of villagers. In the future we must study the social policy practice of development countries. Also the government can improve the economy condition of other places through the developing of tourism. Uzbekistan will take unprecedented measures to radically reform the tourism industry.

Our task is to create favorable conditions for the activities of tourism industry entities, remove all barriers and barriers that impede the development of tourism, simplify visa and registration procedures, passport and customs control. The development of new potential types of tourism should be accelerated - pilgrimage, ecological, educational, ethnographic, gastronomic, sports, health-improving, rural, industrial, business, children, youth and family tourism

References

1. Report on Human Development. T.: 2001. p.22
2. Allakhverdiyeva L.M. - "Formation and development of a system of social protection of the population, taking into account the demographic characteristics of Uzbekistan". Dissertation for the degree of Doctor of Economics. T. 2002, p.37.
3. Romashev O.V. Social protection of workers: problems, solutions. // Social Research. –M., 2001г. №1, p.110
5. N.V. Nechuikina Journal: Social and Human Sciences. Social protection: concept, categories, terminology. 2018 p.146.
6. Perles-Ribes, JF, Ramón-Rodríguez, AB, Rubia, A. (2017). Is the tourism-led growth hypothesis valid after the global economic and financial crisis? The case of Spain 1957-2014. Tourism Management 61: 96–109.

УДК 635.898

ВИДОВОЙ СОСТАВА ЯДОВИТЫХ ГРИБОВ АРСЕНЬЕВСКОГО РАЙОНА ПРИМОРСКОГО КРАЯ

СТЕПАНОВ РОМАН СЕРГЕЕВИЧ

Магистрант

ФГБОУ ВО «Приморская государственная сельскохозяйственная академия»

*Научный руководитель: Гуков Геннадий Викторович**Профессор, доктор с.-х. наук**ФГБОУ ВО «Приморская государственная сельскохозяйственная академия»*

Аннотация: К ядовитым грибам относятся грибы, в плодовых телах которых на всех стадиях их развития содержатся ядовитые вещества – токсины, вызывающие отравления. Основными причинами отравлений являются незнание различий между съедобными и ядовитыми грибами, небрежность при сборе «лесного мяса». Ухудшение экологической обстановки также сказывается на свойствах грибов

Ключевые слова: ядовитые грибы, плодовое тело, шляпка, мякоть, споры.

SPECIES COMPOSITION OF POISONOUS MUSHROOMS IN THE ARSENYEVSKY DISTRICT OF PRIMORSKY KRAI

**Stepanov R.S.,
Gukov G.V.**

Abstract: Poisonous mushrooms include mushrooms, in the fruiting bodies of which at all stages of their development contain poisonous substances – toxins that cause poisoning. The main causes of poisoning are ignorance of the differences between edible and poisonous mushrooms, carelessness in gathering "forest meat". Deteriorating environmental conditions also affect the properties of mushrooms

Key words: poisonous mushrooms, fruiting body, cap, pulp, spores.

Каждый год количество отравлений грибами увеличивается в сезон сбора грибов в конце лета, и большинство случаев связано с неправильным сбором, приготовлением и хранением грибов. По статистике, около 10 процентов зарегистрированных отравлений грибами имеют сложные симптомы, иногда приводящие к смерти. Это также во многом зависит от своевременности оказания медицинской помощи. Когда речь идет о грибах, ключевым моментом является уровень подготовки сборщика. Любители собирать грибы должны точно знать признаки ядовитых грибов и никогда не собирать их. Если вы не уверены в грибе, то не стоит его собирать вообще. При приготовлении грибов необходимо точно соблюдать технологию приготовления и температурный режим приготовления.

Шляпка: диаметр шляпки 6–10 см. поверхность гриба серовато-белая, всегда сухая и тусклая. Шляпка более старого гриба в середине желтовато-коричневая с охристыми пятнами. Форма колпачка вначале скрученная и выпуклая, а позже становится вытянутой и выпуклой [1].

Стебель: Стебли плотные и того же цвета, что и шапка, но с возрастом основание становится желтовато-коричневым. Стебли 5–10 см длиной; основание стебля слегка раскидистое, упругое, иногда покрыто мучнистым налетом.



Рис. 1. Рядовка белая (*Tricholoma album*)

Пластинки: пластинки появляются часто, широкие, сначала белые, с возрастом гриба становятся слегка желтоватыми.

Порошок спор: белый.

Мякоть: Мякоть толстая, мясистая и белая. Мякоть разделенной части розовая. Мякоть молодых грибов почти не имеет запаха, но позже она начинает неприятно пахнуть, как редис.

Сильный неприятный запах делает его несъедобным. Вкус кислый и резкий. По некоторым данным, этот гриб относится к ядовитым видам.

Ротонда белая растет большими группами в густых лесах. Его также можно встретить в парках и рощах. Белые грибы ротанги похожи на шампиньоны, но их тонкие пластинки не чернеют, а сильный резкий запах и острый едкий вкус отличают белые грибы ротанги от шампиньонов.



Рис. 2. Бледная поганка (лат. *Amanita phalloides*)

Гимениум имеет форму колпачка, молодые особи яйцевидные и полностью покрыты мембраной. Шляпка длиной 5–15 см, оливкового, зеленоватого или сероватого цвета, полушаровидная или сплюснутая, с гладкими краями и волокнистой поверхностью. Мякоть белая, мясистая, не меняет цвет при ушибе, имеет слабый вкус и запах. Стебель цилиндрический, 8–16 x 1–2,5 см, с утолщением ("мешочком") у основания. Она имеет вид колпачка или беловатый цвет, часто покрыта муаровым узором. Пластинки белые, мягкие и рыхлые. Кольцо широкое, первоначально окаймленное, с полосатым рисунком на внешней стороне, который часто исчезает с возрастом. Вольва хорошо выражена, свободная, изломанная, белая, от 3 до 5 см шириной, часто наполовину погружена в почву. Кожица шляпки обычно не имеет следов покрова, но иногда имеет плотные, пленчатые щели. Порошок спор белый, споры 8,5 x 7 мкм, почти круглые, амилоидные. Цвет шляпки варьируется от почти белого до серо-зеленого, но с возрастом шляпка становится сероватой. Старые грибы имеют неприятный сладковатый запах.



Рис. 3. Мухомор пантерный (лат. *Amanita pantherina*)

Шапка \varnothing 4–12 см, плотная, сначала полушаровидная, затем выпуклая, полностью распростертая. Он имеет тонкое волнистое поле и (иногда) небольшие свисающие чешуйки, которые остаются на обложке. Кожа коричневая, гладкая и блестящая, покрыта мелкими белыми чешуйками.

Мякоть белая, на воздухе бесцветная, слегка рассыпчатая, ломкая, бледная, слегка сладкая.

Пластинки немногочисленные, белые, не прикреплены к стеблю. У старых грибов они могут иметь коричневые пятна.

Стебель 4–12 см высотой, \varnothing 1–1,5 см, белый, цилиндрический, слегка сужающийся к верхушке, внизу опушенный и клубневидный, полый, с (иногда) многослойным белым клейким влагищем в виде кольцевого ободка. Поверхность стебля слегка ворсистая. Кольцо очень низкое, поникающее, гладкое и хрупкое[1].

Споровый порошок белый, споры 11 x 7,5 мкм.

Шляпка светло-коричневая, коричневая, оливковая или сероватая.

Он образует микоризу со многими деревьями, встречается в хвойных, смешанных и широколиственных лесах, часто под сосной, дубом и буком, предпочитает щелочные почвы. Он широко распространен в умеренном климате северного полушария.

Сезон С середины июля до конца сентября (большие популяции в августе и начале сентября).



Рис. 4. Лепиота коричнево–красная (*Lepiota brunneoincarnata*)

Шляпка 2–4 см, иногда 6 см в диаметре, сплюснутая или выпукло–распростертая, со слегка опущенными краями, кремовая или серовато–коричневая с вишнево–красным оттенком. На шляпке имеются концентрические ряды темно–окрашенных чешуек. Чешуйки часто сливаются в середине колпачка, образуя сплошной черновато–коричневый покров. Стебель короткий, цилиндрический, с волокнистым кольцом посередине, кремового цвета (от вершины кольца до шляпки) или темно–вишневого цвета (от нижней части кольца до основания). Мякоть плотная, кремового цвета в верхней части шляпки и плодоножки и вишневого цвета в нижней части плодоножки. Он имеет фруктовый аромат в свежих грибах и сильный, неприятный аромат горького миндаля в сушеных или выдержанных грибах. Строго запрещено употреблять в пищу *Lepiota* чешуйчатую. Этот гриб чрезвычайно ядовит!

Лепиота буро–красная встречается в Средней Азии и на Украине (вокруг Донецка). Этот гриб также широко распространен в Западной Европе. Его можно встретить в парках, на лужайках и лугах; плодоносит в июне–августе.



Рис. 5. зонтик краснеющий (*Chlorophyllum rhacodes*)

Шляпка: 10–15 см (до 25 см) в диаметре, сначала яйцевидная или шаровидная, позже становится шаровидной или зонтиковидной. У молодых грибов шляпки разных оттенков коричневого цвета, шляпки гладкие. Зрелые особи густо покрыты коричневатыми, красноватыми или загорелыми черепитчатыми чешуйками. Шляпка темнее в центре и не имеет чешуек. Кожа под чешуей белая [2].

Пластинки: рыхлые, редкие, с пластинками разной длины. Белый, кремово–белый с более поздними красноватыми или бледно–коричневыми оттенками.

Стебель: длинный, до 20 см в диаметре, 1–2 см, в молодом возрасте очень утолщенный у основания, затем цилиндрический, с узелками, появляющимися у основания, полый, волокнистый, гладкий, серовато–коричневый. Часто глубоко внедряется в подстилку.

Кольцо: неширокое, двойное, подвижное у взрослых особей, сверху беловатое, снизу коричневатое.

Мякоть: белая, плотная, с возрастом становится восковой, особенно в молодых зонтиках, с плотным красноватым срезом. Стебель волокнистый.

Запах и вкус: слабый, приятный.

Химическая реакция. КОН отрицательный на поверхности колпачка, или розовый (коричневые участки). Аммиак на поверхности крышки негатива.

Порошок спор: белый.

Споры: 8–12 x 5–8 мкм, эллиптические, суббульбарные или эллиптические с усеченной верхушкой, гладкие, гиалиновые в КОН.

Красные зонтики растут в хвойных и смешанных лесах с июля до конца октября, часто на соседних муравейниках, полянах и лужайках. В периоды обильного плодоношения (обычно в конце августа) можно увидеть очень большие колонии. Он также может давать большое количество ягод в период "позднего гриба" в октябре и ноябре.

Список литературы

1. Булах Е.М. Грибы лесов Дальнего Востока России / Е.М. Булах. – Владивосток: Дальнаука, 2015. – 404 с.
2. Горленко М. В. и др. Все о грибах. – М.. Лесн. пром –сть, 2017. – 279 с.
3. Дудка И. А., Вассер С. П. Грибы. Справочник миколога и грибника. –К.. Наук, думка, 2018. – 535 с.

УДК 635.898

ПИЩЕВЫЕ И ЛЕКАРСТВЕННЫЕ СВОЙСТВА ДЕРЕВОРАЗРУШАЮЩИХ ГРИБОВ АРСЕНЬЕВСКОГО РАЙОНА ПРИМОРСКОГО КРАЯ

СТЕПАНОВ РОМАН СЕРГЕЕВИЧ

Магистрант

ФГБОУ ВО «Приморская государственная сельскохозяйственная академия»

*Научный руководитель: Гуков Геннадий Викторович**Профессор, доктор с.-х. наук**ФГБОУ ВО «Приморская государственная сельскохозяйственная академия»*

Аннотация: В России и за рубежом с недавних пор активно ведется поиск и испытание новых лекарственных препаратов, которые получают из грибов. В лесах Арсеньевского района Приморского края определены дереворазрушающие грибы, имеющие различные лекарственные и пищевые свойства. Данные о грибах, обладающих вышеуказанными свойствами приводятся в статье.

Ключевые слова: дереворазрушающие грибы, лекарственные и пищевые свойства, лекарственные препараты, фунготерапия, трутовики.

NUTRITIONAL AND MEDICINAL PROPERTIES OF WOOD-DESTROYING MUSHROOMS IN THE ARSENIEVSK DISTRICT OF PRIMORSKY KRAI

Stepanov Roman Sergeevich*Scientific adviser: Gukov Gennady Viktorovich*

Abstract: In Russia and abroad, the search and testing of new medicinal preparations that are derived from mushrooms has recently been actively conducted. Wood-destroying mushrooms with various medicinal and nutritional properties have been identified in the forests of the Arsenyevsk district of Primorsky Krai. Data on mushrooms with the above properties are given in the article.

Key words: wood-destroying mushrooms, medicinal and food properties, medicinal preparations, fungotherapy, tinder.

Человечество в последнее время занимается поиском новых лекарственных и антибактериальных средств, которые имеют высокую не токсичность и активность, не вызывающих побочных эффектов.

Ученые Японии, Кореи, Китая, Франции, Германии, Швейцарии, Англии и США достигли в этой области потрясающих успехов. Искусственное получение плодовых тел дикорастущих видов и мицелиальные формы грибов позволило этим странам из 24 видов грибов получить необходимое. Сегодня поиск активных биологических веществ грибов ведется по нескольким направлениям в зависимости о адаптогенного действия, гипогликемической, антиканцерогенной и противоопухолевой активности.

Содержащиеся в грибах адаптогенные и иммуностимулирующие вещества, разрешают результативно применять их при иммунодефицитных состояниях, аутоиммунных, онкологических, аллергических, заболеваниях. В разных странах диетические продукты, оздоровительные напитки и чаи, а также лечебная косметика производятся из целебных грибов. Препараты из грибов совместимы с любыми фармакологическими средствами и усваиваются как пища, их можно использовать в профилактических целях для укрепления здоровья. Тем не менее следует отметить, что в России препараты на основе грибов пока остаются новыми и малоизвестными как для врачей, так и для пациентов.



Рис. 1. Ежовик гребенчатый (*Hericium erinaceum* (Fr.) Pers.)

Ежовик гребённый (рис.1) в Англии известен как львиная грива, в Японии – ямабушитакэ (ямабуситакэ), в Китае – хоутоугу, во Франции – Пом-Пом (*Pom-Pom blanc*). В России этот гриб именуется грибной лапшой, дедовой бородой, бородатым зубом, обезьяньей бородой. В научных работах чаще всего называется, как гериций гребенчатый.

Этот вид широко распространен в лесах Дальневосточного континента. Это патоген, который загнивает на стволах и ветвях растущих монгольских дубов. Встречается во всех лесных и лесопарковых фазах с дубом монгольским. Дубовые ежи наиболее многочисленны в дубовых и сосново-дубовых (включая сосну гравийную) лесах на юге Приморского края и в дубовых лесах в Амурской области. Является редким видом и занесен в Красные книги Приморского края (2008), Еврейской автономной области (2008) и Амурской области (2009) [5].

Плоды толстостенные, 5–18 см в поперечнике, почти круглые или грушевидные, могут быть одиночными или сросшимися попарно. Его вес может достигать 1,2–1,6 кг. Мякоть белая, мясистая и слегка желтая при высыхании. Колючки длиной от 1 до 5 см, поникающие. Споры гладкие и белые.

Astragalus membranaceus считается съедобным грибом с лечебными свойствами. Он обладает антибактериальными и противовоспалительными свойствами. Она производит лекарства для лечения хронического гастрита, рака желудка и лейкемии. Благодаря уникальному свойству восстанавливать нервные клетки мозга, элграсс успешно используется для лечения болезни Альцгеймера, болезни Паркинсона, слабоумия и старческого склероза.

В восточной медицине (рис. 1) он используется как иммуностимулятор, стимулятор роста и регенерации нервных клеток и антисептик. В некоторых случаях они используются для лечения атрофического гастрита.

Грибы содержат много минералов, 19 свободных аминокислот, полисахариды и полипептиды, гериценон, бета-D-глюкан, производные циатана, провитамин D и эринацин. Кроме того, такие вещества, как арабитинол, D-треитол и пальмитиновая кислота, обладают антиоксидантными свойствами. Он также содержит противоопухолевые компоненты, которые используются для лечения рака желудка, рака пищевода, рака легких, а также для предотвращения метастазирования. Эффект усиливается, когда он используется вместе с другими грибами.

Клинические испытания показали, что ежевик эффективен при лечении доброкачественных и злокачественных опухолей (миксомы, фибромы, аденомы, кисты, рака печени, легких, желудка, пищевода и молочной железы). В случае неопластических заболеваний наблюдалось улучшение состояния опухолей, так как они становились меньше, а некоторые из них полностью исчезали. Именно эти грибы являются наиболее перспективными для лечения рака поджелудочной железы. Экстракт ежевика рекомендуется для комбинированной терапии, так как он может уменьшить негативное воздействие на организм радиации и химиотерапии.

Из этих грибов были выделены вещества, способствующие регенерации нервной ткани. Доказано, что эти вещества обладают способностью восстанавливать рост новых нервных клеток в головном мозге и предотвращать возникновение нейродегенеративных заболеваний. Эти грибы очень перспективны для лечения старческого слабоумия. Подтверждена гипогликемическая, бактериостатическая, антикоагулянтная, гемолитическая, антитромботическая, гепатопротекторная, тонизирующая и даже анти-СПИД активность гриба. В традиционной китайской медицине грибы используются для лечения болезней желудка, профилактики рака пищеварительного тракта, стимулирования иммунной системы человека, регулирования нервной системы и улучшения всех функций организма.



Рис. 2. Трутовик скошенный или Инонотус скошенный (лат. *Inonotus obliquus* (L) Fr)

Трутовик скошенный (рис. 2) Чага встречается в березовых лесах России. Однако его ареал не выходит за пределы ареала березы и заканчивается в переходной зоне от тайги к лесостепи. Этот вид чаще всего встречается на березах, что дало ему прозвище "черный березовый гриб". Хотя и нечасто, он может поражать и другие деревья, такие как ольха, нанакмадо, бук, вяз и клен. Чага образуется грибом (*Inonotus obliquus*), который паразитирует на деревьях. Его споры прорастают только при попадании на поврежденные участки коры дерева. Заражение вызывает белую гниль древесины. Сначала на форзиции появляются светло-желтые пятна или полосы, которые увеличиваются и сливаются. Слои годовых колец можно легко отделить от гнили. Вокруг распавшегося участка видна светло-коричневая защитная полоса, внутри – черная линия, а в разрушенных участках видны ржаво-коричневые грибковые включения.

Рост иногда продолжается 10–20 лет, но неизбежно дерево-хозяин погибает.

В средней полосе России квас с медом издавна делали не только из сока березы, но и из отвара грибов.

Грибные чаи, настойки и порошки используются как тонизирующее средство, эффективное против болезней системы кровообращения, рака и диабета.

Он обычно встречается на мертвых деревьях, трухлявых пнях и умирающих деревьях. Однако он может поражать и сильные, ослабленные, но живые лиственные деревья. Иногда он может сформировать более 40 выводковых тел на одном дереве. Это самый распространенный гриб на Дальнем Востоке.



Рис. 3. Трутовик настоящий (*Fomes fomentarius* (L) Fr.)

Конидии настоящих грибов многолетние. Шляпки крупные, до 40 см в ширину и 20 см в высоту. Поверхность конидий неровная, впадины темного цвета. Также могут присутствовать трещины. Цвет шляпки варьируется от светло-серого до красновато-желтого. Мякоть плотная, роговая, мягкая, иногда деревянистая. Трубчатый гименофор гриба содержит светлые, круглые споры. Порошок спор имеет белый цвет. Споры гладкие и продолговатые [6].

Водный экстракт мелассной массы содержит флаваноиды дигидрокверцетин и лютеолин–7–гликозиды. Гриб также содержит вещество, которое на 80% подавляет рост опухолевой саркомы 180 у кавказских мышей. В китайской народной медицине отвар грибов используется для лечения расстройств пищеварения у детей, рака желудка, гастрита, карциномы матки. В России его используют при раке груди, пищевода, желудка и матки, геморрое, несварении желудка, гастрите, нервных расстройствах и кишечных расстройствах. Спиртовые экстракты используются для снижения уровня холестерина в крови, лечения туберкулеза и в качестве антиоксиданта. В России с незапамятных времен кизил предварительно высушивали, дробили на мелкие кусочки и использовали в качестве мякины для костров.

Настоящий трутовик не съедобен.

Плоский блютанг (Рис. 4) обычно встречается в низине на пнях лиственных деревьев и валежнике. Иногда он может заражать ослабленные живые деревья и хвойные породы. Самая крупная моль.

Котиледоны многолетние и сидячие. Часто плоды располагаются в непосредственной близости друг от друга. Крышка 60–100 см в поперечнике, горизонтальная, плоская сверху, с неравномерным перекрытием и концентрическими бороздками, покрыта матовым грунтом. Цвет варьируется от серовато-коричневого до ржаво-коричневого сверху. Очень часто котиледоны покрыты ржаво-коричневым порошком спор. Периферия белая или беловатая. Трубка белая или коричневатая. Ткань имеет коричневатый цвет. Порошок спор ржаво-коричневый. Споры яйцевидные, гладкие, красновато-коричневые.



Рис. 4. Трутовик плоский (*Ganoderma lipsiense* (Batsch) G.F.Atk.)

Химический состав грибов трутовиков очень богат и разнообразен. Гриб содержит белки, аминокислоты, стероиды, фенолалкалоиды, гликозиды, воски и микроэлементы. Активными ингредиентами являются полисахариды. Отвар из порошка гименоптера предотвращает рост опухоли Sarcoma180 у белых мышей на 64%. Этот гриб обладает широким спектром действия. Он используется как иммуностимулирующее, противоопухолевое, противовоспалительное (противогрибковое, антибактериальное), противовирусное (ветряная оспа, опоясывающий лишай, энцефаломиокардит и стоматит, грипп, оспа), гипогликемическое и нормализующее кровяное давление средство. Он обладает эффектом устранения агрегации тромбоцитов и активизации сердечной мышцы. В Китае его традиционно используют для лечения гепатита, диабета, гастрита, язвы, рака пищевода, туберкулеза, в качестве противолихорадочного средства, невралгии, гемостаза, нейтрализации яда и тонизирующего средства для организма.

Флюэнт имеет неприятный вкус и не пригоден в пищу.



Рис. 5. Трутовик серно-желтый (*Laetiporus sulphureus* (Fr.) Bond et Sing)

Трутовик серно-желтый (Рис. 5) заселяет живые стволы и пни лиственных и хвойных деревьев, особенно дуба, тополя, липы, ольхи, ясеня, клена и лиственницы. Растет одиночно или группами, как панцирь черепахи. Редкий вид, занесенный в Красную книгу Магаданской области.

Шапка до 40 см в диаметре, 1–4 см толщиной, сидячая или с короткими ножками, часто собрана в черепитчатую форму. Мякоть имеет желтоватый цвет и приятный аромат. Трубочатый слой мелкопористый, серо-желтого цвета. Порошок спор имеет бледно-желтый цвет [7].

Гриб содержит эргостерол, фунгистерол и эбуллиновую кислоту, которая участвует в синтезе стероидных гормонов человека. Водный экстракт используется при лечении заболеваний эндокринных органов (аденопатия молочной железы, рак молочной железы, рак предстательной железы) и при восстановлении половой потенции у мужчин. Экстракты культивированного мицелия обладают противовирусными свойствами и, как было показано, подавляют вирус простого герпеса, гриппа и СПИДа. Было установлено, что спиртовые экстракты этого гриба обладают антибактериальными свойствами. Другие лечебные свойства включают снижение уровня сахара в крови и полезны при эндокринных расстройствах благодаря наличию эбуликовой кислоты.

В Беларуси пищевая добавка Ретиполин, добываемая из грибов, рекомендуется для восстановления дефицита витаминов и минералов и повышения устойчивости к простудным заболеваниям.

В большинстве грибов содержатся полезные вещества, 70% из которых смолистые и оказывают положительное влияние на дыхательную систему, желчевыделительную систему и печень. По мнению японских грибных целителей, грибы могут воздействовать на печень и заставлять ее вырабатывать ферменты, расщепляющие жиры. Поэтому в Японии были созданы таблетки для похудения на основе этого гриба.

В молодом виде иогитаке можно использовать в пищу (варить 30–45 минут или жарить). Он обладает приятным грибным ароматом и кисловатым вкусом. Его используют в салатах, при жарке, засолке и мариновании. В Германии и некоторых частях Северной Америки грибы считаются деликатесом и называются "древесной курицей" или "грибной курицей". Их также можно использовать вместо курицы в вегетарианских блюдах. Серо-желтую форель можно замораживать для длительного хранения.

Трутовик серно-желтый (Рис. 5) растет в основном на лиственных деревьях. Он часто подвергается негативному влиянию березовых, дубовых, ольховых и осиновых лесов.

Список литературы

1. Булах Е.М. Грибы лесов Дальнего Востока России / Е.М. Булах. – Владивосток: Дальнаука, 2015. – 404 с.
2. Васильева Л.Н. Агариковые шляпочные грибы (пор. Agaricales) Приморского края / Л.Н.Васильева. – Л.: Наука, 1973. – 331 с.
3. Васильева Л.Н. Съедобные грибы Дальнего Востока / Л.Н.Васильева. – Владивосток: Дальневосточное книжное издательство, 1978. – 240 с.
4. Вишневецкий М.В. Лекарственные грибы. Большая энциклопедия / М.В. Вишневецкий. – М.: Эксмо, 2014. – 400 с.
5. Красная книга Приморского края. Растения. Владивосток: АВК «Апельсин», 2008. – 688 с.
6. Лекарственные грибы в традиционной китайской медицине и современных биотехнологиях / Ли Юй, Тулигуэл, Бао Хайин и др. – Киров: О-Краткое, 2009. – 320 с.
7. Любарский Л.В. Дереворазрушающие грибы Дальнего Востока / Л.В.Любарский, Л.Н.Васильева. – Новосибирск: Издательство «Наука» Сибирское отделение, 1975. – 219 с.
8. Минкевич И.И. Фитопатология. Болезни древесных и кустарниковых пород / И.И.Минкевич, Т.Б.Дорофеева, В.Ф.Ковязин. – СПб.: Издательство «Лань», 2011. – 160 с.
9. Шиврина А.Н. Биологически активные вещества высших грибов / А.Н. Шиврина. – М.–Л.: Наука, 1965. – 199 с.
10. Юцковский А.Д. К перспективе применения препаратов, полученных из грибов / А.Д. Юцковских, С.В. Черных, Е.В. Новикова // Успехи медицинской микологии. М. 2005. Т.5. – С.284–285.
11. Yang Q.Y., Jong S.C. Medicinal mushrooms in China // Mushroom Sci. 1989. Vol. 12. P. 631–643.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

Сборник статей

Международной научно-практической конференции

г. Пенза, 25 мая 2021 г.

Под общей редакцией

кандидата экономических наук Г.Ю. Гуляева

Подписано в печать 27.05.2021.

Формат 60×84 1/16. Усл. печ. л. 16,2

МЦНС «Наука и Просвещение»

440062, г. Пенза, Проспект Строителей д. 88, оф. 10

www.naukaip.ru